

# 尿毒症门诊透析报销比提至95%

## 将血液滤过治疗纳入报销范围,实行定额付费

本报12月16日讯(记者 王浩奇 通讯员 闫道举 王文华) 尿毒症门诊透析分为血液透析和腹膜透析。16日,记者从莱芜市人社局医保处获悉,为更好地减轻尿毒症透析患者就医负担,自2014年1月1日起,莱芜将提高门诊腹膜透析报销比

例,最高提高至95%,并将血液滤过治疗纳入报销范围。据悉,参加莱芜市城镇职工基本医疗保险的参保职工和居民,其门诊腹膜透析费用的报销比例均有提高,且取消了首付比例和起付线。其中,参加城镇职工医保的在职和退休人员,门诊腹膜透

析费用报销比例分别由原来的88%和93%,统一提高至95%;参加城镇居民医保的未成年居民报销比例为90%,成年和老年居民由原来的50%提高至80%。 门诊血液滤过治疗将实行定额付费。参加我市城镇职工基本医疗保险的职工和

居民,确因病情需要行液滤过治疗的,将血液滤过的费用纳入报销范围。每次血液滤过抵消一次血液透析指标,每次血液滤过定额标准为800元,血液滤过治疗每月不得超过两次。联网住院的血液滤过费用仍执行定额标准。

## 半挂车高速着火 消防4小时扑灭

本报12月16日讯(记者 王浩奇 通讯员 刘彬) 12日23时左右,一辆物流运输半挂车在博莱高速上佛羊大桥附近着火,车上装有大量易燃物,情况危急。消防官兵接到报警后迅速抵达现场,4个多小时后成功将火扑灭。

当晚,莱芜消防先后派出9部水罐车、30名消防官兵火速赶赴现场扑救。现场可以看到,一满载货物的物流半挂车车厢底部着火,消防官兵到达时火势正处于猛烈燃烧阶段,现场浓烟四起。经侦查后发现,起火点位于车辆底部油箱附近,并将车厢底部货物引燃,车厢内存有大量易燃货物,着火点呈迅速蔓延趋势。了解到情况后,指挥员立即下达战斗命令:第一战斗小组出两支水枪,一支水枪对油箱进行冷却,防止爆炸,另一支水枪对明火进行扑救;第二战斗小组在水枪的掩护下爬到车顶开始搬运货物。由于半挂车车厢内装载大量的可燃物,现场不断出现新的起火点,给扑救大火带来难度。随后增援赶到的特勤中队迅速出两支水枪对失火部位形成包围夹攻态势。为了防止车上货物不再复燃,消防官兵一边打水灭火,一边快速搬运车厢内货物。消防官兵经过4个多小时的奋力扑救,成功将明火扑灭,并抢救出车上大部分货物财产。此次车辆失火没有造成人员伤亡,火灾原因在进一步调查中。



图二:10日早上,兰馨苑小区附近一家沿街饭店门前,店主把落叶和垃圾堆在一起烧了起来,产生大量烟雾。

拍客:@凌云



图三:15日,因建筑施工等原因,方下镇方下村的主干道上产生大量尘土,车辆驶过后扬起大量粉尘,导致村民路过时只能捂着鼻子。

拍客:@悯声



图一:莱芜牛泉冶炼厂。 微信:翔宇

## 工商局做“媒婆” 网上卖钢铁 金鼎轧辊有限公司善融商务平台成功上线

本报12月16日讯 (记者 张文娟 通讯员 刘永顺)近日,莱钢集团金鼎轧辊有限公司善融商务平台上线仪式顺利开展。莱芜市工商局领导、管委会的各位领导、中国建设银行莱芜分行、莱钢集团金鼎轧辊有限公司的领导出席了金鼎轧辊有限公司善融商务平台上线仪式,并做出重要讲话。金鼎轧辊有限公司善融商务平台上线仪式结束后,领导人还参观了金鼎轧辊有限公司的车间,了解全方位的工作。

据了解,善融商务是建设银行推出的以专业化金融服务为依托的电子商务平台,是类似淘宝、阿里巴巴的电子商务网站。“其商户都是建设银行实地考察过,并达到严格准入条件的企业。金鼎轧辊公司的成功上线,是莱芜市工商局、钢城开发区、市建行、市高级技工学校等相关部门支持企业做大做强的具体举措,也是银企合作的成功范例。”莱芜市工商局的董明书记说,金鼎轧辊公司是莱芜市工商局在“千名干部下基层”活动中联系的一家企业。

莱芜建设银行莱钢分行的刘庆行长在上线仪式上讲解了电子商务金融服务平台的情况。在电商服务方面,提供B2B和B2C客户操作模式,涵盖商品批发、商品零售、房屋交易等领域,为客户提供信息发布、交易撮合、社区服务、

在线财务管理、在线客服等配套服务;在金融服务方面,将为客户提供从支付结算、托管、担保到融资服务的全方位金融服务。在招商节期间入住的商户提供免店铺租金、免交易佣金、免服务费,减免交易手续费等一系列优惠和特色金融服务,向在“善融商务”进行交易的企业和个人消费者,提供企业、个人融资服务、信用卡分期等政策优惠。经过一年多的发展善融商务已入驻近3万商户,会员数超过280万,善融商务页面日点击量超过一千万次,2013年交易额现已超过200亿元。省内包括山东银座、海尔集团、皇明太阳能等2000多家知名企业,莱芜市包括泰东粉末冶金、博兰特信息材料、金鼎电子、五福茶业以及莱芜莱钢集团金鼎轧辊有限公司等近60家优质企业已入驻善融商务。

“依托电子商务平台,金鼎轧辊公司从过去的传统销售模式,迈向了传统销售与电子商务相辅相成的营销新模式。”莱钢集团金鼎轧辊有限公司的生产经理桑贤恒说,金鼎轧辊公司能够借助这一平台,以零成本增加新的产品宣传和销售渠道,扩大产品销售半径,将企业产品推向全国各个角落,让全国各地的客户,网站会员都能更好地了解企业产品,进而为企业增加新的经济增长点,增强市场活力,提高了企业核心竞争力和产品附加值。