

医院隔壁开药店,生意好得不得了

不少患者有这样的经历:医生看完病后,开出两张药方,一张在医院内拿药,另一张要“出门左拐去XX药店”。院内部分药品是可以医保报销的,院外拿的药则是自费。有此经历的患者对于在医院看病却要在院外药店自费买药表示不解,质疑“医生勾结药店拿提成了”,而医生们则喊委屈,表示这种操作原因复杂,他们也有些无奈。到底是谁的“锅”?记者进行了调查。

医院不开药,患者奔药店

“我来医院看病,为啥非要到药店买药?既不能报销又麻烦!”7月9日,在北京某三甲医院妇产科,仅半个小时,记者就见到了3名拿着两张药方、低声嘟囔抱怨的患者。

无独有偶。在湖南长沙,一位肿瘤患者对记者说:“我们肿瘤病人负担本来就重,我每次住院化疗后都开不到足够的药,有一半的药医生都要我到旁边药店去买。可只有在医院拿的才能报销啊!”

记者走访多地发现,许多公立医院附近都开设有药店,有些甚至就是医院的三产。前来购药的患者中,有相当一部分是在医院看完病,拿着医生开的处方来买药的。有的医生直接告诉患者,拿这张单子到隔壁某某药店买药。

一位患者坦言,自主选择购买药品的渠道是患者的权利。医院实施药品

品零差率销售,相比外面药店,在医院购药更划算、放心,“但医院没有我要的药,旁边的药店却刚好都有,我只能拿着医生处方到那买。”

患前列腺炎的曾大爷在湖南一家医院挂了泌尿外科的号,他说:“医生看了我的病情后说要吃药,让我到医院附近的药店购买10盒前列桂黄片。他说这个药医院没有,只有医院附近的药店有。我花了近500元买了10盒前列桂黄片,而孩子后来给我在别的药店和网上查询发现,这个药一盒也就20元左右!”

在长沙工作的黄英在湖南一家肿瘤医院看病,她告诉记者:“我的医生说,现在医院控制药费很严,医生多开药要被处罚。为了不被处罚,他就没有给我开充足的药,让我自己到医院附近一家药店去买。”

常见药开不出,医生也醉了

“为什么医院没药?这事我也很烦。”一位临床医生吐槽,“看门诊时间本来就很紧张,我还要花许多时间精力跟病人解释为什么医院没有药,为什么要介绍你到旁边药房买药,真的不是我有介绍费有提成。”

一位乳腺外科医生说,乳腺小叶增生是种最常见疾病,居然从医院看不出任何一种治疗乳腺小叶增生的中成药,“我也是醉了!”

湖南一家三甲公立医院负责人透露,院外买药是个深层次问题,目

前各大公立医院能进多少品种的药品,有严格的规定,“医院能够进的药品品种是有限额的,超过这个限额就不能进了。以我们医院为例,只能进1500个品种的药品,而临床实际需要的,远远超过规定的1500种。”

“不排除个别医生会介绍患者到熟悉的药店买药,其中可能会有利益输送,但这绝对不是主流,特别是现在医院对于医生执业管理非常严格,不允许医生开大处方,也不允许医生与医药代表有不正当的往来,一旦发现医生违规就会严格处罚,不仅会被扣钱,医生还有停业风险。”湖南省一家公立医院管理者说。

北京协和医学院张宏冰教授指出,近年来,为了遏制药品过度使用,国家引入“药品零加成”和控制药品占病人总费用的比例(药占比)等举措,国家医保政策保基本医疗,医院药房只允许有1500到2000种左右

药品引进,多为医保范围内的基本药品。而包含不同名称和规格的各种药品加起来可能有十万余种,医院内部的药房无法满足所有病人的需求,院外药店就成了替补队员。部分类似保健品的药物或者非药物进不了医院药房,但能进药店,如病人需要吃的保健品、铁剂、钙剂、锌、维生素D等。而且药店没有不能收取15%的药品加成的规定,公立医院隔壁开的药店,确实生意很好。

“还有部分符合医保的药物受到

医保限额规定,例如每次最多只能开两周用药,患者不方便反复过来就诊排队的,就可以去自费药房购买。”张宏冰说。

保障患者用好药需综合施策

记者采访发现,业内人士普遍认为,医院附近药店生意好的一个重要原因,就是医院严控药占比。

知情人士透露,目前药品控费已纳入公立医院年度考核目标,并要定期公示,这也使部分医院对一些辅助性药品念起了“紧箍咒”。与此同时,在一些大型公立医院,为了防止医疗腐败,医院对于每段时间销量排名居前的几种药品,都会采取无条件停止进货的措施,因为用量高就有回扣嫌疑,不可避免地“误杀”了一些虽然价格昂贵但是疗效好的药品,导致患者无药可用。

湖南省医院协会副会长李爱勤建议,保障患者用好药需综合施策。控制医疗费用不合理增长和控制药品占比的目的,是为了遏制医院过度开药等趋利行为,让群众得到实惠。但对于药占比指标控费不能“一刀切”,应更加合理部署控费考核体系;同时,有关部门应及时调整进入医保目录的药品,增补患者需要的常见药,不能一味将低价药作为基本用药,应将性价比高的药纳入医保用药目录,保证群众用得起药的同时,还能用上好药。

(据《半月谈》)

二手手机卡使用风险调查:“前任”账单我负责

■ 王朝 郭折

导致财产等损失。”

王峰很担心不还银行欠款会影响他的信用记录。朱天说:“感觉掉进了一个坑,我们买新卡是为了享受平台新用户的优惠,现在不仅没有享受到优惠,还要帮别人擦屁股。”

平台踢皮球,账单继承问题难解决

记者就阿里宝卡使用者反馈的账单继承等问题联系了阿里通信和支付宝,其客服人员均回应称“阿里宝卡的问题需要找联通解决”。

滴滴出行APP一位未透露姓名的客服坦言,该问题不是第一次出现,解决需要向滴滴内部有关部门提出申请。该客服还表示,会在两小时内致电记者沟通账单继承问题,但截至发稿时,并无任何来电,用户继承的账单也并未消失。

记者还致电中国联通福建分公司,接线客服解释“号码是稀缺资源,不能完全避免使用二手卡”,“对于三个月以上未使用的账号,联通会回

券,准备叫车时,软件却提醒我支付一笔旧车费。”朱天告诉记者,除了出行APP,其他日常生活服务类APP使用时也是麻烦连连:饿了么APP内任何新用户满额减价优惠都用不了、国电网平台上该手机号依旧和他人户号绑定、连铁路客服都告知不能重复用该手机号注册账号……

更令朱天烦恼的是,该手机号已被用来注册微信、微博、支付宝等社交、支付类软件,连前任号主在淘宝等电商平台的购物历史他都可以清晰查阅。

无独有偶,来自福州的王峰告诉记者,新到手的阿里宝卡刚激活没几天,便收到了一笔来自光大银行信用卡13919.02元的欠款催缴通知,“很显然,我‘被继承’了别人的债务”。

网络社会治理领域专家、复旦大学新闻学院教授周笑说:“风险是双重的:一方面,现任号主可能遭遇诸多遗留账单;另一方面,前任号主的信息可能通过手机卡号被提取,从而

收、销户、然后重新投放”。

该客服还说,对阿里宝卡产生的问题无能为力,“联通能做到的就是删除前任号主在联通平台上的信息,但对其他平台上注册的信息无权操作”。记者致电福建联通客户服务投诉专线,另一接线员则表示,运营商不是互联网平台服务的提供方,对于阿里宝卡的问题,用户应该与具体服务的提供方(如支付宝、银行等)进行沟通和解决。

“由于号卡缺乏自我信用保障体系且没有清晰的法规支持,平台间互相推诿的情况就不难理解。”周笑认为,账户继承等问题归根结底还是网络平台服务机制出现了问题。

北京炜衡律师事务所律师周浩认为,手机卡的发行者负有不可推卸的责任。“平台方企业保护个人信息责无旁贷,既要保障现任号主不受打扰,又得保证前任号主个人隐私不被泄漏、财产不受损失。”

(据《半月谈》)

横行农村的七大骗局

骗子会缴纳一定的提成给商场、超市,很多时候,商场、超市也就睁一只眼闭一只眼。等骗了一段时间,很多人上门讨说法的时候,他们拍拍屁股就走了。

旧手机换礼品骗局

随着手机的普及与不断更新换代,很多农村人也已经换了不少手机。

最近几年,经常有下乡收购旧手机的摊贩,他们称可以用旧手机换购剪子、菜刀甚至现金。很多人觉得旧手机放在那里也是浪费,就争着去换购,以为是赚了便宜。

而这些人在收购了手机后,对

差,平时各类宣传关注得也比较少,后果往往较为严重。骗子一天可以扫荡好几个村,流动作案性强。

气罐拖走

由于家中很多是老人、妇女留守,对于“正规煤气公司”工作人员又是恐吓又是利诱的说辞,识别能力较差,乖乖交出100块钱,等待煤气公司到时送符合规定的钢瓶过来。

进入到村民家中后,会先表明身份,并称是来免费检测煤气安全。装模作样检测完毕后,会说家中煤气罐存在安全隐患,有漏气、爆炸风险,必须换购国家认证气瓶及相应维保服务,优惠活动只需交100元押金即可享受原价500元的服务。如果不换购会强制停止使用,将煤

气罐拖走。

这种骗局虽然每一户被诈骗金额不多,但是成功率极高,而且用时极短,诈骗团伙一天可以扫荡好几个村。一个100来户的村庄,损失就达上万元。

五天会销骗局

五天会销骗局是当下较为流行的连环骗,其利用的就是人们爱贪小便宜的心理。作案手法基本如下:

第一天骗子进村后,打着给农民送福利、送温暖的旗号,见人就发鸡蛋、毛巾等小礼品,顺便告知第二天几点到哪集合,还有更好的礼品发送,如果可以带其他人来,额外送一个礼品。很多人一听发东西就会心动,并且为了多要一件礼品,就会拉人过来,一个村子瞬间就传遍了。

第二天履行承诺,给来的人送礼品,不过礼品高级一些,比如暖水壶、炒锅之类。并会告诉来领奖品的人,明天准时来,还会有免费东西送,限量100名。

第三天很多人已经对这帮人产生了信任,便会拉上更多人早早地过来领奖品,有些可能还是外村人。人来之后,骗子不会马上送礼品,而是介绍起一款公司的新产品,比如原价388元的电热毯,现在只需交100元就可以免费领取,领到的人只要明天带着电热毯过来,100元全部返还,而且礼品还照样归你自己所有。并辩称这样做的目的是要更多有诚信的人来体验他们公司的产品。

第四天不管是前一天买了的还是没买的,都会过来看是否会退钱。而当第二天大家拿着净水器去老地点的时候,却再也等不到骗子了,因为他们前一天夜里就已经跑路了。而所谓的988元的净水机成本也就几十元,是专门为行骗准备的道具。此类骗局迷惑性极强,骗子前期可能会投入一两千元的礼品成本,但是每到一个村庄,诈骗金额都达数万元。

超市凭票购奖骗局

骗子与农村的一些超市达成协议,推出凭小票换礼品的活动,而且中奖率极高。一旦有人抽奖,就会抽到一等奖,而一等奖大部分是玉石

激,要求做法事。

骗子一般会让村民买了香烛纸炮,并要求拿出家里所有的现金、金银首饰等,放在一个他们准备的神坛中做法事,待装模作样做完以后会告知村民,必须每天坚持吃斋念佛,七七四十九天以后才能打开神坛。

等四十九天以后打开神坛的时候,才会发现之前放在神坛中的钱全部没有了。其实,是骗子在做法的时候使了一个障眼法,用另外一个神坛换走了装有钱财的神坛。骗子在四十九天之后早已不知所踪。

非法集资、网络传销骗局

现如今,很多非法集资、网络传销也已开始向农村蔓延。他们打着“精准扶贫”、“消费返利”的名号,派出专人给缺乏金融常识的农民洗脑,并在每个村扶持几个骨干发展下线。在开始几个月,会按照约定的收益率给农民返现,并大肆宣传,吸引更多的人参加。不少人把一生积

蓄全部投入进去,却是平台倒闭、本金损失的结局。比如去年打掉的“善心汇”,打着精准扶贫的名义搞传销,让不少农民血本无归。一些事先入局的骨干人员,由于拉了很多人进去,已经不敢再回老家。此类骗局迷惑性很强,一旦被洗脑,很难劝阻。(据《人民日报》)