



# 有的要求住院,有的必须找专家,有的还得院长批 大处方医保用药怎么这么难开

□记者 吴震宁

一盒药一千多元,患者每个月都得配一次,但是跑到附近医院却发现,医生不愿意给开处方。“每次都得子女托关系找朋友开方然后到医药公司买药,这不折腾人嘛!”家住鄞州区的徐先生上周打电话给本报新闻热线87777777埋怨说,“有医生表示开了这张处方的话,一个月奖金就要被扣光了。医院怎么会有这么奇怪的规定?”

## 老人自己跑去配药被医生拒绝了

因病情治疗的需要,徐老先生每天都要口服康士得片。之前因为都是子女帮忙配的,他也没注意到买药需要什么流程。

上周,看着药快吃完了,徐先生就想着自己到家附近的鄞州第二医院配点。没想到门诊科室的医生都不给他开这个处方,甚至挂了专家号也不行。“医生告诉我医院有规定,如果他们开了这样一张处方,要被扣钱的。”徐先生说,他觉得有点匪夷所思,这又不是保健品

品,明明在医保目录的救命药,为何医院会不让开呢?

“总不能害医生扣钱吧。”徐先生还是只能麻烦自己孩子跑一趟了。

记者拿着徐先生要开的处方,到几家医院分别进行了询问,得到的答案各不相同。有的医院门诊医生很爽快地表示,只要确实有这种病的就诊记录,直接就可以开;有的医院只有特殊的医生可以开,而有的医院则表示需要经过相关部门的协调才给开。

## 同一张处方不同医院有不同态度

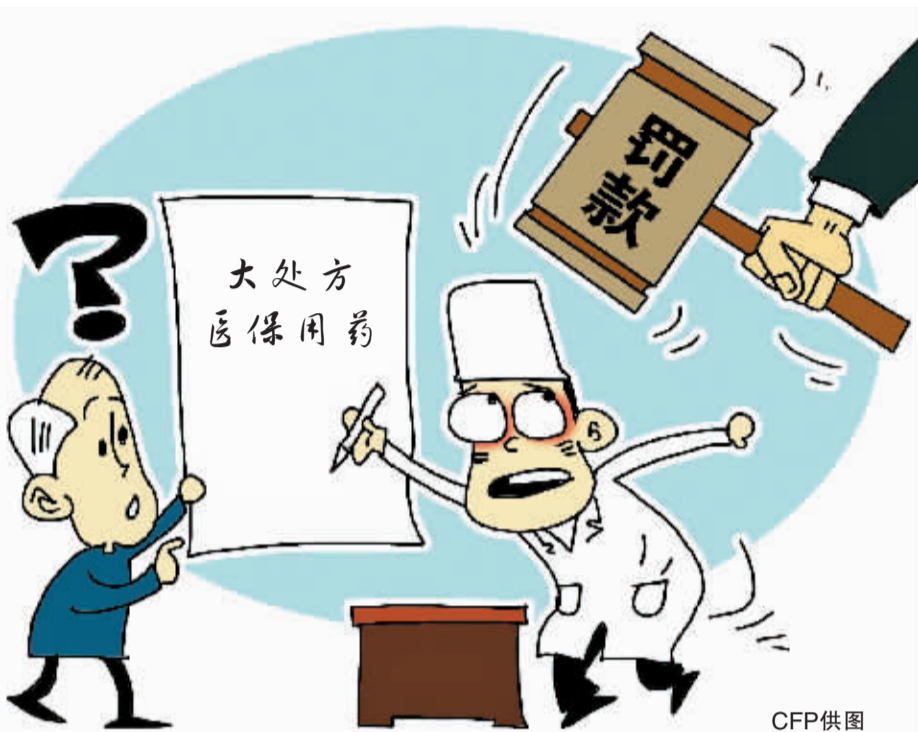
在李惠利医院和鄞州人民医院,当天出诊的多名医生都明确表示,徐先生完全可以带着自己以往的就诊病例,到该门诊请医生开具这张处方,并在院内药房配到这种药。

在市第一医院的相关科室,两名医生都表示,这张处方最好不要找他们开。“你可以在另一位副主任医师在的时候,找他开。我们没法给你开这张处方,不好意思。”记者随后从该专科的咨询服务台得知,能够开具这份处方的副主任医师每周只出诊半天,得挂上他的专家号才能就诊。

接着记者又来到了鄞州二院,医生一听是开这样一张处方,都表示非常为难。“虽然是患者的常用药,但实在不好意思,希望你能理解。根据医院的用药指标,目前我们这里的医生都没法给你开这么大的处方。”

其中一位医生对记者表示,医院给每个医生限定了医保用药的指标。如果开了这样一张大处方,很可能会超标,这样一来奖金都要被扣光了。

这位医生也给记者出了个主意,要么去办住院手续,“住院患者的话可以开的”。



CFP供图

## 将考核指标转嫁给患者并不合理

记者又找到了鄞州二院医保办咨询,相关工作人员表示,每个医生在医保用药的考核指标上也很无奈。“医院也是如此。要严格控制好医保用药的比例,就需要让每个医生都能绷紧这根弦,都能承担起这份责任。不能擅自乱开大处方,乱用药。”该工作人员说,具体到这张处方,如果院内药房有这种药,患者稍微麻烦一下,找到医院领导应该能解决这个问题。

按照鄞州二院相关医生和工作人员的说法,似乎医院也确实有难言之隐。但是对于这种说法,宁波市卫生和计

划生育委员会却不予认可。

“首先,医保中心对于各医院医保用药的占比进行控制,这个是有相关规定的。但是,医院把这个指标在内部分配给各个门诊医生,那就值得商榷了。”市卫生和计生委有关工作人员这样告诉记者,他建议遇到相关处方开具难的患者先找当事医院的相关负责人,如果没法解决的,再找当地卫生和计生委进行投诉举报。“总之一句话,医院把这一问题转嫁给患者是不合理的。只要患者有需要,每一个符合条件的医生都应当有为患者开具该处方的权利。”



# 责任开发商,创宁波速度

## ——15天内超80%业主顺利交付

近两年来,随着宁波市民维权意识的提高以及宁波楼市的震荡,交房难成为了令开发商头疼的问题。能否顺利交付成为了衡量一个项目成功与否的重要因素。

让我们看一看世茂首府的交付成绩吧。今年6月1日,首府开始集中交付,15天内81%的业主顺利交付,在如今的市场背景下,这样的速度让业内很多人士都为之惊叹。据了解,首府达到交付条件的客户有490余组,15天内顺利交付客户达401组,如此成绩依赖的是项目对于精工品质的苛求和对客户的尊重与关怀,显示出世茂首府作为“精工”的倡导者对于当初承诺的兑现。

在交付现场了解到,大部分业主顺利交付是因为对小区的实景呈现和房屋质量的认可,但也有少部分业主对项目提出了质疑,对此,项目的负责人雷霆坦言,首府一路走来并非一帆风顺,它也经历过质疑,经受过考验。宁波业主的维权意识比较强,这说明宁波城市发展的快速和法制化建设的完善。我们愿意听取业主的诉求,也希望业主提出合理合规的需求。作为一个负责的品牌开发商,我们能做到的是在符合国家规范的前提下,尽最大努力去满足多数业主的合理需求。6月,项目组不仅忙着交付,同时也在做项目的回顾,我们希望将客户关注的细节做一个总结,在今后的产品设计和项目建造过程中可以更好地吸取首府的经验和满足客户的需要。

据了解,首府在2014年到2015年期间也经历过客户的维权,有些业主对首府宣传的学区提出质疑,有的认为建筑外墙不美观,有的觉得东入口没有铁门小区



看上去不气派,还有些业主担忧公共连廊栏杆较低有儿童攀爬的隐患。2015年1、2月里,项目客服部针对已购业主做了一轮集中上门拜访,在拜访过程中用纸和笔记录业主的需求,倾听业主的声音。经过积极的沟通,项目客服部门收集了业主许许多多各式各样的要求。

为了提高客户的满意度,在原本已经合规的前提下,项目决定增加成本,提升品质,为业主的建议买单。例如,项目将100万元存放于小区物业公司的专款固定账户,作为提升外立面整体观感的诚意金;对公共区域栏杆有担忧的业主可以自行决定是否加高,而安装的费用由项目进行补贴;而最大的诚意则体现在2015年项目学区划分为江北实验小学,学区承诺顺利兑现。

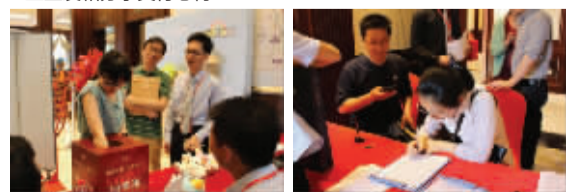
2015年4月,首府的学区正式划分为江北实验小学。虽然学区承诺兑现了,但是2015年的业主因为产证办理需要一段时间,有可能错过招生。世茂为了让2015年入学的孩子能顺利报名入读,不断地与相关部门积极沟通,这种精神也感动了产证办理单位、教育部门和学校的招生部门,在共同努力下,2015年即将入读小学的孩子已有一批拿到了录取通知书。

随着业主看到开

发商的诚意,加之江北实验小学学区的确定,越来越多的业主开始期待交付,期待住进小区的未来。而之前一次又一次的沟通成为了首府顺利交付的基石。交付后,有很多业主自发在各大网络、论坛为首府点赞,对社区的喜欢溢于言表。



业主发帖分享交付心得



项目交付现场

真诚沟通、坚守品质、兑现承诺是首府获得今天成绩不可或缺的元素,希望在未来的房地产市场中,越来越多的开发商可以像世茂一样,做一家责任房企,用真诚获取口碑,用实际行动塑造品牌形象。



交付房屋干净整洁