



官方微信



官方网站

文中提及“微创”(除行业术语“微创伤”外)及“MicroPort”均为本公司所拥有的注册商标,特此声明。

微创时代

MicroPort® Gazette

NO.8

总第 138 期

总编 常兆华
主编 张焯
执行主编 张绿夏

主办:上海微创医疗器械(集团)有限公司

使命:提供能延长和重塑生命的可普惠化真善美方案

微创联袂旗下微创医疗机器人同时签署 对外融资协议,引入多家重要战略合作者

本报讯(通讯员 蔡菁菁)2020年8月31日,微创医疗科学有限公司(以下简称“微创”)联袂其旗下微创(上海)医疗机器人有限公司(以下简称“微创医疗机器人”)完成总额30亿元人民币对外融资协议的正式签署,其中包括对后者15亿元人民币的直接增资以及微创15亿元人民币的股权转让款,引入了包括高瓴资本、CPE、贝霖资本、远翼投资、易方达资本在内的多家知名战略投资者。本轮融资完成后,微创医疗机器人仍为微创控股子公司。

微创医疗机器人成立于2014年,致力于面向微创手术的前沿发展需求,提供能够挽救患者生命或改善其生活质量的一体化智能手术解决方案。经过多年研发创新与产业积累,已发展成为掌握手术机器人全链条底层技术的集团化运营公司,具备光、机、电、控、软、算、影像等多学科集成及平台化拓展能力,业务覆盖腔镜、骨科、血管介入、自然腔道、经皮穿刺五大“黄金赛道”。公司3款旗舰产品蜻蜓眼 DFVision 三维电子腹腔镜、图迈 Toumai 腔镜手术机器人、鸿鹄 Skywalker 关节置换手术机器人均已进入国家药品监督管理局创新医疗器械“绿色通道”。公司拥有一支具备丰富机器人研发、医疗器械产业化经验的国际化优秀人才团队,拥有国内外专利250余项,构建了手术机器人领域完整的自主知识产权体系,是上海市高新技术培育企业、上海市微创手术机器人工程中心承建单位、上海市专利工作试点企业。

蜻蜓眼 DFVision 三维电子腹腔镜自主研发的高分辨率成像物镜和电子镜结构方案摒弃了传统腹腔镜庞大的光学机构,不仅精准呈现人体器官的解剖层



次以满足术者对组织细节精确辨识的需求,同时也显著优化了术者操作体验。2019年10月21日在浙江大学医学院附属邵逸夫医院完成了腹腔镜下胆囊切除术。

图迈 Toumai 腔镜手术机器人是一款自主研发的腔镜手术机器人产品,于2019年11月1日在同济大学附属东方医院完成了首例前列腺癌根治“金标准”手术,其腕式手术器械高度灵活,3D腔镜系统提供立体真实的手术视野,直觉式主从遥操作灵敏易上手,从而简化手术操作,缩短手术时间,具有显著临床优势,是首个完成高难度泌尿外科手术的国产腔镜手术机器人。

鸿鹄 Skywalker 关节置换手术机器人拥有完整底层核心技术,通过骨质的精

确切除、假体的精准植入、人为误差的校准和消除以及标准化的术后效果,为长久以来困扰临床的问题提供了解决之道,2020年6月30日在上海交通大学医学院附属第九人民医院完成首例人体临床试验。该产品已启动美国食品药品监督管理局(FDA)的注册审批申请,为开拓美国市场奠定条件。

在今年疫情期间,微创医疗机器人公司快速响应临床需求,自主研发的用于新型冠状病毒肺炎(以下简称“新冠”)诊疗的支气管手术机器人在上海交通大学附属胸科医院完成了首例机器人辅助支气管镜肺泡灌洗术。通过机器人进行新冠诊疗手术远端遥控操作,实现医护人员与手术感染环境物理隔绝,不仅可以降低诊疗过程中的医护人员感染风险,而且有助于提高新冠肺炎的诊断率和治愈率。

微创医疗机器人公司还在世界范围内积极开展战略合作,构建深度融合的技术研发与产业联合的国际化创新平台。2020年4月,与法国血管介入手术机器人 Robocath 公司达成战略合作协议并成立在华合资公司,在中国生产及装配机器人系统并研发下一代机器人系统及相关人工智能技术,加速将血管介入手术机器人产品推向中国市场。2020年5月,与新加坡 NDR Medical Technology(以下简称“NDR”)公司达成战略合作协议并成立在华合资公司,负责“NDR”产品在大中华地区的经销、制造和联合研发。“NDR”研发的经皮穿刺手术机器人可应用于经皮穿刺肺活检术和经皮肾镜取石术,此次合作将进一步加速公司在经皮穿刺手术机器人领域的布局。

随着全球手术机器人产业不断成熟,手术机器人市场呈现快速增长态势。目前,腔镜手术机器人商业化最为成熟,单类产品营收占手术机器人整体产业的87%以上,全球累计装机超5,600台,年手术例数超100万。关节置换手术机器人已成为下一个大规模商业化的手术机器人产品,全球装机量已突破1000台。血管介入、自然腔道、经皮穿刺等领域的手术机器人市场也在快速培育中。据 Global Market Insight 数据,手术机器人全球市场从2018年至2024年将以24.4%的复合年增长率增长,2024年市场规模预计将达到1,300亿人民币。

微创医疗机器人总经理何超博士表示:“微创医疗机器人经过多年的潜心发展,已发展成一个国际化布局的多学科手术机器人解决方案平台化创新公司。本轮战略合作者的引入将为公司更高级的研发、生产和未来产业拓展带来更多资源。相信随着公司主要产品陆续获证上市,将为治疗更多威胁人类健康的疾病提供一体化智能手术解决方案。”

微创医疗机器人董事长孙洪斌表示:“手术机器人在手术的远程化、精准化、微创化、个性化与智能化方面具有重要的战略意义。本轮融资将为公司手术机器人产品的稳步上市和大规模产业化及市场推广带来必要的资金支持,同时,凭借集团强大的技术创新、业务协同能力以及遍布全球的市场与学术资源,尤其是新股东加入后导入的现代化企业管控制体系,都将助力微创医疗机器人在全球范围内进入快速发展新阶段,并以此推动各种手术机器人的普及化从而使更多普通患者获益。”

本期导读

微创医疗(00853.HK)获纳入恒生综合中型股及大中型股指数并正式进入沪港通

>>> 详见2版·要闻点击

微创神通亮相第四届颅内支架专题国际研讨会

>>> 详见3版·要闻点击

微创与嘉事堂签署战略合作协议

>>> 详见4版·要闻点击

微创发布2020年中期业绩

本报讯(通讯员 严洁)微创医疗科学有限公司(以下简称“公司”或“微创”,股份代号:00853)于8月27日宣布公司及其附属公司(以下称“集团”)截至2020年6月30日止中期(以下简称“报告期”)业绩。2020年上半年,面对突如其来的全球疫情,集团最大限度优化配置全球资源,通过安全、高效且创新的举措,有序开展生产经营及市场推广活动,全球业务于二季度开始企稳回升。同时,通过集团及子公司于资本市场融资所带来的充足现金,进一步提升报表稳健度,并加速各板块的业务开拓及长远发展,打造和夯实集团整体竞争实力。

于报告期内,集团录得收入306.9百万美元,剔除汇率影响同比下降19.7%,毛利率达70.9%,归属于集团股权持有人的期间亏损为65.6百万美元。截至7月,集团及旗下联营公司共募集资金约40.7亿人民币。

2020年上半年,本集团心血管业务实现营业收入88.4百万美元。在国内市场,公司药物洗脱支架收入于二月探底,但三月起每月收入环比呈现显著增长态势。期间集团积极开拓空白市场,继续推动各层级产品市场准入。另外,部分地区集采中标抬升销量,产品组合进一步优化,稳固市场领先地位。海外市场上,药物洗脱支架在疫情管控得宜的国家或地区实现了销售增长,Firebird2 整体收入同比实现双位数快速增长。同时,集团积极推进全球各地区市场准入,药物洗脱支架于4个国家或地区取得注册证,其中 Firehawk 已于30多个国家或地区实现销售。球囊产品业务的全球销售收入基本持平。

临床方面,公司于2020年欧洲血运重建大会(EuroPCR)上,发布 Firehawk 支架临床研究 TARGET All Comers (“TARGET AC”)的3年随访结果及

双抗治疗亚组两年结果,结果证实了 Firehawk 支架与目前国际公认、临床资料最丰富的药物支架在安全性和有效性方面高度一致,超过一年靶病变血运重建失败率(TLF)发生率两组相当且较低,在真实世界人群中超晚期支架内血栓发生率均较低。TARGET AC 研究 DAPT 亚组两年结果显示,DAPT 中断治疗亚组 TLF 发生率较低且 Firehawk 支架组有比对照组低的趋势。TARGET AC 最新的3年随访结果在线发表于国际医学期刊《EuroIntervention》。

2020年上半年,中国骨科业务主要受到择期手术延期的影响于报告期内录得收入9.8百万美元。国产膝关节国产斑羚 Goral 全髓关节置换系统于上半年获证上市并正式启动临床植入,进一步多元化现有产品组合,加速国产化布局。国际(非中国)骨科业务年初保持强劲增长,之后整体业绩受疫情拖累,但于五月起现复苏迹象,六月北美地区已实现同比增长,故于报告期内录得收入76.8百万美元。(下转第2版)

微创医疗(00853.HK)获纳入恒生综合中型股及大中型股指数并正式进入沪港通

本报讯(通讯员 王佳舜)近日,微创医疗科学有限公司(00853.HK)获恒生指数有限公司纳入恒生综合中型股指数及恒生综合大中型股指数,于2020年9月7日(星期一)起生效。此外,上海证券交易所(以下简称“上交所”)发布沪港通下港股通(以下简称“港股通”)股票名单调整信息,微创医疗于2020年9月7日正式进入港股通名单。

微创医疗已于2017年进入深港通。继不久前获纳入MSCI明晟香港指数后,公司再被纳入恒生综合中型股指数及

恒生综合大中型股指数并进入沪港通,反映了投资者对公司发展前景和市值成长的认可与信心,同时也为内地投资者投资公司股票拓展了新的渠道。

恒生综合指数涵盖在香港联合交易所(以下简称“联交所”)主板上市证券总市值最高的95%,为投资者提供了一项全面的香港市场指标。恒生综合指数采用流通市值加权法计算,可以用作发行指数基金、互惠基金及表现量度基准。入选恒生综合指数的上市公司需要满足其编算细则规定的市值、股份流动性等多方面要求。

沪港通是“沪港股票市场交易互联互通机制试点”的简称,是指上交所和联交所建立技术连接,使内地和香港投资者可以通过当地证券公司或经纪商买卖规定范围内的对方交易所上市的股票。港股通是指内地投资者委托内地证券公司,经由上交所设立的证券交易服务公司,向联交所进行申报,买卖规定范围内的联交所上市的股票。港股通的股票范围是联交所恒生综合大型股指数、恒生综合中型股指数成份股和同时在联交所、上交所上市的A+H股公司股票。目前,港股通股票共264只,约占联交所上市股票市值和交易量的80%。

Firehawk(火鹰)支架在阿曼成功完成首例植入

本报讯(通讯员 陆璟怡)2020年9月10日,上海微创医疗器械(集团)有限公司(以下简称“微创”)的Firehawk(火鹰)冠脉雷帕霉素靶向洗脱支架系统(以下简称“Firehawk(火鹰)”)在阿曼首都马斯喀特成功完成首例植入。

本次手术由阿曼知名心内科专家 Mohammed El-Deeb 教授在艾尔-哈亚特医院(Al-Hayat Hospital)进行,El-Deeb 教授为该名患者植入了一枚3.5*23mm规格的Firehawk(火鹰)支架,手术取得圆满成功。El-Deeb 教授表示:“我很高兴在Firehawk(火鹰)进入阿曼市场后完成其首例植入,Firehawk(火鹰)支架的通过性、显影性及径向支撑力都非常好。”

Firehawk(火鹰)支架是一款拥有支架梁非血管面刻槽装载药物、提供精准靶向释放药物专利技术的药物洗脱支架系统,它集裸支架与药物洗脱支架的优点于一身,在细如头发丝却极其坚硬的钴铬合金上均匀“挖”出近600个凹槽,并通过全自动三维打印微凹槽填充的方式将药物精准地注入微型凹槽中,在保证药物有效性的同时大大降低了药物使用量。

Firehawk(火鹰)支架自上市以来已进入全球近40个国家的2200余家医院,覆盖亚太、欧洲和南美洲等主要市场,其产品创新性获得了临床专家的认可。此次植入标志着微创产品正式进入阿曼市场,对于未来在阿曼乃至中东地区市场的进一步推广具有里程碑式的意义。随着新市场的不断拓展,微创也将继续加强与海外专家的深入合作,结合患者和医生的临床需求,把更多优质、创新型高端医疗器械和一体化解决方案推向海外市场,造福全球患者。



微创电生理多款导管及设备产品在乌兹别克斯坦获批上市

本报讯(通讯员 夏天)近日,上海微创电生理科技股份有限公司(以下简称“微创电生理”)自主研发的多款导管及设备产品获得乌兹别克斯坦卫生部(Uzbekistan MOH)注册批准,这是微创电生理产品首次进入该国市场。

心律失常是一种很常见的心血管疾病,严重心律失常是引发心脏性猝死的主要原因,射频消融手术则是心律失常重要的非药物治疗手段之一。此次获批的导管及设备主要用于心律失常的快速诊断与有效治疗,包括FireMagic心脏射频消融导管、FireMagic冷盐水灌注射频消融导管、EasyFinder一次性使用固定弯标测导管、EasyFinder一次性使用可调弯标测导管、EasyLoop环肺静脉标测导管、OptimAblate灌注泵管系统、Columbus

体表参考电极、FORLNK尾线、Columbus三维心脏电生理标测系统、Columbus心脏刺激仪、OptimAblate心脏射频消融仪及OptimAblate灌注泵。

作为“一带一路”上的重要枢纽,乌兹别克斯坦拥有3000多万人口。有数据统计显示,乌兹别克斯坦平均每年有150万急性心血管病例,40-64岁人群中近20%面临心血管疾病风险,而心血管疾病造成的死亡占总死亡数的六成以上,高居首位。此次微创电生理的多款产品进入乌兹别克斯坦市场,有望为当地罹患心律失常的患者提供更高效、便捷的治疗方案。未来,微创电生理也将继续积极响应“一带一路”卫生合作倡议,立足自主创新,拓展海外市场,帮助“一带一路”沿线国家的医护人员掌握、应用更前沿的诊疗手段,造福更多全球患者。

(上接第1版)综上,骨科业务于报告期内实现收入86.6百万美元。此外,上半年骨科业务融资约5.8亿元人民币并引入多家知名投资者,将为集团的新产品开发和市场开拓带来必要的资金支持,助力骨科业务进入快速发展新阶段。

2020年上半年,心律管理业务实现营业收入82.7百万美元,同比下降20.2%(剔除汇率影响)。尽管全球各地区受到疫情不同程度的影响,研发项目有序推进,国产起搏器植入量依旧实现增长,国产化进程加速推进。七月,心律管理业务融资1.05亿美元,将帮助加速实现世界一流的心律管理产品的发展规划及临床应用,救治更多患者,也为该板块业务的持续发展带来更多增长点。于报告期内,心律管理国际(非中国)业务的收入为79.9百万美元。其中一月和二月业绩平稳向好,自三月中旬起面临新冠疫情的严峻挑战,中国心律管理业务于报告期内实现营业收入2.8百万美元。尽管一季度植入情况受到择期手术推迟的影响,二季度开始恢复且每月植入量稳步提升,这主要得益于具备国际质量的国产起搏器产品认知度及客户信任度日益提高。

2020年上半年,集团大动脉及外周血管介入产品业务板块录得收入30.5百万美元。Castor分支型主动脉覆膜支架及输送系统(“Castor”)作为全球首款主动脉分支型支架,以其优异的临床表现保持快速增长,已在全国超过400家医院推广应用。同时,Minos腹主动脉覆膜支架及输送系统(“Minos”)于2019年获得欧盟CE认证后,于报告期内在海外多个国家完成首例临床植入。集团神经介入产品

业务录得收入10.9百万美元,主要由于疫情爆发后全国医院神经介入平诊手术收缩,Apollo颅内动脉支架系统的销售有所下降。此外,集团心脏瓣膜业务录得收入5.2百万美元,医院覆盖快速增长,并于报告期内完成1.3亿美元新一轮融资,引入多名投资者,本轮融资将为其研发、生产和市场拓展带来更多资源,助力该板块进一步提升市场竞争力。

研究与开发

截止目前,本集团共有4个三类医疗器械产品获得国家药品监督管理局(“NMPA”)注册证,并有多产品在國際市場上獲證。

在獲證方面,國產斑羚Goral全髖關節置換系統、Reewarm PTX藥物球囊擴張導管,及升級後的Fireking fisher冠脈雷帕霉素洗脫鈷鉻合金支架系統獲得NMPA註冊證。同時在運動醫學領域,集團投資的MinInvasive旗下新一代特殊肩袖修復產品Omniscuff亦獲得NMPA註冊證。

在綠色通道方面,集團有2款產品進入綠色通道,包括鴻鵠Skywalker骨科手術導航定位系統(“鴻鵠”)和集團附屬公司微创神通注資的Rapid Medical旗下Tigertriever支架型取栓裝置(“Tigertriever”)。其中,鴻鵠完成了首例機器人輔助全膝關節置換手術,標誌其首次人體臨床試驗(FIM)完成首例入組。

在海外市場,上半年集團於多個國家或地區取得首次註冊證,不斷擴大全球業務版圖。冠脈產品於8個國家或地區取得17項註冊證。骨科方面,GLADIATOR生物型

本報訊(通訊員 夏天)近日,上海微创电生理医疗科技股份有限公司(以下简称“微创电生理”)自主研发的EasyFinder一次性使用固定弯标测导管和EasyFinder一次性使用可调弯标测导管获得澳大利亚治疗用品管理局(Australia TGA)注册批准。

严重心律失常是引发心脏性猝死的最主要原因,微创电生理自主研发的消融导管、诊断导管、三维心脏电生理标测系统、射频消融仪、灌注泵等系列产品,适用于心律失常患者的射频消融治疗,其中,标测导管可用于心律失常的诊断。EasyFinder一次性使用固定弯标测导管可与多道电生理记录仪或刺激仪配合使用,用于心脏电生理检查和电生理手术中的心脏电信号标测;EasyFinder一次性使用可调弯标测导管则可对多个部位进行标测,能提高手术效率,减少对术者和患者的辐射。

今年上半年,微创电生理自主研发的FireMagic心脏射频消融导管、FireMagic Cool 3D冷盐水灌注射频消融导管、EasyLoop环肺静脉标测导管、Columbus体表参考电极和FORLNK尾线等产品已成功进入澳大利亚市场,此次两款标测导管获批上市,将与此前已上市的射频消融导管等产品更好地匹配使用,为当地患者和医生提供完整的心电生理一体化医疗解决方案,同时也为微创电生理进一步开拓大洋洲市场夯实了基础。

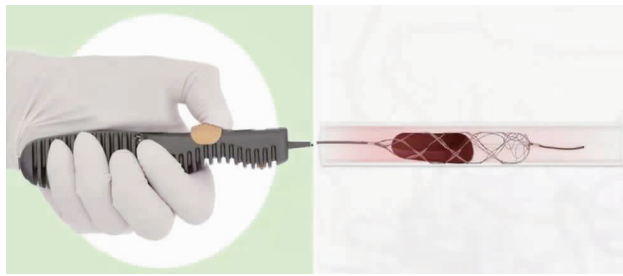
一体式股骨柄取得美国FDA批准。PROCOTYL P髌臼杯系统、PROFEMUR TL2股骨柄的多款股骨头及新一代适用于对部分金属离子过敏患者的Evolution NitroX内袖型全膝关节置换系统亦获得欧盟CE认证。同时,Hercules Low Profile直管型覆膜支架及输送系统获欧盟CE认证。此外,心脏瓣膜业务中,VitaFlow经导管主动脉瓣膜及输送系统(“VitaFlow”)于七月在阿根廷获证上市。

同时,集团携手全球知名医疗技术公司西门子医疗共同开发国产医用血管造影X射线机,致力于为患者提供可及、优质和普惠的一体化医疗解决方案。集团亦通过投资进一步拓宽机器人业务版图。在血管介入术式领域,投资血管介入机器人公司Robocath,并将与Robocath在国内建立合营企业,负责在大中华地区的经销、制造和本土化开发。集团亦投资经皮穿刺导航机器人公司NDR Medical Technology Private Limited,进一步加速集团在呼吸介入和泌尿介入两个领域的布局。

微创董事长兼首席执行官常兆华博士表示:“新冠疫情对全球经济带来了巨大影响,在疫情中我们也看到医疗健康行业肩负的使命和巨大的发展前景。虽然上半年受疫情等影响经营业绩没有达到预期,但目前已在全球各区域见到好转态势。作为一家领先的创新型高端医疗器械集团,公司将践行使命,履行社会责任,继续推进全球化、多元化发展战略,通过持续创新不断优化并完善现有产品线,推出更多高端创新的一体化医疗解决方案以满足临床需求,造福全球患者。”

微创电生理两款标测导管在澳大利亚获批上市

微创神通亮相第四届颅内支架专题国际研讨会



Tigertriever 支架型取栓装置

本报讯(通讯员 毛如林)近日,第四届颅内支架专题国际研讨会在郑州召开。微创神通医疗科技(上海)有限公司(以下简称“微创神通”)携神经介入一体化解决方案参与本次大会,与国内外专家学者分享了神经介入的最新技术理念并深入探讨了诸多临床病例。

脑卒中是我国致死率排名第一的疾病,分为出血性脑卒中和缺血性脑卒中两种,它具有发病率高、死亡率高和致残率高的特点。近年来,颅内支架的研发和临床应用推动了神经介入治疗领域的快速发展,本届研讨会上,微创神通在出血治疗和缺血治疗领域均进行了丰富的学术分享,其 Tigertriever 支架型取栓装置(以下简称“Tigertriever”)、APOLLO 颅内动脉支架系统(以下简称“APOLLO”)、WILLIS 颅内覆膜支架(以下简称“WILLIS”)和 Tubridge 血管重建装置

(以下简称“Tubridge”)等产品引起广泛关注。

微创神通于大会期间举办了“出血治疗方案高阶培训班”。此次培训班由郑州大学第一附属医院管生教授、上海长海医院刘建民教授和哈尔滨医科大学附属第一医院史怀璋教授担任主持嘉宾,南方医科大学珠江医院何旭英教授、上海长海医院李强教授、首都医科大学附属北京天坛医院穆士卿教授和上海市同济医院方淳教授分别围绕 Tubridge 和 WILLIS 在复杂病例中的应用进行专题分享。

何旭英教授在讲座中结合多例复杂病例的治疗肯定了 Tubridge 对大部分未破裂颈内动脉及椎动脉复杂动脉瘤的治疗效果,并分享了她在选择支架规格和释放支架时的临床经验。何旭英教授表示,选择的支架规格应尽量接近二维造影中的近端血管直径;而在释放时,尽量将中间导管放置在远端,有利于支架的推送及释放的稳定性,转弯处的推拉可以帮助支架充分张开及贴壁。李强教授分享了运用 Tubridge 治疗各类动脉瘤的病例,并通过丰富的临床随访资料表明

Tubridge 在治疗特定类型动脉瘤时的有效性及安全性。穆士卿教授向大家介绍了使用 WILLIS 的临床经验体会,特别指出为了避免损伤血管,支架打开后不能利用球囊来移动支架。方淳教授在讲座中总结了 WILLIS 治疗血泡样动脉瘤的关键点,他表示,建立通路时要保证足够的支撑力,避免血管损伤和瘤颈损伤,并强调了通过影像学全面评估术后疗效的重要性。培训课程结束后,刘建民教授针对各位专家分享的病例进行了点评,并就是否有更完善的治疗方案与大家展开探讨。

会议期间,青岛大学附属医院张勇教授进行了题为“球扩支架成型术治疗 ICAS(颅内动脉粥样硬化性狭窄)的关键技术要点”的 APOLLO 专题授课。他表示,临床研究显示,在 ICAD(颅内动脉粥样硬化性疾病)介入治疗中,球扩支架入组显示出更短的手术时间和更低的再狭窄率。在他看来,使用球扩支架时,首先要建立稳定的通路;通过预扩张可减少夹层穿支损伤,使术者看到真实血管直径;支架更好地贴壁和适宜的支撑力是疗效和安全性的保证。

本次研讨会上还设立了“取栓支架-神通时间”环节中,与微创神通有战略合作的以色列企业 Rapid Medical 的首席执行官 Ronen Eckhouse 与以色列拉宾医

学中心 Guy Raphael 博士为参会者带来关于 Tigertriever 支架型取栓装置的专题课程。Tigertriever 是一款新型全显影、可调控的支架型取栓装置,于今年 5 月由微创神通申请获批进入国家药品监督管理局(NMPA)的“绿色通道”。Tigertriever 内部贯穿有一根控制导丝,导丝远端连接支架头端,导丝近端与操纵手柄上的滑块连接,通过操控滑块可释放并调整支架的外径尺寸以更好地适应急性缺血性卒中患者闭塞血管的尺寸,这种独特的设计克服了当前取栓支架无法兼顾高嵌栓能力和低血管损伤率这两个对立因素的局限性,在较低血管损伤发生率的情况下,实现了较高的血管再通率,尤其是一次再通率。会上, Guy Raphael 博士与参会者分享了三个临床案例,介绍了使用 Tigertriever 的治疗过程并肯定了 Tigertriever 在治疗急性缺血性卒中和大血管闭塞患者时的安全性和有效性。

微创神通总裁谢志永表示:“新理念、新技术、新产品推动着神经介入医疗器械领域发展。本届颅内支架专题国际研讨会为业内专家、学者及相关企业提供了共同交流与分享的平台。微创神通将持续创新,倾听临床一线声音,研发出更多安全可靠、性能卓越的产品,以不断优化和提升脑卒中治疗的一体化解决方案。”

创领心律医疗举办《如果起搏器会说话》空中沙龙

——“绿色”无射线植入起搏器的临床应用



本报讯 近日,在中国医师学会心律学专业委员会和中华医学会心电生理和起搏分会指导下,创领心律医疗主办的《如果起搏器会说话》系列活动之“绿色”无射线植入起搏器的临床应用》学术会议成功举办。

本次会议邀请到中国医师学会心律学专业委员会主任委员、中国医学科学院阜外医院张澍教授,中华医学会心电生理和起搏分会候任主任委员、中国医学科学院阜外医院王伟教授担任主席;复旦大学附属中山医院宿燕岗教授,南京医科大学第一附属医院邹建刚教授担任会议主持;南方医科大学珠江医院杨平珍教授,贵州省人民医院俞杉教授,山西省心血管病医院李小明教授、江西省人民医院刘元庆教授担任点评专家;中国医学科学院阜外医院顾敏教授,大连医科大学附属第一医院于晓红教授,昆明医科大学第一附属医院华宝桐教授,东莞市人民医院杨燕华教授做病例报告。

会议首先由宿燕岗教授主持开场,宿教授表示:起搏手术作为心脏介入手术,通常需要在 X 光影像下开展。而 X 光辐射是有害人体的,

尤其对孕妇等特殊患者有影响。同时,手术医生在导管室需要穿上几十斤重的铅衣,长年累月射线影响也不容忽视。所以,如果不需要 X 光影像就能完成起搏器植入术,将会对起搏疗法的发展产生积极的作用。

张澍教授在致辞中表示:“绿色”无射线植入起搏器一直以来都是医生的梦想,但受制于植入技术和起搏疗法的特殊性,无射线植入起搏器多年来都存在一定的难度。毫无疑问的是,无射线植入起搏器具有其独特的优势,尤其是针对某些特殊的患者,能够有效避免射线对患者的危害。随着超声成像技术和新型电生理标测技术的进步,在不远的将来,“绿色”无射线植入起搏器可能会成为一种新的趋势。

王伟教授表示:通常,起搏器植入需要在 X 光射线下进行,尤其是复杂的手术,例如 CRT。长时间的射线对医生和患者都会造成危害。目前房颤射频消融等电生理手术已经实现了绿色无射线,而起搏器在该领域属于起步阶段,可能还需要更长的时间来实现。目前,已经出现了多种无射线植入起搏器的

尝试,如使用 Carto、Ensite 等定位技术。这些尝试都值得学习和研究。王伟教授还回忆了多年前一位孕妇患者需要植入起搏器,考虑到 X 射线对于孕妇和胎儿的影响,最终采用 Ensite 辅助成功植入起搏器的经历。华教授认为,随着技术的不断发展,将来,如果无射线能在起搏及 CRT 植入中得到更广泛的应用,那么将为患者带来更大的获益,同时也保障医护人员的健康。

会上,顾敏教授通过《KODEX-EPD 指导下希氏束起搏一例》介绍了全球首例使用 KODEX-EPD 系统进行希氏束起搏的病例。于晓红教授通过《Carto 指导下希氏束起搏+房室结消融 1 例》介绍了一名持续性房颤、射频消融术后复发、药物控制心率不佳、LVEF 短时间下降的 80 岁男性患者进行房室结消融加希氏束起搏的案例。华宝桐教授通过《NavX 三维引导下植入双腔起搏器》介绍了一名怀孕 37 周,三度房室传导阻滞的 27 岁女性患者案例。最后,杨燕华教授通过《超声辅助植入起搏器一例》介绍了一名怀孕 20 周,III 度房室传导阻滞伴心脏停搏最长 3.14 秒的 26 岁女性患者植入起搏器的病例。

最后,邹建刚教授为会议作总结,他感谢四位教授带来了非常有意义的病例,领略到了多种三维系统建模下、以及超声指导下植入心脏起搏器的创新方法和经验,给植入起搏器提供了一种全新的思路。无射线植入技术针对特殊患者具有非常大的优势,能够让患者和医生都避免 X 射线的危害,给起搏疗法的发展和临床应用提供了多样的选择和新的思路。

本报讯(通讯员 毛如林)近日,第十六届中国西部卒中介入会议(WASIC2020)在重庆举办。微创神通携 APOLLO 颅内动脉支架系统等症状性颅内动脉粥样硬化型狭窄专业解决方案参与大会,并在会上协办多场学术论坛,为提升西部神经内科脑血管介入诊疗水平贡献力量。

在大会的“西部卒中介入学院-急性颅内大血管及功能小血管闭塞血运重建热点论坛”上,来自西南医科大学附属中医医院的刘天助教授带来题为“可回收支架在复杂急性颅内大血管闭塞中应用”的专题讲座。刘天助教授从神经介入领域的四大再通技术谈起,分享了目前主流的取栓支架种类、技术和经典临床病例。他总结道,使用取栓支架是血管再通的基本技术,各种技术相结合能实现更高的再通率。

在“高端对话:颅内外科 CTO 病变的再通技术与支持环节”中,青岛大学附属医院的张勇教授题为“颅内动脉 CTO 再通的关键性问题”的讲座。他从初次治疗 CTO 病例谈起,分享了治疗过程中的体验感受以及各类手术操作中的关键问题,特别是栓塞风险等临床医生关注的话题。成都市第五人民医院的王琰教授作“颅内动脉 CTO:材料选择”主题讲座,他表示“工欲善其事,必先利其器”,开通的第一步是材料的选择,并详细阐述从微导丝到支架的使用,强调颅内动脉非急性期闭塞是导致卒中复发的重要原因,在治疗时应确保“武器库”齐全、“弹药”充足。第三军医大学附属新桥医院的李凤利教授带来题为“从急性卒中血管内治疗看急性期支架治疗的可行性”的专题讲座,他阐述了急性期大血管闭塞的病变特点和变化,并提出“敏于其变”,治疗方式需要结合实际病例进行调整,他分享了在急性期支架成形术中分别使用 APOLLO 支架与自膨式支架的体验,表示两者在安全性、有效性方面并无明显差异,且球扩式支架更易操作,产生的血管通道更平滑,便于后续操作。

除了 APOLLO 症状性颅内动脉粥样硬化型狭窄专业解决方案,微创神通在神经介入治疗领域还拥有 ASAHI 微导丝通路解决方案、Fastrack 微导管通路解决方案、WILLIS 颅内动脉壁缺损型疾病治疗方案和 Tubridge 专业颅内动脉瘤血管重建方案等一体化解决方案。微创神通将持续优化产品性能,为患者和医生提供更优质的脑血管病介入治疗解决方案。

微创神通参加第十六届中国西部卒中介入会议(WASIC2020)

微创与嘉事堂签署战略合作协议

本报讯(通讯员 姚雯婷)近日,上海微创医疗器械(集团)有限公司(以下简称“微创”)与嘉事堂药业股份有限公司(以下简称“嘉事堂”)正式签署战略合作协议。微创大中华执行委员会主席、首席营销官彭博,中国冠脉全国营销资深副总裁蒋磊,中国冠脉区域营销高级副总裁黄河,中国冠脉区域营销高级副总裁赵亮,朱雀飞燕总经理王莉萍,骨科关节营销副总裁吴悠等微创高管与嘉事堂董事长续文利一行进行了交流,并共同出席签约仪式。彭博与续文利代表双方签署了合作协议。

嘉事堂作为中国光大集团股份公司所属的国有医药商业综合服务企业,业务涉及药品销售、医疗耗材、医药物流和连锁零售等板块。签署战略合作协议后,面对医疗器械流通领域的行业挑战和机遇,双方将发挥各自的品牌和业务网络优势,实现资源共享、优势互补,共同促



微创与嘉事堂战略合作合影

进产品与服务的延伸和发展;并充分投入各自优势和资源探索商业模式的创新,以顺应行业发展趋势并助力彼此强化和巩固市场竞争力。
嘉事堂董事长续文利一行在签约前参观

了微创集团总部“识我”医学工程体验中心,他表示,微创在 20 余年发展中取得的众多硕果和集团企业文化的力量令他印象深刻,也使他感受到微创在创新研发上的深厚积淀与雄厚实力。面对此次合作,续文利表示,无论是从业务层面还是从未来行业趋势而言,微创都是一个优秀的战略伙伴,双方主营业务具有较强的互补性,希望未来在产品和业务领域有更多合作空间。

在签约仪式上,微创大中华执行委员会主席、首席营销官彭博用法国作家大仲马在《基督山伯爵》中的名句“人类的全部智慧就包含在这四个字里面‘等待’和‘希望’”表达了对于此次合作的期待,他表示,希望双方深入探索更多合作模式与方式,以强强联合之势推动高端医疗器械的广泛应用和普及,助力产业高质量发展。

微创骨科产品成为江苏自贸区首批按医疗器械注册人制度获批上市产品

本报讯(通讯员 沈锋)近日,苏州微创骨科(集团)有限公司(以下简称“微创骨科集团”)旗下苏州脊柱微创医疗科技有限公司(以下简称“微创脊柱微创”)的空心螺钉和经皮椎体成形系统两款产品先后获批上市,成为中国(江苏)自由贸易试验区(以下简称“江苏自贸区”)首批按医疗器械注册人制度获批上市的产品。

此次获批的两款产品中,空心螺钉属于 III 类骨接合植入物,用于股骨胫骨折内固定;经皮椎体成形系统属于 II 类脊柱外科辅助器械,用于在椎体成形手术中与扩张球囊配套,作经皮穿刺、经皮接入通道建立和骨填充物质的输送用。根据《江苏省医疗器械注册人制度试点工作实施指南(试行)》,微创脊柱微创将委托苏州微创骨科医疗科技有限公司(以下简称“微创骨科”)生产上述两款产品。

微创脊柱微创和微创骨科同属于微创骨科集团,此次委托属于集团内委托。借助医疗器械注册人制度,微创骨科集团得以进一步优化资源并实行专业化分工,将把微创骨科作为集团制造中心,统一承接集团内各子公司生产制造任务,以减少设备重复投入,降低运营成本,使资源和精力更多地投入到产品的研发创新上。

按照医疗器械注册人制度规定,符合条件的医疗器械注册申请人可以单独申请注册证,然后委托给有资质和生产能力的生产企业,从而实现产品注册和生产许可的“松绑”,帮助注册人节省大量资本投入,极大提高了新产品的研发效率。

微创骨科集团成立于 2009 年,历经十几年的自主研发和对全球资源与市场的高效整合,实现了骨科业务的全球化运营。位于江苏自贸区的微创骨科中国总部是集研发、制造、物流、学术等功能为一体的骨科创新产业园。微创中国骨科总裁翁资欣表示:“受益于医疗器械注册人创新制度,微创骨科集团将继续整合内部优势资源,通过专注于提高产品研发和技术创新能力,合理配置创新要素,加快创新产品的推出和落地。”

微创举办第五届中国创新挑战赛(长三角区域一体化发展专题赛)暨第三届长三角国际创新挑战赛

本报讯(通讯员 郭雅靖)2020 年 9 月 12 日,由上海微创医疗器械(集团)有限公司(以下简称“微创”)联合国家技术转移东部中心共同主办的第五届中国创新挑战赛(长三角区域一体化发展专题赛)暨第三届长三角国际创新挑战赛微创专场——“Dr.X 医生医疗器械创新大赛”决赛在微创总部举行。本次大赛以“医工联合,加速医疗器械创新成果的转化”为主题,旨在通过比赛的形式打破临床与工程人员之间的壁垒,促进科技资源在医工间的合理流动,加速医疗器械创新成果的转化。微创商业发展与项目管理资深副总裁乐承筠博士、国家技术转移东部中心副总裁陈超等应邀出席,微创科技创新与新业态发展高级副总裁贺祥博士主持大赛。

乐承筠博士在致辞中表示,微创视创新为核心竞争力和企业生命发展线,始终致力于推动医工合作;过去一年里,公司积极助力构建“医生-企业-临床”的创新产业化闭环,并与多家医院合作共建概念验证中心,推动具有市场潜力的创新概念和临床创意从实验室走向市场。陈超在致辞中强调了本届大赛与企业深度合作的意义旨在实现科技成果和技术需求的精准对接,充

分发挥科技创新的支撑引领作用。

大会邀请来自教育部心血管介入器械工程中心、上海交通大学医学院附属瑞金医院、第二军医大学附属长征医院、上海交通大学附属胸科医院的 6 位临床专家担任临床评委组,邀请 8 位来自医疗器械企业的资深工程专家担任企业评委组,他们从“医”和“工”的不同视角对参赛队伍进行专业点评。决赛的 16 支队伍是从复旦大学附属华山医院、上海交通大学医学院附

属仁济医院等 10 家医院的 155 个临床创新需求方案中脱颖而出,涵盖康复、心血管、肿瘤、呼吸、泌尿、机器人等多个医疗领域。评委组经过路演、讨论和提问等环节,对各参赛队伍创意方案进行创新性、科学性、临床价值、技术风险、市场应用价值等五个维度的评估,最终来自同济大学附属同济医院《用于玻璃体腔植入的新型后置式青光眼引流阀》项目获得一等奖。本次决赛所有获奖者都有机会与企业技术团队进行合作,将创意方案进行转化。



大赛评委组与选手合影

微创朱雀飞燕参加 2020 中国县域健康大会

本报讯(通讯员 崔红梅)近日,以“健康中国 健康县域”为主题的中国县域健康大会在苏州举行,来自全国各地的 2000 余名医疗健康领域专家、学者、企业和政府代表参会,共同探讨县域医卫创新之路。上海微创医疗器械(集团)有限公司旗下朱雀飞燕(上海)医疗科技有限公司(以下简称“微创朱雀飞燕”)参加本次大会。

大会以县域医卫综合能力提升为导向,开设了近 20 个主题论坛,议题涵盖县域医改政策解读,优质医疗资源下沉县域路径,后疫情时代医院运营,现代医院管理制度等多个话题。大会开幕式上,中国工程院院士、中国县域医院院长联盟主席王陇德,江苏省卫健委副主任兰青,中国医学装备协会理事长赵自林,中国医药企业

管理协会名誉会长郭云沛,中国县域医院院长联盟执行主席、北京大学第一医院教授霍勇,国家卫健委规划发展与信息化司司长毛群安在开幕式上致辞。

此次大会还设立了“对话县域”环节,中国科学院院士、北京大学第六医院院长陆林,中国科学院院士、中国县域医院院长联盟联合主席葛均波,中国工程院院士、中国县域医院院长联盟联合主席王辰,中国工程院院士、中国县域医院院长联盟联合主席李兆申应邀从不同方面剖析县域医卫现状,把脉县域健康未来发展方向。

为了助力县域医院更快提升自身水平,并为县域医疗机构输送先进、适宜

的临床诊疗技术,赋能医院管理,大会上成立了“赋能县域品牌联盟”,微创朱雀飞燕作为首批成员加入该联盟。微创朱雀飞燕是微创集团实现一体化医疗解决方案的先锋队,通过整合配置集团现有产品和市场资源、不断拓展外部合作伙伴与新渠道,实现对基层空白医疗市场的开发,让更多微创化、智能化、精准化、远程化、普惠化的高端医疗产品与服务惠及基层医疗机构和患者。

微创朱雀飞燕总经理王莉萍表示:“我们将继续在赋能县域医疗机构的学科建设和诊疗解决方案等领域进行积极的探索,以实际行动为县域卫生和县域医院的建设做出贡献,助力‘健康中国’,最终实现‘有人家的地方就有飞燕’。”

微创骨科获评 2020 年度“大苏州最佳雇主”

本报讯(通讯员 闫潇)2020 大苏州最佳雇主颁奖盛典暨雇主品牌论坛于 8 月 20 日举行。苏州微创骨科学(集团)有限公司(以下简称“微创骨科”)从百余家中脱颖而出,获评此次颁奖典礼最高奖项“大苏州最佳雇主”。

大苏州最佳雇主品牌评选是目前苏州地区最具影响力和号召力的雇主品牌评选活动,由当地国资人力资源平台联合媒体、院校等共同推动,自 2013 年至今已连续举办 7 年,被视为苏州人才吸引力

权威榜单。今年的最佳雇主评选历时四个月,结合专家评审、员工调研、大众投票和品牌诊断等四大模块,从企业发展、企业文化、薪酬福利、员工关系等多个维度考察企业的发展状况。此次获奖是微创骨科继 2018 年和 2019 年获评的“大苏州最具发展潜力雇主”后,首次获得该榜单中最具分量的“大苏州最佳雇主”奖项。

微创骨科集团成立于 2009 年,历经十几年的自主研发和对全球资源与市场的高效整合,实现了骨科业务的全球化运

营。位于苏州工业园区的微创骨科中国总部是集研发、制造、物流、学术等功能为一体的骨科创新产业园。

去年 7 月,微创苏州仁寿堂教育培训中心和人社部重点人才培养基地骨科创新中心正式启用,为微创骨科与高校、科研机构、医生专家等交流与合作提供软硬件平台,其中,仁寿堂教育培训中心是国内为数不多的大规模、现代化医疗器械应用培训中心之一,占地面积达 8000 平方米,配备了先进的医学培训设施,可进一

步提升临床医务人员的技能,提高骨科植入手术的安全性。

目前,微创有 300 余个上市产品进入了全球逾万家医院,覆盖亚太、欧洲和美洲等主要地区,在全球平均每 6 秒就有一个微创的产品被使用,这些成绩的取得得益于员工奋斗与企业发展能够协同一致。微创骨科传承集团的创新基因,将持续致力于实现产学研合作、研发创新和智能制造的目标,为全球患者提供更好的一体化骨科疾病治疗解决方案。

微创入选“2020 上海民营企业百强”榜单

本报讯 在近日召开的“2020 上海百强企业发布会”上,上海微创医疗器械(集团)有限公司成功入选“上海民营企业 100 强”榜单。

2020 上海民营企业百强榜单以上海市民营企业 2019 年收入为主要依据,分析参考企业其他运营目标后最终由评委审核遴选而出。本次百强榜发布会由

上海市企业联合会、上海市企业家协会、上海市经济团体联合会和解放日报社联合主办。除了 2020 上海企业 100 强主榜单,上海民营企业 100 强之外,上海制造业企业 100 强、上海服务业企业 100 强、上海民营制造业企业 100 强、上海民营服务业企业 100 强和上海百强成长企业 50 强排行榜等也同时发布。

作为一家上海本土的创新医疗器械企业,微创在 22 年间坚持创新研发,产品线不断丰富,技术不断提升,从只有几张办公桌的创业公司,成长为拥有全球布局的集团化企业。微创的产品目前已经进入全球 80 多个国家的万余家医院,平均每 6 秒,就有一个微创的产品用于救治患者或帮助孕育新生命。

心肺医疗全资子公司蓝脉医疗研发项目连获国家级、上海市重点项目立项

本报讯 近日,上海微创心肺医疗科技(集团)股份有限公司(以下简称“心肺医疗”)全资子公司上海蓝脉医疗科技有限公司(以下简称“蓝脉医疗”)申报的《静脉支架系统的开发与应用》项目分别获得科技部国家重点研发计划“科技助力经济 2020”重点专项、上海市 2020 年度“科技创新行动计划”科技型中小企业技术创新资金项目。蓝脉医疗自成立以来首次获得重点项目支持,这对于加快公司研发创新步伐和拓宽研发经费渠道具有积极意义。

国家重点研发计划,是由科技部原来的“973 计划”(国家重点基础研究发展计划)、“863 计划”(国家高技术研究发展

计划)等科研专项整合而成,主要针对产业核心竞争力、整体自主创新能力和国家安全的战略性、基础性、前瞻性重大科学问题、重大共性关键技术和产品,为国民经济和社会发展的主要领域提供持续性支撑和引领。

经申报、遴选推荐、公示和科技部审核同意,《静脉支架系统的开发与应用》等上海市 50 个项目被予以立项支持。同时,该项目也完全符合了上海市 2020 年度“科技创新行动计划”科技型中小企业技术创新资金项目的申报条件:推进实施创新驱动发展战略,加快上海建设具有全球影响力的科技创新中心。此次项目顺利获批,标志着公司跻身于国

家重大研究任务的承担队伍之中,进一步彰显了公司的研发创新能力。

蓝脉医疗主导的《静脉支架系统的开发与应用》项目,是开发一种用于治疗髂静脉受压综合征的医疗器械,旨在解决髂股静脉狭窄或闭塞病变引起的下肢静脉血液回流受阻,甚至引起下肢水肿及其他相关症状等临床问题,对髂静脉狭窄或闭塞的疾病患者来说是一种安全有效并能保持长期通畅的治疗方式。项目成果投入实际应用后,将推动静脉支架系统的国产化和产业化,同时对提升国内医疗水平、降低国民医疗费用负担、带动相关产业的发展具有极其重要的意义。

和科学普及融合示范基地
微创获评浦东新区「科技创新」

本报讯 近日,以“科技战疫,创新引领”为主题的 2020 浦东新区科技节召开,全面展现浦东科技成就和科技战疫贡献。开幕式上,浦东新区政协副主席、科经委主任唐石青为全国首创“科技创新和科学普及融合示范基地”(以下简称“双科基地”)授牌。

双科基地是浦东新区为进一步贯彻落实习近平总书记关于“科技创新、科学普及是实现创新发展的两翼,要把科学普及放在与科技创新同等重要的位置”重要讲话精神的举措,旨在广泛发动科研院所、科技型中小企业、高校等创新主体投入科普事业,促进最新的科学发现和技术创新成果向公众传播,让科技成果惠及大众。获得首批“双科基地”荣誉称号的企业包括上海光源、国家蛋白质科学研究(上海)设施、中国科学技术大学上海研究院(上海中科量子工程卓越中心)、上海海洋大学(深渊科学与技术研究中心)、上海微创医疗器械(集团)有限公司五家公司,微创是唯一入选的民营企业。

微创召开第三次党员代表大会,选举产生第三届微创党委



本报讯(通讯员 武金田)2020 年 9 月 11 日,中共上海微创医疗器械(集团)有限公司委员会第三次代表大会在集团总部召开。会议审议通过第二届中共上海微创医疗器械(集团)有限公司委员会工作报告,选举产生由 7 名委员组成的第三届中共上海微创医疗器械(集团)有限公司委员会。张江科学城综合党委专职

副书记陆勤、副书记陈立雄、微创产品注册兼物业执行副总裁徐益民等出席会议并讲话。

大会在庄严的国歌声中拉开帷幕,会议由主席团执行主席刘祥坤主持,微创党委 105 名党代表出席会议。第二届微创党委书记张焯作《守初心 担使命》的工

作报告,从“强化理论武装,筑牢信念基石”,“加强基层组织建设,夯实党建工作基础”,“坚持‘创新’工作理念,助力企业建功立业”等方面回顾和总结了微创党委五年来的党建工作;从“以‘服务’为宗旨,建设党群服务新体系”,“以‘引领’为目标,打造党建赋能新格局”,“以‘理念’为先导,拓展企业党建新内涵”进行思考和展望未来党建工作需要努力方面。微创党委将继续以“习近平新时代中国特色社会主义思想”为指引,紧紧围绕企业党建、企业发展、做好服务,争做科技创新的先行者,初心不变,奋斗不止。

按照《党章》,大会审议并一致通过了选举办法和大会选举总监票人、计票人。经无记名投票方式,差额选举产生第三届微创医疗党委委员:刘祥坤、高宾、王家寅、卢惠娜、朱佳蕾、马晓曼、武金田。

微创产品注册兼物业执行副总裁、第一届党委书记徐益民在会上肯定了第二届

党委的工作,表示,近年的党建工作充分提升了微创党委的影响力和凝聚力,他也对年轻化和高学历化的第三届委员充满信心,希望他们百尺竿头更进一步,持续提升微创党建的核心竞争力。

张江科学城综合党委副书记陆勤在会上作讲话,他对当选的委员表示祝贺,张江科学城当前正在全力推进五个一批建设,从要学思践悟新思想,切实增强做好党建助力企业发展的责任感使命感;不断严密党的组织体系,确保公司党组织与企业同步发展;要紧紧围绕国家战略,在服务保障企业发展上再立新功等三方面努力开创张江科学城“两新”党建工作新局面,为打造世界一流的科学城提供坚实的政治保证和组织保障。

大会在《国际歌》声中胜利闭幕。随后第三届微创党委委员会召开第一次全体会议,新当选 7 名委员出席会议,通过无记名差额选举,选举刘祥坤为党委书记,高宾为党委副书记。



跨国项目中外部项目 相关方管理协作有感

文 / 张之轩

随着项目定义的打开,项目资源的工具化商品化使得越来越多的项目不再局限于企业自身。在项目活动的过程中,项目经理除了需要承担传统模式中企业内部的整合、分配、调度外,会有更多的机会需要将外部资源乃至跨国资源(上至企业间、国际间的合作共享;下至测试、咨询机构的委托)识别定义成为项目相关方,并规划管理其在项目中的参与。

项目中的每个相关方不同程度地对项目施加积极或消极的影响。在相关方角色明确的情况下,如何分析相关方对项目和相关方的期望和评估其影响,并制定合适的管理策略来有效调动资源参与项目决策和执行,评估他们对项目或受项目影响的程度,也是项目经理需要面临的挑战。

区别于企业内部成熟的团队协作,外部资源在产品本身、企业基本的工作体系

模式乃至跨国项目中与项目主体国家的语言、文化上都可能存在差异。此时项目经理需要思考如何在整个项目初始阶段建立与外部相关方的互动,尽快将内部需求和期望转化通用的,能为外部相关方理解、熟悉的语言;如何在后续的项目进程中持续保持与外部相关方长期的互动并带动其参与,使外部资源能有效地作用于项目上。

在项目开启后,为了开展及时且高效的讨论及决策,一个适应型团队需要直接且频繁地与相关方进行互动,在动态的共创过程中交换信息,实现相关方更高的参与度。这种交互参与有利于降低风险、建立信任和尽早在必必要时做出项目调整,从而节约时间及成本,提高项目成功的可能性。项目经理在其中就需要承担更多组织职责,掌握内外部信息往来,带动任务交互的节奏。

以新增市场项目注册阶段的外部咨询

为例,咨询机构在项目前期对于产品往往只有本土市场上竞品的概念,对于更细节的产品信息、历史开发和验证过程、体系流程控制等可能都不了解;企业对于目标市场的监管要求、审查习惯、甚至某些约定俗成的经验共识可能也不熟悉。为使大量的信息在项目启动后的短时间内完成通透,链接双方关系,识别潜在问题,使与项目有关的问题尽快浮现,项目经理需要加快组织内部和组织之间的信息分享。从个人经验来看,沟通模式的建立是整个外部资源使用的大前提:科技化便捷的现代化沟通方式下通过电子或媒体技术进行虚拟小组讨论,来分享想法和分析数据;使用国际通用的产品标准、方法、管理概念语言,甚至使用常用的项目工具加快前期的磨合,建立交互基础,这在项目前期是一个必要的过程。

在项目推进的过程中,项目经理仍需要不断更新交互状态,按照后续的任务节

点对相关方进行引导,沟通项目计划和潜在变更,反映新的需求;获取、确认他们在项目中的角色和进度,谈判和沟通双方的期望;同时需要处理与相关方管理有关的任何风险或潜在关注点,预测相关方可能在未来引发的问题。

同样以新增市场项目的注册阶段的外部咨询为例,在产品带入当地法规要求的过程中,现有产品验证评价状态和当地审查要求的差异会逐渐浮现。一个优质外部咨询可能会主动地评估差异带来的风险并及时示警,但不排除项目经理需要明确要求此项工作才能得到合理的反馈。这种差异将带来差异解读、沟通核实、风险评估、内部应对计划等多项分析,并直接影响项目进度及计划。如这种差异是在项目过程中被动触发,而非项目主体和外部相关方在交互中主动识别,项目原本的节奏可能就就此打乱,对整体进度造成影响。

总而言之,项目经理在项目进程中如何有效地整合内外部项目相关方的沟通配合,完成项目的推进是一个需要累积的过程。除了从外部相关方参与角度考虑外,内部团队其实也是每个项目中至关重要的相关方。一个成功的项目经理背后必定有一个成熟团队,内部的支持和理解是项目成功的“底气”和助力,只有“内外兼修”,才能推动项目向积极的方向前进。



答复专利审查意见经验之谈

文 / 钱凯

近年来我国专利申请量已经跃居世界前列,现在对专利质量要求的呼声也越来越强。国家知识产权局抓紧了专利授权的门槛,发明专利授权率也一路下滑。根据最近的统计数据,2020年前五个月中国发明专利的授权率仅为38.20%。大量的专利申请都倒在专利审查员发出的审查意见通知书之下。

如何在逆境中提高发明专利的授权率,高质量完成答复专利审查意见是关键。与此同时,答复审查意见的过程也是通过与审查员来往切磋获得稳定的专利权的保证。笔者根据自己多年的答复经验,总结了以下几条供大家参考:

(一)搭建团队胜于单干

很多专利工作者比较喜欢自己单枪匹马完成审查意见的答复,对此我表示不认同,这样做虽然看似可以节约时间提升效率,但是无法真正地传达出发明人的意图,可能导致以偏概全。一个好的审查意见答复,必须要以团队的形式来完成,这个团队包括发明人,知识产权顾问,代理师,在其中每个人都要担负不同的责任。

知识产权顾问是团队的灵魂,需要在答复意见的不同阶段担负不同的角色:在收到审查意见通知书的时候,承担组织者的角色,需要先根据审查意见的结论评估答复的难易程度,确定团队成员;在审查意见讨论中,作为启发者,启发发明人从多个角度挖掘对比文件和专利申请之间的区别,作为审查员,评估每个区别点的授权前景,作为管理者,评估修改后的权利要求保护范围是否合适;在答复审查意见定稿时,需要作为审核者,确认争辩点描述是否完备、准确。

发明人是团队的基石,需要提出对比文件和专利申请之间在技术上的区别之

处,需要协助知识产权顾问从众多的区别点中选择最合适的争辩点。

代理师是团队重要成员,需要积极参与审查意见讨论,准确理解争辩点,并根据答复意见讨论结果,完成答复审查意见成稿。

审查意见答复既是一个技术问题,又是一个法律问题。获得高质量的专利,需要发明人提供准确的技术区别,也需要知识产权顾问分辨这些区别中哪些是能为合适的争辩点,更需要代理师能准确地以法言法语来称述。这需要团队协作。

(二)善于与审查员沟通

很多专利工作者潜意识将审查员作为管理者的角色,在答复审查意见过程中抵触、不愿意与审查员做口头沟通。我认为这个观点需要改变,在专利授权过程中,审查员是合作伙伴,配合我们将专利申请修改以满足法律法规规定的授权要求。在这过程中,与审查员沟通可以帮助我们更快的完成专利授权。如《专利审查指南》第八章4.13部分规定“在实质审查过程中,审查员与申请人可以就发明和现有技术的理解、申请文件中存在的问题等进行电话讨论,可以通过视频会议、电子邮件等其他方式与申请人进行讨论。”这说明,国家知识产权局鼓励审查员和申请人做书面之外的沟通。我们应该充分利用这些手段充分理解审查员的观点,表达我们的想法,使专利申请能高质量的授权。

例如在一件快速审查的专利申请中,专利审查员发出的第一次审查意见指出了三件对比文件的结合能破坏独立权利要求的创造性。在完成审查意见答复后,笔者再次对答复文件进行评估,斟酌再三后认为争辩点的理由说服力不足,于是与审查员就争辩点进行了电话沟通。开

始时审查员还是坚持她的观点,但是按照我们的争辩思路和她沟通后,审查员经过内部讨论给了一个合适的保护范围。这样不仅使审查员更加准确地理解我们的观点,而且避免了第二次审查意见,加快了专利审查的进度。

此外,通过电话沟通可以了解审查员真实的想法。在另一起专利申请的案例中,审查意见通知书指出了独立权利要求没有创造性,但是对独权创造性的具体评价过程模糊,这让我们意识到审查员并没有对独权的创造性进行彻底地否定。通过与审查员电话沟通,才了解审查员真实的想法是认为独权保护范围过大,需要做进一步的限定。在经过评估后,我们限制了权利要求范围,专利获得了授权。

(三)善于利用对比文件之外的文献来完成审查意见答复

有很多专利工作者在完成答复审查意见时,拘泥于审查员提供的对比文件,认为在审查员圈定的范围内完成答复不会出现意外情况。但是这样会被审查员的思路所束缚,专利申请无法得到期望的效果。下面分别以笔者遇到的两个案例来进一步分享。

某专利保护一种骨损伤修复固定器械,该骨损伤修复固定器械包括特定种类的交联型可降解材料。审查员在检索时找到一件专利申请作为对比文件,该专利申请公开了一种具有形状记忆的医用外固定材料,该材料也包括类似的聚合物和交联剂,据此审查员认为对比文件破坏了专利申请的新颖性。如果按照正常的思路来答复,需要从专利申请、对比文件中去找两者的区别之处,是否能答辩成功完全指望对比文件和专利申请的说明书描述丰富程度。而我们在答复审查意见的时候,引入了国标《GB 4234 外科

植入物 不锈钢》、《ISO5832-3 外科植入物 金属材料》以及行业标准《YY 0019 骨接合植入物 金属髓内针》来阐述两者的力学强度不同的要求,进而证明本领域技术人员不会从拉伸强度为20-40 MPa的对比文件中受到启发得到制备拉伸强度高于其10倍的产品;另外一方面,我们引入了原食药监局颁布的《医疗器械分类目录》,证明对比文件相关的产品为二类医疗器械,而本发明申请对应的产品术语三类医疗器械,两者根本不属于同一技术领域。最终我们说服了审查员,专利申请获得了授权。

以上案例中通过行业标准以及行政管理部门的规章文件来证明对比文件和专利申请之间的区别,完成关于新颖性、创造性的答复。

答复审查意见的过程,是一个帮助审查员理解专利申请的过程。在这过程中,需要针对审查员提出的对比文件做出解释说明,但是在必要时也可以运用其他的文献来进一步帮助审查员答疑解惑。下面一个案例中,通过对比文件之外的文件来完成公开不充分的审查意见答复。

某欧洲申请保护一种生物材料的制备方法,在制备方法中需要涉及鞣胶(tannin extract)。审查员从字面理解 tannin extract 是鞣酸的提取物,组成成分不清楚,因此 tannin extract 是不清楚的概念。而鞣胶实际上是一种普通商品,但是如何证明这点比较谈何容易。如果按照正常的答复方法很难去争辩,需要提供大量的商品销售,生产厂家的证据来佐证。而我们在答复审查意见的过程中,幸运地找到了原国家林业部颁布的多种鞣胶的行业标准。产品标准的存在,强有力地证明 tannin extract 不仅是一种提取物的统称,也是一种商品名。最终我们的观点也被审查员认可。

结语:答复专利审查意见的过程中既充满了争锋相对的过招,又可以从中看出技术和法律思想火花的碰撞。既离不开发明人以敏锐的视角分辨与现有技术的区别,也离不开知识产权顾问创新性的思考过程,才能突破审查员及专利法律法规的限制,让专利申请获得授权。

生活微态度

一个时代的终结

——百年品牌与市场 and 时代的赛跑

文 / 袁方舟

2020年7月8日，上海正苦熬着绵绵阴雨。太平洋另一端，无数美国人和企业身处新冠疫情的震中，头顶虽无梅雨，但也已数月不见转晴的迹象。此时，一条新闻越过大洋从手机屏上方袭来：“两百年传奇绅士品牌 Brooks Brothers 提出破产保护申请”。打开推送，经过几分钟合不上嘴的难以置信后，我叹一口气：一个时代还是要终结了。

感慨并非空穴来风。世界各地有庞大的 Brooks Brothers 忠实爱好者群体。纵使欧洲有更深厚的绅装传统，也不影响这种 all-American 风格在两个世纪里开辟出自己的天地。追随者们相信这个品牌背后承载的骄傲历史和风格定型足以让他成为老传少、少传小的永恒经典。

1850年，美国第一位本土西服商 Henry Sands Brooks 的四个儿子正式接手了家族生意，将之改名为 Brooks Brothers，开启了这家两百年企业的传奇旅程。如果 Brooks Brothers 有一份履历，那它最早的成就是 1849 年推出了成衣西装，从而打破了西装定制的传统。这一发明本身就充满了美国味：当时的美国人身处淘金热和工业化的经济大浪中，他们难以忍受坐下来慢慢订一套西装的蹉跎；而跑去 Brooks 门店买一件高性价比的成衣西装、出门即套上，最能解决这些大忙人的烦恼。这逐渐奠定了西装行业不可逆的转型——成衣成为习以为常，定制反而成了更小众的趣味。

这一创举敲开了广阔的新市场，但 Brooks Brothers 的经典塑造史没有就此结束，半个世纪后它再一次对经典服饰进行实用性改良。1896年，Brooks 家族的第三代传人约翰正在英国观赏马球比赛，敏锐地注意到球员们领尖都被扣在衬衫上 (buttoned down)，以防领子被大风吹翻起来而妨碍表现。他将这个灵感带回纽约，推出第一批 button-down shirt，即领口有小纽扣、可用来固定领子的衬衫——如今被无数制造商复刻，成为男士衣橱的基本款之一。有人说 button-down shirt 是“世界上被仿制最多的衣服”，多到鲜有人知道 Brooks 是它的发明者。而进入 20 世纪后，Brooks 仍在推陈出新，反向英式条纹领带、袋型西服、驼色马球大衣、马德拉斯格纹等无数成为日后经典的设计不胜枚举。

另一项不可思议的成就，是“总统爱用”的独有口碑。历史上 45 位美国总统中，远至林肯、罗斯福，近到克林顿、奥巴马，Brooks Brothers 共为 41 位提供过行头。南北战争结束后不久的 1865 年 4 月 14 日，亚伯拉罕·林肯在剧院前排被南方支持者枪杀。他倒在了一件只穿了两周的 Brooks 定制长风衣中。人们在整理遗物时打开这件

风衣，发现里衬上赫然绣着一只美国老鹰，下方写着：“共同的国家，共同的命运”，诠释了我为保护联邦一统而殚精竭虑的领袖生涯。大约一个世纪后，约翰·菲茨杰拉德·肯尼迪与杰奎琳的婚礼上，年轻的他定制了 Brooks 的绅士雨伞作为礼物送给每一位伴郎。当选后，以口才见长的肯尼迪无数次站在演讲台上，身着 Brooks 的双扣西服，胸前系着 Brooks 标志性的斜纹领带，留下了英气逼人的经典形象。品牌的粉丝中还有老罗斯福、艾森豪威尔、尼克松……Brooks 从不站党派立场，百年如一日地在背后雕刻着一代代美国总统形象。

在 20 世纪黄金时代的好莱坞电影中，Brooks Brothers 也从不缺席。从《华尔街》、《广告狂人》到《伟大的盖茨比》中的商业大佬、从《闻香识女人》到《绯闻女孩》中的常春藤学生、《珍珠港》中的本·阿弗莱克、《激辩风云》中的丹泽尔·华盛顿……Brooks 西服套装几乎统治了好莱坞的荧幕时间。难怪《纽约时报》曾评价：“Brooks Brothers 一度化身成了东海岸、肯尼迪式成功人生的符号。”Vox Sartoria 的评论员更将 Brooks 著名的袋型西服与美国历史本身画了等号：“这件西服将美国人引进咆哮的 20 年代，沉浸在喧嚣的爵士俱乐部，又穿过黑暗的大萧条时期，踏进二战后大发展中的高校校园，一路走到今日。”

历数了这些成就，Brooks Brothers 拥有庞大爱好者基础的缘由已经显而易见，却也让它今年的破产新闻显得更加不可思议：这个品牌坐拥这么多足以代表美国风格的创新产品，在世界范围内网罗了无数爱好者，何以被疫情一记猛推就不行了？

有人说，Brooks 太不接地气了，导致它从未获得足够的市场份额。的确，80 年代前的 Brooks 一直是这个国家精英们的衣橱，而不是普罗大众的，再加上绅装并非快销品，直到 1971 年，Brooks 在美国仅拥有 11 家门店。80 年代初收购了 Brooks 的 Marks & Spencer 集团为它开拓了大规模扩张的新航向，但现在看来却为时已晚。大众市场上，早已有众多对手以更好的性价比提供着相同风格的产品，它无法依靠传奇品牌形象在市场上闲庭信步，不得不下场与后起之秀们“肉搏”。其中最好的例子就是常春藤风格的 J. Press，一个完全从 Brooks 成功的高校风格中汲取款式灵感、却成功踢开了“宗师”而成为风格代言人的后起品牌。

2001 年，当 Marks & Spencer 集团将 Brooks Brothers 转卖给 Retail Brand Alliance (零售品牌联盟) 时，它已经成功将品牌的世界布局扩充到了 155 家专属门店

和奥特莱斯。而新东家继承了扩张策略，将门店数量扩充到了 500 家。但决策者们没有预见日后的租金疯涨，急功近利地将 Brooks 绑定在了一个个极其复杂的店铺租约上，眼看着赤字的门店拖垮整体经营表现。为了填补缺口，品牌调整了自己的产品线，腾出大面积的店面空间来放置时下流行的衣服款式；并开发出诸多免烫、免洗的入门级产品；“三件衬衫 199 美元”之类的折扣策略越用越频繁，直到打折季和非打折季已经界限不清。而品牌本身的形象也被这个策略消磨殆尽。近 10 年来，Brooks 在美国本土被降维到了 Suit-supply 和 UNTUCKit 等入门级品牌的赛道上，而他们在年轻化的市场中显然更游刃有余。在中国，很多消费者知其名却不知道品牌的历史意义，只是将它当做了一个美国的、肩总是有点阔过头的商务休闲选项而已。因此，爱好者们反而会说，Brooks 的问题其实是太接地气了。他们现在更愿意转向坚持精品和传统路线的品牌。

这些价格策略争取到的现金流却是杯水车薪。品牌的定位就这样在“高不成低不就”的窘境中越来越失焦。雪上加霜的是，美国本土的制造业在近二十年一路衰落，使得 Brooks 坚持美国本土生产的战略也变得难以维系。品牌从行业榜样坠落成了行业教训——一个中端市场定位下门店扩张失控的教训。

但这些并不是 Brooks 独有的难题，真正击垮它的是时代的步伐。上个世纪以来的服饰文化发生了大浪淘沙，大众领域个性化、休闲化趋势无法逆转。熟稔绅士的规矩不再是成熟男士的常识，近十年来的商业领袖多出自互联网行业和创新领域，当乔布斯和扎克伯格穿着素色 T 恤和休闲裤走上演讲台时，传统西服的“古董”标签再难摘下。作为一家坚守西服文化的百年老店，Brooks 在大浪中站稳脚跟已经不易，但主流服饰文化的变化速度如终究让品牌追赶无力。

仅仅两年前，曼哈顿著名的林肯中心里，上千名宾客觥筹交错纪念 Brooks Brothers 诞辰 200 周年。当时的 CEO Claudio del Vecchio 对《纽约时报》记者说：“我要做的是打造好它的文化，超越其商业经营的文化。这样才能保证我的接班人们难以把它搞砸。”这一切都恍如昨日，疫情并不为百年品牌设置特殊待遇。我们很难想象破产的决定背后无数的尝试、努力和不甘，但这个时代似乎不想再等 Brooks 了。8 月上旬，有报道称 Simon Property Group 和 Authentic Brands Group 两大集团会以 3.25 亿美元出手收购 Brooks，并承诺继续运营品牌仅存的 125 加全球门店。这让 Brooks



的爱好者们或悲或喜。Brooks 虽然有了一线生机，但他们也知道这两大集团在最近几年秃鹫并购了多家不景气的零售商，包括去年对快时尚巨头 Forever21 和著名高级时装零售商 Barneys 的高调收购。作为一个以运作商标许可闻名的企业，ABG 目前的策略往往是极限利用被收购方的品牌价值。在这样的新东家门下，Brooks 的品牌价值会被更激进地消耗掉吗？我们只能在担忧中祈祷奇迹出现。喧嚣过后回头看，或许 Brooks 早就应该定义好属于自己的那片领域，为自己的爱好者们提供一枚纯正的美国黄金时期“时间胶囊”，才是持续经营、维护品牌的良方。然而，细致呵护一个小众市场、而对外的广大世界没有任何野心，本身就不是很“美国”。也许这才是冰山下真正的难题。

参考资料

Derek Guy, 博客文“Lamb Chopped: The Story Behind Brooks Brothers' Bankruptcy”.
<https://dieworkwear.com/2020/07/17/lamb-chopped-the-story-behind-brooks-brothers-bankruptcy/>

voxsartoria, “My Capsule History of the American ‘Sack’ Suit”.
<https://voxsartoria.com/post/30529685103/my-capsule-history-of-the-american-sack-suit>

Brooks Brothers 官网, “202 Years of Brooks Brothers”.
<https://www.brooksbrothers.com/about-us/about-us,default.pg.html>

CNBC, “Storied apparel brand Brooks Brothers files for bankruptcy as it seeks a buyer and closes dozens of stores”.
<https://www.cnbc.com/2020/07/08/brooks-brothers-files-for-bankruptcy-as-it-seeks-buyer-closes-stores.html>

纽约时报, “Brooks Brothers, Founded in 1818, Files for Bankruptcy”.
<https://www.nytimes.com/2020/07/08/business/brooks-brothers-chapter-11-bankruptcy.html>

纽约时报, “Bankrupt Brooks Brothers Finds a Buyer”.
<https://www.nytimes.com/2020/08/12/business/brooks-brothers-sale-authentic-brands.html>

微创妇联举办夏季插花讲座

本报讯(通讯员 蔡雅萌)近日,微创妇联在位于上海国际医学园区医谷园的公司举办了夏季插花讲座及制作体验,受到了热烈的反响,一百余名员工积极报名参加活动。活动中,讲师以夏季花材为主体,结合花事讲解、花艺创作、花朝节的背景介绍等娓娓道来,并展示了各种花道作品,每位员工都亲手完成了一份夏季插花作品。

微创志愿者服务队开展“树新风、扬正气、促和谐”张江镇孙桥社区公益行志愿服务

本报讯(通讯员 陆秀英)近日,微创志愿者服务队参加“树新风、扬正气、促和谐”张江镇孙桥社区公益行——“相约新丰 逐梦前行”乡村趣味游的卡点和道路指引等志愿服务,助力志愿公益、履行社会责任。



微创读书室

读《你当像鸟飞往你的山》：教育的本质是唤醒

文 / 王晓康

出生于 1986 年的作者塔拉·韦斯特弗 (Tara Westover) 有一段颇具传奇色彩的人生。作为一个虔诚到近乎极端的摩门教家庭女儿,塔拉在 17 岁之前从未去过正规的学校,她的生活中充斥着来自哥哥的暴力、对自我的否定以及不可名状的恐惧。正是人生前 17 年如此压抑的经历,才让塔拉后来的求学之路成为一段传奇。她在早一步走出家庭桎梏、接受大学教育的哥哥泰勒的影响与帮助下,通过自学考取了杨百翰大学,继而又先后获得了剑桥大学哲学硕士学位、历史学博士学位。她将自己的故事写进处女作《你当像鸟飞往你的山》。2018 年出版后第一周,这本书就登上了《纽约时报》畅销榜并蝉联冠军 80 余周;塔拉也因此在次年被《时代周刊》评为“年度影响力人物”。

关于教育

“你当像鸟飞往你的山 (Flee as a bird to your mountain)”,出自《圣经·诗篇》。《圣经》是塔拉人生前 17 年间为数不多的用于学习阅读与写作的书本,而这句话本身具备了“逃离”与“找到新的信仰”的双重含义,与塔拉逃离故乡的山峰,像飞鸟一样寻求教育不谋而合。或许正是因为精神内核的共通,这句话最终成为作者钦定的中文版书名。

塔拉·韦斯特弗曾在接受《福布斯杂志》访谈时这样解释教育对自己的意义——教育意味着获得不同的视角,理解不同的人、经历和历史。接受教育,

但不要让你的教育僵化成傲慢。教育应该是思想的拓展,同理心的深化,视野的开阔。教育不应该使你的偏见变得更顽固。如果人们受过教育,他们应该变得不那么确定,而不是更确定。他们应该多听,少说,对差异满怀激情,热爱那些不同于他们的想法。这些,才是作者在那些或戏剧化、或传奇般跌宕起伏的生活背后,感受到并希望传递给读者的。

我们总是会知识改变命运,但知识或者说教育,对个体产生的最根本的改变在于心态、眼界以及思考的方式。塔拉说,她在故事中提及的教育并非狭义上的职业培训,而是广义上的自我创造。放眼现在世界,教育从未像如今这样受到重视,但也从未像如今这样充满了焦虑、功利、攀比与浮躁。正如塔拉所担心的那样,随着教育的普及,我们对教育的观念却日益狭隘,注重技能多过注重思考。教育是工作的敲门砖,是成功的起点;但教育更是苏格拉底所说的唤醒内心,是把知识转变为智慧的能力。

关于爱

教育改变了塔拉的人生,但也在她与家人之间划出难以修复的深深裂痕。她已不是当初那个被父亲养大的孩子,但父亲依然是那个养育了她的父亲。塔拉在接受采访时曾说:“我们成长在各自的家里,被塑造造成既定的模样,我们总以为能够摆脱束缚,重新塑造自己。可一旦我们

回到旧的环境,又会回到死循环。”她从不否认爱自己的家人,她也知道父亲爱她,但当她经历了一次又一次对家人的震惊与失望,并在走出那座大山,走向更广阔的天地之后,逐渐学会了不被眼下发生的事所局限,而是变换一种角度去看待自己的生活。她逐渐意识到,爱的真谛是交还给你所爱的人自我选择的权利。如果试图以爱的名义控制和改变他人,这种爱就变味了。

当塔拉决定不再遵从父亲为自己设定的框架而活,去寻找并接受真正的自我时,她才彻底完成了独立个体的转变。前不久,某个火爆的网络小组曾发起类似活动,10 万多位网友反思并记录下成长过程中与父母在观念、思维上的冲突,他们想要实现的目的并非抱怨与控诉,更多地是思考过去、认识自己,然后放下过往的包袱,更好地拥抱未来。

家庭终究是我们心中一块难以厘清是非对错的所在,有时它给你温暖,有时它令你刺痛。尽管观念不同,立场相左,爱却始终存在,无法割舍。塔拉在奥普拉的节目上说:“你可以爱一个人,但仍然选择和他说再见;你可以想念一个人,但仍然庆幸他不在你的生命中。获得的和失去的同等重要,她感激这个教育打开的新世界,却也还在努力寻找一条回家的路。”

关于阅读体验

《你当像鸟飞往你的山》是一本文笔非常

流畅的作品,但就一本自传类作品而言,太过“小说式”的语言让人对这些经历的真实性产生怀疑。

作者关于家庭经济状况、父亲的极端观点的描写,甚至略显矛盾。书出版之后,作者的哥哥泰勒——给了她最初的音乐启蒙,鼓励她完成高中学业并参加大学考试的那位哥哥,在亚马逊上写过一篇书评,希望可以提供一个两方都能接受的客观视角,让书里的主要人物更“人性化”,因为当我们很不赞同一个人的观点的时候,我们通常会“妖魔化”这些人。他不否认塔拉所叙述的是她所认为的真实,但就自己的个人经历而言,他觉得自己的家庭并没有书中记录的那么夸张。

当然,这并不是说塔拉在书里经历的那些事情都是虚构的,但也许我们可以更加独立地思考这些经历,并形成自己的判断。对于她的读者而言,也需要明白一个道理,没有任何一个人说的话是绝对准确的。

一千个人心中有一千个哈姆雷特,也许这句话还需要加上一个定语——一千个独立的人心中有一千个哈姆雷特。我相信,每个人在阅读《你当像鸟飞往你的山》时都会有不同的体验,但如果合上封面之后,能明白独立思考的意义,能对于生活、对于人生有更开阔的视野,对于不同于自己的想法能有更开放的心态,那么就是有意义的。

MicroPort 微创

一个属于患者和医生的品牌
The Patient always comes first

远景
建设一个以人为本的新兴高科技医疗超级集群

使命
提供能延长和重塑生命的可普惠化真善美方案

初心
帮助亿万地球人健康地越过 115 岁生命线

在全球,平均每  秒,就有一个微创® 的产品用于救治患者生命或改善其生活品质或用于帮助其催生新的生命。

纪念微创医疗科学有限公司 (股份代号: 00853)
于香港联合交易所主板上市 **10** 周年!
(2010.9.24-2020.9.24)

www.microport.com



扫一扫,关注微创® 公众号