

低价药柜能否开“吃药不贵”的先河

海客谈 | 月湖

去年上半年开始,我市不断推进低价药柜建设工作,至今全市343家药店均已设置低价药柜,覆盖率达100%,其中设置5元以下低价药柜的294家。同时,还进一步设立了低价药柜标杆店,要求5元以下低价药品至少100种,让消费者有更大选择余地。低价药柜推行后,相关定点零售药店医保刷卡数量月均7.05万人次,比上年同期增加18.7%;医保刷卡金额达到302.4万元,比上年同期增加48.8%;共提供低价药20.3万盒,为消费者提供了实实在在的便利(据《舟山晚报》4月20日报道)。那么,低价药柜能否开“吃药不贵”的先河?

药价是敏感的民生指数

眼下,人们的收入虽然普遍增加了,但方方面面的花销也在水涨船高,住房、教育、医疗、养老等大额开支更是让寻常百姓“压力山大”。尤其是医疗开支更具有不确定性,谁也不知道未来会得什么病、要吃什么药,也就不得不以尽可能多的积蓄来应对未来的风险,导致很多人“有钱不敢花”。显而易见,假如药价降不下来,不但会影响到促进消费、拉动内需,还会不同程度折损人们的获得感、安全感、幸福感。

悠悠万事,民生为大。党的二十大报告指出,必须坚持在发展中保障和

改善民生,鼓励共同奋斗创造美好生活,不断实现人民对美好生活的向往。毫无疑问,推进共同富裕既要继续做好增加收入的加法,又要不断做好降低成本的减法。换句话说,就是要通过不断改善民生福祉,让老百姓口袋里的钱能更多更好地用于改善物质文化生活。

近年来,我市一直把降低药价作为重要民生工程来实施,许多病种诊疗都取得了降价减费的重大突破。去年,市市场监管局、市卫健委、市医保局又联合在零售药店打造低价药柜,通过增加药店“低价好药”“平价老药”的品种数量,让消费者购药有更多的选择余地并切实享受到实惠,这无疑是一件关乎群众利益的“关键小事”。

低价药柜占据零售药店的C位,顾客就会一身轻松。里背大药房新城未来城店在非处方药、处方药、阴凉柜3个区域,都设置了低价药品专柜,共有20元以下低价药品200余种,其中5元以下70余种。如此“多多益善”,老百姓用药成本省了,也就更有信心和能力去改善生活,拉动消费。低价药柜推出后受到民众热捧,充分说明药价确实是一个敏感的“民生指数”。

低价不低质的合理逻辑

正规药店购买的低价药品都是从正规渠道进货的,药品安全性和质量有保障,低价不会低质。百姓大药房连锁有限公司质量负责人陈女士进一步阐释了

“低价是怎样炼成的”:“低价药柜的药品绝大多数是零利润、负利润销售。大家齐心协力,把这项民生实事办好。”

对这样的说法,很多人或许会抱怀疑的态度。毕竟,在商言商,药品销售企业怎么可能零利润、负利润销售药品?以前的高价药,不就是“正规药店”卖出来的吗?确实,期望所有的药商血管里都流淌道德的血液,至少是靠不住的。但话又说回来,一旦有了好的制度环境,就能以法治之手遏制药品流通领域的种种歪门邪道,而众人成就民生实事也有了可能。

近年来,国家对药品实行集中采购、统一定价,有效消除了流通领域层层加价乱象,压缩了药品的暴利空间,这也为低价药的产生培植了制度土壤。另外,部分经典老药包装简单、成本低廉,售价原本就不高,以前因利润不高常常被药商刻意屏蔽,一旦“激活”就是“老百姓吃得起的药”。在我市的低价药柜中,半夏糖浆、氨咖黄敏胶囊、甲紫药水等“平价老药”重新露面,立即受到了众多老顾客的青睐。

几元钱的低价药原本就没多少利润,一些药品销售企业选择零利润、负利润销售完全是做得到的,这样既能授人玫瑰手留余香,又能在倡导低价药的当下,在全社会树立起良好的企业形象。短短一年来,我市药店的低价药柜从起初的药品种类有限,发展到如今动辄一二百种,从善如流的氛围日渐浓郁。在这种情况下,“吃药不贵”

还是一种奢望吗?

能否将低价药进行到底

日益丰富的低价药柜购让老百姓享受到了看得见的实惠,但显然还不足以解决“吃药贵”问题。这是因为,低价药虽然能够对付小病小痛乃至一些慢性病,但终究不能“包治百病”。而苦于“吃药贵”的,更是那些得了重症需要长期服用高价药的人们,就如电影《我不是药神》中所展示的那样。低价药柜是一个良好的开端,人们更希望最终能够全面实现“吃药不贵”。

不难理解,一些药贵有贵的道理。治疗疑难重症的特效药之所以贵,往往是贵在研发投入和知识产权上。如今的许多低价药,诞生之初也同样是昂贵的。假如新药不贵,谁会投入巨资、耗费精力去研发治病救人的特效药?这样一来,眼下治不好的病,今后也依然会无药可治。

然而,治病救人不能是“生意经”,更不能是“高消费”。人民至上,生命至上,就要让每一条宝贵生命都得到有力的呵护。既然贵有贵的道理,如何实现“吃药不贵”?“无形之手”无能为力之处,就需要“有形之手”大显身手,用制度优势来为老百姓解决这一“急难愁盼”问题。低价药柜不断“做大”的事实告诉人们,办法总比困难多。财政投入买单、慈善基金补充、医疗保险加持……只要多措并举攻坚克难,就完全有望让原本不得不贵的救命药低下“高昂的头颅”。

透明的城市更宜业

点滴录 | 周末

温州人金良信心满满地在新城宝龙广场新开了一家粤式餐馆,他是从市市场监管局发布的相关信息中得出这一商圈客流稳定、有市场潜力的。据悉,该局今年首次将数据应用从“政府侧”向“市场侧”和“社会侧”延伸,为个体工商户提供多元信息服务(据《舟山日报》4月24日报道)。透明的城市更宜业,这样的服务显然有助于商户精准入市。

商户在开店前,都会仔细考察哪儿市口好、是否适合自己经营。但眼见为实也是相对的,凭当下情形虽能发现一些端倪,却不一定能够看清市场走势和未来前景。而一旦看走了眼,投资经营难免输在起跑线上。金良也曾考虑过街面店铺,但有了大数据作参考,他果断地选择了在年轻客群居多的宝龙广场尝试新菜系。

政府决策离不开信息支持,商户经营也同样有赖于信息服务。今年第一季度,市场监管部门从繁冗的专业大数据中,筛选了创业者关心的区域在营商户数、行业饱和度等10个维度经营信息,并以通俗易懂的图表形式通过微信平台定期推送,为个体工商户入市提供参考,这无疑是服务转型的有益尝试。

我市市场监管部门在服务市场主体时,不仅努力做到办证便捷、服务贴心、流程简易,还积极主动地提供大数据服务,这似乎说明一个道理:营商环境没有最好、只有更好,以需求为导向开拓服务新空间,创新之路未有穷期。

市场监管部门开始提供公共信息服务,或许会一石激起千层浪。事实上,市场主体的信息需求是全方位、多层面的,比如治安信息就是很多个体工商户关心的。那么,公安部门能否同样提供信息服务?果能由此引发蝴蝶效应,我们的城市就会变得越来越透明,让各路客商更有底气和信心投资创业。

海洋输电未来可期

点滴录 | 小小

4月17日《舟山日报》以《自主创新不断攻克海洋输电技术难关》为题,报道了国网舟山供电公司海洋输电技术研究中心主任郑新龙的事迹,读来感人至深。从事海洋输电技术研究14年来,郑新龙与科研团队一起攻坚克难,承担国家重点研发计划和省重点研发课题、产研融合项目,解决了跨海输电工程多项技术难题,填补了部分国内空白。

通过深潜的海底电缆、飞架的高空电缆,无尽的电能助力海岛开发、服务离岛居民,为此付出努力的郑新龙以及他的科研团队功不可没。诸多省部级奖项和发明专利,见证着海洋输电的技术进步,也让人们对未来充满遐想。新质生产力突飞猛进,终将使越来越好成为可能。

曾经,小学生在美术课上都爱画工厂的大烟囱,这代表着祖国建设欣欣向荣。而在崇尚绿色环保的今天,冒烟的烟囱再也不受人们待见。在岛城,许多烟囱已被悄然拆除,个别具有代表性的则作为工业遗址仅供观瞻,每每观之让人颇有沧海桑田之感。

那么,矗立在岛礁之上的输电铁塔,有朝一日是否也会像曾经的大烟囱那样遭人嫌弃?这真的不好说。眼下,雄伟的铁塔之所以频频出现在摄影作品、写生画作之上,是因为铁塔是先进输电技术的一部分,源源不断地给大海深处的海岛送去了光明和动力。然而,当海洋输电技术不断突破,甚至变有线为无线之时,或许就会颠覆人们的审美观感。出现在如画的海上美景中,这些庞然大物是不是显得过于突兀?

人们对美好事物的追求是无止境的,许多曾经的好东西早就已经过时。喜新厌旧,也是促进科技进步的驱动力。海洋输电技术一直都在创新突破之中,未来必定会有惊喜发生。



转型升级,就要善于“赶鸭子上架”

海客谈 | 余墨

舟山壬海水产有限公司“入园上楼”迁入舟山万洋众创城以后,精深加工车间内3条生产线“火力全开”,一天的生产量有四五十吨,产能比原先翻倍增长(据《舟山日报》4月20日报道)。目睹这样的火热生产场景,哪家传统水产加工企业还坐得住?促进转型升级,就要善于“赶鸭子上架”。我市围绕“一条鱼”产业链,通过推动水产品加工这一传统产业“工业上楼”,使亩均产出效益不断提升。

海岛土地资源稀缺,提高亩均产能既有利于保障经济社会可持续发展,又有利于促进企业增收、百姓致富。然而,亩均论英雄已经“论”了多年,仍有不少传统企业安于现状,缺乏转型升

级的决心和动力。究其原因,无非是眼下还能过小富即安的日子,不愿投入资金改良设备、转换方式另辟蹊径。就拿水产加工业来说,在诸多科技型深加工企业蒸蒸日上的同时,仍有大量传统企业维持着产能低下、产品落后的“老一套”生产方式。

令人欣喜的是,近年来我市持续推进传统水产企业整治提升,支持“机器上楼”“工业上楼”,不断提升容积率和土地利用效率。如推动链式聚集,打造舟山市远洋渔业基地和普陀经济开发区量大产业集群核心区,集中引入大洋世家(舟山)优品产业园、平太荣现代海洋智造产业基地、万洋预制菜产业园等6个“链主型”项目,推动海洋渔业领域上下游企业集群化发展。布好局、建好园,以优惠政策引导企业“上楼”,“赶鸭子上架”取得了显著成效:

2023年,水产品加工业实现规上产值130.2亿元,同比增长14.5%。

就如乔迁新居的人家,企业一旦“入园上楼”必定面貌一新,经营管理和生产效能大大提升。不仅如此,还能共享园区基础设施和公共服务,更加高效地融入整个行业的产业链。就如壬海水产有限公司,变老厂区的“一片房”为新园区的“一幢楼”后,占地面积少了,实用面积多了,不仅生产蒸蒸日上,还可以将加工用剩的边角料出售给园区内的鱼粉企业,哪怕清洗使用后的污水,也可经过园区内企业加工提纯实现再利用,综合效益显而易见。

“家门口”就是产业链,楼上楼下就是配套企业,“入园上楼”的企业怎不左右逢源?更为重要的是,身处这样一个既相互竞争又相互融合的同业环境,大家定能在一起“吃干榨净一条

鱼”中共同进步。进一步搭建水产品精深加工公共服务平台,不断提升产业链智能化、自动化水平,吸引更多水产加工企业“入园上楼”共享良好发展环境,如此“赶鸭子上架”必将促进水产加工业整体转型升级。当然,这也是其他行业的可借鉴之路。

