

# 微创时代

## MicroPort Gazette

NO.2

总第72期

总编 常兆华

主编 张焯

执行主编 刘思思

主办：上海微创医疗器械(集团)有限公司

远景：以人为本在以微创为代的高科技医学领域建设一个属于患者的全球化领先医疗集团

## 微创 Firehawk 靶向洗脱支架(TES)于中国获准上市

本报讯 中国,上海—2014年1月28日—上海微创医疗器械(集团)有限公司(以下简称“微创”)自主研发的第三代药物支架 Firehawk 冠脉雷帕霉素靶向洗脱支架系统(以下简称“Firehawk”)获得了国家食品药品监督管理总局(CFDA)的上市批准。Firehawk 是微创继 Firebird 和 Firebird2 之后的又一个用于冠状动脉狭窄或阻塞等病变治疗的产品。

微创冠脉产品研发副总裁唐智荣介绍说:“靶向洗脱(TES)是一种创新性极强的新概念药物支架,采纳了在保证等效的前提下,尽可能降低用药量的全新设计理念,靶向技术大幅提高了药物利用率,使 Firehawk 载药量仅需同类传统药物洗脱支架的三分之一,即可达到相同的有效性,使药物支架的安全性和有效性在更高的水平上得到兼顾。”“药物靶向洗脱技术的成功开发和运用是药物支架领域的重要里程碑,微创用了近8年时间自主研发,使 Firehawk 成为目前国际上载药量最低的药物支架,并能集裸支架与药物洗脱支架的优点于一身。由此,在冠脉支架领域,微创完成了从追随者到引

领者的跨越。”微创首席技术官罗七一进一步阐明。微创注册与临床资深副总裁徐益民表示:“Firehawk 上市是基于非常坚实的循证医学数据,是国内第一个根据《冠状动脉药物洗脱支架临床试验指导原则》实施的上市前临床试验,也是中国目前开展的最大规模冠脉药物洗脱支架系统上市前临床试验。”

Firehawk 上市前临床试验分为3个阶段:FIM、TARGET I、TARGET II,共入选病例1261例,共有14个省市的29家临床中心见证了 Firehawk 的安全性和有效性。其中的关键试验 Target I 是一项前瞻性、多中心、随机对照临床试验,也是国内首次在上市前选择欧美主流产品 Xience V 为临床对照产品,9个月造影随访和一年临床随访的结果表明 Firehawk 的有效性和安全性与 Xience V 没有差异。

Target 系列研究主要研究者(PI)、中国工程院院士、CIT 大会主席、中国医学科学院阜外心血管病医院心内科首席专家高润霖院士评价道:“该支架系统具有独特的设计理念和制作工艺,使药物靶向

释放至血管内膜面。临床验证表明其有效性及安全性达到国际先进水平。火鹰支架上市为医生又提供了一种使用便利又安全有效的药物洗脱支架,为病人增加了一个新的治疗选择,为我国医疗器械行业增添了光彩。”于2012年10月在美国迈阿密召开的 TCT 会议上,Firehawk TARGET 研究共同主要研究者、TCT 大会主席、纽约哥伦比亚大学医学中心教授 DR. Leon B. Martin 表示:“尽管 Firehawk 的载药量显著降低,但其临床有效性能与传统的全涂层支架完全可比;像 Firehawk 这样单面涂层,只有极低量的药物及可降解聚合物储于凹槽内,不暴露于血液,将来双联抗血小板时间缩短至3个月是合理的。微创应该将此产品向全球患者推广使用。”

微创一直以来秉承自主创新,不断致力于为患者提供安全、有效及高性价比的医疗器械产品。在冠脉药物洗脱支架领域已连续9年处于中国市场的领先地位,Firehawk 上市将进一步巩固微创在国内冠脉介入领域的领先地位。此外,微创正在申请 Firehawk 的 CE 认证。

## 微创 Reindeer 金属锁定接骨板系统于中国获准上市

本报讯 中国,上海—2014年3月1日—由上海微创骨科医疗科技有限公司的子公司苏州海欧斯医疗器械有限公司自主研发的三类医疗器械产品 Reindeer 金属锁定接骨板系统,已经通过国家食品药品监督管理总局(CFDA)的上市批准。这是上海微创骨科打造自身品牌过程中的一个具有里程碑意义的产品。

锁定接骨板系统是创伤治疗发展中的最新产品,适用于四肢骨折内固定,也是目前创伤产品中市场份额最大的产品。金属锁定接骨板术中无需预弯,无需大面积暴露骨折端,对软组织的伤害较小,能明显减少植入物失败。手术时不必更换器械,就能根据骨折类型、骨质量、现有技术及周边软组织情况选择内固定方式,因而很大程度上方便了医生操作,提高了手术质量,且患者术后恢复较快。

Reindeer 金属锁定接骨板系统使用符合国际标准的纯钛原材料,该材料经过临床安全验证,并且具有良好的刚度、韧性、耐腐蚀性和良好的生物相容性。

Reindeer 金属锁定接骨板系统上市前进行了一项多中心、随机、平行对照的临床试验,选择了国内已上市的产品为临床对照产品,经过6个月的临床随访,临床试验结果表明 Reindeer 金属锁定接骨板的有效性和安全性与对照产品没有差异。

“Reindeer 锁定接骨板产品无论是设计、塑形、原材料,还是产品的机械性能都达到了国内领先水平。”微创骨科中国业务副总裁兼上海微创骨科医疗科技有限公司总经理王盛强表示,“该产品的上市是对目前微创骨科创伤产品线的重要补充,同时也满足了医生、患者对优质骨科产品的需求。”

## 微创医疗 WALTZ 钴基合金冠脉支架系统获得 CE 认证

本报讯 中国,上海—2014年1月28日—由上海微创医疗器械(集团)有限公司(以下简称“微创”)自主研发生产的 WALTZ 钴基合金冠脉支架系统获得 CE 证书,为

该产品进军国际市场提供了前提条件,也将进一步提高微创冠脉裸支架产品在国际市场的竞争力。

WALTZ 钴基合金冠脉支架系统是微创第二代药物洗脱支架 Firebird2

的裸支架平台,Firebird2 自2009年上市以来已连续多年处于中国市场的领先地位。WALTZ 钴基合金冠脉支架系统由 L605 钴基合金支架和输送系统组成,用于治疗缺血性

心脏病。微创冠脉产品研发副总裁唐智荣表示:“相信凭借 WALTZ 产品的良好性能,对于适用于使用裸支架的患者而言,WALTZ 会是一个很好的选择。”

### 微小梦想 创大未来

## 微创医疗 2014 年度员工大会暨颁奖典礼隆重举行



图为微创医疗 2014 年度员工大会暨颁奖典礼现场

本报讯(通讯员 张晟)1月23日,以“微小梦想 创大未来”为主题的2014年度微创医疗员工大会暨颁奖典礼在中国浦东干部学院隆重举行,来自集团总部、各子/分公司等千余人出席了这一个一年一度的盛会。

董事长兼首席执行官常兆华博士在会上做了题为《固本强基贯通中西 休养生息蓄势待起》的讲话。常兆华博士指出,微创是一个有理想、有思想且怀有强烈使命感和社会责任感的企

业,也是一个战略意图清晰、执行力和战斗力超强的组织;这是我们在短短15年的发展历史上用自己的心血书就的信誉:一步步走出来的荆棘之路、一款款脱颖而出的高性价比产品、一条条因微创而得以挽救的鲜活生命,以及一项项在外界看来根本不可能的突破,还有能想得到、说得出来更做得到的一个个战略性节点被准确无误地实现。微创池塘虽小,却也掀得起一番风云,皆因为池

塘虽小蛟龙多,永远是文章不长故事多,尤其是2013年。

此后的颁奖典礼对集团2013年度先进分子进行了表彰,有11个先进团队和71位先进个人成为2013年度先进。今年年会与以往有两个不同:第一,今年的奖品由往年的电子产品改为微创 LOGO 金币。在集团总部办公室、行政部、机加工部的通力合作下,由董事长兼首席执行官常兆华博士亲手画图设计的一款99.9%的微创 LOGO 的十足金币。金币重量至少16g,价值远超往年。第二,新增“8500”奖。集团首席营销官彭博对各营销团队提出了“8500”目标,并设定了对应的奖励方案。即在“5100”和“8500”之间,将按照一定的比例计算奖金,完成95%,可获得50%的奖金;爬上最后500米,可拿到另外50%的奖励。2013年度,电生理业务及手术配件业务完成了8500指标。年会最后,先进竞猜大奖花落品质部凤永刚。

“2013年度微创集团代表人士与先进分子春节联欢会”在年会之后于中国浦东干部学院政和厅举办,晚会秉承了“微创是我家,我爱我家”的风格,让微创员工演绎微创员工自己的生活。

# “清醒·超越”2013 年微创医疗集团营销条线年度总结会议暨营销条线年会召开

本报讯(通讯员 王少波 倪晓婷)2月11-14日,由微创集团营销促进中心主办,冠脉业务支持部协办的“清醒·超越”2013年微创集团营销条线年度总结会议暨营销条线年会在长春顺利召开。来自营销条线的共计270余成员参与。值得一提的是,本次会议日程中未做茶歇、餐饮等安排,很大程度上避免了不必要的开支,杜绝了浪费,会场布置做到了真正的简单朴实、美观统一。

会议首日,由各营销条线分别召开内部年度总结会议,根据营销促进中心2014年1月发布的《集团营销条线学术培训考核指导原则》,各条线均在总结会议上安排了相应等级学术考核,为提高营销人员的整体专业素养奠定了良好的基础。

作为本次年会的重磅活动之一,2月12日的“非常1+1,超级演说家”主题活动热力开跑。活动力邀营销条线各路精英,18对“1+1”师徒组合经过一天紧张激烈的多轮PK,共同角逐“营销条线最会说话的人”此项殊荣。最终,冠脉刘小光、何艳(导师)摘得桂冠,生命科技王根、郑勇婷(导师)获得亚军,电生理王艳辉、张剑钦(导师)获得第三名。

2月13日,“营销创新大赛”紧随召开。活动由上海微创电生



图为2013年微创医疗集团营销条线年度总结会议暨营销条线年会会场

理医疗科技有限公司常务副总裁兼营销副总裁山鹰精彩开场,微创心脉医疗科技(上海)有限公司总经理苗铮华总结发言,鼓励营销精英们勇于创新,不断进取。在大赛海选阶段,大会组委会共收到来自9个条线总计80余例创新案例投稿。经首轮评比,从市场、销售、渠道3个模块终选出5例案例。经过精彩的汇报和点评,最后由冠脉李芳菲、电生理马芸、龙脉张俊琦分别摘得市场、销售、渠道三个模块第一的佳绩。而后“集团营销条线颁奖典礼”盛大召开,表彰了各营销条线业绩突出的营销个人和团队,也为2013年的奋斗和拼搏画上一个完美的句号。

2月14日,“营销条线工作回顾与展望”主题会议以董事长兼首席执行官常兆华博士2014年集团年会发言回顾拉开帷幕。9个条线营销负责人、集团营销促进中心负责人及集团市场准入中心负责人分别做了汇报。集团首席营销官彭博做了最后的总结发言,就集团营销促进中心数据管控部门收集并整合的各营销条线销售、财务、及代理商数据向全体人员分享了集团营销条线包括产品、代理商、市场开发、预算控制等在内的数据报告,并明确了2014年各营销条线的8500/8800指标。彭博期望营销精英们面对激烈竞争的2014年,“心敢比天高,保持清醒,实现超越”!

## 微创集团 2013 年度管理人才盘点与岗位称职度评估会议召开

本报讯(通讯员 罗昭军)1月11日,由集团人力资本与工资委员会(以下简称“人资委”)牵头组织的微创集团2013年度管理人才盘点与岗位称职度评估大会于南汇召开,集团高管团队及横向组织代表等共计43人出席了会议。

人资委副主席、集团骨科中国业务副总裁兼上海微创骨科医疗科技有限公司总经理王盛强担任大会主持,开场即对本次盘点的背景及目的进行了介绍,并强调本年度人才盘点“展示正能量”是主旋律,“发现将星人才”、“关注变化”、“强调团队价值”为关键指导原则。本次人才盘点采用潜力测评、现场访谈、360度评估与反馈、述职评价相结合的方式,对集团横向组织负责人、总监级管理人员、资深经理级管理人员及子公司领导班子进行了岗位称职度盘点,人资委副主席、人力资源资深总监刘琴琴对以上工具及流程进行了简要介绍,并由人资委盘点工作小组成员对本次盘点情况及最终评估结论进行了详细汇报。经汇总,本次盘点结果如下:

16个横向组织负责人均胜任该职位,但因一些客观情况,建议其中2人予以换届。

35位资深经理级管理人员中:31人符合岗位要求,4人基本符合,没有不符合岗位要求。

34位总监级管理人员中:28人符合岗位要求,4人基本符合,1人不符合,1人无法评估。

将星人才发现:通过本次人才盘点,发现了6位将星人才,他们分别是朱清、黄河、李俊菲、李勇、李雨、李莉。

子公司领导班子:对子公司领导班子盘点是人资委首次增加的内容。在对企业文化认同度和管理认同度加权平均后得出排名,依次是神通、电生理、心脉、骨科、科威、龙脉、生命科技。

随后,人资委主席、首席营销官彭博做了题为“从本次人才盘点看微创的人才建设”总结发言,分析了人才盘点对集团的现实意义及多元化战略以来的人才建设基本情况,并对集团未来的人才建设提出新思考与新建议。最后,集团董事长兼首席执行官常兆华博士对本年度人才盘点工作进行了点评,肯定了人才盘点的意义,并对盘点结论与实际情况的契合度表示认可。针对不同评估结论,常兆华博士提出了“稳定中间、活动两边”的基本用人方法,并对盘点出的“将星人才”之持续发展给予了高度关注。此外,常兆华博士对本次盘点工作的后续落实情况提出了期望,提出要确实实用好人才,把发现的问题解决好;同时,对子公司未来的独立评价提出了新要求,对微创集团的人才建设及管理团队梯队建设抱以新期望。

## 研发部 2013 年年终茶话会举办

本报讯(通讯员 褚楚)1月22日,研发部2013年年终茶话会在浦东人才城酒店顺利举办,首席技术官罗七一、冠脉产品研发副总裁唐智荣、血管外科副总裁杜广武博士、心律管理业务副总裁张耿博士、生物降解材料及产品资深总监姜洪焱博士、电极研发资深总

监杨莹等研发部门高管及总部研发全体员工出席了此次活动。本年度茶话会以“乘风破浪,只争朝夕”为主题,旨在突出研发部形成“你追我赶,相互促进”的良好工作风气。

首席技术官罗七一作开场致辞,对研发部2013年的成果表示肯定的同时

也对2014年寄予新的期望,希望在新的一年里研发人能够一如既往地保持勇于创新、刻苦钻研的精神风貌。

随后,会议进入先进团队及先进员工的分享交流环节。互动期间不少项目组领导也参与到讨论中,用他们丰富的人生经

历和多年的工作经验给全场同事呈现了精彩的“即兴演讲秀”。会议分享过程中穿插着颁奖仪式,表彰2013年的先进团队与先进个人。整场茶话会充盈着锐意进取、蓬勃向上的味道,让在场的研发人员对新的一年充满期待,并以昂扬斗志等待着新的挑战。

### 「微讲堂」哈尔滨站成功举办

本报讯(通讯员 李仪)2月16日,由哈尔滨医科大学附属第二医院举办的“冰城·心·领域——冰城心血管论坛·第二期”于哈尔滨举行。借此平台,微创医疗集团冠脉市场部及冠脉销售北方二区合作开展了“微讲堂——哈尔滨站”巡讲活动。

本次巡讲主题围绕“PCI复杂病变专场”开展。全国著名心内科专家北京大学人民医院王伟民教授、哈尔滨医科大学附属第二医院于波教授应邀担任活动上半场联合主席。另外,邀请到上海瑞金集团闵行医院张大东教授、哈尔滨医科大学附属第一医院杨树森教授担任巡讲活动下半场的联合主席,活动中邀请了当地知名专家担任联合点评。讲者们对各自手术过程中的复杂病变PCI技巧及并发症处理方案进行了分析,点评专家对病例的手术策略及结果进行了讲解与点评。现场学术氛围热烈,参会者均表示受益匪浅,本次巡讲取得圆满成功。

## 中国大陆地区第一例微创骨科膝关节 Medial Pivot 带延长杆假体手术成功完成

本报讯(通讯员 张志荣)2月24日,中国大陆地区第一台膝关节 Medial Pivot 带延长杆假体在上海第九人民医院成功应用。此次手术由上海九院膝关节专家王友教授亲自主刀。手术患者为女性,

74岁,诊断为“双侧膝关节骨性关节炎”。经过术前的精心读片和手术方案设计,王友主任感觉患者右膝关节胫骨平台内侧面缺损较大,依靠传统膝关节假体不足以支撑其稳定性,因此必须使用植骨填充并

利用微创所独特的初次延长杆假体增加其稳定性,手术过程也验证了王主任的判断。术后王友主任分享了此款产品的手术技巧,并对微创骨科能够提供患者如此优良的解决方案给予很高的评价。

## 第十一届冠心病沙龙大会及火鹰专题卫星会召开

本报讯(通讯员 李仪 唐尧)2月20-23日,第五届临床心血管病大会暨第十一届冠心病沙龙大会于北京召开。期间,冠脉市场部主办了“走近火鹰,走进TES新时代——Firehawk支架病例及TARGET系列临床试验结果分享”主题卫星会。首席营销官彭博、全国冠脉营销资深总监蒋磊及冠脉市场总监王莉萍携冠脉营销条线相关同事参会支持。

本次会议邀请了武汉大学人民医院江洪教授、首都医科大学附属北京安贞医院柳景华教授、大庆油田总医院温尚煜教授、及西安交通大学医学院第一附属医院袁祖贻教授担任主席及点评专家,并特别邀请阜外心血管病医院徐波主任带来TARGET系列临床试验新进展,徐波主任再次肯定了Firehawk的优异表现,并给予了高度重视与期待。

作为2014年介入领域的第一个全国性会议,龙脉公司总经理兼龙脉(北京)公司总 经理仪克晶、市场销售副总经理马红艳携上海龙脉市销部同事积极参会。龙脉市销部邀请了10位全国各地的专家和来自辽宁、天津等多个省市的重点客户参加会议。仪克晶与

兰州大学第一人民医院张征主任对龙脉压力泵产品做了深入沟通。

通过会议搭建的交流平台,龙脉了解到医学临床的最新动态和发展方向,拓宽了眼界和思路,在微创品牌和龙脉产品的推广中寻求到新的合作机会。

### 与生命赛跑

#### ——Hercules-B 分叉型腹主动脉覆膜支架再创生命奇迹

本报讯(通讯员 冷金妍)2月19日,中国医科大学附属盛京医院介入科收治了一位80岁男性患者,CT显示为腹主动脉瘤,瘤

体最大直径为8cm,有破裂的危险。由于当时并没有合适的支架,为了能够尽快手术,微创心脉随即从上海通过机场快递发货至沈阳。手术全长2小时,术中用心脉 Hercules-B 分叉型腹主动脉覆膜支架,手术取得成功,患者家属非常满意,对心脉深表谢意。

# 解密习近平办公桌红色电话：可直通军级将领

**核心提示：**从新闻画面，可以看到习近平的办公桌上共有两部红色电话。实际上，尽管其外表都是红色的，这两部电话的功能并不完全相同。级别相对较低的一部电话，是军用保密电话。另一部红色电话，则是最高级别的通信电话——“军委一号机”。

习近平办公室场景被电视曝光后，上面的两部红色电话引起了大家的浓厚兴趣

近日，国家主席习近平通过媒体发表了2014年新年贺词。电视画面中，中国国家领导人的办公室内景首次公开。其中最引人注目的，是习近平桌面的两部红色电话。

这两部红色电话有哪些特别之处？在中国，哪些层级的人有资格使用红色电话？大国领导人之间又是如何使用红色电话通话的呢？

## 揭秘一

### 军用保密电话可切换加密通信

从新闻画面，可以看到习近平的办公桌上共有两部红色电话。实际上，尽管其外表都是红色的，这两部电话的功能并不完全相同。

级别相对较低的一部电话，是军用保密电话。这种电话带有数字拨号盘，特别之处在于上面有两个按键，分别为明码通信和加密通信功能。完成拨号之后，电话机并不能直接拨出，必须选择明码或者加密通信之后才能完成拨号。通话期间，打电话的人也可以从明码通信切换到加密通信。

从理论上讲，习近平可以用这部电话给全军任何一个单位直接打电话。

## 揭秘二

### “军委一号机”级别最高

另一部红色电话，则是最高级别的通信电话——“军委一号机”，另一俗称是“红机”。实际上，能够获得“一号机”使用资格的人员，比外界预计的数量要大得多。除国家主席和总理之外，其他的政治局常委、省部级官员以及部队正军级以上干部，甚至大型央企一把手的办公室都有这种电话。所有离退休的“副国级”以上干部，其家中也有这种电话，方便和现任领导人直接沟通。



“一号机”最显著的特点就是，这部电话的整个机身没有拨号盘，也没有加密按键，因为它既不需要拨号，所有通信也都是加密的。在使用这台电话时，只要说出你要找的人，接线员就会帮你把电话转到你需要的电话机那里。

“一号机”的线路并非只是高级别人员之间的共同线路，高层人员同样可以使用这套系统和下层单位进行通信。虽然这部通向一号台的电话机，上面没有拨号盘，却不是一部简单的电话。机身内部有一个防止窃听的保护器。任何原电路被异物介入或者外壳损毁，电话都会自动报警。

## 身世探究

### 毛泽东使用“红色一号机”

1949年7月，中共中央领导搬进中南海，中南海专用电话局正式开通。初期，中南海专用局在局内安装了步进制自动电话交换机、中继台、蓄电池，迁入人工磁石交换机，还敷设了地下和架空电缆。

根据规定，“三九局”的话务员每月只许回家一次，不许在家住宿，不许随便外出，不许与亲友通信，不许向亲友透露自己的工作地点和任务，不许听领导同志的电话。据悉，毛泽东使用“红色一号机”。

## 信息解读

### 最高级别通信系统可移动

任何一个大国的领导人，均拥有多套备份的通信系统，避免在大规模战争

中与军民失去联系。美国总统的座驾、专机和庇护所，均有所谓的“末日系统”，即便遭遇核战争，也能有效地和部队保持通信联系。在冷战期间，苏联也建立了功能类似的国家战争系统，并且被俄罗斯继承。中国国家领导人自然也少不了相应的战时通信系统，这套系统被列为国家最高机密之一。即便如此，仍有关于这个系统的少量信息被国家媒体透露出来。

作为最高级别的一号台通信系统，不是一套固定的通信系统。上世纪80年代，新华社就曾报道了一号台接线员随中央领导班进驻北戴河，保障中央领导人离京后的通信工作，并且获得了全军通报的嘉奖。由此可以看出，从建立之初，一号台就是一个可移动的通信系统，除了在北京常用的专用有线保密通信方式之外，还有备份的可移动通信中继模块。

## 热点关注

### 中美首脑热线是同声传译

中美的首脑专线是通过太平洋底的电缆直接通往双方的政府首脑办公室，并且设有1根备用线路。但是紧急情况下，可以利用任意线路通信。并且，通信密码是只使用1次的密码。

通信器材与密码由美国航天局准备，美方通信器材放在五角大楼，后再传到白宫。一般，双方是24小时值班体制，进行技术维护与首脑通话的翻译。

中美双方的技术人员会每个月进行

技术保养。内容包括信号确认、试呼叫等。美方的最终通话不是在白宫1层的总统办公室，而是在地下1层的紧急事态办公室举行；中方是在中南海勤政殿旁的办公室内进行。若中美首脑通话的紧急程度不高，事先会通过中美外交部门约定时间进行。

双方通过英文键盘、中文键盘，用各自母语进行文字通信。双方先是寒暄，然后就主要问题交换看法，多表述原则。通话是同声传译加文字传递进行，最后致谢结束。

## 史海回眸

### 美苏热线

#### 最初是电传打印机

冷战开始之后，美苏代表的东西方阵营长期处在核战争的边缘。上世纪60年代，为避免因为战略误判而引发核战，双方经过协商，决定建立一套美苏热线系统，希望在发生危机时，两国领导人能够在第一时间直接沟通。

与外界想象的不一样，美苏之间领导人的热线最初并非一部特殊的电话机，而是一套电传打印机。之所以不用电话沟通，除了考虑到当时技术条件下的可靠性和保密的问题之外，美苏领导人各自有本国母语，如果直接进行语言沟通的话，可能因为翻译不当而造成误解。此外，直接对话时，双方都没有时间深思熟虑，电传通信则可以逐字斟酌后发出。

## 首脑打热线

### “摆谱”不能少

1971年，美苏双方的热线升级为专用的卫星保密通信，可以通过语音直接沟通，不再需要发电报后苦等对方回应。此前的中东危机中，双方领导人都对发出信息后的苦等感到煎熬。经过商讨，还是觉得直接通话比较方便，至少不会因为对方半天不回信而以为那边正在准备发射导弹。

当然，使用这样的通信系统，并不等于美俄领导人可以随时给对方拨电话，通话前需要双方的外交团队事先沟通，准备时间可能长达半天。为了保持大国之间的尊严，即便双方都懂得同一种语言，也必须使用本国母语通过翻译进行沟通。在实际使用中，基本上是两个国家的最高决策团队一起进行沟通，所谓首脑热线只是一种称谓而已。

来源：东方今报

## 全国政协委员、微创医疗董事长常兆华：

# 医疗器械监管亟待与产业发展同步

医疗器械产品种类繁多，且随着新材料、新技术、新概念的不断涌现，产品的技术创新与更新换代的速度日益加快。然而，与此不相对应的是，无论是在组织设置和运行机制方面，还是人员编制特别是专业化程度方面，我国医疗器械监管部门与国家医疗器械产业的高速发展的这一现实状况出现了严重的不匹配、不适应的情况；这种高标准、严要求、超负荷、低编制的情况如果不能在短期内得以纠正，我国医疗器械企业将会继续面对已经持续很久的产品审批缓慢等问题，这也会严重阻碍中国医疗器械产业在全球的崛起。为了在较短时间内将

我国医疗器械监管水平大幅度提升至与我国的产业发展阶段和客观要求相适应的程度且初步达到能与国际接轨的水准，建议我国医疗器械监管部门从以下几方面进行改革：

首先充实现有编制，使监管队伍除了能得心应手地处理目前的业务外，还为未来的不期之需储备一定比例的人才；同时，主管部门应积极考虑将地方局人事调配权授予CFDA，使目前有限的监管人力资源得到有效利用。

其次要取消目前实行的医疗器械监管行政官员定期轮岗制。定期轮岗制是一种“因噎废食”的权宜性做法，不

利于监管队伍的建设，更无法确保监管工作的稳定性、延续性和科学性；可采用信息公开、接受社会监督和评价、提高薪酬待遇、从外部吸收新鲜血液、引入科学管理机制、对岗位定期进行内审或外审等一系列常规和创新方法进行人事管理来达到预防腐败的目的。

改变目前监管队伍的封闭式交流方式，通过与外部专业人员的交流来加强对国际前沿技术的了解和掌握；将培训渠道拓宽到医院和企业，使监管团队认知产品，了解技术标准和规范如何在实践中运用，从而监管到实处。改善医疗器械监管“专家库”的团队

架构，邀请企业科研人员参与；充分利用外部人力资源，网罗各路专业人才，搭建完善

的人才体系，从而提高监管队伍的技术水平和监管能力。

来源：健康报

## IN FOCUS... THE 7-38-55 RULE

According to a study by Dr. Albert Mehrabian of the University of California, how much we like someone when we first meet them depends only 7 percent on what they say. 7 percent of voice accounts for 38 percent. The remaining 55 percent is down to body language and facial expression. This is known as the 7-38-55 rule.

来源：网络

## 海欧斯获 2013 年度张家港园区“十佳企业”称号

本报讯(通讯员 谢丽莹)近日,苏州海欧斯荣获 2013 年度张家港园区“十佳企业”称号。

为弘扬广大企业和企业家崇高的社会责任感、诚信和进取意识,促使企业和企业家积极履行社会责任,张家港

常阴沙示范园区工委和示范园区管委会共同组织开展评选全市履行社会责任十佳企业活动。按照公开、公平、竞争、专业的原则,由评委会根据候选企业的基础数据、专家意见、企业访问、公众意见等四个方面进行综合评定。

海欧斯通过一年的良好表现,最终荣获 2013 年度张家港园区“十佳企业”称号。2 月初海欧斯应邀前往党政文化中心参加了颁奖典礼。这不仅仅是一张奖状,一份荣誉,更是一种对海欧斯的肯定,激励着海欧斯做得更好。

## 神通公司参加国际脑卒中大会

本报讯(通讯员 张滢涛)美国圣地亚哥当地时间 2 月 12 日至 14 日上午,由美国心脏协会与美国卒中协会主办的国际脑卒中大会召开。微创神通医疗科技(上海)有限公司总经理谢志永、国际商务发展资深经理 Spencer Black 及研发工程师张滢涛一行三人参加了此次会议,重点关注了脑动脉瘤介入、急性缺血性卒中等议题,了解了 Tubridge 竞争产品 SURPASS 的临床研究、动脉瘤密网栓塞球、PENAMBRA 抽吸导管等相关竞争对手信息。会议期间谢志永等还与多家卒中康复器械厂家进行了沟通交流。

## 上海六院教授参与神通座谈



图中会议桌旁嘉宾左起依次为:董事长兼首席执行官常兆华博士、上海六院李明华教授、客户投诉中心主任吉美玲、郝霞、黎冰、陶浩、首席营销官彭博、吴迪

本报讯(通讯员 常佳慧)

1 月 17 日,上海第六人民医院李明华教授莅临神通公司参观指导,神通公司总经理谢志永、南区销售总监黎冰向李教授介绍了神通公司的产品概况并带领参观了公司车间了解制作工艺。随后,在神通三楼会议室召开了 WILLIS 覆膜支架技术座谈会,集团董事长兼首席执行官常兆华博士、首席营销官兼神通公司执行董事彭博、血管外科副

总裁杜广武博士、生物可降解材料及产品资深总监姜洪焱博士、微创神通医疗科技(上海)有限公司总经理谢志永、客户投诉中心主任吉美玲及神通全体在司员工参加了此次会议。座谈会上,李明华教授就使用 WILLIS 产品治疗的临床经验向大家做了分享,并一一解答了神通员工提出的问题。同时,李教授和微创管理层对 WILLIS 注册增加规格达成了一致意见。

## “迎新·畅想”电生理 2014 年度员工大会暨先进颁奖典礼举行

本报讯(通讯员 孙佳璐)1 月 22 日,电生理 2014 年度“迎新·畅想”员工大会暨先进颁奖典礼举行,大会邀请到集团财务总监董庆福、品质总监李勇前来参会,共同分享一年来的成长与收获。

大会在电生理总裁孙毅勇博士热情洋溢的“回顾与展望”主题演讲中拉开帷幕。孙毅勇博士表示,2013 年是电生理公司具有重要里程碑意义的一年,在集团“10+5”微创联合舰队的目标指导下,电生理公司奋力进取,层层分解和落实集团整体战略,按照年初设定的各项工作目标,以市场开拓为主线,以冲击 1800 万销售大关为龙头,公司呈飞速

发展的态势,并取得了骄人战绩。电生理全年实现销售额 1833 万元,完成销售指标 102%,较 2012 年增长 88.96%。由电生理自主研发的 Columbus 三维电生理标测系统、Anchor 体表参考电极及导管连接线、FireMagic 心脏射频消融导管、EasyFinder 固定弯标测导管、EasyLoop 环肺标测导管及 FireMagic 3D 冷盐水灌注射频消融导管接踵获得 CE 认证,使微创电生理成为继强生、圣犹达之后第三家在欧洲获得快速心律失常室上速和房颤产品全套解决方案的公司。同时,孙毅勇博士对 2014 年行业态势、新一年的工作期待做了精炼直观

的概括,并对全体员工勇于挑战、不言辛苦、认真负责的工作态度给予肯定及褒奖。

随后,大会进入先进颁奖典礼环节,先后颁发了争先标兵、效率标兵、创新标兵、技术

能手、检验能手等 21 名电生理先进个人及 3 支先进团队。在集体观看励志影片《中国合伙人》的温馨氛围中,电生理 2014 年度员工大会暨先进颁奖典礼圆满落幕。



图为上海微创电生理医疗科技有限公司总裁孙毅勇博士致辞

## 客户关怀中心 开通患者关爱热线

本报讯(通讯员 刘炯)近日,微创集团客户关怀中心开通 4008-400-501 热线服务,标志着微创集团客户联络中心的服务正式启动。

秉承“一个属于患者和医生的品牌”的服务理念,以客户关爱为目标,建立服务于患者及其家人、医生、合作伙伴等多渠道、专业性的互动交流是客户联络中心的工作目标,客户联络中心的服务代表将用专业的知识和无私的爱心为客户创造良好的沟通体验,让客户更加信赖微创。

微创客户联络中心是通过热线、短信、邮件、微信等多渠道沟通模式建立的与客户之间的沟通平台,帮助集团建立与客户互动的统一窗口,认真聆听、理解和帮助客户。此外,将使用 CRM 数据管理系统为联络中心的服务提供数据支持。

## 《卓越流程体系建设》培训顺利开展

本报讯(通讯员 王昱凯)1 月 9 日,由人力资源部与创新学院组织的《卓越流程体系建设》培训顺利开展。来自创新学院领袖班、高潜班、信息化委员会、集团总监、资深经理及经理级逾 60 位员工前来参加了本次的课程学习。

培训中,讲师通过大量的行业案例,利用互动讨论等教学方法就提升流程变革的准备度、流程体系架构设计、流程体系详细设计、流程体系的有效执行和动态优化等内容与学员进行了探讨和交流。

## 品质部分享会顺利开展

本报讯(通讯员 董瑶瑶)近日,品质部分享会相继开展。分享会是 2014 年品质部在内部学习模块中建立的月度、季度分享会,由部门、公司以及外部行业精英根据实际工作的需求,开展一系列专题演讲,提升员工专业知识,促进内部沟通。

1 月 24 日,在总部多功能厅举办了第一场品质部分享会。由品质部许一鸣、工程部徐亚鹏两位精通六西格玛理论的同事为大家分享了主题为“抽样统计、样本量的选择”课程。分享会吸引了品质、工程、及其他分子公司近 50 位同事的积极参与。许一鸣从理论分析及工作经验角度为大家讲解了《设计验证样本量的评估和选择》;徐亚鹏从授渔的角度给大家讲解了《关于抽样的那些事》,并对大家提出的问题一一做了解答,对参会人员实际工作具有帮助和指导意义,形成了一种和谐

的互动。

2 月 28 日,在总部多功能厅由人力资源部资深总监刘琴琴、品质总监李勇为大家分别分享了“职业发展与规划”以及“我在微创的十年”课题。会上,刘琴琴就如何提升自己的知识、技能、人格,以突破职业发展瓶颈,根据现有工作经验、教育背景,选择更适合自己的职业和岗位进行了分享,对大家后续工作的规划有很好的启发。李勇就自己在微创工作的十年,从学校刚毕业的品质部“新鲜血液”通过不断学习和自我能力的提升,一步一个脚印踏实的前进,成为品质部负责人,从医疗器械质量管理知识地图、质量性格特性、质量人的未来,为大家指引了前进的方向,希望大家在自己的岗位上努力奋斗,稳重踏实的做好每一项工作,成为公司的有用之才,在自己的职业道路中留下绚丽的笔画。

## 电生理营销条线会议召开

本报讯(通讯员 吴迪)2 月,主题为“清醒·超越”的微创营销会议在北国春城举行。借此机会,电生理营销条线会议于 2 月 11 日召开,同事们相聚长春,回顾过去,展望未来。

此次的营销条线会议主要分为两部分:内部培训以及 2013 年度总结。内部培训由医学事务部王蜜蜜担任主讲,围绕电生理产品的临床使用方法展开。培训结束后,市销团队全体人员共同参与了“电生理学及产品的基础知识一级学术水平考核”,并全体通过考核。自 2014 年起,电生理市场部根据集团营销促进中心要求制定了《电生理学培训考核管理办法》,将学术水平考核成绩和绩效考核成绩挂钩,旨在提高市销人员的学术水平,以满足电生理客户及市场日益增加的学术需求。

2013 年度电生理条线年终总结会上首先听取了各区域销售代表及市场部人员对 2013 年工作的总结回顾,随后,由各区域负责人对下级人员的汇报逐一进行了点评指导。最后,上海微创电生理医疗科技有限公司常务副总裁兼营销副总裁山鹰对 2013 年营销工作进行了总结,并对 2014 年销售计划、主攻方向和工作重点做了全面规划和部署。

## 上海微创骨科首批关节产品 订单及首月关节超额完成目标

本报讯(通讯员 张志荣)自 2014 年 1 月 10 日,微创正式完成对 Wright 关节重建业务的收购后,上海微创骨科正式接管了原 Wright 公司在中国的代理商及终端渠道,通过前期大量沟通工作,与前代理商对将来的商业模式、库存产品等方面达成共识,使得原 Wright 关节市场能够平稳过渡。随着首批由美国微创骨科总部发运的关节产品到达上海,2 月 20 日,上海微创骨科成功出库销售关节产品,实现了微创骨科(MicroPort Orthopedics)关节重建产品在中国的第一单渠道销售。该批产品主要为 LINEAGE 内衬以及 PROFEMUR Z 股骨柄等关节产品。

截止到 2 月 28 日,首月关节销售超额完成当月目标,实现了微创骨科关节销售的开门红。这也标志着中国大陆地区关节供货渠道的正式建立,将为微创骨科关节经销商销售提供快捷服务,并保障充足库存,从而更好地服务于我们的医院、医生和广大的骨科疾病患者,提高公司在骨科领域的竞争力和品牌知名度。

## 心脉举行迎新茶话会

本报讯(通讯员 龚心如)辞旧迎新之际,微创心脉医疗科技(上海)有限公司于1月21日举办了以“微梦想创新发展 心蓝图脉向未来”为主题的2014年迎新茶话会。心脉管理层、嘉宾及员工共180人参加了此次茶话会。

微创医疗集团首席营销官兼微创心脉执行董事彭博、心脉总经理苗铮华先后致辞,对2013年度心脉公司的各项工作进行了回顾和总结,对今后的工作做出规划及展望,希望全体员工继续发扬团结与创新精神,再接再厉,未来取得更好的成绩。

通过此次茶话会,鼓舞了员工的干劲,增进了心脉各团队内部的交流。



台上主持人为:王艳(左)、夏飞(右)

本报讯(通讯员 韩建超)近日,微创医疗集团员工在上海市浦东新区科学技术协会举办的“2013年度职工科技创新成果、先进操作法、合理化建议和职工科技创新英才、工人发明家评选”活动中崭露头角,心脉王丽文申报的“一种新型腹主覆膜支架”项目获得“创新成果三等奖”,电极技术资深总监杨莹、电生理胡昌申报的项目获“科技成果入围奖”,研发部陈树国、电生理白忠爱、电生理孙飞三位同事所申报项目皆获得“先进操作法入围奖”。此外,心脉李彪获“英才入围奖”,电生理蔡丽妮及供应链姚映忠两位获“发明家入围奖”。

1月20日,微创员工在张江高科技园区2013年劳动竞赛“创新达人赛”活动中再传佳绩。微创医疗集团以终评排名第一的成绩获得“先进集体”荣誉称号,大动脉支架工艺团队及前沿技术输送系统研发团队获“先进班组”荣誉称号,裸支架抛光生产团队则获“先进班组入围奖”。另外,首席营销官彭博、血管外科季杰、心脉韩建超三位同事荣获“先进个人”荣誉称号,供应链高丽花、电生理白忠爱两位获得“先进个人入围奖”。

微创职工勇夺区内荣誉

## 《门诊——微创心评论》专栏开展采访工作

本报讯(通讯员 康瑞)2月21-23日,北京沙龙会期间,冠脉市场部联合《门诊》杂志编辑部对钱菊英、郭文怡、李妍、侯静波、石蓓、赵茹、张金平等心血管介入领域的的女医师代表就女性心血管健康和女医师话题进行了专访。受访专家表示,女性心血管健康是一个值得关注的话题,目前随着社会关注度的不断升高,女性冠心病患者的发病率和检出率正在接近男性,女性心血管健康应该得到全社会的广泛重视,心血管女医师不仅要成为女性健康的守护者,更应该成为女性健康的榜样。

## 神通家庭日暨新年茶话会顺利举办

本报讯(通讯员 常佳慧)为了响应集团号召,微创神通医疗科技(上海)有限公司将2013年年会改以茶话会形式开展,并结合一年一度家庭日活动于1月24日举办了2013年度神通家庭日暨新年茶话会活动。神通公司全体在司员工参加了此次活动,同时,活动还特别邀请各位员工家属及神通宝宝参与。

活动开场由神通公司总经理谢志永致开幕词并带领员工家属参观公司。谢志永在发言中表示,中国在全球范围内是脑血管疾病最严峻的国家,我们不能靠外国产品来拯救我们,要努力将中国的产品做强;神通公司从2012年的41人增至2013年的53人,销售额从2000万增至3000万,建立了独立的质量体

系,积极开拓国际市场。在神通员工平均年龄28.5的基础上,相信神通公司和员工的发展势头强劲。会议颁发了最佳新人、专利王、神通之星、出勤王以及先进团队等奖项。另外,活动还设定了员工发言、神通宝宝表演和游戏互动等环节。各位家属在下午的“心律失常”医疗讲座后结束了愉快的“神通之旅”。

## 浦东新区安监办一行到访心脉

本报讯(通讯员 龚心如)1月23日,浦东新区安监办主任一行5人到访心脉进行节前安全检查,大动脉线条总监朱清详细介绍了心脉公司的背景、生产情况。针对化学品仓库的管理,检查小组提出了改善建议,心脉安全小组将根据建议制定更加规范的操作和管理要求。

## 心脉药物球囊项目组与睿智化学公司开展合作交流

本报讯(通讯员 丁璇)2月25日,心脉外周部门药物球囊项目组前往睿智化学公司,与该公司进行了友好合作交流。生物可降解材料及产品资深总监姜洪焱博士、外周产品线总监张琳琳等出席了本次交流活动。

交流双方分别介绍了各自公司产品及业务情况,并重点沟通了动物实验平台建设、药代分析及病理分析等方面的业务,探讨了未来的合作方式。本次交流活动不仅增进了双方的相互了解,也为公司其他项目与睿智化学的合作做了积极的铺垫。

## 龙脉公司召开二月份经营例会

本报讯(通讯员 赵燕)2月27日,龙脉公司在北京召开了2月月度经营例会,集团供应链资深副总裁兼龙脉公司执行董事潘孔荣、龙脉公司总经理仪克晶、龙脉公司市场销售副总经理马红艳以及财务资深经理朱郁参加了本次会议。会上,财务、销售、研发、品质等职能部门分别汇报了2月份的工作进展和3月份的工作计划,并就工作中的难点、问题以及需要协调的事项进行讨论,提出了可行性解决办法,落实了事项跟踪制度。月度经营例会的常态化,将为龙脉公司搭建起重大决策、信息共享、沟通协作的平台。

## 心脉2013年市销年会召开

本报讯(通讯员 周培顺)2月11日,2013年心脉市销年会在长春召开。会上,心脉人力资源部与行政部向心脉市场销售人员系统地宣讲了《微创心脉市场销售人员绩效考核与激励办法》。该办法在《微创集团营销

条线绩效考核与奖金分配指导原则》的框架内制订,明确了心脉销售人员提成分配方式,体现了多劳多得、协作共赢的原则,于2014年1月1日起正式执行。市场兼医学事务部总监李莉详细介绍了心脉产品在临床方面

的进展与行业信息。市场销售人员对各自负责的区域做简要概述与经验分享,并探讨了市销合作的支持需求。会议最后,心脉总经理苗铮华以“心脉未来五年的发展方向与市销工作职业化”为主题进行了总结发言。

## 海欧斯开展消防疏散演习

本报讯(通讯员 谢丽莹)冬季天气干燥,是火灾易发期,为杜绝火灾隐患,防患于未然,进一步提高公司员工的消防意识以及应对火灾的快速反应和消防技能,海欧斯于1月21日举行了消防疏散演习。

上午9点30分消防铃声响起,全员开始撤离到指定地点,并由相关人员点名签到。演练过程中,生产部阙黎明和行政部刘中德向员工详细讲解了燃烧常识、火灾形成、初期火灾扑救、灭火器使用、火场逃生及疏散火

灾事故现场等有关消防常识,并请员工亲自动手使用灭火器进行灭火体验。

本次消防演习圆满结束并达到了预期效果。广大员工都受益匪浅,在培训中学到了很多有关消防安全的知识。

## 上海微创龙脉举行迎新茶话会

本报讯(通讯员 赵燕)1月17日,上海微创龙脉在颐品茶道举办马年茶话会,员工们欢聚一堂共进午餐、畅谈新年愿望。会上,龙脉公司总经理仪克晶向大家阐述了公司未来5年的发展规划及目标,指出各部门2014年的工作任务重点,并与供应链资深副总裁兼龙脉公司执行董事潘孔荣共同听取了技术部与物流部对2013年工作的整体回顾及2014年的工作计划。针对各部门提及的日常工作中所遇到的困难与大家进行探讨,并明确公司定位,鼓舞大家在全新的平台上努力工作,促使上海微创龙脉发展壮大成为集团强劲有力的补给舰。

## “强体魄 迎新春”

——骨科举办2014年第一届4V4篮球友谊赛

本报讯(通讯员 谢丽莹)1月18日上午,“强体魄 迎新春”微创骨科2014年第一届4V4篮球友谊赛在海欧斯篮球场开赛。来自上海微创骨科的“勇士”队与海欧斯“掘金”队展开大比拼。

比赛中,双方抢球、断球、防守、进攻,严守硬对,默契传球。身为观众的啦啦队员们同样热情高涨,为球员们加油鼓劲。在近两个小时紧张激烈对抗后,“掘金”队赢得此次比赛冠军。

赛场上运动员肆意挥洒汗水、啦啦队

尽情呐喊,重要的不是结果而是过程,看见各队员为了同一个目标在场上团结拼搏,是不是正预言着我们的未来,为未来而拼搏,为未来而得分,这才是比赛的真正含义。在这一刻,我们都是冠军。

## 心脉协助员工办理集体户口迁移

本报讯(通讯员 龚心如)近期,人力资源部与行政部根据《上海市公安局关于做好人才类“集体户”清理和“社区公共户”落户审批准备工作的通知》,指导心脉15名持有上海市集体户口的员工办理“集体户”向“社区公共户”迁移。迁移手续将在2014年3月31日前完成。

## 2014年度客户满意度调查开展

本报讯(通讯员 金雯)2月21-23日,北京沙龙会期间,冠脉市场部开展了《2014年度客户满意度调查》工作。主要对6位临床专家就微创医疗集团的产品、服务、市场、临床、医院、及综合等六方面信息进行了访谈和满意度调查。同时,市场部利用本次访谈机会向专家告知了Firehawk获准上市的信息,专家们对火鹰上市后的临床应用充满期待。

# 浦东“两新”组织争先创优结果揭晓 微创党总支多个团队及个人入选

本报讯(通讯员 危聪)近日,浦东新区“两新”组织党建示范点、党员示范岗、党员示范窗口(班组)的评选结果揭晓,微创党总支多个团队及个人入选。其中有限元平台团队、心脉 QA 团队、

冠脉工艺攻关小组等 3 个团队荣获“浦东新区‘两新’组织党员示范窗口”荣誉称号,张秀娟、吴造力等 2 名同志荣获“浦东新区‘两新’组织党员示范岗”荣誉称号。上述荣誉的取得不仅是上级党

委对微创党总支过去工作的肯定,更是对今后党建工作创新发展的期许。在新的一年里,微创党总支将进一步加强服务型党组织的建设,在集团发展及横向组织工作等方面起到助推器的作用。

## 把好产品需求方向盘 方能达到预期终点 ——鹏翼讲堂之产品需求管理交流会召开

本报讯(通讯员 朱俊芳)2月28日,鹏翼讲堂第6期——“项目管理之产品需求管理”在总部员工会所召开。活动吸引了多位鹏翼会员及多位 PMP 前来交流和学习。

本期主题嘉宾朱和敏从介绍项目范围、产品范围及产品需求之间的区别开始,引导大家认识和理解产品需求的

具体含义。她从为什么收集需求,如何有效收集需求、有效确认需求及有效控制需求等内容进行了讲解。产品需求不仅仅来源于用户需求和市场需求,还有法规、标准约束及风险控制等质量方面的约束。针对市场需求这一块,重点要分辨要求和需求之间区别,简而言之可以通过有技巧的“望、闻、问、切”法,深

入挖掘市场客户让他们说明为什么会提出这些要求,最终把握与需求相关的问题根源。

就像行驶在路上的车辆一样,路况变化时有出现,方向盘也要随之而调整才能让我们安全到达预期目的地。因此,本期的主题分享无疑给大家在产品需求管理意识和方法建立方面带来裨益。

## 东莞科威钻石俱乐部成立

本报讯(通讯员 王鹏)2月28日,微创子公司东莞科威医疗器械有限公司举行了科威钻石俱乐部成立仪式。科威工会主席祝鸿、党支部书记蔡贤、技术研发副总经理梁灿权、人事行政部副经理林怡、

钻石俱乐部会员及横向组织成员共 11 位同事参加了成立仪式。

首先,东莞科威钻石俱乐部负责人王勇介绍了集团总部钻石俱乐部的宗旨、徽章、章程、发展概况等。随后,王勇向参会人员讲解了东莞科威钻石俱乐部的组织结

构、2014 年工作计划等内容。最后,王勇激动的宣布“东莞科威钻石俱乐部正式成立!”同时,将集团总部钻石俱乐部赠送来的钻石徽章及礼物赠给钻石会员。

成立仪式期间,科威工会主席祝鸿对东莞科威钻石俱乐部的成立表示热烈祝贺,并对钻石俱乐部各位会员的工作表现表示肯定,希望钻石俱乐部的队伍不断壮大。

钻石会员代表技术研发副总经理梁灿权也发表讲话:对自己能加入东莞科威钻石俱乐部感到很荣幸,并表示对



图中左起依次为:雷吉幸、周超、梁灿权、王勇、单立庆

钻石俱乐部的发展充满信心,要将集团总部钻石俱乐部的理念融入到科威中来,并结合科威实际情况让东莞科威钻石俱乐部发光发热。

东莞科威钻石俱乐部的成立将老员工的心紧密的联系在一起,也为在公司做出过

突出贡献的钻石般的员工提供了一个相互交流的平台。老员工们纷纷表示希望加入东莞科威钻石俱乐部,将在以后的工作中奋勇争先、积极进取,争取早日达到钻石俱乐部人会审核标准,成为一名钻石会员。

## 妇联开展“三·八”妇女节活动

本报讯(通讯员 汤佳琪 张妍斐)为庆祝 3 月 8 日妇女节,微创妇联邀请上海市茶叶学会胡舜龄秘书长前来讲解茶

与茶文化。本次活动吸引了约 40 位同事的参与。同时,妇联还为公司女同事准备了陶瓷镜子一枚,送上节日的祝福。

此外,妇联携手微创乐队的成员们及两位可爱的萌娃于 3 月 8 日前往金桥敬老院,为那里的老人们送上祝福。

阶段管理 101 班第一期专题研讨会如期举行  
本报讯(通讯员 朱俊芳)2月20日,项目管理 101 提升班实践篇第二场专题研讨会在南汇举行。本次研讨会主要包括四大模块:“项目经理能力模型及提升资料目录介绍”、“阶段性小结分享”、“产品生命周期 D2-T3 阶段任务讨论与分享”及“项目沟通管理专题提升”。其中后两个模块分别围绕项目经理能力模型中的行业和组织知识及项目管理专业知识展开。在第一个模块中,大家认识了优秀项目经理需要具备的特质及相应的能力,同时结合各自的提升计划明确了重点提升的方向。在“阶段性小结分享”模块,每一位学员认真回顾了自从 10 月 23 日开班起在项目管理理念、方法、行动方面的变化,不少学员再次提及了在知识篇中讲师们的一些理念对他们的实践起到了很大的指导作用。本次 D2-T3 阶段任务分享模块,资深项目经理袁振宇为大家分享了有关样品设计、产品注册标准编制及型式送检的经验和体会。在最后的沟通专题提升模块,通过案例分析、撕纸、沟通徒手定位及集团研发项目经理沟通体系图的讨论,让大家对研发项目沟通管理的对象、规划、常见沟通问题及关键沟通技巧有了一个系统和深入的认识。



## 健康关爱故事

### ——记录一位患者电话求助的故事

“您好,请问有什么可以帮您?”我像往常一样接起电话,对面传来低沉而不失礼仪的声音:“您好,我是一名患者,去年五月份植入你们公司的 Firebird2 产品,请问支架的成分中含有铁吗?我能做核磁共振检查吗?”

透过怯怯的声音我能明显地感受到他求助的渴望。听声音感觉很年轻,为什么会植入 Firebird2 产品呢?为什么现在又要做核磁共振呢?为了能确切解答他的疑虑,我们需要弄清楚这些问题,客服的本能驱使我继续倾听他的诉说……

张先生,30 岁,B 超室医生,2013 年 5 月 26 日因急性下壁心梗在陕西省宝鸡市中医医院使用 Firebird2 产品做了心脏支架植入手术,至今没有复发。近期出现腿疼、走路跛行的症状,医生怀疑为股骨头坏死,需要进一步做核磁共振。但患者曾做过心脏支架植入手术,有金属物质在体内,核磁共振室的医生说支架里只要含铁成分就坚决不

能做核磁共振,而它又是诊断股骨头坏死的金标准。

他抱着一丝希望打通了微创的健康关爱热线,希望能从我们这得到确切的答案。我能感受到他的纠结:植入支架到底能否做核磁共振,如果能做该怎么说服医院医生?如果不能做,疾病的诊断和治疗该怎么办?

当用户在产品使用中有任何疑问时,最希望得到我们详尽确切的答复。我立即向冠脉医学事务部同事、研发部同事咨询相关问题,在得到积极严谨的解答后,还拿到了公司关于 Firebird2 核磁共振兼容性说明书。这是一份具有权威性质的详细说明,对患者肯定能有帮助。

我非常兴奋,迫不及待地给张先生回电话,当他听到铁含量不足 3%时有些落寞。但是,当知道可以做核磁共振并可以出具证明书时非常高兴,话语中是掩饰不住的激动,“我们这边的医生一听我身体里有支架,都不愿给我做检查,这报告太

本报讯(通讯员 石雪娇)2014 年安全委员会工作会于 1 月 3 日召开,公司事务及公共关系副总裁兼安全委员会副主席边秦翌、安全委员会委员及各子公司安全负责人出席了会议。会议讨论了 2014 年工作开展计划,重点展开了安全培训、安全责任制签订、子公司企业安全生产标准化认证等工作开展方案的讨论。

根据安监总局电〔2014〕2 号,《中共中央办公厅、国务院办公厅关于务实节俭做好元旦春节期间有关工作的通知》进一步深化全国安全生产大检查,切实做好当前安全生产工作的要求。安全委员会安全检查小组于 1 月 15 日至 1 月 18 日进行了 2014 年第 1 次安全检查,小组对牛顿路、蓝光、航头生产车间、TC 实验室实施春节假日前安全检查。

2 月 19 日,浦东新区张江安监大队一行 3 人对牛顿路总部进行飞行检查,安全委员会代表接待并陪同审核。来访人员参观了展厅,询问公司安全标准化企业认证、化学品安全评价、职业危害评价、节前安全检查等方面工作的开展情况,接待人员对相关事宜进行了介绍。

为杜绝和减少各类安全生产事故的发生,促进公司安全生产和安全发展。1 月中旬至 2 月中旬,集团安全负责人、供应链资深副总裁潘孔荣与总部 19 个部门及 9 个子/分公司签订了 2014 年安全生产目标责任书,子公司、总部各部门/生产车间/项目组,从高管到部门组织负责人,共 43 位管理者参与了责任书的签订。

# 安全委员会推进集团安全工作

文 / 刘炯

项目管理视角

# 关于项目管理的几点感悟

文 / 周奇

对于项目管理，和很多项目管理 101 提升班的同事一样，我也只能算是半路出家。在成为“西游记 3”项目的项目经理前，我是一名研发工程师，两耳不闻，只专注做好自己的工作。为了解决问题，我喜欢不断探索并游弋在各种资料中，沉浸在自己的世界里，每当问题解决时我都兴奋不已。直到某天领导找到我，让我尝试一下带项目，接触项目管理。还记得当初我的心情既欣喜又忐忑，欣喜的是能在未知的领域里探索，忐忑的是担心能否胜任。两年来，我从一名青涩的应届生到接触项目管理概念，到如今开展项目管理工作，带给我的不仅仅是成长历练，也让我对项目的一些方面有了更深入的理解。

项目目标的实现都离不开成员的努力，我们不能

忽视每一个项目成员的力量。只有发挥每个团队成员的优势和能力，才能更好更快地达成项目目标。正如篮球是一项团队运动，5 个队员虽然位置、功能不同，但缺一不可，因为只有 5 个人的全力合作和发挥，才能赢得最终的胜利。当然，让项目成员拧成一股绳也是需要注重的方面。

正因为项目不是一个人的运动，所以适时合理的沟通机制是不可或缺的。项目的沟通需要及时、有效率和效果，特别是在项目中出现变化的时候，使得信息能够顺利地传达到项目成员间，并最终落实成具体的活动。团队里的信息要畅通，项目经理更应该成为上级领导和项目成员间的桥梁。

信息需要在项目内流通，资源也需要在项目内得

到有效整合，以便实现资源的最优利用。俄罗斯套娃是一种很有趣的玩具，一般由多个图案一样的空心木娃娃一个套一个组成。其实每个项目也相当于一个俄罗斯套娃，其中包含的“小套娃”需要我们在项目策划时识别和发现。“小套娃”的多少意味着对项目深度的理解程度，而这些“小套娃”的匹配更需要我们进行有效整合。我们不仅仅要关注每个“小套娃”，也要关注整个“套娃”组合后的情况。

当然，影响项目成功的因素有很多，不胜枚举。成员协作、有效沟通、资源整合、从点到面的系统思考，这些都是我担任项目经理以来深刻的体会。到目前为止，“西游记 3”项目仍在不断推进中。为早日取得真经，我们还需努力。而我，也将继续从项目管理工作汲取营养。

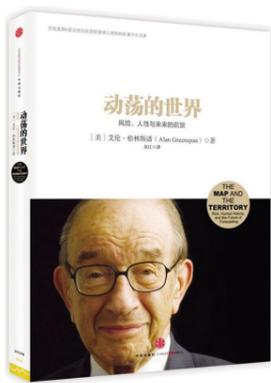
悦读会

## 《动荡的世界》

前美联储主席格林斯潘在中国大陆出版的唯一专著

推荐理由：

美国犹太人艾伦·格林斯潘，响当当的大人物，他是美国第十三任联邦储备委员会主席，任期跨越 6 届美国总统。被称为全球的“经济沙皇”、



“美元总统”。

任美联储主席长达 18 年半的格林斯潘，曾被广泛赞誉帮助了美国经济腾飞的格林斯潘，好像突然之间在 2008 年金融危机之后被拉下了圣坛。转瞬之间，大人物成了历史的罪人，世界经济的操盘手竟是一介莽夫，一片片挞伐甚至责骂之声倾泻而下——诺奖得主保罗·克鲁格曼甚至直言不讳地称格林斯潘是“世界上最糟糕的前央行行长”。而这时，格林斯潘在想什么，他又在做什么？格林斯潘的这本新作《动荡的世界：风险、人性与未来的前景》也许就是这两个问题的最佳答案。

内容简介：

我们的本性是什么，它如何影响了我们的金融世界？在这本书中，经过无数大灾大难的格林斯潘把危机的根源归结到人

具有动物精神的本性——恐惧与狂热、从众行为、依赖倾向、竞争本性等等。通过多年来仔细研究严重经济危机下“动物精神”表现，格林斯潘大吃一惊，因为它颠覆了格林斯潘对于世界如何运转的看法——金融领域太容易受到兴奋及非理性恐惧的影响。未来我们能做什么，不能做什么？

在格林斯潘看来，有效的经济模型不应当假定绝大多数人的行为都是完全理性的，经济学家未来的挑战在于，用新的数据来建立更有现实预测意义的测量工具。尤其是，新模型必须更准确地反映出“人性中可预测的方面”。

该书结合了经济预测的历史、行为经济学家的新发现以及作者辉煌职业生涯的成果，为我们提供了一个有实证支持的清晰图景。

### 一、白糖

白糖是典型的酸性食品，如果饭前多吃含糖量高的食物，害处尤其显著。因为，糖分在体内过剩，会使血糖上升，感到腹满胀饱。长期大量食用白糖会引起肝功能障碍。长期过量地食用白糖，易使孩子形成酸性体质和酸性脑，严重影响孩子的智力发展。

### 二、精白米、精面

精白米、精面类，是生活中常食用的食品，颇受人们的欢迎，然而在制作的过程中，有益的成分已丧失殆尽，剩下的基本上只是碳水化合物。而碳水化合物在体内只能起到“燃料”的作用。

### 三、咖啡

咖啡是世界三大饮料(咖啡、可可、茶叶)之一。据科学分析，咖啡具有提神醒脑之功能。有人以为，咖啡是一种兴奋剂，有利于大脑清醒，其实不然。因为咖啡含的咖啡因，是一种生物碱，对大脑有刺激作用，以致引起兴奋。在咖啡作用的影响下，向大脑输送的血液会减少，如果父母给孩子过多地喝咖啡，就会严重影响孩子的智力发展。

### 四、肉类

在生活中，不少父母为了使自己的孩子身体长得健康，每天给孩子吃多种肉类食品。据科学分析，人体如呈微碱性状态是最适宜的，如偏食肉类，则会使人体的体液趋向酸性。如长年累月地积累酸性，便会导致大脑反应迟钝。

### 另附小贴士：儿童健脑食品

红萝卜：含丰富的维生素 b1、b2，而缺乏维生素 b1 的人，会发生思维迟缓和忧郁症状。

菠菜：不仅含维生素 a、c，尤为重要的是它含有对大脑记忆功能有益的维生素 b6 和 b12。此外菠菜中还含有叶绿素和钙、铁、磷等矿物质，也具有健脑益智作用。

海带：含有丰富的人体必需的矿物质营养，如磷、镁、钠、钾、钙、碘、铁、硅、锰、锌、钴、铜等，对保护视力和儿童大脑发育有重要的作用。

苜蓿：营养成分丰富且茎与叶均可食，它含有丰富的胡萝卜素，每百克含 2.54 毫克，是黄瓜、茄子含量的 15~30 倍。(来源：39 健康网)

## 吃肉吃糖影响智力？

## 孩子应远离的四类「损脑食品」

## 离开平台你什么也不是

山上的寺院里有一头驴，每天都在磨房里辛苦拉磨，天长日久，驴渐渐厌倦了这种平淡的生活。它每天都在寻思，要是能出去见见外面的世界，不用拉磨，那该有多好啊！

不久，机会终于来了，有个僧人带着驴下山去驮东西，他兴奋不已。

来到山下，僧人把东西放在驴背上，然后返回寺院。没想到，路上行人看到驴时，都虔诚地跪在两旁，对它顶礼膜拜。

一开始，驴大惑不解，不知道人们为何要对自己叩头跪拜，慌忙躲闪。可一路上都是如此，驴不禁飘飘然起来，原来人们如此崇拜我。当它再看见有人路过时，就会趾高气扬地停在马路中间，心安理得地接受人们的跪拜。

回到寺院里，驴认为自己身份高贵，死活也不肯拉磨了。

僧人无奈，只好放它下山。

驴刚下山，就远远看见一伙人敲锣打鼓迎面而来，心想，一定是人们前来欢迎我，于是大摇大摆地站在马路中间。那是一队迎亲的队伍，却被一头驴挡住了去路，人们愤怒不已，棍棒相加……驴仓皇逃回到寺里，已经奄奄一息，临死前，它愤愤地告诉僧人：“原来人心险恶啊，第一次下山时，人们对我顶礼膜拜，可是今天他们竟对我狠下毒手。”

僧人叹息一声：“果真是一头蠢驴！那天，人们跪拜的，是你背上驮的佛像啊。”

人生最大的不幸，就是一辈子不认识自己。有时，离开平台，自己什么都不是！

评语：

如果你拥有财富，别人只是崇拜的是你的财富，不是你，但你会误会别人崇拜你；如果你有权利，别人崇拜的只是你的权利，不是你，你误会了别人崇拜你；

如果你拥有的是美貌，别人崇拜的只是你暂时拥有的美貌，不是你，你误以为别人崇拜你。

当财富、美貌过了保质期，你就会被抛弃……

别人崇拜的只是自己心中的需求，不是你。

看清自己非常重要!!!

做到这六点，你就是公司和团队的宝！

1、不要老想着做不顺就跳槽，哪个公司都有问题，哪个公司都有优点。

2、跟对领导很重要，愿意教你的，放手让你做的领导，绝对要珍惜。

3、公司的问题就是你脱颖而出的机会，抱怨和埋怨公司就是打自己耳光，说自己无能，更是在放弃机会！

4、心怀感恩之心，感谢公司给你平台，感谢同事给你配合。

5、为公司创造利润是你存在的核心价值，公司不是慈善机构。

6、遇到问题请先思考，只反映问题是初级水平，思考并解决问题才是高级水平。

谁能最后享受到胜利成果？

第一、能始终跟着公司一起成长的人。

第二、对公司的前景始终看好的人。

第三、在公司不断的探索中能找到自己位置的人。

第四、为了公司新的目标不断学习新东西的人。

第五、抗压能力强且有耐性的人。

第六、与公司同心同德，同舟共济，同甘共苦的人。

第七、不计较个人得失，顾全大局的人。

第八、雄心博大，德才兼备，有奉献精神的人！ (来源：360 个人图书馆)

### 医院版《锄禾》

护士版：锄禾日当午，护士真辛苦，拿个小破针，一扎一上午。	介入版：锄禾日当午，介入真辛苦，一根破导丝，一站一上午。	行政版：锄禾日当午，行政真辛苦，医院大小事，一查一上午。
内科版：锄禾日当午，内科真辛苦，一车病历夹，一写一上午。	门诊版：锄禾日当午，门诊真辛苦，肚痛尿猪留，一坐一上午。	检验版：锄禾日当午，检验真辛苦，标本尿尿痰，一验一上午。
外科版：锄禾日当午，外科真辛苦，一把手术刀，一切一上午。	麻醉版：锄禾日当午，麻醉真辛苦，几条波浪线，一盯一上午。	病理版：锄禾日当午，病理真辛苦，一台显微镜，一瞪一上午。
实习版：锄禾日当午，实习真辛苦，一堆化验单，一贴一上午。	后勤版：锄禾日当午，后勤真辛苦，保障水电暖，一干一上午。	妇科版：锄禾日当午，妇科真辛苦，一把腹腔镜，一戳一上午。
儿科版：锄禾日当午，儿科真辛苦，一堆小患儿，一哭一上午。	代表版：锄禾日当午，代表真辛苦，背个小破包，一送一上午。	

(来源：健康界网)

## 十五年

文 / 吴造力 吴常生 王冲

还记得  
上路时背影流淌着悲怆  
现实背负着梦想  
还记得  
多少次绝地逢生的希望  
笑容闪烁着泪光

岁月流逝  
一路坎坷  
时而落寞  
时而激昂  
今天的你我  
依然在用脚步丈量最初的理想

15年，  
从一叶孤舟  
到一支舰队  
15年  
从火鸟涅槃  
到百鸟争鸣  
15年  
我们从浦江出发  
88个产品  
在全世界撒播生命的希望

当舰队驶入港口  
当百鸟栖上枝头  
那是无畏的微创人  
载满了梦想  
在开启新的远航



图片来源于网络

火  
鷹  
成  
器  
创  
纪  
元  
埋  
首  
八  
年  
冀  
涅  
槃  
靶  
向  
新  
技  
除  
余  
赘  
循  
证  
惊  
标  
惹  
精  
悬  
一  
身  
傲  
骨  
成  
今  
日  
五  
洲  
长  
空  
似  
等  
闲  
休  
言  
神  
州  
无  
神  
器  
拭  
去  
浮  
躁  
把  
梦  
圆

文 / 唐智荣

## 火 鷹

## LV与书

文 / 士弘

太太嗜包，我嗜书。

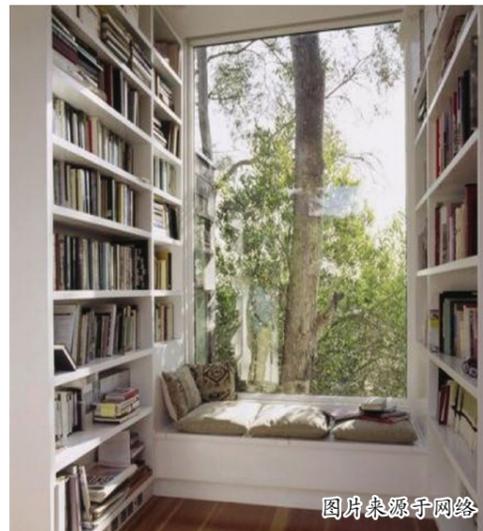
平时出门之前，她总是为当日要宠幸哪只爱包而犹豫，每每让我为其决断，我则有幸得以又一次瞻仰她的后宫佳丽们，不幸我的美芹之论从未被采纳。

后来我渐领悟，女人出门前的选包过程是一种计划内的审美享受。不屑于丈夫热忱的建议也好，背起包在梳妆镜前摆换身姿也罢，都是必不可少的程式。对于我的书，倒不必烦她给出什么警策之见，因为那根本不在人家的关注之列。不过她倒担忧过我的藏书之数量，按她的推算，以我的速度待到天命之年也怕读不完现有的藏书，由

此她强烈建议我不再花钱买书，还不如给她的小说网站的账号充值，我则颇不以为然——网上的书怎么能叫书呢？——手指翻拨书页，嗅着书香的感觉那才叫看书！

平居无事，太太也喜欢把她的爱包们拿出来检点并抚弄一番，来一次视觉和触觉的双重享受；而我在每年的梅雨之后，也会把藏书搬到阳台上晒晒，四书五经的历代注本，近现代的学者文集等等铺满几平米的阳台，让来晒衣服的太太几无立足之地，当然听到的抱怨是少不了的。

我和太太对彼此的嗜好均无法产生同情之感。一枚LV的价



图片来源于网络

格庶几可以换我一橱的书，但包的材料和生产成本估计可以低到令人厥倒的程度。价格与价值的巨大差异全部以女性的虚荣来做兑现。后来，我也开悟了，太太从爱包上得到的享受与我从书中获取的快乐都属于精神的食粮，只不过太太的金钱成本更高些，而我的时间成本更多些而已。人生不就是这样一个人以消耗各种资源来换取乐趣从而消除苦闷的过程吗？

太太嗜包不变，我也嗜书不移，彼此相安无事。

## 骨科损伤治疗的未来技术畅想

文 / 耿芳

随着城市交通事业的发达，交通事故逐年增加，会给人骨体骨骼各部位造成损伤的可能，尤其是颅颌面骨缺损，使外貌发生畸形，会对患者生活产生巨大的影响。目前临床上常采用髂骨、肋骨、颅骨外板等自体骨移植、异体骨移植、高分子材料、不锈钢、记忆合金、硅橡胶假体、羟基磷灰石

等生物相容性较好的材料植入为主要修复方法，但还是在修复时间、修复效果上不够理想。

为了重塑患者信心，期待未来的修补方式为使用透射、扫描和计算机对损伤部位先进行三维定型，既可以按照原来的骨骼形状进行修复也可以按照患者喜欢的修型来补充缺损，使用的材料

为配制好的内含骨生长因子、干细胞的骨质膏体，采用机器人手臂按照程序进行多步骤细致注射修复，边注射边固化，并快速恢复成与原来骨骼相同的特征，无论任何部位的骨缺损都可实现快速完美修复，包括承重部位。实现所有骨科手术不需要开腔，直接注射就可完成治疗。

## 珍惜時間 有效管理

### ——时间管理培训小记

文 / 刘雨晨

“时间都去哪儿了，还没好好感受年轻就老了……”一曲《时间都去哪儿了》作为电影《私人订制》的插曲被人们熟知，随后又登上了央视马年春晚，传唱至千家万户。我们在娓娓道来的歌词中品尝着时间的流逝，在朗朗上口的旋律里体会着时间的宝贵。

时间对每个人都是公平的，有的人能在有限的时间中，合理安排、事半功倍，而有的人则工作生活一团糟，拖沓滞后、碌碌无为。针对员工在这方面的困惑，龙脉医疗器械(北京)有限公司总经

理仪克晶特别为大家准备了一堂题为《时间管理》的培训课，与大家学习交流时间管理的内容。

本次培训包括龙脉主管级以上员工及部分骨干力量，共计14人参加。培训课上，首先明确了时间管理的内涵。时间管理是生命的管理，我们虽然无法驾驭时间，但是可以管理自己。一个人成长的快慢关键在于时间的管理。缺乏时间管理的人，总是会以“我没有时间”作为借口，时常感到缺乏自尊、疲惫灰心、愤怒焦虑、极其缺乏成就感，这都是由于我

们缺乏目标和计划、做事抓不住重点、不好意思拒绝、拖延以及受到突发事件干扰等原因造成的。通过培训我们了解到，首先要改变的是对时间的看法，自觉开始管理时间是时间管理的第一步。其次，掌握科学的时间管理的方法，逐渐将其培养成一种习惯并坚持下去。一方面要确定该做哪些事情，按照重要紧急的程度排序完成这些事情，另一方面还要决定哪些事情不应该做，酌情授权。通过事先的规划与时间掌控，降低时间安排的变动性，为进一步执行时间管理奠定

基础。在具体的操作过程中，可根据具体明确、能够衡量、可达成的、相关联的、有期限的五个原则，将目标分解成一个个能够实际指导行为的子目标，并定期检查各个子目标的执行情况，不断的修正，通过子目标的逐步完成以实现最终目标。同时，我们每天可能还会遇到一些意外事件，它们的出现很容易干扰原有计划的执行，因此在计划的执行过程中，尤其注意不能将时间安排得太满，要有一定余地的缓冲。

时间管理的真正意义，是在于尽全力让自己的人生均衡。它不仅可以在工作中，也同样适用于生活。养成科学规律的作息，劳逸结合，合理的膳食，拥有健康的体魄，有良好的学习习惯，培养开拓的思维，多花时间与家人在一起，这些都蕴涵着时间管理的哲学意义。

珍爱时间，有效管理，让我们的工作更有意义，让我们的生活更有乐趣。