

透视医保定点药店“阴阳价”

近期,部分地区陆续发现定点药店对医保和非医保患者采用“阴阳价格”行为,即完全相同的药品,同一家药店卖给医保患者是高价,卖给非医保患者是低价。

为什么会出现“阴阳价”?如何保障参保人的权益?“新华视点”记者进行了调查。

多地出现药品“阴阳价”

福建福州一名市民接受采访时说,他在该市一家三甲医院附近的药店买药,发现一盒三九感冒灵刷医保卡要22元,而现金购买价格仅为12.8元。

这并非孤例,国家医保局药店价格监测治理发现,部分定点药店和定点医疗机构存在对医保参保人和非参保人采用两套价格的问题。

在河南安阳某定点药店,参保人刷医保卡购买某厂牌银杏叶提取物注射液的医保结算价格为2980元/支,而自费患者花费的金额为1350元至1790元/支,相差近一倍。

在重庆某诊所,销售同样一盒感冒颗粒,面向参保人售价为31元,面向非参保人售价则为17元。针对这些违规行为,当地医保部门已经作出相应处罚。

那么,同一药品出现“阴阳价”合理吗?

重庆市医保局基金监管处处长冯逢告诉记者,按照价格法、医疗保障基

金使用监督管理条例、定点药店医保服务协议等要求,不允许出现医保支付价格和现金结算价格不一致的情况。如果违反上述相关规定,情节严重时要取消相关药店医保定点结算资格。

“利用‘阴阳价’向参保患者高价售药牟利,涉嫌价格欺诈。”北京航空航天大学法学院副教授赵精武表示,这种行

为既想吃医保红利,又想赚消费者的钱,违反了价格法要求经营者定价应当遵循公平、合法和诚实信用的原则。

受访专家认为,同一药店销售同一药品,交易条件相同的情况下,价格应当是统一的,不能按照人群定价高低有别,更不能因消费者是否有医保而进行区分,否则涉嫌违反相关法律法规。

在销售价格统一的情况下,参保人只需支付医保报销后的部分费用,这是参保人的合法权益。同一药店对同一药品以“医保价”和“现金价”区分售卖,让参保人权益“缩水”,也是医保资金的损失。

为何出现差异化售价?

定点药店药价怎么定?

记者从国家医保局了解到,纳入医保定点的线下药店要遵守医保定点协议,在药品价格上体现出更高的经济性和可及性,定点药店医保服务协议明

确:不得对医保参保人员实行不公平、歧视性价格,不得以高于非参保人员的价格销售药品。

同仁堂商业投资集团常务副总经理杨树伟介绍,一般来说,定点药店销

售可以对药品自主定价,但一些隐秘的差异化售价行为难以被发现,容易成为“阴阳价”的重灾区。

“一方面,线下药店需要承担房租、水电费、销售人员提成等固定运营成本,”湖南省医院管理协会相关负责人表示,另一方面,随着线上购药渠道分流、市场竞争加剧,线下药店的盈利空间被进一步压缩。

在此背景下,有些药店通过“医保定点”吸引参保人来药店购药,再以较低的现金价诱导参保人消费,从而直接获取现金,省去了医保结算的等待周期和时间成本,既可缓解经营困境,也规避了医

保系统监管。

有执法部门负责人坦言,基层行政

部门监管力量有限,对于药店和消费者

多方合力破局 让医保支付更透明

让医保支付更加透明,仍需多方共同发力,重塑药价合理秩序,保护参保人的合法权益。

国家医保局近日发文,要求加强定点药店药品价格管理,将定点药店“阴阳价”行为纳入重点监控事项,视情节严重程度和整改情况,采取约谈主要负责人、暂停医保结算、不予支付或追回已支付医保基金、暂停或解除医保服务协议、移交相关部门处理等措施严肃处理。

此外,相关文件明确提出要推进医保基金与定点医疗机构即时结算。截至今年5月6日,即时结算已覆盖20.7万家定点药店,预计2026年全国所有统筹地区将实现医保基金即时结算。

构建长效监管机制还需多部门协同

之间的现金或手机支付,大数据和信息化的监管手段难以有效发挥作用,让定点药店“阴阳价”有机可乘。

医保支付的特殊性,让部分参保人在刷医保卡购药时放松了警惕——他们往往不会刻意核对价签、查看费用明细,更不会主动与自费价格进行对比。部分药店利用这一特点进行“阴阳价”的操作,让参保人在不知不觉中按高价刷医保卡,把本属于患者的医保报销“福利”套取出来,揣进自己腰包。

“我以为一款药自费和医保定价是一样的,所以刷医保卡时很少看明细。”一名网民在社交媒体分享自己购药经历时说,事后核对医保账单,才发现自己已经购买的一款降压药医保支付价比自费购买贵了4元。

有执法部门负责人坦言,基层行政

部门监管力量有限,对于药店和消费者

发力。业内人士认为,破除药店“阴阳价”,要建立更加完善的价格动态监测机制,市场监管、药监等部门也要共同发力,强化协同监管力度,加大对不公平竞争、价格欺诈等违法违规行为的行政处罚力度。

参保人也应提高警惕。目前,全国各地均已上线药品比价小程序或服务模块,方便群众就近购买价格适宜的药品,推动药品价格更加公开透明。

“消费者需要增强权利意识,积极主动了解医保政策、医保支付相关知识。”赵精武说,刷医保时要及时核对实际价格、保留小票,对价格异常存疑时,要及时询问药店实际情况。

(新华社)

我市多部门联合开展过期食品专项检查 全力加强监管力度 守护百姓食品安全

本报讯(记者 刘莉)近日,市市场监督管理局东三分局联合铁东执法大队、铁东环卫中心对团结路早市开展过期食品专项检查。

此次,对223户个体工商户和200余户流动商贩进行现场检查。市监局执法人员现场核对食品经营户货架、仓库内食品的生产日期、保质期,排查是否有过期食品在售;检查食品进货查验和索证索票制度落实情况,要求经营者提供食品来源凭证、供应商资质等;查看是否设置临期食品销售专区,临近保质期食品是否有醒目提示标识。检查过程中,发现1户流动商贩销售过期食品35个,现已移交给铁东执法大队处理。

此次联合检查行动,营造了安全、健康的饮食环境。进一步增强了早市及周边食品经营单位的食品安全意识,规范了食品经营秩序。市市场监督管理局将联合相关部门持续加强食品安全监管力度,定期开展“回头看”检查,全力守护食品安全。

返乡创业“装饰”梦想

——记镁钰装饰设计中心负责人于欢

本报记者 邵杰

大众创业

他是土生土长的四平人,2011年,他怀揣着对家乡的深厚情感和对装饰设计的满腔热忱,回到四平开启了创业之路。从事家装行业14年来,他以前沿的设计理念为客户打造一个又一个舒适、温馨的家居环境,他就是镁钰装饰设计中心负责人于欢。

2006年,于欢到广州工作;2008年,他接触到装修行业。经过学习与历练,2011年,于欢决定把南方先进的装修理念带回家乡,在四平做装修。

创业需要有激情,但更多的是对梦想的坚持。创业初期并非一帆风顺,于欢面临最大的问题是客源稀少,他想尽办法广泛宣传,凭借着专业前沿的家装设计理念和不断优化的营销模式,吸引客户慕名而来。

于欢说:“2011年公司开业伊

始,坚持开拓市场、积累口碑,通过客户的口口相传,市场逐渐做了起来。”

坚持品质服务,设计出客户满意的房子,是于欢一直以来的经营理念。为了满足客户个性化、精致化需求,他经常带领团队外出学习,将最前沿的家装设计理念带回四平。

于欢说:“我们每年两次学习,公司所有人都去,到广州学新的装修理念,去云南看大自然的色彩搭配,把它运用到房间设计里,还会去了解一些历史文化知识,提升大家的文化底蕴;在冬天不忙的时候,我们就到长春、沈阳的培训机构,学习装修知识,更好地提升工作技能。”

如今,于欢凭借着专业的团队、优良的材料和完善的服务体系,赢得客户认可,也开创出一片属于他的广阔天地。

于欢表示,今后我们要把好材料带给咱四平人,让大家以优惠的价格用上好材料,把好的设计理念送入千家万户,服务好家乡人民。

创建文明城市 让生活更美好

开展公共基础设施提升行动



经济论坛

“本以为雨天爬山会留遗憾,没想到收到了景区免费再来游玩的邀约。”山东临沂市沂蒙山旅游区龟蒙景区,雨天游览的游客可凭票换得“晴日约定卡”,免费重游一次。“未尽兴”的遗憾变为“再相见”的期待,这样的“晴日重逢”之约,“让利”于游客,暖人心又赢口碑。

“让利”,看似是商家“吃了亏”,实际却是双赢之举。上海博物馆“金字塔之巅”特展的票根变为城市通兑券,观众凭此享受购物、餐饮、停车等优惠,带动城市综合消费比例高达1:30;胖东来超市推出免费改裤脚、免费宠物寄存等84项贴心服务,被誉为“不挂牌的5A级景区”,成为热门打卡地;剧场通过“一元模式”开门迎客,

“让利”与“获利”

吸引更多人走进来、看进去……优质服务成为独特而持久的竞争优势,消费者赢得好体验,商家也获得了收益。以真心换倾心的互动,开启的是互利共赢的良性循环。

“让利”何以走向“获利”?秘诀就在于把握消费特征、精准对接需求。观察近年消费市场,“脱己消费”“情绪消费”等新潮流竞相涌现,消费潜能加速释放,要求相关配套服务提质扩容。某种意义上,想方设法优化服务已成为必然举措。比如,不少人青睐博物馆深度游,但吃饭不便导致游览时长受限。一些博物馆开放员工食堂,为游客提供物美价廉的餐品,不仅获得好评,还在人口相持中成为旅游打卡的“隐藏副本”,游客逗留更久也为文创等附加消费带来更多机遇。舍弃了短期之利,却能获得长期回报。从这个角度而言,有“舍”才有“得”。

“让利”,看似是退,实则是进。在“一本账”上退一步,激活以点带面的辐射效应,可能会在“多本账”中有所开拓。在南京,“苏超”就生动演绎了以退为进之道:街区、商圈竖起超大屏,球迷在“第二现场”免费观赛,夜经济红红火火;外地游客看球赛之余,凭票享受市域内消费的优惠,带动博物馆、景区等的旅游热度;政府邀请一些外资企业人士观赛,丝滑服务展现出城市亲和力,“办球赛”变成一张“邀请函”……从“网红”走向“长红”,不能迷恋以“爆款”赚快钱,而是要引入水渠,滋养更多场景和产业。让更多“潜力股”“隐藏款”走进大众视野,有助于将一时流量转换为持久的发展动能。

从“让利”中,能够看到输与赢、舍与得、退与进的辩证关系。从“以进为直,以患为利”到“常后而不先”,这种辩证的哲学观点点刻在中国人的

基因里,化作厚道实在的精神气质。账面上的盈亏固然重要,但常胜之道则是看到账面背后的本性问题:人心所向才是发展的绵绵之力——这不仅锚定了以人为本的发展理念,还呼唤着长期主义的战略视野。输与赢、舍与得、退与进之间的转换,从来都不是自动实现的,而是需要创造条件、积极有为。以人们的美好生活需要为导向,大胆创新、锐意进取,脚踏实地、实干担当,实现高质量发展便会有更多“解法”。

从经济学的角度去理解,种种“让利”的实践是着眼长远的战略投资。无论是票根经济、还是“一元剧场”,形式虽异,本质不变——都是对“以人民为中心”的真诚表达。期待更多诚心之举涌现,为人们带来欣喜、为市场带来活力、为发展带来潜能。

(新华社)