



多种昂贵抗癌药纳入医保

今年1月1日起执行

本报1月8日讯(记者 李榕) 瑞复美、易瑞沙、恩度……这些在健康人看来陌生的药名却是很多癌症病人的“救命黄金”。1月8日,记者从德州市人社局获悉,为提高对重特大疾病的医保保障力度,按照省人社厅部署,将注射用地西他滨等18种药品纳入大病保险支付范围。2017年起,参保人员在定点医疗机构或凭外配处方到定点药店购买使用上述药品产生的符合报销政策的费用,纳入大病保险合规医疗费范围,将大大减轻相关疾病参保患者的医疗费用负担。

“以瑞复美为例,其属于治疗多发性骨髓瘤的药物,25毫克×21粒的规格的售价大约在5万多元。如果纳入报销范围,对参保患者来说是极大的福音。”德州市人社局一工作人员称。

为了扩大德州市医疗保险制度保障范围,提高对重特大疾病的医保保障力度。按照省里部署,经山东组织专家对药品价格、赠药方案及服务等内容进行评审谈判,确定将注射用地西他滨等18种药品纳入山东省大病保险支付范围。参保人员在定点医疗机构或凭外配处方到定点药店购买使用上述药品产生的

符合报销政策的费用,纳入大病保险合规医疗费范围,按谈判确定的价格支付。

记者在本次公布的“纳入山东省大病保险支付范围药品名单”看到,包括阿斯利康制药有限公司生产的吉非替尼片(易瑞沙)、山东先声麦得津生物制药有限公司的重组人血管内皮抑制素注射液(恩度)、上海罗氏制药有限公司生产的盐酸厄洛替尼片(特罗凯)等18种药物均在列,多为治疗各类癌症及其他罕见症的高价药。

届时,山东与纳入药品企业签订协议,明确药品适应症、价格(含赠药方案)、配送办法及售后服务等内容,明确双方权利和义务。按照部署,德州将做好政策衔接,针对相关药品做好责任医师、定点医疗机构和定点药店的确定工作,协商定点医药机构、有关企业做好药品配送和后续服务,及时更新信息系统,确保参保人员按时享受相关待遇。

据悉,该政策自2017年1月1日起执行。2016年12月1日后上市的纳入谈判范围的药品(通用名、剂型、规格相同),经企业申请,按谈判确定的原则签订协议纳入大病保险支付范围。

规定限额让政府采购更透明

本报1月8日讯(记者 李榕) 日前,德州市人民政府发布《2017年度德州市政府集中采购目录》及《通知》,公开2017年度德州市政府集中采购和分散采购目录的范围,并对采购限额标准作出了规定,让政府采购更加透明。其中,对于《目录》内,单次采购金额10万元以上(含10万元)的货物服务类、30万元以上(含30万元)的工程类采购

项目,须实行集中采购。

集中采购目录包括货物、工程、服务三大类一级目录、35个二级目录。其中,货物类项目包括家具、公务服装、办公自动化设备及耗材、车辆等。工程类项目包括监控系统工程安装、智能卡系统工程、消防工程等。服务类项目包括信息技术服务、维修和保养服务、机动车保险服务等。此外,该《目录》对政府

采购项目进行了细化,许多品目都进行了详细的备注,例如品目编码为“A0205”的“床上用品”一项,在备注中特别标明“不包括电热卧具”。

对于采购公开招标数额标准以上的项目,必须采用公开招标方式。对于因特殊情况确需采用非公开招标方式的,应在采购活动开始前按规定程序报请相关部门批准。

春运期间客运量预计会减少

本报1月8日讯(记者 贺莹莹 通讯员 韩美美) 8日,记者在德州市交通运输局道路运输处了解到,2017年春运从1月13日开始,至2月21日结束,共计40天。春运期间,预计全市道路旅客运输完成客运量130万人次,同比减少6%。

节前客流量从1月13日起将逐渐增大,到1月26日达到高峰,节后客流高峰将出现在2月2日左右。

2017年春运比去年提前11天,春运伊始即逢大中专院校放假和务工人员返乡,学生流、务工流相叠加,春节前后探亲流、民工

流、游客流叠加,高峰时段运输压力较大;春运期间,预计全市道路旅客运输完成客运量130万人次,同比减少6%。另外,全市将日均投放客车1700余部,开行2700个班次;投放公交车1100余部,开行13000个班次;4100余辆出租车不空班。

“驭势而上 扎实推进 勿忘初心 携手共赢”

古贝春携手经销商2017年再启新征程

1月4日,古贝春集团有限公司以“驭势而上 扎实推进 勿忘初心 携手共赢”为主题的“2016年古贝春经销商总结表彰大会”,在德州皇明微排国际酒店隆重举行,古贝春公司董事长、总经理周晓峰主持会议并讲话,来自全国各地的600多名优秀经销商代表参加会议。

“过去的一年是古贝春人深化改革,创新求变,应对挑战,追逐梦想的一年”,周晓峰董事长在讲话中指出,“在残酷的市场竞争中,公司营销工作逆势而上,销售收入取得了同比增长8.8%的成绩,保持了稳中有升的态势。可以说这一成绩的取得与各位经销商的努力是分不开的。这次会议的召开,是去年营销工作的全面总结,更是明年工作的催军战鼓。随着公司各项工作的不断创新与发展,古贝春一定可以和诸位经销商朋友一道,迎来更加美好的明天!”

古贝春公司执行总经理赵殿臣“2016年古贝春集团有限公司营销工作报告”中指出,本次会议目的一是部署明年的市场规划,特别是把营销变革“做实、做透”作为未来工作的重心。二是共同探讨古贝春与经销商在新形势下,未来的发展之路,全面打造厂商间“高度融合、创新担当、合作共赢”的合

作理念。

2016年,对于古贝春集团来说,是充满挑战和压力的一年,也是驭势而上,稳步推进的一年,在各位经销商的积极配合与努力下,营销中心出台了一系列积极措施,并得到了有效的落地执行,总体销售业绩实现了再次提升,产品结优化、市场潜力挖潜、市场网络拓展,销售回款实现持续稳步增长,经受住了市场严峻的考验。其他方面,在科研实力、文化建设、多元发展等领域也都取得满意成绩,如:全国白酒评委,新增数量达到6人、酿酒车间获得“全国工人先锋号”、公司AAA级旅游景区通过年审、热电联产进一步扩大产能、房地产项目稳步推进等,也成为公司2016年的发展亮点……

回首2016年的营销成绩,赵殿臣总结,集团上下齐心协力,促进销售更攀新高;聚焦优势资源,整合产品结构,提升产品竞争力;核心终端生动化建设成效显著,占有率提升;婚宴活动有效地提升了市场活跃度,夯实婚宴渠道根基;强化考核,政策兑现前置,全面激活团队运营效率;加大市场监管力度,积极维护品牌形象,市场秩序管控得到有效改善。

谈到2017年的公司营销规划,赵殿臣表示,2017年营销中

心围绕周总提出的“聚焦创新、转型升级、精耕深拓、执行落地”为指导思想进行谋划:市场布局方面紧密的围绕“139”工程进行部署,即巩固1个根据地市场,打造3个拓展型市场,发展9个县级重点市场,巩固根据地市场,推进“雄鹰计划”。

组织战略优化:营销职能前置,明确“营”与“销”的职能与义务;大招商,招大商,扶优商的同时,做好经销商队伍的“瘦身计划”;渠道间大力推行“传统渠道+”模式;品牌变现,传播落地,精准化广告投放。

产品结构调整:借助百年老窖符号性、认知度重新架构升级,打造新百年系列——百年老窖·纪年系;立足大众主流消费市场,打造百年老窖·福系列;买断产品瘦身,增强产品结构的竞争力。

资源配置统筹:公司派驻营销咨询公司人员深入一线市场,点对点区域市场销售工作进行指导,帮助经销商出谋划策,进行培训,提升整体运营水平;公司在助销服务的基础上,采取区域经理负责制,统一在各节点继续开展婚宴、餐销促销,拉动经销商产品销售;促销、活动方面,公司以年度进行陈列支持,以“把福带回家”、“带你去踏青”等阶段主题性促销活动贯穿全年;重点市场核



周晓峰董事长为获奖者颁奖。

心终端的门头牌、店内氛围进行更换,保持店内外形象统一。

此外他还就经销商奖励、古贝春“酒二代”扶持计划等方面进行了详细阐述,令与会经销商对公司2017年的营销战略有了详细了解。

会议集中表彰了50名优秀经销商,他们面对白酒行业深度调整营销受阻的不利局面,紧紧围绕集团公司决策部署,不畏艰难、主动作为,变压力为动力,变挑战为机遇,开拓创新,使销售工作取得了稳中有升的良好业绩。来自江苏、德州、菏泽和北京的四位经销商朋友,分别代表功勋经销商、模范经销商、优秀经销商、新锐经销商发言,分享了开拓市场的

经验,鼓舞了新一年的斗志。

会上,智达天下董事长张学军做了题为“重说超级单品”的精彩演讲,就超级单品对企业发展的重要性,其具备的5个特征、塑造超级单品的7大步骤做了详细阐述。

周晓峰董事长最后就会议精神的贯彻落实讲了意见。他指出,未来是合作创造财富的时代,诚信是长期合作的基石,诚信是古贝春文化的内涵和精髓,更是古贝春人的真实写照。今后,我们将继续秉承“诚实做人、诚信酿酒”的经营宗旨,以更强的研发能力,更细的管理,更新的营销思路,走诚信经营之路实现厂商共赢。

(何志伟)