

微创时代

MicroPort Gazette

NO.4

总第74期

总编 常兆华

主编 张烨

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表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

微创召开 2014 年度代理商 交流大会暨新品发布会



图为微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会现场

本报讯 近日,以“预见·遇见”为主题的微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会(以下简称“微交会”)在上海博雅酒店召开。各营销条线负责人就心血管介入、骨科医疗器械、糖尿病及内分

泌医疗器械、电生理医疗器械、大动脉及外周血管介入、神经介入、外科手术这九大领域的产品做了介绍,包括:火鹰靶向支架、Hercules 球囊扩张导管、HT-LP 直管型覆膜支架、Willis 颅内覆膜支架、

髌关节类产品、膝关节类产品、ESPRIT:DR/D/SR/S 起搏器及 REPLY:DR/D/VDR/SR 起搏器等 19 个种类的新产品。参会总人数近 400 人。

CEC 主席兼首席营销官彭博表示:“无论是心血管介入业务,还是微创骨科、微创索林心律管理业务,伴随着微创集团化、多元化、国际化发展的新起点,都为我们带来了新的机遇。微创一直以来注重自主研发和技术创新,我们希望有更多的合作伙伴加入微创,携手共进,合作共赢。”

本次微交会还举办了“微创最具价值合作伙伴(MVP)俱乐部”成立仪式。MVP 俱乐部理事长广州三龙医药科技有限公司总经理黄楚彬表示:“MVP 俱乐部的成立,不仅可以更好地拉近代理商与厂商之间的距离,而且也给代理商之间创造了良好的沟通平台。”当天,MVP 俱乐部会员还为微创希望小学的孩子举办了“走出大山,看世界”的慈善拍卖。

微创土耳其销售业务重新开启

本报讯(通讯员 秦森一)近日,微创土耳其销售业务重新开启。在国际部的大力推动及区域销售同事的共同努力下,土耳其代理商及医生应邀参加了 CIT2014 会议,并在会议结束后参加了微创公司产品展厅及心脉、电生理子公司。参观期间,心脉及电生理同事对土耳其客户进行了产品培训并安排观摩手术,推动了业务的开展。

在各部门条线的多方努力和协助下,国际部重新开启了土耳其销售业务,并于 4 月 30 日成功完成一台 Columbus 3D 心脏电生理标测系统的销售,再次开启了土耳其市场的大门。

北京龙脉获得 CE 证书

本报讯(通讯员 刘雨晨)4 月 11 日,北京龙脉通过莱茵检测认证服务(中国)有限公司的续证审核。本次获证增加了压力泵套装产品和高压延长管产品的资质,为产品进入欧盟市场提供了产品线的支持。

压力泵套装由压力泵、Y 型连接器、塑形器、扭转器组成,是 PTCA 手术附件。压力泵用于向球囊扩张导管加压,从而使球囊扩张以达到扩张血管或在血管内留置支架的目的。Y 型连接器、塑形器、扭转器帮助引导钢丝、支架系统进入体内。

高压延长管由 PU 编织管、圆锥锁定阳接头、阴接头组成,能承受 1200PSI 高压,安全系数更高,用于介入手术时输注液体。

微创医疗向 GIC 发行 1 亿美元可换股债券

本报讯 微创科学有限公司(以下简称“微创”)5 月 12 日宣布完成向 GIC(新加坡政府投资公司)1 亿美元可转换债券的发行。GIC 是新加坡最大的国际投资机构和世界最大的投资管理机构之一。

“早在 1995 年,GIC 就以基础投资者和风险投资者的身份进入中国市

场,对于微创的未来发展和管理能力,我们充满信心。同时,我们认为微创非常有潜力成为全球医疗集团的一员。”GIC 特别投资有限公司大中华区直接投资集团负责人 Sharon Sun 如是说。

GIC 的可换股债券的期限为至 2019 年,初始兑换价\$HK6.84 较前一日收市价每股 HK\$5.51 溢价约 24%。

基于初始兑换价 HK\$6.84 及假设按初始兑换价全面兑换债券,债券将兑换 113,669,590 股新股份,占公司经扩大后普通股本约 7.44%。

微创首席财务官孙洪斌表示:“这代表微创作为一家本土化跨国性医疗器械集团,在获得国际投资者认可方面向前迈出了较为实质性的一步。”

美国骨科全员大会召开

本报讯(通讯员 李馨红)4 月 29 日,美国骨科召开全员大会,总结自收购结束之日起 100 天内的运营情况。集团首席财务官兼骨科执行董事孙洪斌前往美国骨科总部参加了此次全员大会。

会议分享了美国骨科公司近期取得的成绩,包括火鹰在中国的上市、电生理业务及微创索林心律管理(上海)有限公司近况等,播放了火鹰上市宣传片及微创集团总部图片;分享了中国骨科业务情况、团队组建、未来 5 年销售计划及微创骨科在中国髌关节年会上的首次亮相。

同时,大会对部分员工进行了表彰,感谢其为“100 天计划”所付出的努力和取得的成绩,表达了公司致力于成为美国最佳雇员公司之一的美好愿景,并向为公司工作了 40 多年即将退休的老员工表达了感谢。

集团首席财务官兼骨科执行董事孙洪斌在会上分享了 GIC 投资微创的好消息,激励全体员工再接再厉。此外,会议还展示了火鹰上市宣传片及微创集团总部的图片,与微创美国员工们共同分享集团的成长与变化。

本报讯(通讯员 汤佳琪)4 月 12 日,上海交通大学生物医学工程学院院庆暨专项奖励学金颁奖仪式在交大闵行校区文选医学楼报告厅举行。上海交通大学副校长徐学敏、校教育发展基金会秘书长马磊、学院党委书记莫亮金、副书记赵俊、副院长殷卫海、学院常春藤基金创始合伙人及校友等代表一同出席了本次仪式。公司事务与公共关系资深副总裁边秦翌代表微创出席了此次颁奖仪式并向姜书记汇报了企校联动的工作。

交大莫亮金书记代表学院做院情报告之后,专项奖学金和校友奖励学金颁奖仪式正式举行。公司事务与公共关系资深副总裁边秦翌为获得微创新生奖学金、微创励志奖学金的学生们颁奖,并合影留念。

上海交大颁发“微创奖学金”



图右 4 为公司事务与公共关系资深副总裁边秦翌

微创一直以建设民族品牌、关爱回报社会为己任,相信对生命的尊重、热爱与创新精神的结合才是创造力不断涌现的源泉。在自我成长过程中,微创不仅专注于挽救生命、改善生命、创

造生命,也在努力培育生命,努力履行自己的社会和社区责任。微创先后向张江创新学院、上海理工大学、上海交通大学捐赠用以发展国家教育事业,总额累计达人民币 1,660 万元。

微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会顺利召开

本报讯(通讯员 王少波)主题为“预见·遇见”的微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会,近日在上海博雅酒店顺利召开。此次会议由集团营销促进中心主办,来自微创冠脉营销部、微创心脉、微创科威、微创龙脉、微创电生理、微创神通、微创生命科技、微创骨科、微创索林心律管理 9 个业务条线,200 余家代理商公司,近 400 位代表受邀参会,大会特邀集团总部办公室主任兼公司发言人张烨主持。

28 日上午,大会正式开幕,集团 CEC 主席兼首席营销官彭博以“预见·遇见”为主题为大会作精彩开场,彭博以遇见微创、遇见合作伙伴、遇见团队、遇见集团多元化、国际化的新起点为主线,并以“在上海,遇见你,找到我,我们不见不散”作为结尾,期望现场来宾预见未来,遇见微创。

随后,各条线营销负责人对

集团新品进行了集中发布,根据代理新品、自主研发新品先后进行了重点推介。

接下来的“预见,方能遇见”主题论坛活动,首先邀请到北京科瑞华康总经理方向红做了题为“预见,且梦且飞翔”的主题演讲;随后微创神通北方区销售资深经理段磊进行主题为“遇见,微时代创商机”的发言。在论坛主题讨论环节,上海佑成总经理戴志豪、上海尊程习安总经理蔡玮璆、济南东蕊总经理李蕊及微创集团外周业务资深副总裁兼心脉总经理苗铮华、全国冠脉营销副总裁蒋磊、微创骨科营销副总经理陈耀文作为论坛特约嘉宾,大家就未来几年中国医疗行业发展趋势、大环境及趋势下我们应该抓住哪些机遇、如何看待医改的方向和进程,以及最想“遇见”的对方具有哪些特质、“遇见”之后需要如何相处等厂

家与代理商之间的关系问题展开了热烈的讨论。思想的碰撞给现场来宾带来了启发和思考。

28 日下午,各营销条线分会场安排了丰富的内容,如产品介绍、市场分析以及特别咨询等,进行区域招商并签订合作意向书。28 日的答谢晚宴中大会对集团公司 2013 年度 13 家优秀代理商进行了表彰。

29 日上午,代理商代表们参观了微创集团总部,在公司事务与公共关系资深副总裁边秦翌的引领下,通过走进微创,对微创人的精神风貌及微创人的伟大梦想有了更深的认识。

此次大会得到了集团各营销条线的大力支持,不但搭建了厂家与代理商相互交流的平台,为集团多元化新品带来了无限商机,同时树立了集团在渠道方面良好形象,为代理商伙伴传递了信心,为未来的合作共赢打下了坚实的基础。

电生理产品微创代理商大会引关注

本报讯(通讯员 曹之菲)4 月 27 日-29 日,以“预见·遇见”为主题的微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会在上海召开。微创电生理公司作为参展方之一,在现场进行了产品展示和新品发布,电生理常务副总裁兼营销副总裁山鹰、研发副总裁谭家宏博士参与会议并发言,会议期间电生理市销人员与新老代理商进行了充分交流,成功收获多家意向客户。

28 日举行的新品发布会上,

山鹰代表电生理进行主题演讲,由电生理市场数据谈起,为到会嘉宾展现了电生理领域的巨大潜力和无限商机,随后展示了微创自主研发生产的电生理产品及由微创代理的日本来富恩株式会社的电生理导管产品,邀请代理商伙伴开展合作,共享财富未来。

在电生理分会场上,谭家宏博士以微创电生理技术和在研产品为主题进行了简短报告,并与到场客户进行了简单交流,日本来富恩株式会社的福本先生作了来

富恩公司及其电生理导管产品的简介,为微创开拓来富恩电生理产品国内市场代理业务打下良好基础。

会议期间,电生理公司的 FireMagic 心脏射频消融导管、EasyFinder 固定弯标测导管、Easy-Loop 环肺标测导管及 Columbus 三维标测系统均在会场进行展示,吸引了众多代理商的关注与咨询。尤其对于 Columbus 三维标测设备,多家代理商表示出了浓厚兴趣,纷纷咨询国内上市时间。

心脉 Castor 亮相微创代理商大会

本报讯(通讯员 冷金妍)4 月 27 日-29 日,微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会召开,微创集团外周业务资深副总裁兼心脉总经理苗铮华及全国销售总

监刘奕琨出席并参加了此次会议。刘奕琨发表演讲,并对心脉产品一一做了详细介绍。

4 月 28 日在心脉分会场,微创集团大动脉产品研发副总裁兼心脉

常务副总经理李中华博士发表了题为“周围血管腔内治疗技术的现状与展望”的演讲,并对 Castor 及 HT-LP 进行了现场释放演示,吸引了在场观众的积极参与和热烈讨论。

生命科技参与微创代理商大会

本报讯(通讯员 陈辰)4 月 26 日-29 日,微创集团 2014 年度代理商交流大会暨新品发布会召开。微创生命科技市场营销副总经理王

磊带领市销团队的同事积极参会。此次代理商大会中,共有来自全国各地的 22 位代理商参加了生命科技分会场的会议,听取了

生命科技的产品介绍、关于 2014 年度的市场计划及客服售后解答,并且在会议中进行了热烈讨论。

Columbus 三维心脏电生理标测系统及定位导管完成首次海外使用

本报讯(通讯员 吴迪)Columbus 三维心脏电生理标测系统及定位导管于多米尼加当地时间 4 月 22 日在首都圣多明各 CECANOT 医院完成首次使用,手术大获成功。术后,Dr. Manuel

对电生理产品功能及性能表示肯定,并表示所有产品达到预期要求。

Columbus 三维心脏电生理标测系统及定位导管于 2013 年获得 CE 认证。2014 年 2 月首批电生理

三维心脏电生理标测系统及定位导管顺利销往多米尼加共和国。

国内外试验表明,Columbus 三维心脏电生理标测系统结合其配套导管为复杂性心律失常的诊治提供了一套整体化的解决方案。

Firehawk 主题卫星会走进东北

本报讯(通讯员 李芳菲)4 月 25 日-27 日,由全军心血管内科专业委员会主办,沈阳军区总医院全军心血管病研究所承办的“2014 东北心血管病论坛”(“沈军会”)于沈阳召开,百余名国内外著名心血管病专家出席会议。

借此平台,冠脉市场部与销售部北方区于 26 日共同主办了以“至臻设计成就世界的火鹰——Firehawk,信心源自实践”为主题的卫星会。会议邀请到中国医科大学附属第一医院贾大林教授、沈阳军区总医院荆全民教授、哈尔滨医科大学附

属第一医院周立君教授担任主席,由中国医学科学院阜外心血管病医院徐波主任介绍了火鹰 TARGET 系列研究的结果,并由沈阳军区总医院刘海伟教授、大庆油田总医院刘胜全教授、哈尔滨医科大学附属第一医院赵继义进行了火鹰精彩病例

分享。

本次卫星会的成功举办,对于火鹰进一步在东北地区打开市场,起到了良好的宣传与推广作用,进一步用客观事实与数据增强了火鹰在东北地区的学术影响力。

『微创最具价值合作伙伴』俱乐部成立仪式在沪举行

本报讯(通讯员 王少波)在集团“10+5”战略指导下,为更好地整合微创集团营销核心渠道资源,促进集团多元化业务发展,由集团营销促进中心发起,在集团营销促进中心理事会的大力支持下,“微创最有价值合作伙伴俱乐部”(MVP 俱乐部)成立仪式暨首次俱乐部活动于 4 月 27 日晚在上海罗斯福公馆成功举行。

微创集团 CEC 主席兼首席营销官彭博、CEC 联席主席兼 MPSC 首席财务官孙洪斌、供应链资深副总裁潘孔荣、注册与临床资深副总裁徐益民、财务副总裁霍庆福以及营销促进中心理事会成员出席了此次活动。活动同时邀请了上海闵行区中心医院院长张大东教授作为特邀嘉宾,集团总部办公室主任兼公司发言人张烨作为特邀主持。

MVP 俱乐部旨在打造一个互相学习、不断提高的平台,从而达成真诚合作、共同成长的长远目标。首批俱乐部成员以微创集团核心代理商和微创集团营销领导为主体,其中代理商成员包括微创多元化代理商业务排名 top10、各个营销条线业务排名前 2 位的代理商公司代表。俱乐部首届理事长由广州三龙总经理黄楚彬担任,副理事长由彭博担任,秘书长由微创集团营销促进中心主任虞玲担任。

当晚的成立仪式上,秘书长虞玲首先发言,介绍了俱乐部成立的背景、架构及章程;其次,理事长黄楚彬发表感言并对俱乐部未来的工作方向进行了指向和规划。随后,副理事长彭博发言,对俱乐部未来发展充满期望。彭博表示:“无论是心血管介入业务,还是微创骨科、微创索林心律管理业务,伴随着微创集团化、多元化、国际化发展的新起点,都为我们带来了新的机遇。微创一直以来注重自主研发和技术创新,我们希望能有更多的合作伙伴加入微创,携手共进,合作共赢。”最后,由理事长、副理事长及特邀嘉宾共同按下启动仪,宣告了俱乐部的正式成立。

俱乐部首次活动共有两个环节,在“光阴的故事”环节上,微创龙脉营销副总经理马红艳、微创集团外周业务资深副总裁兼心脉总经理苗铮华,北京迈得诺总经理李培尚,济南阿克塞总经理牛振鹏,上海迈凯总经理何鄂伟,先后从厂家和代理商的角度谈到携手微创十年的故事。俱乐部成员纷纷忆起往昔峥嵘岁月,感慨万千,对此次相聚备感珍惜。

随后,在“走出大山,看世界”的环节上,为实现微创希望小学优秀学生走出大山,看世界的梦想,俱乐部进行了首次慈善义拍活动。活动得到上海中山医院葛均波院士、上海胸科医院方唯一教授、上海闵行区中心医院张大东教授、冠脉业务条线代理商刘云志总经理的慷慨赞助,分别捐出珍贵藏品;同时,微创集团准备了具有时代意义的航母模型以及微创集团公司全体高管签名的限量版《微创评论》创刊号、火鹰支架模型限量版等具有深远纪念价值的拍品。俱乐部成员的爱心将当晚的活动推向了高潮,充分体现了微创集团及其核心合作伙伴对于社会责任的不断践行。



图中人物左起依次为:理事长黄楚彬、特邀嘉宾张大东教授、首席营销官兼副理事长彭博

微创参展第 71 届中国医疗器械博览会(CMEF)



图为微创参加第 71 届医疗器械博览会的微创人员合影

本报讯（通讯员 王少波）4月17-20日，第71届中国国际医疗器械博览会(CMEF)在深圳会展中心隆重举行。微创集团以“微星闪烁，创耀未来”为主题，向业内专家和公众展示了在介入领域方面取得的最新技术成果。在

本届 CMEF 上，微创医疗共推出 80 余种产品，涵盖心血管介入产品、骨科医疗器械、电生理医疗器械、大动脉及外周血管介入产品、神经介入产品和外科手术、糖尿病及内分泌医疗器械等十个领域。

来自营销、研发等条线共计 50 余人参与本次产品推介会的宣传工作。本次宣传采取了“1+1”的模式，即通过与 CMEF 大会的指定媒体科讯网合作，对公司各个产品领域的市场部负责人进行视频采访，并借助《世界医疗器械杂志》平台宣传公司各个领域的产品。CEC 主席兼首席营销官彭博、总裁张燕、微创集团外周业务资深副总裁兼心脉总经理苗铮华、微创电生理资深副总裁孙毅勇、国际业务副总裁林映卿等集团管理层出席本次展会。

本次大会不仅提供了一次产品展示的机会，也为医院招商提供了契机，前来咨询的代理商及业内人士超过 500 人次，签订合作意向书共计 162 份。在本次展会上，集团营销促进中心对后续召开的微创集团代理商交流大会进行了招商信息发布。

医疗器械博览会神通 WILLIS 受瞩目

本报讯（通讯员 张万灵）第71届中国国际医疗器械春季博览会于4月17-20日在深圳举办。微创神通赴深圳参会并展出了已上市产品 WILLIS 颅内覆膜支架系统、APOLLO 颅内支架系统及 AETHER 远端保护器。

WILLIS 颅内覆膜支架系统作为创新性的产品吸引了诸多医院及经销商的兴趣。神通研发工程师就产品的性能及市场开发与招商情况向来访者进行介绍，并为前来参观的展商、供应商、代理商详细讲解了产品的设计原

理、临床使用、市场份额等情况。通过此次展会，神通向世界医疗器械同仁展示了公司的风貌，同时还收集了近百份有意愿代理公司产品代理商信息，为将来拓展神通产品的销售渠道奠定了良好基础。

微创顺利通过上海市食品药品监督管理局体系审核

本报讯（通讯员 董瑶瑶）4月22日—24日，集团总部、心脉、神通及骨科相继接受了上海市食品药品

监督管理局的体系审核。此次审核覆盖了冠脉、大动脉、神经、骨科、手术配件 5 类共计 14 个产品。供应链

资深副总裁潘孔荣、管理者代表李勇组织安排了迎审工作，并顺利通过了此次体系审核。

创新学院领袖班《总经理财务管理》开讲

本报讯（通讯员 李婷婷）4月25日-26日，人力资源部与创新学院为领袖班开展了内容为《总经理财务管理》的培训。本期课程特邀资深财务培训专家张弘（中国注册会计师 CICPA）老师担当课程主讲。为帮助学员更好地掌握财务核心理念与方法、把握财务精髓，张弘老师结合多年来的财务经验讲述了“通过财务报表透视企业运作”、“通过资金循环理解业务循环”、“通过财务分析把握经营关键”、“以预算为抓手掌控全局”、“总经理的成本管理——如何有效控制成本”等核心知识。

培训中，张弘老师还带领学员们结合微创自身的财务案例分析财务报表，一同进行关键财务指标的解析，引导学员透过数字分析运营，从而有效的控制成本。

通过两天的课程研习，促使学员们能够从科学的角度更好地审视企业在各个环节的管理工作，收



图为领袖班《总经理财务管理》培训活动现场

获构建全面企业财务管理思维，从而有效提升企业经营绩效。

科威亮相第 71 届中国国际医疗器械博览会

本报讯（通讯员 李春）4月17日—20日，第71届中国国际医疗器械春季博览会在深圳国际会展中心举行。东莞科威携一次性宫颈扩张器和一次性使用气管插管两个产品亮相博览会。

本届博览会相对往届展会规模更大、针对性更强，国际国内的

医疗器械品牌云集，富有品牌特色的展馆设计，让人耳目一新。科威市场部、技术研发部、供应链、品质部均派同事参加展会，总经理李虎更亲临会场接待意向客户、了解相关行业资讯。

展会现场医疗行业代理商及医院院长、主治医生对此次展出的

产品高度关注，科威的部分代理商也来到科威展位对此次展出的新产品进行了解咨询，表现出浓厚兴趣。

科威在展会现场共收到产品合作意向书 30 余份，后期将会对有意向的行业代理商进行重点跟进接洽。

常用检测所推介及生物学评价工作经验交流会举行

本报讯（通讯员 刘明清）4月18日，企划与项目管理部联合注册部、生物安全性评价部门举行了常用检测所推介及生物安全评价工作经验交流会。来自集团项目组、冠脉、骨科、心脉、电生理、神通、科威等子公司近 40 人参加了本次交流会。

会议主要分为两大部分，常用检测所推介与生物学评价工作经验交流。注册部总监李爱青从常用检测所介绍、检测中心选择及注册检测常见问题三个方面进行了讲解。常用的三家检测所为中国食品药品检定研究院、天津市医疗器械质量监督检验中心及上海市医

疗器械检测所。在选择检测中心方面，主要通过承检资质、检测方式、检测时限、沟通便利和费用这五个方面综合考虑。

在李爱青系统分享注册检测相关的知识后，由生物安全性评价部的宋馨从新开发的检测所、生物学评价工作经验交流与案例分享、材料生物安全性数据库以及包装材料生物相容性评价四个方面详细介绍了生物学评价的知识。在生物学评价工作经验交流与案例分享环节，宋馨结合实际案例，对生物学评价工作进行总结，增加了大家对生物学评价工作的认识。

CMEF 会议龙脉推行市场宣传

本报讯（通讯员 刘智勇）4月17日-20日，第71届中国国际医疗器械博览会(CMEF)在深圳召开。上海龙脉公司总经理兼龙脉(北京)公司总经理仪克晶、龙脉市场销售副总经理兼龙脉(北京)市场销售副

手术配件产品的特点，并与多名客户签订了合作意向函。总经理仪克晶与两位技术经理对康德莱、益心达等公司的样品进行了调研，并评估其发展方向。两位技术经理还与多家原材料及设备供方进行了洽谈。通过此次参会，龙脉公司拓宽了产品开发的视野、积累了更多供方及产品试验资源、了解了国内同行的技术水平、开拓了产品的市场渠道。

品质部开展 QSR820 模拟 FDA 审核

本报讯（通讯员 董瑶瑶）4月9日-11日，品质部邀请上海海河商务咨询有限公司高级审核员傅立对质量微创管理体系根据 QSR820 进行模拟 FDA 审核。此次审核覆盖 Foxtrot NC 和 Firehawk 产品的设计、开发、生产、服务的全过程

及质量管理体系覆盖的所有部门。经过三天的紧张审核，发现了部分不满足要求的项目，后续品质部将根据审核结果及相关部门的需求采取针对性培训，保证公司质量管理体系符合 QSR820 的要求，为将来 FDA 现场审核做好准备。

EO 灭菌参数放行可行性研讨会(Firehawk)召开

本报讯（通讯员 董瑶瑶）4月29日，集团品质部、注册部、研发部及工程部联合召开了 EO 灭菌参数放行可行性研讨会(Firehawk)。会议邀请了上海市食品药品监督管理局认证审评中心徐凤玲主任、TUV 南德意志集团医疗健康服务部灭菌主管胡嘉俊、上海市疾病预防控制中心华康消毒站站长董林、施洁医疗技术(上海)有限公司中国区技术经理徐海英、微创供应链资深副总裁潘孔

荣、注册与临床资深副总裁徐益民、品质总监李勇以及灭菌站工程师等前来参会。

本次研讨会对航头灭菌站 Firehawk 产品能否实现参数放行及二次灭菌展开讨论，各位专家分享了宝贵经验。最后参会人员一致认为参数放行导致灭菌失败的可能性更大，且日后维护成本更高，暂不考虑参数放行，后续将尝试通过进行 Firehawk 产品的二次灭菌验证研究来降低灭菌失败后带来的风险。

搏击万里,鹰飞花城 2014 岭南会微创市场宣传活动顺利推行

本报讯(通讯员 金雯)第16届中国南方国际心血管病学术会议(“岭南会”)于4月10日-13日在广州召开,会议邀请了诸多国内外专家出席并进行了各种专题学术交流活动。作为大会的长期合作伙伴,微创医疗一如既往的参与了本次会议。与往年不同的是,微创今年参与的学术活动主题紧紧围绕如何让火鹰雷霆出击,扩大宣传、积极推广。

4月11日“冠脉介入国际论坛”会议专场中,作为火鹰TARGET系列临床研究的主要见证者,中国医学科学院

阜外心血管病医院徐波主任发表了“FIREHAWK 支架引领冠脉介入靶向治疗时代的到来”的演讲,在演讲中针对火鹰的“靶向治疗(TES)”概念以及火鹰TARGET系列研究带来的安全性及有效性进行了详尽细致的阐述,引用大量确凿客观的临床试验数据,证明了火鹰支架的优异性,进一步加深了与会人员对Firehawk的认知、了解与期待。作为本场活动的主席,沈阳军区总医院院长、中国工程院韩亚玲院士,现任中华医学会心血管分会主任委员、北京大学第一医院霍勇教授,均对火鹰支架的优

异表现给予了高度认可。

以“横空出世,‘鹰’勇无敌——期待Firehawk 优异表现”为主题的微创午间卫星会于4月11日上午召开,冠脉市场部邀请了成都军区昆明总医院杨丽霞主任、上海市第六人民医院陆志刚主任,并再次邀请了徐波主任为本次会议担任主席。会议依旧延续了今年火鹰上市的宣传路线,以“火鹰产品介绍及TARGET系列临床结果”为核心,结合来自不同医院的火鹰支架病例,从理论到实践,更加充分的印证了火鹰支架在临床应用中的有效性与安全性。

此外,岭南会期间,冠脉市场部对数位临床专家开展了《2014年度客户满意度调查》问卷与访谈工作,调查针对产品、服务、市场、临床等六方面的信息,以有效收集专家们的意见与建议为目的,希望能够进一步提供反馈信息帮助后续工作的改善提高。同时,市场部联合《门诊》杂志编辑部,对多位专家就《微创心评论》中“Firebird2十年历程与见证”的话题进行了专访,受访专家表达了对Firebird2在行业内及临床使用中的高度认可,并提出对Firehawk未来使用及推广的期待。

Firehawk
参会
17届介入心脏病学论坛
巅峰时代,尽显『鹰』雄本色

本报讯(通讯员 李仪)第十七届全国介入心脏病学论坛于4月18日-20日在兰州市甘肃大剧院召开。作为大会长期合作企业,微创医疗冠脉市场部于4月18日举办了以“‘靶’握先机药半功倍——Firehawk 火鹰支架优秀病例分享及TARGET系列临床试验结果汇报”为主题的午间卫星会。上海交通大学医学院附属瑞金医院沈卫峰教授、宁夏医科大学总医院贾绍斌教授和中国医学科学院阜外心血管病医院颜红兵教授应邀担任主席。卫星会中,中国医学科学院阜外心血管病医院窦克非教授向与会者作TARGET系列研究最新进展和试验数据报告;西安交通大学医学院第一附属医院郭宁教授和哈尔滨医科大学附属第一医院赵继义教授分别分享了来自其所在中心的Firehawk支架相关病例,并与主席展开深入的交流和探讨;首都医科大学附属北京安贞医院吴铮教授分享了以“Firehawk 支架创新的技术特点”为主题的产品介绍。

本次卫星会通过试验数据与病例的形式,向与会者再一次展示了Firehawk 火鹰支架的安全性和有效性。各位主席对每位讲者报告的内容均进行了深入细致的点评,分享自己的看法与见解,多次肯定了Firehawk的优异表现,并给予了高度的评价与期待。沈卫峰教授在结束致辞中对Firehawk火鹰支架新的设计理念尤为肯定,同时表示:“TARGET系列研究结果显示Firehawk支架是经得起考验的,开创了支架领域的先河。”

本次介入论坛中,由微创医疗独家冠名的VIP休息室全程提供会间休息服务和茶歇接待,为参会专家提供便利,受到一致好评。除此之外,在大会茶歇期间,所有会场的大荧幕滚动播放火鹰产品3D宣传片,全方位、多角度介绍公司产品的发展历程,展示火鹰支架的优势与特点,为火鹰上市宣传造势,受到了众多专家与业内人士的关注。

本报讯(通讯员 李仪 金雯)4月5日,由冠脉市场部及冠脉销售部北方二区共同主办的“微讲堂”哈尔滨站巡讲于哈尔滨医科大学附属第二医院第八住院部成功召开。本次巡讲延续“微讲堂”针对一个术式或一个话题展开深入探讨的理念,围绕对广大听课专家具有实用性“分叉病变”话题展开学习和讨论。本站结合院方会议室及配套硬件的优势,在会议室中穿插转播导管室中同步进行的手术实况,主要术者在导管室中配合本次“分叉病变”的主题,即时分享手术策略和治疗思路。哈尔滨站特邀中国医学科学院阜外心血管病医院杨跃进教授、福建医科大学附属协和医院陈良龙教授担任主席,穿插点评手术演示。同时,几位来自黑龙江省其他地区的医生分享了与分叉病变有关的病例,大家就病变处理问题各抒己见,积极参与讨论与提问。整场会议形式多样,气氛生动热烈。

作为一个有质量的学术微平台,微讲堂的目标是惠及全国范围

内更多的医生和患者,以基层介入医师为起点,深入浅出的点评和普及一些重要的手术技巧和常识,为初步具备介入能力的手术医生提供最实用的信息,向社会传递出微创医疗“尽精微 致广大”的管理理念。本次“微讲堂”再一次彰显了其“见微知著”的魅力与特色。

4月26日-27日,由江苏大学附属医院举办的“第八届镇江市心

“微讲堂”巡讲持续开展

血管病规范化治疗研讨会”于江苏镇江召开。微创冠脉市场部与销售一部华东二区借此平台,于27日成功举办了“微讲堂”镇江站——“医途难忘病例”巡讲活动。

本次巡讲延续“微讲堂”的理念:利用小讲堂的模式传递冠脉介入手术相关知识,树立微创为冠脉介入技术推广与解决医生实际问题的专业品牌形象。冠脉市场部特邀上海交通大学医学院附属仁济医院何奔主任和南京市鼓楼医院徐标主任作为本次巡讲主席,协同三位联

合点评者,共同对8位病例分享人带来的少见特殊病例进行了点评。各位主席专家表示,这些病例均为平日手术诊疗过程中非典型性病例,具有相当启发性和示教性,可对与会者日后的临床工作起到一定的帮助,近400人的场地座无虚席,学习气氛浓烈。

江苏省作为Firehawk火鹰支架第一个进入医院并使用的省份,微讲堂在此时机开办则具有特定的意义与影响。为了顺势扩大火鹰支架的影响力与知名度,助力火鹰在江苏地区继续高歌猛进开启崭新篇章,本次微讲堂中还安排了火鹰产品宣讲环节。在火鹰产品宣传3D短片滚动播放后,上海交通大学医学院附属仁济医院何奔主任就火鹰支架的技术优势、工艺特点、竞品对比、临床数据等多个方面进行了细致解读与特点介绍。经过宣讲,在座医生对火鹰支架产生浓厚的兴趣,不断前来咨询了解具体信息。相信火鹰支架在不断的推进与关注之下会继续势如破竹,鹰扬华夏。

龙脉造影导管通过SHFDA审核

本报讯(通讯员 刘智勇)4月22日-24日,上海市药监局(SHFDA)对龙脉的血管造影导管新增规格重新注册等事项进行了体系审核。审核员对造影导管的设计验证、原材料采购、检验及生产过程规范性进行了核查。本次审核,除血管造影导管除型式检验报告尚未收到外,无其他不合格项。型式检验报告检验结果为合格,预计5月上旬可获得证书。通过体系审核后,造影导管新增规格重新注册将着手进行注册资料的准备和递交,力争年底前获得注册证书,为造影导管在外周及肿瘤方面的应用奠定了基础。

龙脉参加第十七届全国介入心脏病学论坛

本报讯(通讯员 唐尧)4月17日-20日,第十七届全国介入心脏病学论坛在兰州召开。微创供应链资深副总裁潘孔荣,上海龙脉市场销售副总经理兼龙脉(北京)市场销售副总经理马红艳等参加了此次论坛。

本届论坛包括冠心病介入诊疗、心血管专科医师培训、先心病介入诊疗、心率失常介入诊疗、血栓论坛等多项内容,吸引了全国介入领域的众多专家学者、代理商参会。通过参加此次论坛,龙脉公司市场销售部人员更好地了解了目前介入领域的发展情况,为新产品的上市推广奠定了良好基础。

菲律宾医生应邀来华参观学习



本报讯(通讯员 余文婕)近日,菲律宾医生应邀来华学习参观。4月25日,心脉市场总监李莉与外周市场部余文婕应国际部委托,为三位菲律宾医生进行主动脉支架产品及临床培训。李莉从市

场角度介绍了心脉的主动脉产品和未来发展,并开展产品操作培训。培训期间菲律宾医生与大动脉研发总监朱清进行了沟通交流。此外,心脉生产负责人带领菲律宾医生参观了大动脉生产车间,并针对临床过程中如何读片、选支架及重要问题处理办法等开展了相关培训,让医生在模拟器上进行支架释放演练。

4月28日,三位菲律宾医生前往湖南湘雅二院血管外科舒畅教授科室学习参观。三位医生在导管室参观了3台微创的大支架手术,并在主治医师的带领下,对术后病人情况进行跟踪和病例回顾。院方安排专业人员对三位医生进行专业讲课,院领导出席了授权证书仪式并颁发了相关证书。

心脉参会第八届北京五洲国际心血管病会议

本报讯(通讯员 冷金妍)4月11日-13日,第八届北京五洲国际心血管病会议在北京召开。微创集团外周业务资深副总裁兼心脉总经理苗铮华参加了此次会议。在血管外科分会会场,大会发言人、哈尔滨医科大学附属第二医院姜维良主任详细介绍了心脉Castor的三期

临床在其中心的使用及随访情况,病人CTA复查:支架无移位,表现良好。大会各主席分别发表了意见与建议,对于Castor在今后的临床中的适应症表示期待。会上,心脉研发人员与外科专家沟通了新术中的细节设计,专家们也对心脉的青鸟项目表示了肯定和期待。

心脉参加西北第一届主动脉疾病研讨会

本报讯(通讯员 冷金妍)4月12日,西北第一届主动脉疾病研讨会暨西北第二届血管腔内介入治疗高峰论坛在西安举行,微创心脉相关同事参加了本次研讨会。大会邀请俞世强主任、左健教授

等西京医院该领域的知名专家交流了近年来在治疗主动脉疾病领域取得的新成就,介绍国内外主动脉疾病研究的最新进展,对主动脉疾病领域的热点问题进行深入讨论和经验交流。

骨科亮相第二届髋关节外科学术大会

本报讯（通讯员 彭巧丽）第二届髋关节外科学术大会于4月12日-13日在珠海召开微创骨科亮相大会,这也是微创骨科收购Wright关节重建业务后首次参加关节学组会议。

在大会开幕式致辞中解放军总医院骨科专科医院院长王岩教授特别提到了微创骨科收购Wright关节重建业务是进口关节产品和国产厂商合作的典范代表,既可以弥补国产关节产品研发上的弱势,又可以发挥外资企业注重专业学术教育的优势。他表示微创骨科作为收购外资骨科产品的领头羊,非常具有开拓精神,业界将关注微创骨科的发展。

微创骨科协助大会组委会邀请

到美国专家、微创髋关节 Conserve plus 全髋关节表面置换产品的发明人 Harlan C. Amstutz 教授到场,进行了题为“Hip Resurfacing: Lessons Learned “Results of 1375 Conserve Plus with a 17yr follow-up”(髋关节表面置换:经验分享“1375 例 Conserve Plus 表面置换假体 17 年临床随访结果”)的授课。通过 Amstutz 教授 17 年的临床随访数据证明髋关节表面置换产品因为合理的髋臼杯股骨头的覆盖面设计能够最大程度减少金属磨屑产生的可能性,加上良好的手术技术和假体定位可以达到良好的术后预期。

会议期间,微创骨科举办了卫星会,邀请髋关节学组主席张先龙教授

担任卫星会主持人。Amstutz 教授在微创骨科卫星会上作了题为“The Cause and Prevention of ALTR with M/M Bearings: past/present/future”(金对金界面磨损对局部组织不良反应的原因和预防:过去、现在和将来)的演讲。

会后许多专家来到微创骨科展台,询问微创骨科现有产品和未来的发展计划。在听完 Amstutz 教授的演讲后,部分关节医生对髋关节表面置换产品有了新的认识。此次微创骨科在关节学组会议上的全新亮相,让与会专家看到了市场销售部同事的专业态度和表现,树立了微创骨科专业创新的品牌形象。

美国专家 Amstutz 应邀参加上海九院髋关节表面置换讨论会

本报讯（通讯员 彭巧丽）4月14日,微创骨科邀请美国专家、微创髋关节 Conserve plus 全髋关节表面置换产品的发明人 Harlan C. Amstutz 教授前

往上海市第九人民医院参加髋关节表面置换讨论会。

第九人民医院关节科朱振安主任带领关节科医生参加了讨论会,朱振

安主任与 Amstutz 教授就表面置换的技术难点进行了讨论,他们一致认为良好的全髋关节置换技术是开展表面置换手术的基础。

东莞科威召开半年销售会议

本报讯（通讯员 杨永梅）4月27日,东莞科威半年销售会议召开,科威总经理李虎、南大区销售资深经理朱剑杰、北大区销售经理李兆逵及市场销售部同事等参加了此次会议。

会上,销售部同事对销售中存在的问题及后期的工作计划进行了分析和讨论,以演讲的方式阐述对产品的了解情况并分享了销售的工作经验。

最后,科威总经理李虎做总结性发言,他肯定了销售部同事阶段工作的成绩,也指出了目前的销售数据相对年度目标存在的差距,勉励大家再接再厉、奋勇向前。

通过此次会议,销售部同事进行了一次深层次梳理,在专业知识、工作职能、销售技巧等多方面都得到了提升。

海欧斯顺利通过 CMD 质量管理体系现场审核

本报讯（通讯员 胡艳）4月10日-11日,北京国医械华光认证有限公司(简称:CMD)两名审核专家对苏州海欧斯开展了2014年度监督及扩大审核(增加金属锁定接骨板系统产品)。

本次审核为单独质量体系审核,审核依据包括 GB/T 19000-2008、YY/T 0287-2003、海欧斯质量体系文件、产品技术标准及医疗器械生产质量管理规范(试行)等。审核范围包括公司管理层、管理者代表、研发部等所有与公司质量管理体系有关的部门。最终,海欧斯顺利通过了此次 CMD 审核组为期两天的现场和文件审核,审核专家肯定了海欧斯的质量体系,并期待微创骨科未来的快速发展。

北京龙脉完成内审工作

本报讯(通讯员 刘娜)4月2日-3日,北京龙脉对生产部、技术部、品质部等相关部门开展了2014年度第一次内审工作。对审核中发现的不合格项、建议项,各部门进行了梳理和整改。本次内审为Y型连接器组件和指环推注器两个产品通过7月份的外部体系考核提供了保障。

骨科协助成功举办“2014 年第一届微创骨科关节外科新技术学习班”

本报讯（通讯员 张志荣）4月28日-29日,“2014年第一届微创骨科关节外科新技术学习班”在上海第九人民医院举办。此次活动为微创骨科第一次与医院合作并自主举办的教育活动,邀请上海九院朱振安和王友教授作为导师,与来自华东区域的6位副主任以上级别的医师共同学习

交流。

活动为期两天,朱振安和王友教授现场分别使用PZ柄+Lineage全髋关节置换、MP带延长杆全膝关节置换、MP全膝关节置换、Stature全膝关节置换、Double-High全膝关节置换等产品演示了八台实体手术,以手术技巧为主,穿插相关临床病例讨论,与学

习班成员进行了深入的分享和交流。

此次活动促进了微创关节用户及潜在用户临床手术技巧的提高,使他们对微创关节产品的优越性有了更进一步的认识。活动结束后各位医师对本次活动给予了积极的反馈和评价,认为活动形式新颖、内容丰富,临床实用性强。

长海医院刘建民教授参加神通 Tubridge 临床研讨会

本报讯（通讯员 常佳慧）4月4日,长海医院神经外科刘建民教授、杨鹏飞医生莅临微创神通,参加有关Tubridge临床试验的项目讨论会。董事长兼首席执行官常兆华博士、首席技术官罗七一、首席营销官兼神通公司执行董事彭博、注册与临床资深副总裁徐益民、神通公司总经理谢志永、集

团总部办公室主任兼公司发言人张焯及Tubridge临床项目各负责人共同参加了此次研讨会。

项目负责人卢惠娜、陶洁分别就同类产品国内外现状及Tubridge临床试验进展向参会各方做了汇报。针对该项临床试验中存在的问题,刘建民教授向大家作了详细讲解并提出了后



图为参加Tubridge临床研讨会人员合影

期执行建议。集团领导对Tubridge临床试验的进展和问题纷纷提出了意见和

建议,希望后期各方能够互相配合,推动产品早日上市。

2014 年度微创骨科 第一届质量月活动顺利开展

本报讯(通讯员 胡艳)为加强微创骨科全员的质量意识和质量管理水平,提升产品质量,近日骨科品质部举办了主题为“谈骨论质”2014年度微创骨科第一届质量月活动,公司全员积极参与。

本次质量月活动得到了集团品质部的大力支持,由集团品质团队担任此次质量月活动的顾问,他们用自己的专业知识与骨科品质团队紧密配合,确保质量月活动的各项工作落到实处。

本次质量月活动分为三个篇章,分别为“质量意识篇”、“质量技术篇”、“质量管

理篇”,共发起16个质量议题。质量月期间各项活动启动迅速、有条不紊进行,截止到质量月结束时,海欧斯改进完善了约460份标准化操作规范/图纸43份记录表单,修改优化了体系文件或流程5份,组织关键工序、成品检验标准等各项专题培训约40场,开展PLM系统上线操作培训和考核、检验技能竞赛等质量相关考核竞赛约5场。

通过质量月活动,微创骨科及海欧斯员工在质量体系的认知、理解及体系要求的执行方面都有所改善,员工们有意识地思考岗位工作并在质量月中提出76份质量改善方案。

4月18日,微创骨科质量月活动总结大会在海欧斯召开,各项议题的负责人和主要参与人进行了阶段成果展示汇报,并就后续质量进一步改善和提升工作找到了方向

和方法。同时评选出集团品质部的优秀质量顾问、优秀质量责任人、优秀质量执行人。

骨科质量月虽已结束,但质量月的精神、“质量为先”的价值观、“尽精微,致广大”管理理念、“励精图治,后来者居上”的信心和决心将永存每个微创骨科人的心中。员工们深谈骨科产品的特性、生产检验等各方面的控制要求及要点,讨论沟通持续确保骨科产品质量的方法策略,注重细节精微处“斤斤计较”,从而保证骨科产品可持续的满足法规要求及顾客的健康需求。

北京龙脉进行客户回访

本报讯(通讯员 刘雨晨)近期,北京龙脉前往北京阜外医院、徐州人民医院、大连市中心医院、秦皇岛第一医院、武钢总医院和武汉普仁医院进行产品回访,了解改进后产品的使用情况。

在回访中,通过与院长、医生和护士

长的交谈,北京龙脉人员询问了医院使用压力泵等产品的情况,他们纷纷对改进后产品的提出了意见和建议。院方对现有产品给予了肯定,认为改进后有了显著改善,没有再发生泄漏的现象。同

时,也提出了希望和建议。

医疗器械行业是国家强制管理的行业,医疗器械产品关系着国民的健康。龙脉会继续跟踪产品使用信息,收集各方反馈,不仅要保证现有产品质量持续稳定,更要为新一代产品的研发、生产质量控制奠定良好基础。

注册部举办临床系列培训

本报讯（通讯员 刘烨坤）4月25日,集团注册部组织开展了临床系列培训。包括有关欧盟注册法规的《MDD法规变化趋势介绍》、针对临床全员的统计知识专场培训——《临床医学统计的圣经——解读ICH E9》及针对临床监查员的工作梳理培训——《根据Firehawk CE marking study的相关合同梳理CRA工作流程》。培训活动邀请了集团及子/分公司相关部门的注册临床人员参加。

“2014年度临床系列培训”在2013年度培训课程基础上,进一步细分培训模块,增加针对不同层次的临床监查员、临床事务专员等系统性培训课程,旨在满足不同层次临床同事的培训需求。

龙脉与戈德曼进行合作会谈

本报讯（通讯员 仪克晶）4月23日,供应链资深副总裁潘孔荣,上海龙脉公司总经理兼龙脉(北京)公司总经理仪克晶以及副总经理马红艳在北京同日本戈德曼国际业务部部长名和贤治进行了会谈。双方主要沟通了目前合作中的价格、物流、招标、注册等问题,为后期工作的开展奠定良好基础。

项目管理 101 班 第三场专题研讨会举行



图为参加项目管理 101 班第三场专题研讨会的人员合影

本报讯（通讯员 林欣尔）4月23日，项目管理 101 提升班实践篇第三场专题研讨会在集团总部员工会所举行。本次研讨会内容囊括了“产品生命周期 T3-D3 阶段任

务讨论与分享”及“项目领导力之情商管理”两大部分，旨在帮助新晋项目经理深入理解产品开发流程中专业知识及在项目管理软技能方面的提升。

集团动物实验主管姜在来首先对临床前研究中动物实验的要点作了解析。他就临床前研究动物实验部门的人员和工作流程、可独立开展的项目及与各项目组的沟

通情况与大家进行了沟通交流。

随后，临床前研究部宋馨结合近期“鹏翔文摘”上刊登的专题文章——“生物安全性评价任务解析”，补充了操作中的注意事项，并重点解答了学员们提出的疑问。

此外，企划与项目管理部朱俊芳为大家分享了领导力提升的“法宝”。她从什么是领导力入手，通过由浅入深的引导，最终让学员们对提升项目领导力的四大因素：自我意识、社会意识、自我管理和关系管理有了深入的理解。学员们各抒己见、踊跃探讨。最后，大家通过装修时房主与工人的矛盾情景模拟对四大因素逐渐融会贯通。

本报讯（通讯员 刘明清）4月11日，鹏翼讲堂第7期——“项目管理之时间管理”如期举行。本次活动吸引了多位鹏翼会员及 PMP 前来交流学习。

本期分享嘉宾傅振中从项目进度管理的重要性开始，引导大家重点学习了项目时间管理知识领域中定义活动、制定进度计划及控制进度的理论知识。同时，针对为什么要制定进度计划，控制进度的重要性以及怎样控制进度等大家比较关注的问题，傅振中还穿插了大量的实际案例，激发大家对项目进度管理的思考和讨论。

在交流环节，参会人员各抒己见、妙语连珠。电生理曹先锋提到了 WBS 任务分解在有源设备开发过程中的重要性，通过将系统级的产品架构层层分解，逐步落实到产品的每个部件、零件的设计和组配。前沿技术部刘翔分享了关键节点倒推法，主张将里程碑任务的 deadline 倒推，通过对细分任务倒推后的时间进行管理，来保证里程碑任务的按时完成。

在点评环节，冠脉产品研发部吴常生给大家分享了他经过多年积累，独创的计划管理方法（该方法被会上的同仁们尊称为“吴氏计划法”）。在项目进度管理过程中，“吴氏计划法”将项目管理 Project 软件与常用的 Excel 办公软件相结合，实现项目计划的每周跟踪管理，进一步实现对项目整体进度的有效控制。生物可降解材料及产品组何水英精辟的指出，项目计划的实现离不开人，管好了项目组里的人，才能使项目计划的落实成为可能。本次分享会在热烈而愉快的氛围中圆满落幕。

鹏翼讲堂之时间管理交流会召开

安全委员会持续推进集团安全工作

本报讯（通讯员 石雪娇）近期，安全委员会继续推进集团安全工作。4月4日供应链资深副总裁、安全委员会主席潘孔荣及1名委员会代表赴东莞科威进行安全工作支持，确认了科威公司2013年集团安全内审项目的整改情况，并对科威新老厂房生产现场进行了参观查看。通过一个工作日的查看和沟通了解，安全委员会对科威公司的安全管理工作提出了两点期望，同时对相关工作提供了支持与帮助。

由安全委员会组织的集团总部安全会议于4月18日召开，15个部门的兼职安全员出席了会议。会议就1季度安全生产目标责任书考核以及2季度的工作计划进行了沟通讨论，会议中各部门兼职安全员积极讨论与发言，对安全管理工作提出了宝贵意见与建议。

安全委员会主席潘孔荣及委员会代表于4月24日前往微创集团总部血管外科两个生产车间现场进行安全检查。小组一行对车间内的生产设备、工艺、化学试剂的用途、特性、安全风险及安全防护软硬件措施的设置情况进行了解，并提供了建议及相关支持。

安全委员会于4月23日-28日对总部18个部门进行了2014年第一季度的安全生产目标考核，同时与各部门安全员沟通了第二季度考核的主要事项。

4月28日，安全委员会召开了集团安全月度会议。会议就各公司4月开展的的安全管理工作及5月工作计划安排进行了沟通讨论。

4月份安全管理人员4次赴集团创新与产业化基地现场进行安全检查，并于4月初由安全委员会同行政部制作了微创集团总部安全培训资料，在部门兼职安全员的配合下于4月中/下旬对微创集团总部9个部门的搬迁人员进行了培训。培训就微创集团总部工作环境的紧急撤离路线、安全应急小组联系方式进行了介绍。



春天里的第一封客户来信

2014年的3月，北京的一位朋友突然联系我，他父亲需要进行脊柱手术，手术前必须要做核磁共振（简称“MRI”），然而老先生2006年曾于上海的医院做过心脏支架手术，因为难以判断支架材料，医院方面不敢贸然做MRI。我找到当时手术的医生，也找到了病史资料，虽然已经确定材质，但是医院方面意见不统一：导管室的医生说问题不大可以做MRI，关键的放射科仍然非常谨慎，一定要产品说明书上有可以做MRI的说明或者在何种条件下能做的说明。

我很幸运地在病史中看到了微创医疗器械的联系方式，电话很快拨通了。不记得有多少位客服帮助过我，但是却记住了我微信中添加的一位好友——“叶子”，白色的郁金香盛开在浓浓的绿意盎然中，这是她的头像，名字和头像都宛如一阵风和煦的春风轻拂人的脸庞，我庆幸自己的运气这么好，能有叶子的帮助。她很快帮我找到了火鸟核磁兼容的说明书，第一时间EMAIL给我，让我转交给医生。

虽然没去过微创公司也没亲自使用过产品，可仅凭和叶子的沟通就有理由相信微创不一样，3月26日微创集团“微创”及“MicroPort”商标获“中国驰名商标”殊荣，这是实至名归啊，必须点赞。

从老先生病历的图片看到光有火鸟的兼容说明还不够，老先生一共用了两种材质的支架，

一种很明显是微创的 Firebird，有厂家联系方式。而另外一种 Cordis，不懂产品的人根本不知道属于哪个厂家也不知道联系方式。叶子告诉我 Cordis 不是微创的产品，但是会帮我查明。后来知道她通过各种途径拨打了许多电话，因为各种授权技术转让的原因，Cordis 的服务支持基本没有办法找到。于是我找了叶子多次，叶子也一直在帮我打听查询，她也不忘关心老先生的身体状况。老先生脊柱压迫神经，手术是势在必行，叶子的用心和努力真的是急病人之所急，多次是她下班的时间还在和我保持沟通，真的不知道该怎么感谢她。工作后的自己再没有动过笔，规规矩矩坐下来憋出这么多文字来，虽怕丢人现眼，但还是希望能通过这种方式表达一下对微创的敬意，对叶子的谢意。

这个故事真的曲曲折折，前前后后不知道联系过多少人，最后发现 Cordis 的产品其实已经退市了，照理说故事里叶子的角色就杀青了，可是叶子还在不断帮助我。那个厂家的电话一直无人接听，叶子也为我着急，晚上9点了，她还在竭尽所能的帮我找各种可能的联系方式。漫漫寻找 Cordis 产品核磁兼容说明之路虽然很折腾人，但是叶子始终在努力，只为老人身体好，带着这份坚定和支持最后我们找到了，几周后老人顺利做了核磁共振的检查。

用“滴水穿石尽精微、厚积薄发创新业”、“敬天爱人”形容

微创真的特别贴切，感谢微创，感谢客服叶子。

编者语：

我是这封客户来信中提到的主人公叶子——客户关怀中心客服专员樊叶萍。踏上客户服务这条路，才知道在工作中也可以遇到多姿多彩的故事。和往常一样，我倾听着电话里的诉求：“我是使用过你们微创支架产品患者的朋友，想查一下产品说明”。经过一番了解，才知道打电话来的沈小姐是患者儿子的朋友，患者是一位70多岁的老人，在2006年做过冠脉支架植入手术，当时用的是 Firebird 和 Cordis 产品，但今年因为脊柱压迫神经需要手术，手术之前必须要做MRI。我明白，脊柱压迫神经非常痛苦，严重影响休息，这对于一位有冠心病史的70岁老人来说无异于雪上加霜，于是我加快了解决问题的步伐，完成了此次服务。

在我看来这只是一次普通的交流而已，随着时间的流逝，我只记得她那温婉柔和的声音。四月的一天我竟然收到了她邮件发过来的一封信，文字笔墨间透露出温暖的不仅是她的声音，还有那颗感恩和善解人意的的心灵。

情感的交流的确会让人动容，我的努力会得到客户这么多鼓励让我很兴奋，客户对微创服务文化的高度评价，将会成为我继续为微创集团服务品牌而努力工作的动力！

供稿者：樊叶萍

项目管理视角

项目沟通无处不在

文 / 王洪强

通过在 101 班项目管理沟通培训课程的学习,我学到了很多知识,结合自己在实际工作中遇到的问题,在此我给大家分享一下对项目沟通的心得。

重视早期沟通

项目管理中,有些问题可能自己难以解决或者无法解决,这时候需要通过早期沟通,尽量让项目组成员和直属领导较早地知道面临的困难。至于沟通的方式可以因地制宜,不一定非要通过正式的会议来解决,但应重视早期沟通的作用,因为在项目中浪费的时间,很难在

后续管理中弥补回来,甚至直接延迟工作进度。

有观点认为,非关键路径上的问题,可以弥补,但这容易造成工作总处于弥补状态,使项目变得被动。所以有问题要尽早沟通,能不能解决是一个问题,不尽早沟通是另外一个问题。不能主观地认为早期沟通没有效果,这样不但不能解决问题,还容易在项目组成员之间造成隔阂,影响项目管理的进度。

项目沟通后要尽量解决问题

沟通是为了解决问题,但不能局限

于仅仅提出问题,项目组成员一起沟通是为了在提出问题后集思广益,利用各自拥有的资源和特长解决问题。譬如某个项目组成员对挤出车间的工作人员和流程比较熟悉,可以尽量让其负责安排挤出的排单,这将减少项目操作的难度,效率也会高很多。

所以,人也是项目中重要的资源,要善于利用资源。项目沟通要以解决问题,取得项目继续进展为目的。

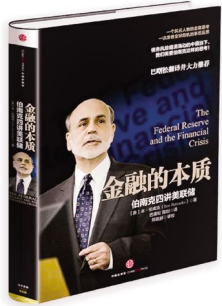
沟通存在失真的可能

一句话依次通过 4 个人传达,最后

与原话失真的可能性高达 80%,这是 CCTV 统计出的数据,一个令人印象深刻的数据。每个人都有自己的主观理解,沟通不单单是让人知道,更重要是让人正确的理解,所以要重视沟通的方式和方法。沟通的客观性和直接传达性非常重要,沟通时要达成思想的一致性,防止一些“我以为”,“我认为”的主观思想。注意这一点有助于防止信息传递错误。

通过项目管理 101 班的培训,作为一个经验并不丰富的项目管理人员,我深刻地认识到沟通的重要性。以上是我个人的一些心得和体会。

悦读会



推荐理由:

《金融的本质》,关于一个风云人物的金融思考,关于一次席卷全球危

金融的本质

机的事后反思。伯南克对“金融的本质”的思考,对于当下金融风险暗流涌动的中国,正当其时。

作者简介:

本·伯南克(Ben Shalom Bernanke),美国犹太裔经济学家、前美国联邦储备委员会主席。连续三年入选福布斯全球人物权势榜前十(2011~2013年),执掌美联储 8 年,成功带领美国度过大萧条以来最恶劣的经济危机。

内容介绍:

《金融的本质》一书,即是伯南克以其擅长的通俗、直接的方式,汇集了伯南克关于美联储在应对金融危机时采取的诸多政策背后的金融思想以及他的金融理念。全书主要分为四部分,内容贯穿了美联储从 1914 年成立至此次金融危机期间 90 余年的历史,既是一本简短的关于美联储的中央银行金融史,也可以说是应对危机的金融政策演变史。

Dear constant readers, long time no see. More commonly used phrases and keywords are coming from Hello Akira. Let's exam some of them here.

Sentence 1: It's a good opportunity just to **get a refresher** on the CVG (Cardiac and Vascular Group) strategy and how that successful story **translates** potentially to other products and segments

Get a refresher means the host wants to learn something new about Medtronic's CVG group's strategy. It also allows the invited guest (most of time, CEO or CFO of the company) to reiterate his idea and vision in public.

Translates means emulate, duplicate or influence in this context. Because the strategy in CVG group obviously generated good results, the host would like to know whether the same result could happen to other business units by deploying the same strategy.

Sentence 2: We are doing three things; to **have a breadth of product line**, **have a regular flow of new products** and services and most importantly **looking out in that kind of five plus year timeframe** and identifying what the next big growth drivers are for that physician practice.

Hello Akira

文 / 西村 章

Simply put, having a diversified portfolio, consistently introducing new products to the market and predicting the next wave of blockbuster products are the three focuses.

Sentence 3: If you think historically stents works, you would typically introduce your new product and you **get a pop in share** over the course of the first two quarters and then it would stabilize. We're now 7 or 8 quarters into the launch of the product and we **continue to capture the share**, be-

cause we're using it in **broader product bundles**. So that's the strategy. When we go to market, we go to market **as CVG group**.

The essence in this sentence is that normally when you introduce a new stent on its own, you might increase your share momentarily and the trend won't last long (up to half year). However if you introduce the stent along with others (bundles), the strength of continuous market adoption will last much longer (as showed in their market share increase for 2 years.) So, when Medtronic enters into the competition, it chooses to be seen as a group in which it can offer an array of products, rather than being a single product provider.

Thank you for your continuous interest in Hello Akira. If you would like to know more about medical-related English and its usage in IR settings, please email me at xcz@microport.com.



上海最文艺的马路绍兴路

绍兴路是中国上海市卢湾区西部的一条街道,东西走向,东起瑞金二路,西至陕西南路。绍兴路原名爱麦虞限路(Route Victor Emmanuel III),1926 年上海法租界公董局修筑,以意大利国王名命名。1943 年汪精卫政权接收租界时改名绍兴路。

正如他的名字,上海的绍兴路让人想起孕育吴越文化并且飘着书香

的绍兴。绍兴路不论曾经还是现在,都飘着浓浓的书香,是条闻名遐迩的文化街。短短 500 米的小街,却藏

着好几家著名的出版社。上海版权局、音像出版社、上海文艺出版社、人民美术出版社等。不单单是来看看出版社们的历史往昔,体会上海出版界的起伏风云,来这里你还能饱览漂亮的建筑,感受上海百年的艺术品位。那一栋栋小楼不仅里里外外巧夺天工,还述说着很多老上海的故事。进去看一看,说不定会碰上读者会或者搜寻到自己喜爱的新书新碟。

漫步在幽静的绍兴路,还时常会看到路边的画廊画室创意工作室,很安静地藏匿在路边的小院子

或者玻璃门后面,没有丝毫张扬的味道,很融合地成为小街上不经意飘香的一部分。在这样的环境下一定会灵感倍增。还有十来家书店,有着深邃和现代的味道。当你驻足于这些有精致细节的小店门口,就不由得想停下脚步,让灵魂也歇息一下,加点油。比如有几张小咖啡桌的三联书店,为设计者带来创作灵感的广告湾咖啡书屋,还有年轻朋友很喜欢的摄影家尔冬强开的汉源书屋。每一家都很有特色,书店加上咖啡屋,能很怡然自得地享受一整个下午。

走近 GIC

新加坡政府投资公司 (Government of Singapore Investment Corp, 简称 GIC), 成立于 1981 年 5 月 22 日, 是新加坡最大的国际投资机构,其主要任务是管理新加坡的外汇储备,跨出新加坡国界向海外大举投资。公司一直被称为“亚洲最大及最神秘的投资者”,目前管理的资产超过千亿美元,其规模与巴菲特掌管的投资帝国 Berkshire 相当。

子公司

新加坡政府投资公司下辖三家子公司,新加坡政府投资有限公司(The Government of Singapore Investment Corporation Pte Ltd)、GIC 不动产投资有限公司(GIC Real Estate Pte Ltd)以及 GIC 特殊投资有限公司(GIC Special Investments Pte Ltd)。

投资

目前,新加坡政府投资公司有 200 多名投资专家,其中新加坡人占 60%。现阶段,新加坡政府投资公司管理的资产超过了 1000 亿美元,已跻身于全球最大的 100 家基金管理公司的行列。它在世界各地的 2000 多家公司中有投资,其一半资金投在美国和加拿大,欧洲国家占 25%,日本及东南亚国家占 25%。

GIC 于 1995 年即进入中国大陆,是中国国际金融有限公司发起股东之一。在台湾,GIC 也是其 QFII 史上最大的投资人之一,其投资遍布上市与未上市公司,诸如宏全国际与台茂开发等。2004 年 1 月,GIC 购得台湾《苹果日报》主要股份。

入股首都机场

2008 年 5 月底,首都机场以每股港币 7.45 元价格进行 3.13 亿 H 股公开配售,GIC 就认购了 25 亿股。

到 2008 年 10 月为止,GIC 持有首都机场的 H 股约有 3.43 亿股,占到首都机场 H 股的 18.3%,占总股本的 7.9%,成为最大的 H 股流通股股东,也是首都机场集团公司之后第二大股东。

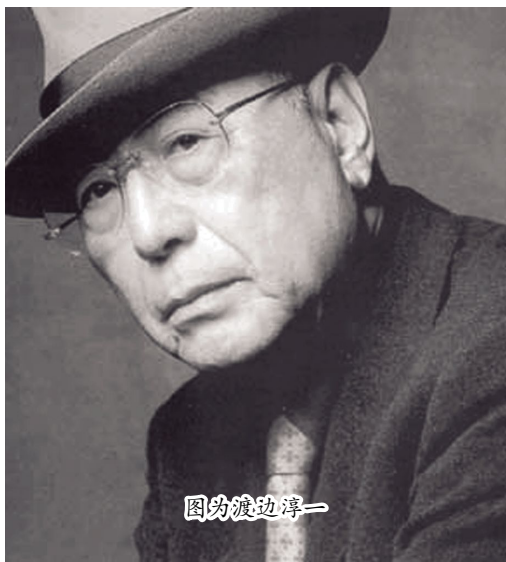
来源:网络



图片来源于网络

手术刀式的精微解剖情色哀伤

文 / 慧弘



图为渡边淳一

前两日整理旧书，翻出本《丈夫这东西》，搁进夜壶箱里卧读。忽然听说渡边死讯，吓了一跳，忙检视箱里其他的，狄更斯、周作人、高罗佩，总算都早已亡故。

坊间流传过一种不怀好意的理论，说岛国之人比较“下作”。这也许特指鬼子，但本土亦有大小岛屿啊，仰天而唾，不利于爱国主义两岸和平，还是不传为妙。然而不可否认的是，日本人确实注重情色。他们文学中的情色，有两样东西，或者

别国是没有的，一是手术刀式的精微，另一样，便是哀伤。

对两性心理和生理的特征，常态或变态，日本作者往往极能洞悉，刻画入微，可以说，是以推理小说或心理小说之力来描写男女之事，对人性深处最隐秘的部分，进行直接而深刻的解剖。精神层面上，日本作者对幻灭有一种迷恋，古来如此，从短促开谢之花，悟入无常迁流之生命，追求绚丽的极致，刹那中的永恒，落到稍纵即逝的人生里，便是身心合一的顶峰。这样的情色便有了哀伤的意味、死亡的投影，甚至有种“朝云雨，夕死可矣”的奇异姿态。精微与哀伤，其实是相反相成的两面，前者是对人生的繁复演绎，后者则是形而上的意象归纳。

渡边的作品，便可清晰显现这两面，其实也完全贴合他个人的履历——从医生到作家。据说他之死在此地的影响反比日本更大，可见我们虽讲究文化自信、高尚三观，但不妨碍情色产品的畅销和赏玩。中国人一向喜欢搞文化圈禁，从帝制大统到男女大防。只怪现代心理学发端太晚，他们不知道圈禁其实特别容易形成一种报复性的导向，久而久之，人民群众反而只对大统和大防产生特殊的兴趣，一叶障目。正如渡边，众人往往只见他的情色，忽略了通奸殉情背后展现出的无比复杂幽深的人、人性和人生，而这恰是我们同类作品中少有提及的。别忘了，多少大作家也只在低级趣味的八卦里找题材，比如妓女在法庭撞见嫖客、贵妇偷情之类，到托翁手里揉捏出来，遂成了复活与安娜。

微创观察之员工修养

热炉法则的制度与文化



图片来源于网络

《左传·昭公二十年》中记载郑国宰相子产的话：“夫火烈，民望而畏之，故鲜死焉；水懦弱，民狎而玩之，则多死焉”。由此联想到西方管理学家提出的“热炉法则”，即“热炉效应”(hot stove rule)，组织中任何人触犯规章制度都要受到处罚，它是由于触摸热炉与实行惩罚之间有许多相似之处而得名。

海尔集团有项规定，所有员工走路都必须靠右行，在离开座位时则需

将椅子推进桌洞里，否则，将被处以罚款。在奥克斯集团的各项纪律中，有一项规定是开会时不得有手机铃声，若违反，每记铃声“捐款”50元。在奥克斯集团内，无论大会小会，都不会受到手机铃声的干扰，即使是刚进奥克斯的新人也知道必须养成这样的良好习惯，绝不触犯。

如此著名企业细微之处都有近似“苛刻”的规定，其用意无非是希望全体员工拥有一种强烈的观念：制度和

纪律是一个不可触摸的“热炉”。“热炉法则”作为管理制度是行之有效的，每一个集体和团队都有自己的“天条”，即各项规章制度，通过制度做到令行禁止、不徇私情。而“热炉原则”更是文化的一种载体，当制度内化为员工的日常习惯，公司管理会变得从容、自然、文明，此时制度也升华成为一种优秀的企业文化。

每个企业都应该有适合自己的一套规章制度，这对于企业的发展壮大是非常必要的。通过规章与纪律的树立使企业员工能够有法可依、有章可循，并能起着承上启下的重要作用。

——石雪娇

俗话说：“没有规矩，不成方圆。”规矩或制度必须得到有效的执行，才不会变成一纸空文，内化于心变成行动才有真正的价值。

——朱俊芳

惩处必须在错误行为发生后立即进行，决不能拖泥带水，决不能有时间差，以达到及时改正错误行为的目的。最重要的是要遵循公开、公正、公平的原则，使员工心悦诚服、勇于认错。这样的话，热炉给员工的就不仅仅是烫，而且会有温暖的感觉。

——董瑶瑶

价值

文 / 姚云菲

平时在工作室里，几百幅画散乱地堆在箱子里，封存在仓库中，大家也丝毫没有觉得它们有什么价值，日子久了，卷轴上落满了灰尘，像年纪大了又嫁不出去的女儿，渐渐让人产生一种赶快打发伊出嫁的感觉。连办公室的小伙子也时常不耐烦地喊着：“赶快都拿走卖出去，能卖多少就卖多少。”

直到一个充满阳光的午后，一位藏家悠然走进了工作室，他衣着质朴却眼光惊人，他静默不语却细细翻阅。遇到懂画的人是一桩乐事，因为他懂，就不需要介绍，给一本画册，递一杯茶，把时间和宁静空出来给他挑选就好了。最后他轻轻地在几百幅画中点出了自己中意的那幅画作，它便从此结束了被封存在箱中的命运。

按照标号，把这幅画从纸箱中找出来，把卷轴尺寸打开，展现在我们眼前的竟是让人惊心的一抹浪漫，时间和等待没有让它产生丝毫的逊色，它宛如少女，亭亭玉立，灼灼其华，宜室宜家。他说，在他眼中它是那么的好，那么的别具一格，那片留白其实想象的天地，连扣歪了的印章也是独特的创意。

于是我明白，一幅画，在懂它的人眼里是无价，在不懂它的人眼里是一张废纸，而从无价到废纸之间的距离，只在一个人的眼光之中，所以真正的收藏并不是给画作本身开一个高价，而是把画作交给到知己的手上，在知己的眼中，它有了身价，有了优美，有了故事。有了知己的欣赏，它曾经受到过的委屈和歧视从此灰飞烟灭。

曾经在火车上和一位画家聊天，他说，当他的经济不存在问题后，他卖画更看重的买家和画作心灵的契合度，有的时候，他看到一个真心喜欢他的画的人，他不要钱就送了。有时候，有人出很高的价来买画，他也要问上一句，你能说说这幅画哪里好嘛？如果对方回答不出，他也不愿意卖。

艺术的价值，其实难以估量，收藏是两颗心的贴近，是高山流水般的共鸣，而美好的相逢值得等待，创作者需要等待，画也需要等待，等待的背后是一种任凭风吹雨打，我自岿然不动的自信。

女人如画，理应静静等待，直到那道欣赏的目光出现，不必忧心迟暮，更不必焦虑不安，你需要等到那个真正懂你的人，也必须等到那个真正懂你的人，因为只有懂你的人眼里，你才会成为无价之宝，继而焕发出灼灼之光彩。



图片来源于网络