

惠及300多万患者

中心静脉给药迎来降价

新华社北京2月21日电(记者徐鹏航)继CT、肿瘤标志物等检查检验项目价格规范治理后,又一重要价格治理成果,为300多万需要化疗及长期输液的患者带来好消息——中心静脉给药将迎来降价!

国家医保局21日发函,向各地通报中心静脉给药价格综合治理成果,涉及输液港(PORT)、经外周静脉穿刺中心静脉导管(PICC)和中心静脉置管(CVC),相关费用将于近日调整到位。

PORT整体费用将从6000元左右降至3300元左右;PICC整体费用将从3000元左右降至1300元左右;

CVC整体费用将从800多元降至450元左右……降价的背后,是让患者治疗更加便捷的暖心,也是为患者和家属“减负”的安心。

中心静脉给药是一种通过靠近心脏的大静脉直接输入药物的方法,其所用导管直径通常只有1.5毫米左右,却是患者的“生命通道”。导管植入后,不仅可以在体内留置较长时间,让患者免于反复穿刺的痛苦,还能够让药物“直达”心脏附近的大型静脉,减少血管损伤。然而,其高昂的费用常常成为患者的负担,甚至让一些患者对其“望而却步”。

为了患者的健康福祉,国家医保局持续开展价格治理,挤出流通环节过度加价造成的价格水分。此前,国家医保局已指导河南省牵头进行相关耗材的省际联盟带量采购,此次价格治理,则进一步引导更多中心静脉给药耗材价格更合理。

“患者用得上可相对长期留置在体内的给药装置,有利于减少长期治疗带来的生理和经济双重负担,也有利于提高相关产品的可及性,促进提高医疗服务效果。”北京协和医院临床营养科护士长孙文彦说。

挤价格不合理水分、为患者“减

负”的同时,规范医疗服务价格至关重要。

“中心静脉给药的技术劳务费用,此前各地价格差异大,少数省份价格高,大部分省份价格偏低。”国家医保局有关负责人说,对此,此次价格综合治理统一规范了相关医疗服务价格项目名称和价格水平,国家医保局指导少数高价省份下调价格,其他低价省份适当上调价格,具体价格水平可在基准价附近上下浮动不超10%。

“中心静脉给药对于医护人员的技术要求较高,对技术劳务费用进行统一规范有助于更合理地体现

医护人员的劳务价值,也是对医护人员的肯定。”孙文彦说。

价格治理,是减轻患者负担的“暖心之策”,是沟通医患的“连心之桥”,更是医改进入深水区的“破冰之举”。据悉,国家医保局还将持续开展医药价格治理相关工作,让更多民生实惠温暖人心,照亮健康之路。



金价持续走高 黄金消费有了新变化

年轻人带火“打金”热

“打金”订单“爆单”了



金饰越小越考验打金人的水平。

“这条手链叫三马鞭,你看,它有三种环,还有斜边,工艺很讲究。”

李洋介绍正在制作的一条男士手链,“客户要在扣子上装个虎头,我

得先找出合适的模板,再根据链子的整体比例,把虎头尺寸定在6到8毫米之间。别看纹样尺寸不大,我前后用了三天时间才完成。”

设计、熔金、锤打、焊接、抛光、镶嵌……上午10时一开门,就有市民带着自己的黄金首饰来改款定制。在克重不变的情况下,一般只需要支付每克15元的加工费。

“根本忙不过来,最多的时候一天要接20单,已经算‘爆单’了。”李洋形容自己的工作状态。

“两位师傅两班倒,早班从10点到晚上7点,中班从12点到晚上9点。”李洋说着,手中的活不停,“有些客户专门从成都、重庆赶来,我们不能让人家失望,所以加班赶

工是家常便饭。”

在李洋看来,“打金”的魅力就在于“因人而异”。他讲起一位身形圆润的女士,一开始想定制素圈手镯,可试戴后总觉得少了点韵味。李洋凭借经验,为她推荐了泥鳅背手镯,上手的那一刻,女士眼中满是惊喜。

“首饰是用来衬托人的,就像给每个人找到最适合的‘光环’,让他们的美更出众。”李洋笑着说。

从最初的原料到成品,一件金饰要历经十几道工序,短则40分钟,复杂的可能要一周甚至更久。“每次制作前,都需要和客户耐心沟通,把各种细节和可能性都讲清楚。要是客户有特殊需求,我们还得开模制作,耗时相对更长。”

坚守传统工艺 订单排到三天后

李洋来自福建,他的打金手艺传承自家族。最初,父母做银饰、花雕,那些精美的花纹,在他心中种下了种子。

这些年,李洋四处求学,融合闽工、福建工、苏工等多个流派之长,不断打磨自己的技艺。

李洋回忆起自己学搓工的时候,老师在铜板上画一条线,要求他们拿着锉刀,一点点地磨,一点点地搓,手磨出了泡,又变成茧,就为了让线条的厚度、宽度都精准无误。

“打金这行,越小的东西越考验功夫,因为操作空间小,一点瑕疵都藏不住;特别大的物件也难,因为要顾及的细节太多。所以每一次制

作,都是一场与自己的较量,要不断雕琢、完善。”李洋表示。

如今,打金行业越来越多的人依赖设备,可李洋始终坚守传统工艺。他觉得,设备只是工具,真正的灵魂还是手艺人的匠心。

他坦言:“生意能越来越好,一方面是我们对自己要求高,做

出来的东西必须能和大品牌柜台里的媲美;另一方面是现在有社交平台,让更多人知道了我们。但最关键的,还是大家认可我们的手艺。”

工作台前,李洋手中的工具似有生命一般,在黄金上游走、雕琢。目前,他的订单已经排到了三天之后。

年轻人热衷“打金” 人才缺口如何填补

在永宁黄金负责人李鸿淞看来,性价比和个性化,是不少消费者选择“打金”的理由。

根据《2024年黄金珠宝首饰市场消费新洞察》显示,18岁至34岁的年轻人贡献了超过1/3的黄金首饰销售额。

“在这些消费者看来,品牌金店里的产品溢价太高,比起直接购买成品,打金成为他们置办金饰的首

选。”李鸿淞说。

其实,“打金”并非新兴行业。早期的黄金首饰多出自小作坊,消费者自带黄金原料进行加工或改款。随着经济发展,机械化、标准化的工厂生产逐渐取代了传统“打金”,这一行业也逐渐走向没落。如今在年轻一代消费者,尤其是“90后”“00后”理性消费的带动下,打金行业重焕生机。

面对市场井喷,从业24年的李鸿淞却陷入了烦恼:技艺精湛的打金师傅千金难求。李鸿淞坦言,行业对师傅要求高,经验丰富的师傅更是稀缺。

为了满足业务需求,他组建的“猎匠”团队足迹遍布全国,甚至不惜“挖墙脚”。最终,找到了三位打金手艺人,从业年限均超过10年,曾在苏州、上海等地学艺。

在李鸿淞看来,未来3—5年,

打金行业竞争将愈发激烈,也会更加精细化,分工将更加明确。

人才从哪儿来?为解决行业人才短缺问题,李鸿淞计划今年4月在西安开办培训学校,不仅满足企业自身发展需求,为当地劳务就业作贡献,同时也能向全国输送专业人才。

“初步计划40天一期,每期培训10人,涵盖熔金、焊接、搓型、抛光等打金全流程技术。”他透露。

“打金”前 这些“坑”要小心

“打金”需要将黄金原料熔化、冷却成一根金条,经过锻打、压型、焊接、打磨、抛光等工序,再根据顾客的需求做最后的设计、打磨,整套“打金”流程才算完成。

如此繁琐的过程,店家如何做到所谓“零损耗”?

珠宝技师陈健告诉记者,所谓“零损耗”,通常是商家承诺承担损

耗部分。比如消费者拿50克黄金去加工,加工完成后商家仍会交付50克的成品,但这并非真正意义上的毫无损耗,而是商家将损耗成本内部消化。

在社交平台搜索“打金”,各类“体验帖”“经验帖”“避雷帖”不少,网友最关注的问题主要集中在纯度、损耗和成品工艺方面。

对此,陈健建议,首先选择有光谱仪的商家。“在加工前可以用光谱仪检测黄金原料的纯度,加工完成后再次检测,能够有效保证黄金的纯度和完整性。”

此外,尽量选择在消费者面前进行开放式加工的打金店,“在消费者眼皮底下加工,能增加透明度,保障消费者权益。”陈

健表示。

他同时提到“选择单一加工的商家”。“由于银子在烧化后具有飞扬特性,若打金店同时进行金和银的加工,飞扬的银可能会粘到黄金上,影响黄金的纯度,所以应尽量选择只进行单一黄金加工的店铺。”

文/图 本报记者 石喻涵

