

32种降价药来了!

每年可为无锡患者减负近6000万元

本报讯 (晚报记者 陈钰洁)从市医保部门获悉,即日起,无锡的医疗机构对32种中选药品开始进行采购,这标志着第二批国采药品正式落地无锡。无锡大市范围(包括江阴、宜兴)以公立医疗机构和军队医疗机构为主要集中采购主体,将全部启动采购和使用工作,同步面向患者销售32种降价药品。

据了解,2020年1月17日,第二批国家组织药品集中采购和使用中选结果正式公布,共有32个品种中选,覆盖糖尿病、高血压、抗肿瘤和罕见病等治疗领域,平均降

幅53%,最高降幅93%,将显著降低患者药费负担。

医保部门测算,使用降价药每年可为无锡患者减轻负担近6000万元。记者了解到,江苏省最大降幅的药品为重庆药友制药有限责任公司生产的盐酸克林霉素胶囊,0.25g原省挂网价4.67元/粒,降价后为0.14元/粒。降糖药阿卡波糖、格列美脲等慢性病常用药降幅较大,如四川绿叶制药股份有限公司生产的阿卡波糖胶囊,规格包装50mg*30粒,原省挂网价41.23元,降价后为9.6元,降幅达76.72%。除了

老百姓常用药外,醋酸阿比特龙片等价格昂贵的抗癌药也有较大幅度的降价。

“国采药品不仅将给群众减轻药费负担,还提高了群众用药质量水平,实现‘提质降价’。”医保部门相关负责人介绍,32种中选药品都是由国家药监局药品生产质量管理规范认证的药企生产,且通过国家药品质量和疗效一致性评价的药品,在国家组织、联盟采购、集中谈判的基础上通过带量采购获得的。这意味着,药品虽然低价,但有效性、安全性都有保障。

全省首座居住区电力便民服务站投运

本报讯 “电力服务到了家门口,现在不出小区门就能完成电费缴纳,太方便了!”昨天,新安佳苑26单元居民王积庆在小区公配所旁的电力互动服务终端上完成了电费充值,并通过该终端设备了解到最新的电价政策、停电信息。从国网无锡供电公司获悉,新安佳苑小区电力便民服务站是省内首座入驻居民小区的电力便民服务站。

新安佳苑小区电力便民服务站由无锡供电公司新吴区供电服务中心与新安街道共建,主要分为宣传展示、互动服务、自助交费三个功能区。其中,宣传展示主要将国网最新的服务政策、产品宣传、停电公告、电费电价政策等进行统一发布和宣传。互动服务主要把办电业务、操作指引、服务地图等内容通过互动体验方式来加强客户体验。自助交费可以为客户提供24小时的水电气费用缴纳,客户可以使用支付宝、银联、电e宝等多种缴费渠



道。

新吴区社区电力便民服务站投运首日,许多居民都体验了智能化和便利化的自助服务。新安佳苑小区物业负责人由彬告诉记者,以往小区内居民大多都习惯去新安老街上的供电营业厅去办理业务,社区电力互动服务点投入使用后,小区居民都可以在服务点办理相关业务,极大方便了周边小区居民。

据悉,下阶段,无锡供电公司新吴区供电服务中心还将对新安街道下辖的8个社区、16个居民小区逐步推广建设便民服务站,并将居民客户的简单业务全部部署到位,逐步建立起覆盖整个新安地区“街道、社区、小区”三级便民服务体系,为市民提供便利化的办电服务和体验,把贴心服务送到身边。

(蔡佳)

全市首家!

食品批发“正版正货”市场培育单位授牌

本报讯 昨天是第20个世界知识产权日。当天上午,无锡市市场监督管理局(知识产权局)、梁溪区人民政府联合主办“知识产权与健康中国”主题活动,与会领导现场向金桥国际食品城颁发市级“正版正货”市场(商城)培育单位牌匾。据了解,这也是全市食品批发领域首家获得此牌的专业市场。

金桥国际食品城目前入驻商户已达630多家,经营的

食品涉及全球70多个国家。为加强知识产权保护,去年,金桥国际食品城组织60多家大商户成立知识产权联盟,带动场内小商户自觉经营正版正货,抵制侵权假冒产品。同时,市场管理方还积极协助市场监督管理部门开展执法检查,督促商户落实整改措施,引导、协助消费者就地、及时解决在该市场内遇到的知识产权纠纷。

据无锡市市场监督管理

局(知识产权局)知识产权保护处负责人介绍,我市自2013年开始启动市级“正版正货”示范创建培育工作。目前,我市已累计培育市级“正版正货”推进计划培育单位37家,省级“正版正货”示范(创建)街区(商城)13家、省“正版正货”承诺企业302家,累计建成国家级知识产权保护规范化市场(培育)4家。

(刘娟)

外贸转内贸 盯牢国内市场 无锡企业国内 “上线”拓商机

本报讯 外贸形势依然严峻的当下,无锡企业没有“守株待兔”。昨天采访了解到,在不断联系海外客户的基础上,不少无锡外贸企业盯牢国内市场,通过线上贸易拓展内贸商机。

据了解,近来有不少无锡企业希望借助淘宝天猫等平台进行数字化转型,转危为机。数据显示,阿里巴巴“春雷计划”公布后,一周内有5000多家江苏本地企业和个人扎堆上淘宝天猫开店,比去年同期翻了一番。天猫小家电行业客服几乎每天接到300多家出口企业的开店申请,电话频频被打爆,出口企业转线上诉求强烈可见一斑。作为商业强市,无锡地区的申请量也不小。“很多提早布局内贸的企业虽然也受疫情影响,但电商业务仍然在增长。这成为不少中小型外贸企业加紧开店的重要原因。”阿里系相关负责人曹先生说,相比传统企业,率先“触网”的企业在疫情下具有更强的“免疫力”和对冲危机的转圜空间。事实上,在此之前,已有大批电商领域的“先行者”提早尝到了上线的甜头。据天猫发布的产业带数据显示,江苏服饰工厂转型开设的天猫店,如今已达到4000家;2019年,江苏小家电行业就有1000家工厂集中转型开店,覆盖无锡、苏州、南京、徐州、常州、南通等几乎所有制造业密集区。值得一提的是,去年江苏的服饰工厂网店在天猫成交额突破了千万元,居全国第一,远远高于广东、浙江等地。

无锡地区不少自有品牌凭借“触网”早、思路巧的优势,在线上经营得有声有色,频频传出捷报。无锡的无线吸尘器品牌睿米就是个例子。据了解,这家公司成立于2015年,专注研发高端无线吸尘器等生活电器。2018年,睿米上天猫开店后业绩增长显著,短短两年时间,天猫的生意就占到了整体生意的20%。疫情之下,睿米海外出口虽受到影响,但线上影响不大,公司研发生产有条不紊,天猫上的生意更是增长显著。相关负责人表示,目前线上生意已达总销售的30%,部分对冲了外贸订单危机。红豆集团旗下的无锡运动装公司也是打开内贸行情的受益者。受疫情影响,原本走线下瑜伽馆的瑜伽服等运动套装被迫中止了线下拓展,公司及时调整经营策略,从服装的美观实用与专业角度出发,结合健康生活理念开辟线上成衣销售,竟然获得了50%的增长。“就无锡企业来说,开店早、店铺运营能力强、品牌化程度高,是无锡工厂‘触网’的共性。”曹先生评价说。

市商务局相关负责人表示,在广交会都将网上举办的当下,线上运营成为倒逼企业转型、迎难而上危中寻机的好时点。每个外贸企业都应该与时俱进,掌握新技术,打造营销矩阵,提高抗风险能力。

(金恬伊)

