

联影医疗打破“GPS 神话”

本报记者 李治国

在相当长的一段时间里,高端医疗设备领域几乎被通用电气、飞利浦、西门子三家跨国企业的产品垄断,这三家企业的英语首字母分别为G、P、S,他们在医疗设备行业里的垄断被称为“GPS 神话”。如今,这一神话已被一家名叫“联影医疗”的中国企业打破。

4年前,多位医疗影像行业的海外归国人士、行业内跨国公司高级管理人才、海外知名学府的专家学者走进嘉定工业园区,创办上海联影医疗科技有限公司,他们立志打破高端医疗设备领域的国际垄断,让“中国智造”走向世界。4年后的今天,当18款“联影产品”全线推出,各项性能指标均达到世界领先水平且售价大幅降低时,国际医疗设备界震惊了。

联影医疗联席总裁张强告诉记者,联影4年闭关、4年拼搏,就是要打造医疗设备行业里的“华为”,成为世界级中国医疗设备公司。

奇迹出现,是因为作了足够的努力

“他人眼中的奇迹,经历过才知道,不过是坚持到了该出成果的时候。”这句话出自联影医疗一位普通科研人员之口,并成为联影名言之一,因为这句话道出了联影科研人员的心声。

伟大的企业一定有着伟大的梦想。但是,要实现伟大的梦想,必须不走寻常路。当联影提出进军高端医疗设备行业,用自主创新打破垄断,从根本上解决中国百姓看病贵的难题时,很多人并不看好这样的梦。

现实的确不容乐观。相关数据显示,美国每百万人拥有PET和PET-CT的数量为5台,韩国为4.12台,而我国仅为0.12台,这意味着国内高端医疗器械市场存在巨大的发展空间,市场前景诱人。但这些诱人“蛋糕”却没能让中国人分享。

张强说,早期癌症、心血管疾病检查的最高端的影像设备,以前只有通用电气、飞利浦、西门子等少数企业可以生产,这些企业在全球市场处于绝对垄断地位,在定价上具备绝对的控制权。比如,同样一台1.5T核磁共振,在美国售价为75万美元,在中国市场却高达1200万人民币。高额的器械采购费最终转嫁到病患身上;在国内,一次PET-CT的最高扫描收费达1.2万元。

一边是跨国企业垄断高价,一边则是对国产品牌的极端不信任。医疗设备领域技术门槛很高,目前,我国企业除了超声聚焦等少数技术处于国际领先水平外,在高科技产品方面,与国外先进水平的差距在15年以上。放眼国内医疗器械市场,民族企业市场支配力有限,产品以仿制、改进为主,质量与国际大企业相差甚远。高端的医疗检测设备即便价格不菲,不少人还是坚持用。

这样的“怪圈”在医疗设备领域存在了多年。“我们坚决不走低质低价的老路,要改变国产医疗设备质次价低的面面形象,4年来,我们从‘负起点’出发,‘高举高打’,创造了多项世界和国内第一。”张强在述说联影成果时,脸上挂着欣慰的笑容。

世界首台96环光导PET-CT成功



联影工作人员在检测设备性能。(资料图片)

推出、业界首台动态多级3.0T MR正式推出……截至今年5月14日,联影成功推出18款自主研发的高端医疗设备,覆盖从数字X射线、X射线计算机断层扫描系统(CT)到核磁共振成像系统(MR)再到PET-CT。这些产品与国际品牌相比,平均价格下降三成左右,个别产品价格降幅超过50%,在反复试用与临床验证中,表现出一流的稳定性。凭借着出色的性价比,联影产品已经走进北京、上海多家三甲医院,一举打破了国际厂商几十年的垄断。

“我们的产品推出后,跨国公司和其国内代理商坐不住了,坚若磐石的产品价格逐渐松动。”张强说,“联影效应”轰动业界。

创新要“两条腿走路”

在联影,“跟随”与“超越”是两大创新口号。

张强说,“跟随战略”的主体是联影各大事业界,但这里说的“跟随”并不是简单地跟在跨国公司后面,而是有足够多的创新点。

比如,X光机、CT、磁共振等技术已经有几十年甚至上百年的历史。在此基础上,无论怎样创新,给市场的印象还是“跟着做”。然而,在这一过程中有许多创新点可以挖掘。怎么在相对成熟的技术基础上做得更好、更能满足中国特色的需求?这就需要创新。就好像苹果iPhone6和iPhone5之间的关系,新一代产品可以在原有的技术基础上创新。

对于“超越战略”,联影研究院CEO陈群则说:“‘超越战略’的主体是联影研究院,研究院基于市场需求,联合国内外科研机构、高校和医疗机构,关注可能会应用于未来产品的技术,如果‘跟随战略’创造的是新生代产品iPhone6,超越战略就是生产出iPhone7、iPhone8。”

“我们喜欢拿苹果手机做比喻,一是因为这样容易让人理解,另一方面是因为我们一开始就想高起点,无论是内在品

质,还是产品外观,都要做到苹果手机那样惊艳。”联影设计创新中心负责人俞晔珩说,全球竞争的格局中,联影既要在高端医疗设备打上“中国智造”的烙印,还要打上“中国设计”的基因。

“为什么一台核磁共振机不能设计得像一部苹果手机?”这样的问题,以前在行业中从未被提及,但联影却大胆倡导跨界创新,引入消费电子领域的先进技术。工程师们为两款医疗设备配备了超大尺寸的“智能”触摸屏,这种触摸屏集成了从患者登记、图像采集、浏览打印与图像确认等临床医疗工作,让医生一屏在手,操作不愁。

“为什么病床一定要给人一种冷冰冰的感觉?”这又是一个经典的“联影之问”。于是,俞晔珩和她的设计团队把“情感因素”导入联影产品中,在一些检查设备上,为床体配备了可调节明暗的环境灯,既可缓解患者的紧张情绪,又便于医师在偏暗的环境中识别脚踏开关。

正是基于这样追求极致的创新精神,截至今年7月,联影累计获得专利逾千项。就拿设计环节来说,联影已有7款产品获得世界工业设计最高奖。

如今,国际垄断巨头们在医疗设备设计领域也开始与联影对标,进行战略升级。“中国智造”和“中国设计”的国际影响力开始凸显。

聚拢人才,赶超国际标准

联影,“影”是指医疗影像设备,“联”字则表明公司要联合全世界高端医疗设备精英。

联影从成立之初,就是一个积聚人才的平台。最初的创业团队,怀揣着同一个梦想,来到上海、来到嘉定,他们中有人放弃同行业跨国公司的高薪要职,有的放弃世界著名高等学府的终身教授身份,“赌”上全部身家,只为中国高端医疗设备产业的崛起。

联影研究院CEO陈群教授已在美国待了24年。在被问及当年加入联影是否

有后顾之忧时,陈群坦言:“首先,我确实想要做点事情。我在国外担任终身教授,事情虽然做得很‘尖’,但也很‘窄’,对社会带来的价值有限。第二,是我对联影初始团队的信任。我与董事长薛敏认识十几年了,当时也就对着几张打印出来的PPT聊。我认为,这件事恐怕别人都做不了,但联影创始团队可以做。”

同一爱国心,同一中国梦,联影不拘一格招纳全球人才。如今,联影共有1100多名研发人员,其中110多人为海归学者,500多人具有在国际大公司和行业知名企业工作的经历。

汇聚英才,就是凝聚底气。“联影的核心竞争力就是人才和创新。虽然联影目前在国际上还谈不上有位置,但我们的目标非常明确:在今后10到15年左右,联影必将在国际市场上有一席之地,长远目标是做世界级的中国医疗设备公司。”张强表示,在创新战略上,联影已经瞄准未来5到8年的前瞻科研技术,以求在第二代产品上真正实现核心技术的全方位国际赶超;在就医模式上,联影已与上海嘉定区合作建立全国第一家“区域影像中心”,依托自主研发的“影像云”技术,连接区内社区卫生服务中心和区中心医院以及瑞金医院北院,实现远程诊疗,开创“小病不出社区,大病不出郊区”的模式。

“去年我们拿到了10亿元人民币订单,今年的目标是20亿元人民币订单,我们将用实际行动实现我们的健康梦。”张强说。



清爽短发、笑声爽朗,这是中建二局四公司退休职工郑丽萍给人的第一印象。郑丽萍今年57岁,十几年来,不论是在汶川灾区、雪域高原,还是在自家社区,她始终不断地践行着一个微小善举,温暖他人。

“感谢您支持月捐计划,每月捐款10元钱,小付出,大力量!”对某公益网捐款的反馈,郑丽萍早就习以为常。她2006年加入河北唐山市红十字会的爱心救助活动,每月捐助10元钱帮助失学儿童上学,至今已有9年多。每月领到退休金,第一件事就是把救助活动的款先汇出去,这已经成为她生活中的一部分。“我每月退休金2000多块,每月拿出个10块20块的,虽然不多,管不了大用,也是我的一份心意。”郑丽萍说。

细数十几年时光,郑丽萍的“心意”有许多。家中抽屉里厚厚一沓献血证,记录着她先后献血13次,献血量达2600ml;邻居80多岁的老两口叫她“亲闺女”,帮老两口打扫卫生、买米买面、陪护治疗,郑丽萍当成自家事来干;与驴友结伴出游自带垃圾袋,拣拾沿途垃圾,数年如一日,带



本报记者 桑笑语

动更多人加入活动。“我估摸着这几年我们拣拾的垃圾都能装满3个翻斗车了。”郑丽萍说,“其实这些都是顺手的事儿。”

有在举手投足间就能做的好事,也有克服困难、千辛万苦才能达成的善举。

2008年,全国人民的目光都聚焦在四川汶川地震灾区。面对灾情,郑丽萍再也坐不住了,她说服家人,告别年近80岁的老母亲,参加了唐山自费抗震救灾小分队志愿者救援队,成为这个10人小分队中年

纪最大的一位,也是唯一的女队员。在绵阳市救助站里,她搬运救灾物资、洗菜做饭、看护伤病员,连续奋战,不知疲倦。“在汶川的日子里,我来不及去思考、感慨、悲伤,每一件事都需要人去做,我只要踏踏实实做好就行。”郑丽萍含着眼泪说。

2010年,千里之外的雪域高原又牵挂着郑丽萍的心。“我正在家里洗衣服,无意中看到了西藏墨脱的孩子们需要帮助的电视画面,心里久久难以平静,最后决定到西藏走一趟。”郑丽萍说得容易,路上的实际情况却十分艰难。她先是到达西藏拉萨德吉孤儿院,为孩子们捐款2000元,又不顾严重的高原反应,徒步前往墨脱希望小学,给孩子们背去儿童读物、学习用品、衣服、食品。当时,西藏墨脱还未通公路,她和同行队友穿越无人区,一来一回用了整整21天。

说起这些令人敬佩的善举,郑丽萍觉得自己很平常。“这些都是微不足道的小事,我只是愿意去做。”郑丽萍说,“遇到需要帮助的人和事,如果每个人都能伸出一只手,那就是一大群手,什么困难不能战胜?什么难关过不了?”



贵州省沿河土家族自治县交警大队副大队长袁武:

用平常心办实在事

本报记者 王新伟

贵州省沿河土家族自治县交警大队副大队长袁武秉性很实在。做人如此,工作上也是如此。从警16年来,他没有惊天动地的英雄事迹,有的是平常心、实在事的无尽累加。作为全国公安交警系统的执法标兵,他融真才、献真心、注真情、付真爱、办真事,赢得了群众的支持和拥戴。

1999年7月,袁武从警察学校毕业后,被分配到铜仁市交警支队工作,沿河县交警大队缺人,他主动申请到这个全市交通最落后的国家级贫困县工作。为练就一身过硬的执法本领,他白天上路执勤,取締违法、勘察事故现场,从实际工作中积累经验;晚上抱着书本,刻苦钻研法律法规与专业知识。

2006年以来,他经办不同类型交通事故案件4000多起,办理行政拘留案件1800余起,每起案件都完全符合执法质量的要求,部分个案卷宗还被作为“标本”,在兄弟部门间传阅、借鉴。尤为可贵的是,他所承办或协办的案件,无一起引起当事人诉讼,无一起被群众投诉,为全局的执勤执法树立了榜样。

沿河土家族自治县位于贵州省东北角,地处黔、渝、湘、鄂四省(市)边区结合部的乌江中下游。通车里程3521公里,山高路陡,弯多,临崖临水多,雾多,摩托车多,且车流量大,大队警力长期缺编。群众安全意识差,执勤难度大,事故发生率高。十多年来,袁武和队里的干警们一直在超负荷工作,极少有节假日。

袁武向记者介绍说,一接到事故处理电话就要去忙碌,很少有自己支配的时间。

为使中队的执法活动做到文明、规范,每天上路执勤他都带队,遇到违法行为总是第一个冲上去。一些亲友劝他执法不用那么认真,但他总用一句话回应:对违法人员心软,就是对群众生命财产安全不负责任。

今年五一劳动节期间,驾驶员孙某的车因超员被查处,孙某蛮横不讲理,还扬言说他的亲戚是某领导。袁武说:“法律面前人人平等,我对你的处罚公平公正!”孙某自觉理亏,不再强词夺理,主动接受了处罚。

有时,一句温情细语,一张诚挚的笑脸,可以取代无数刻板、呆滞、生硬的训导。

一天,袁武与队员们路巡至甘溪乡路段檬子树村头,见一男青年和一大娘发生争吵。

袁武下车了解情况,原来是老大娘的耕牛突然从一个土坪窜上公路,惊吓得正骑车经过的男青年,造成摩托车侧翻在边沟里。男青年十分恼怒,要老大娘赔偿2000元钱,否则就把牛赶到集市变卖。袁武发现,男青年并非蛮不讲理,只是在气头上说了那些话。于是,袁武便微笑着进行调解,几句话后,男青年得以释怀,主动放弃了索赔。

一个时期,沿河县两轮摩托车无牌无证、农用货车货厢内载人、短途客车超员超载等严重交通违法行为已成为道路交通秩序管理的一大“顽症”。特别是官舟镇交通秩序混乱问题,被省、地多年挂牌督办而一直没有得到有效治理。2010年6月,袁武带领交警大队秩序中队民警进驻官舟镇开展为期3个月的整治行动,宣传交通违法行为近200次,部分群众在路查路检中,故意躲避交通警察执法检查。

袁武再三深思:“怎样才能既达到整治效果,又解决群众实际问题。”他提出,一是组织科目考试解决部分三轮车主无证驾驶问题,二是成立农村客运协会解决非法营运问题。两大方案得到当地公安机关及政府批准。经过3个多月的整治,该镇成立了公交公司,解决了近百台车辆的重新营运问题。



袁武在查阅交通案卷。 本报记者 王新伟摄



本版编辑 闫静 郎冰
美编 高妍
邮箱 jjrbzggs@163.com