



本报评论员易艳刚

“为什么我的眼里常含泪水？因为我对这片土地爱得深沉。”诗人艾青的经典问答，道出了中国人深入骨髓的土地情结。在这960万平方公里的土地上，有人一生劳作在田野，用勤劳的双手创造美好生活；有人钻研农业科技，用专业知识帮助乡亲脱贫；还有人即使荣誉满身，最在乎的还是村民的好口碑……

“把论文写在大地上”是对科学家“接地气”的生动赞誉。12月1日的“新华全媒头条”，将这句话献给了钻研农业科技、投身科技扶贫的中国工程院院士、云南农业大学名誉校长朱有勇。

去年，这位“农民院士”曾在全国两会“代表通道”向中外媒体推销比鸵鸟蛋还大、重达5斤的“神奇土豆”。他在《自然》等顶级学术期刊发表了200余篇科技论文，获得了20余项发明专利、18项重大奖励。然而，他始终心系农民、不忘初心，自称“一个会种庄稼的农民”。

同样因农业科技受关注的，还有中国“菌草之父”林占熺。12月1日，在庆祝中非共和国成立61周年典礼上，林占熺等6名专家从总统图瓦德拉手中接过了“国家感谢勋章”。

上世纪80年代，林占熺发明了用菌草代替木头养蘑菇、木耳的新技术，还在巴布亚新几内亚、南非等地走出了“一条中国菌草技术援外的新路”。

即使年逾古稀，林占熺时刻不忘“为穷人做事，为人民服务”的初心。如今，菌草技术已被推广到31个省份500多个县区，成千上万亩农民增加了收入；被称为“中国神草”的菌草，还被推广到106个国家，成为“给全世界的礼物”。

虽然学历不及这两位农业专家，内蒙古武川县山林虫草鸡养殖专业合作社创始人姜和平依然被村民们称为“鸡博士”。本周，新华社“脱贫攻坚风采录”专栏报道了姜和平的故事。

近30年来，姜和平不断探索新的养殖方式、提升养殖技术，成为远近闻名的养殖大户。他还带动贫困户发展生态养殖，将自己探索出的新养殖技术、培育的优良土鸡品种分享给贫困户，帮助贫困户养的土鸡“飞”出穷山窝。

如果说“鸡博士”的故事主题是飞出农村，“那燕子”的故事则是飞回农村。本名叫邢秀英的她，是本周新华社“爱国情 奋斗者”专栏一篇报道的主角。

1958年，出生在北京的邢秀英中学毕业后，本可以继续升学，但她决定要“做祖国第一代有文化的农民”，投入农业生产中。在天津市宝坻区大钟庄镇司家庄，以邢秀英为代表的“铁姑娘们”积极生产自救，带领村民顺利度过了灾荒，“燕子突击队”成了新闻焦点。

可贵的是，出名后的“那燕子”继续战斗在农业生产一线，誓言“永远扎根农村”，还保持了一贯的艰苦奋斗作风。后来，即便成了全国人大代表，担任领导职务，邢秀英始终参与农业生产。

新中国成立70周年前夕，邢秀英获得了“最美奋斗者”荣誉称号。与她一并获此殊荣的，还有山东省兰陵县卞庄街道代村党委书记王传喜——“爱国情 奋斗者”专栏报道的另一个人物。

在王传喜的带领下，昔日“乱村”一跃成为集体产业总产值28亿元、村民人均纯收入6.8万元的先进村。王传喜的200多本工作日志，见证了他为村民办实事的点滴。“在这个岗位上，感觉自己的担子沉甸甸的。绝不能辜负群众的期望、组织的信任，要尽最大努力，带领大家过上幸福的生活。”

扎根农村，贵在坚守初心。本周，“脱贫攻坚风采录”栏目还报道了河北农业大学果树专家孙建设的故事。他曾走遍全国苹果主产区，提出新的高效栽培模式，也曾组建由河北农业大学5个学院、40多名不同学科专家参加的联合攻关团队，在水肥一体化、病虫害综治、果园装备及信息化等方面进行研究。十年间，孙建设只干了“一件事”——“针对不同气候、不同地域社会经济环境，指导当地建立适合本地的种植方式。”

日前，2019年度“中国网事·网络感动人物评选活动”正式启动。从2010年至今，这个评选已到了第十个年头。那些将名字“写”在大地上的人，应该会赢得鲜花与掌声。

把名字『写』在大地上

医保谈判专家：“灵魂砍价”为百姓找好药

“许伟练就了通过眼神判断对方状态的本事——飘忽的眼神、轻松的眼神、紧张的眼神……对方不同的眼神折射出不同的信息，许伟采取不同的应对策略

“有时他一个小动作或一个小眼神，感觉还有降价的一些空间，我们就试探性地再往下探一探。价格低一点，对老百姓有好处”

本报记者李坤晟、屈婷

浙江省医疗保障局处级干部许伟，从没想过自己会成为“网红”。

上周四，读大学的女儿曾将一段抖音上点赞数百万的视频转发给他，还专门把网友评论截了图。那时，许伟完全没意识到自己引发的热度。

视频里，参加2019年国家医保药品目录谈判的许伟，在同药企代表的交锋中金句频出——

“中国这么大的市场，你跟CEO再去申请一下吧，时间给你5分钟！”

“现在是我们整个国家来跟你进行谈判。”

“4.4元的话，4太多，中国人觉得难听。这样好吧，再降4分钱吧，4.36元，行不行？”

……

5个回合较量，某外资药企生产的一款治疗2型糖尿病药品，从报价5.62元/片（10毫克），最终被许伟领衔的谈判专家组砍到了4.36元/片。每回合分别降价0.9元、0.1元、0.12元、0.1元、0.04元。

锱铢必较、分毫必争！连4分钱也不放过的许伟，获得了网友的高度认同。

12月3日下午，在浙江省医保局的办公室，许伟向新华每日电讯记者还原了此次医保谈判的诸多细节。

欣慰 老百姓急需的药品进了目录

11月6日，许伟接到国家医疗保障局的通知。3天后，他在北京和参加本轮谈判的其他专家一起，签署了《保密协议》和《无利益冲突声明》。

这是许伟第三次参加医保谈判。经验丰富的他知道，直到每场谈判开始前，谈判专家才能打开信封，拿到具体谈判的药品名称和医保底价。

现场没有电脑，没有手机，不能及时查询信息。要在谈判中多掌握一点主动权，必须掌握相关专业知识。于是，动身之前，许伟一直在抓紧时间研究进入谈判的药品目录。

本轮谈判共有150个药品参与，数量大大超过前两次，准备功课因此繁重许多。他需要上网搜索，并结合平时工作中了解到的浙江省相关情况。

“药品在国际上的价格，国内市场竞争品的价格，都要掌握。像视频里这款药，我在谈判中，既肯定对方是好药，也会谈国内糖尿病药的整体使用情况，表示我对行业有相关了解。”许伟说。

国家医保谈判分工很明确。虽然只负责谈判环节，但许伟同样关心哪些药品最终进入目录。作

为医药服务管理处处长，许伟清楚，每谈判成功一种药品，意味着更多的老百姓能用上好药。

让他欣慰的是，本轮谈判药品所覆盖的，包括癌症、慢性病（包括糖尿病、乙肝、风湿性关节炎）、耐多药结核、心脑血管疾病、罕见病等重大疾病治疗领域，且多为临床价值较高但价格较贵的药品。

比如，一款治疗肺动脉高压的药品，许伟一直挂在心上。前不久，他在办公室接待了一位80多岁的老太太。老太太的儿子是肺动脉高压患者，需长期吃药。但该药品目前市场价约4000多元一盒。老人找到许伟，就是问这款药能不能进入医保。

“医保工作贴近民生，一定要从老百姓的利益出发。”许伟说。

在平时的工作中，许伟常能了解到很多老百姓的真实需求。记者采访时，注意到他办公桌上有一份来自绍兴市医保局的报告。

原来，绍兴市局医药服务管理处刚刚接待了几名脊髓性肌萎缩症患者的家属。目前，美国某药企生产的一款药品疗效不错，但价格昂贵。除赠药外，患者治疗一年仍需花费100多万元。病患家属要求将该病纳入浙江省罕见病医疗保障范围。

“如果是国家的权限，要向国家局反映。如果是省级权限，我们努力在省级层面解决。”许伟说。

本轮谈判结束后，许伟注意到，那款治疗肺动脉高压的药品，成功进入本轮医保药品目录。这意味着从明年1月1日起，那位老太太的儿子的医药

费会大幅减少。

拉锯 谈判成功比双方博弈更重要

毫不夸张地说，国家医保药品目录谈判影响深远。能否用上一款对症的药品，以什么代价支付，能决定一个人，甚至一个家庭的命运。

11月11日-13日，国家医保局组织的5个谈判组与七十余家药企进行了为期三天的“闭门杀价”。最终，成果颇丰。

新一轮国家医保药品准入谈判的70个新增药品，平均价格下降60.7%，多款全球知名的“贵族药”开出了“平民价”。视频中，许伟正在谈判的这款糖尿病药品目前市场价15.96元/片，是医保签约价格3倍有余。

随着央视新闻报道播出，抖音视频转发，中国老百姓第一次对医保谈判有了直观感受——一毛一分反复拉锯。

好药进不了医保目录，老百姓用不起；进了目录，价格偏高，医保基金的压力必须考虑。双方的较量是围绕价格的心理博弈。

按规则，国家医保局先测算确定医保支付预期价，由企业报价两次，两次报价均超过预期价15%的药品将会出局。医保专家既不能透露自己手中的“底牌”，又要尽可能去引导企业报出符合



■对话许伟

担心药价低难保药质优，是“多虑了”

记者：你参加了3次医保谈判，本次谈判有哪些特点？

许伟：首先是覆盖面广，价格降幅明显。今年有了价格保密申请制度，能让外企给中国市场更低的价格。一个令人欣喜的现象是不少2018年上市的创新药进入谈判，这是国家在鼓励创新。

记者：此次谈判，很多药品价格降幅有目共睹，有网友担心，价低能否保证质优？

许伟：我在网上看到过这种评论。这是多虑了。药品生产出来，政府有严格的监管机制，对进口药，也有相应的监管政策。更重要的是，现在的价格并没有到成本以下。进入医保目录，去掉了中间流通环节成本。这一块的空间非常大。

记者：有评论认为，医保系统是本次谈判最

大赢家？

许伟：药价下来了，老百姓是得利的。企业肯定也是得利的，它能很快获得规模效益，有足够的利润空间进行新的研发，进入良性循环。医院和医生的选择增加，有些疾病的病程能缩短，医疗成本下降。而药品合理的价格，能让医保的资金得到更好利用。我觉得这是四赢的结果。

记者：有人说，此次医保谈判，外国制药公司大获全胜，外企药品低价进入医保，会影响本土药企追赶国际先进水平的步伐，您怎么看？

许伟：97个药品里面国产的有几个，我没做过统计。但为患者治疗是第一位的，老百姓的利益是第一位的。如果国外制药公司有真正的好药，不可能排除在外。

费会大幅减少。

拉锯

谈判成功比双方博弈更重要

毫不夸张地说，国家医保药品目录谈判影响深远。能否用上一款对症的药品，以什么代价支付，能决定一个人，甚至一个家庭的命运。

11月11日-13日，国家医保局组织的5个谈判组与七十余家药企进行了为期三天的“闭门杀价”。最终，成果颇丰。

新一轮国家医保药品准入谈判的70个新增药品，平均价格下降60.7%，多款全球知名的“贵族药”开出了“平民价”。视频中，许伟正在谈判的这款糖尿病药品目前市场价15.96元/片，是医保签约价格3倍有余。

随着央视新闻报道播出，抖音视频转发，中国老百姓第一次对医保谈判有了直观感受——一毛一分反复拉锯。

好药进不了医保目录，老百姓用不起；进了目录，价格偏高，医保基金的压力必须考虑。双方的较量是围绕价格的心理博弈。

按规则，国家医保局先测算确定医保支付预期价，由企业报价两次，两次报价均超过预期价15%的药品将会出局。医保专家既不能透露自己手中的“底牌”，又要尽可能去引导企业报出符合

南开百年，化学人科研报国

周其林和朱守非的研究一直在传承南开化学人服务国家发展实践的爱国理念。

南开大学化学学科起源于1919年建校伊始的理科“化学门”，两年后，邱宗岳先生创建化学系，成为我国高校最早建立的化学系之一。

1928年，张伯苓指出要“知中国，服务中国”，自此南开大学确立了“土货化”办学方向，即“贴近中国国情”“扎根本土实际”。应用化学研究所等一系列直接为社会服务的系科和研究机构应运而生，独开风气之先。

1956年，何炳林、陈玉茹夫妇从美国回到母校南开大学任化学系教授。在简陋的科研条件下，何炳林在两年时间里合成出当时世界上已有的全部离子交换树脂品种，为核燃料铀的提炼作出巨大贡献。

20世纪五六十年代，时任南开大学校长的杨石先响应我国农业发展的迫切需求，毅然放弃深耕几十年的药物化学研究，转向国家急需的有机农药研究，并取得了一系列重要成果。

百年来，南开大学化学人血液里流淌着的爱

国初心、报国志之，也深刻影响着周其林、朱守非二人。

曾有人问朱守非，课题组在手性催化剂上解决了什么“卡脖子”的问题，朱守非答，“正是因为我们的研究，让其他人不能卡住我们的脖子，让中国在催化剂研究上有足够的声音。”

“周氏催化剂”因具有很高的催化效率和选择性，被国内外同行所称道。目前“周氏催化剂”已成为合成化学中一个不可或缺的工具，被全球40多个研究单位借鉴使用，还被多家制药公司用于数十种手性药物及其中间体的生产。

南开大学副校长、化学学院教授陈军说，一批批从化学学院毕业的学生从未忘记要为国家、为社会服务。化学研究应该顶天立地，既要重视基础研究，又要与实践应用相结合，服务于社会发展和科技进步。

“探索化学世界，是最幸福的事”

在周其林的办公室里，上百份档案袋整齐摆放，封面上工工整整地写着学生的名字，里面是他悉心保留的每名学生的实验报告。在周其林看来，这是他最宝贵的财富。

在南开大学，周其林的课题组面向全校学生开放，无论本科、硕士或博士，只要对他的研究方向感兴趣，都可以到他的实验室里体验一番。周其林说，对于各种各样的人，只要愿意学化学，他都愿意为此花“一点时间、一点精力”。

课题组每周开一次组会，学生们偶尔会请假，但周其林从不缺席。有时出差回来，他一下飞机就拎着箱子赶回学校参加组会，听取学生的汇报讨论情况。对于同学们提交的实验报告，返回来时通常是“一片红”，甚至标点符号都会改动。

周其林曾说，我们要在科研中创造出一些

预期的价格。

“还是有差距”“有一定差距”“有很大差距”“有相当大的差距”“你不要不要出去再申请一下？”谈判专家每一句话都饱含深意。

“对方会千方百计地表达已经给出最低价格，还会观察我们的表情，希望从我们的表情探出医保底价。这要求谈判专家有过硬的心理素质和一定的谈判技巧。”许伟说。

11月10日，谈判前一天，国家医保局请了一位在上次谈判中担任组长的专家同大家交流心得，并播放了从此前谈判中剪辑出的教学视频。

参加三次谈判，许伟练就了通过眼神判断对方状态的本事——飘忽的眼神、轻松的眼神、紧张的眼神……对方不同的眼神折射出不同的信息，许伟自然会采取不同的应对策略。

“有时他一个小动作或者一个小眼神，我们就会感觉还有降价的一些空间，就可能试探性地再往下探一探。价格低一点，对老百姓有好处。”

有人将专家和药企的谈判比作一场“对战”。许伟对此并不认可。

“战争是一方消灭另一方。但医保方和企业方的目标是一致的。我们都希望谈判成功。虽然对成功率没有要求，但我希望谈成功的药品越多越好。最终是要给老百姓找到好药。”他说。

底气 “我们整个国家来跟你谈判”

150个药品进入谈判，共有97个谈判成功。5个谈判小组，每组每天谈10场。这对谈判专家体力和精神都是相当考验。许伟向新华每日电讯记者坦言，他是事后通过短视频才回想起那场谈判的一些细节。

11月13日，本轮国家医保药品目录准入最后一个谈判日。上午8点，许伟准时到场抽签。按规定，为谈判公正公平，国家医保局采取了随机配对模式，5名谈判组组长，每天提前半小时抽签确定当天谈判场地。

1号谈判室。许伟运气不错，抽到最宽敞的一间谈判室。8点30分，医保方专家组5名成员全体到位。随后，当天第一组企业方代表在工作人员引导下入场。

对方两男一女。作为组长，许伟要按流程宣读谈判规则。在获得对方无异议确认后，谈判正式开始。

许伟没有想到，正是这一场谈判让他在几天后成为“网红”。短视频爆红的第二天，许伟发现微信朋友圈和微信群里好友都在转发，他才真觉得“火”了。他开始留意网友的评论。“绝大多数评论都是正面的。老百姓认可我的工作。这让我很欣慰。”许伟说。

视频中，许伟最受网友赞誉的是那句“现在是我们整个国家来跟你进行谈判。”

当时，企业方代表表示，已经报出了低于在韩国销售的价格。

在制药行业，韩国、台湾等地区是全球价格洼地。欧美制药公司的药品在这些地区通常比在本土还卖得便宜。对方代表口中的低于韩国价，差不多意味着突破了该药品在东亚地区的最低价。

“你有没有想过韩国多少人口，中国有多少人口，现在是我们整个国家来跟你进行谈判。再给你一次机会。”许伟掷地有声，底气十足。

作为谈判的医保方，向对方强调中国市场的体量是基本操作。“以价换量”是医保谈判的总方针，核心目的就是推动药价大幅下降。而价格谈判的目的也绝不复杂——让老百姓用好药，用得起药。

新的物质，这些物质如果不被我们创造出来，或早或晚也会被其他人创造出来；但我们的学生，我们不去“催化”他们成长成才，谁又能去做这件事呢？育人，是教师的责任和“初心”。

立德树人的南开大学化学学院的“师魂”一直在传承。抗战年代曾经有不少师生同赴沙场，新中国成立之后，李正名在杨石先老师的引导下走上农药化学研究之路，直至今日，无数的学子在南开教师的引导下，寻求科研之真谛。

朱守非初进南开，便师从周其林教授，从此便整个身心都扑在化学研究中。他曾开展了一个将手性螺环磷氮配体用于催化非官能团烯烃的不对称氢化的研究，但是在研究中却遇到了困境。“周老师通过提问引导我进一步明确科学问题，完善想法，提升研究的高度和深度。”朱守非说，这种指导方式让他受益匪浅，真正喜欢上科学研究。

在周其林不断地启发下，朱守非成功将该催化剂用于具有强配位能力的亚胺和不饱和羧酸的氢化中，并得到很高的活性和选择性，其中不饱和羧酸的氢化后来还被世界500强企业罗氏公司用于手性药物的生产中。

花甲之年的周其林和不惑之年的朱守非都已成为不少南开学子的科研引路人。“泡”在实验室十多个小时，指导学生的科研论文、参与教学工作、发表高水平学术论文……他们每天的日子简单又充实。

“在实验室里做研究，和学生在一起探索迷人的化学世界，这是最幸福的事。”朱守非说。



国初心、报国志之，是南开化学人的百年传承》

周其林老师办公室的灯光亮到深夜。