

微软加速布局医疗信息化

■本报记者 王庆

人们常会拿医生的笔迹打趣——看清字迹潦草的病历和药方是个技术活儿。如今,走进一些大型医院你会发现,医生为患者输入电子病历,病人拿着电子打印的处方取药。更有“时髦”的医院,医生开始尝试使用平板电脑作为医疗辅助工具。

这些细节的背后,彰显的是医疗信息化浪潮。如果说,电子病历、医用平板电脑等等都是这股潮流掀起的浪花,那么,这浪潮到底能掀起什么花样,很大程度上取决于其背后的重要驱动力——操作系统。

以操作系统见长的微软显然意识到了医疗信息化的商机,开始加速布局。比如,刚发布的 Windows 8 系统正式试水医疗行业。

市场潜力的诱惑

医疗信息化将带来多大的市场潜力,仅举其中移动医疗这部分便可见一斑。

全球移动通信系统协会预测,到2017年全球移动医疗市场的发展将带来230亿美元的收入。

有数据显示,目前世界上有62%的内科医生使用平板电脑,50%的医生会将平板电脑用于临床诊断,71%的护士在工作中使用智能手机,移动终端在医护人员中已达到一定的普及。

艾媒咨询数据显示,2012年中国移动医疗市场规模达到18.6亿元,较上一年增长17.7%。预计到2017年底,中国移动医疗市场规模将突破百亿元,达到125.3亿元。

这还仅仅是移动医疗方面,国内医疗行业对信息技术的整体市场需求更为庞大。据互联网数据中心(IDC)预测,2016年我国医疗行业信息技术花费市场规模将达339.9亿元,2011年至2016年的年复合增长率为18.4%,未来5年的增长速度仍会高于中国其他行业信息技术市场的平均增速。

据该机构分析,基层医院信息系统的普及建设和全面升级,大型医院的数字化医院建设,区域医疗信息平台在全国范围内的扩展和公共卫生信息系统建设的启动,将成为未来医疗行业信息化发展的4个主要驱动力。

北大人民医院信息中心主任刘帆表示,移动医疗设备正越来越多地出现在医院里,提供了很好的便携性,使医生可随时随地的获取信息,更重要的是促使医院内的信息无缝连接。

Windows 8 系统的医用价值

对于医疗信息化的各种设备而言,它们究



以操作系统见长的微软显然意识到了医疗信息化的商机,开始加速布局。 图片来源:昵图网

竟能够展现出怎样的性能,很大程度上取决于其操作系统的优劣。

微软从中看到了巨大的机遇。“Windows 8 解决的最根本问题是操作系统,它有很多功能可使医疗应用解决方案更有效。”微软大中国区 Windows 产品部总经理韦青说。

据微软全球医疗服务事业部高级总监 Bill Crouse 介绍,在医疗应用领域,Windows 8 的特点首先体现在确保医疗信息的安全性上。

消费级平板电脑等设备在临床环境中的应用不断增长,在给人们带来方便的同时,这些个人设备却也令医院的 IT 部门在控制访问权限、隐私管理和安全等问题上头疼不已。

在近期一项针对医疗机构主管和首席信息官所作的一项调查中,66%的受访者表示,“自带设备”让信息资源管理变得更为复杂。

Windows 8 能够将企业级的设备及安全性整合到消费级产品中。“Windows 8 设备不仅可以全面加密,还可以直接加入医疗机构多年来一直投资完善的、安全的、可管理的基础架构中。”Bill Crouse 说。

不仅如此,据介绍,Windows 8 的另一大特点在于提升用户体验。

“我们希望通过 Windows 8,能让像医生这样的使用者,只把电脑当成是一种工具,而无须花费很多精力去学习怎么用。”韦青说。

多变的工作环境要求医务工作者具备移动工作的能力,并需要能够帮助其简化工作流程的解决方案。

Bill Crouse 表示,Windows 8 催生了许多新型的硬件设备和组件,从而让医务工作者在设备种类和使用场景方面的选择性大大提高,同时也能确保用户在不同设备上获得相同的用户使用体验。例如,Windows 8 为用户提供了其所需的各种数据输入方式:触控、手写笔、语音、键盘和鼠标。

此外,Windows 8 还可促进医务工作者之间的沟通、协作,提高效率。

“Windows 8 在传承了 Windows 7 优势的同时为医务工作者提供了全新的硬件体验。”Crouse 说,“基于 Windows 8 平台开发的程序还带来了云计算强大的处理能力、便利性和成本节约,这些应用程序在医疗机构的应用将改变医务工作者之间、医患之间沟通的方式。”

走向实际应用

目前,Windows 8 正走向医疗领域的实际应用。

美国卫生健康研究与质量机构开发了 Windows 8 版本的电子预防服务选择器应用(EPS),这款应用旨在帮助初级护理医师识

微软将和解决方案供应商一起,将 Windows 8 在界面、系统管理、资源管理、无线管理等各方面的优势同真正的应用密切结合在一起,从而服务于医生和病人。

别适合病人的检查、咨询项目,同时向临床医生提供需要的相关临床预防服务信息、医疗建议、用药指示和医疗操作工具选择建议。

格林韦医疗技术公司开发了一款 Windows 8 应用 PrimeMOBILE,使用者可以远程获得存储在格林韦电子病历解决方案中的病患数据。

这款应用使医疗人员能够安全地察看所有病人的病史、问题明细、治疗进度记录、医疗服务预约时间表等信息,并因此对疾病治疗作出更明智的决定,与其他医护人员更有效地进行合作。

在中国市场,微软的合作方之一上海康博嘉信息科技有限公司,则基于 Windows 8 系统开发了 KTCP 医疗助理应用,为临床医生提供临床路径应用系统。

这款应用主要为其在诊疗过程中进行临床路径管理,包含患者管理、临床路径管理、临床路径数据分析用指南等功能。此应用有助于标准化诊疗计划的实施,减少康复延迟及资源浪费。

谈及未来 Windows 8 如何更贴近医用实际,韦青表示:“我们需要和解决方案供应商一起将 Windows 8 在界面、系统管理、资源管理、无线管理等各方面的优势同真正的应用密切结合在一起,从而服务于医生和病人。”

数据

地方 OTC 挂牌企业超 2000 家

本报讯 记者近日从投中集团获悉,截至6月全国共有10家区域性股权市场正式开业,挂牌企业超过2000家。

我国多层次资本市场建设构想包括:主板、中小板、创业板和场外市场。场外市场又可分为三个层次:新三板、区域性股权市场和券商自办的柜台市场。其中,区域性股权交易市场也俗称“四板”或“地方 OTC”,是为特定区域内的企业提供股权、债券的转让和融资服务的私募市场,是我国多层次资本市场的重要组成部分。

过去一年间,区域性股权市场获得加速发展,其中以最新成立的深圳前海股权交易中心的挂牌企业数量最多,目前达到1208家。

投中集团认为,考虑到场内市场持续低迷的现状,预计未来场外市场交易需求将进一步增长,而在证监会政策鼓励下,券商的普遍性参与也将推动区域性股权市场服务内容多元化及业务创新。(贺春禄)

第一季度中国智能手机出货量达 7800 万部

本报讯 近日,国际数据公司(IDC)公布了《中国手机市场季度跟踪报告(2013年第一季度)》。根据该报告,2013年第一季度中国手机出货量为9700万部,与2012年同期相比增长了15%;而2013年第一季度中国智能手机出货7800万部,同比增长了117%。

报告指出,第一季度中国智能手机市场保持如此高速增长,与运营商中国移动的驱动是分不开的,上述报告显示,2013年第一季度 TD 制式的智能手机出货量达到2800万部,同比增长了390%。最终促进中国智能手机在整体手机市场的占比取得新高,达到79%。

IDC 预计,2013年中国智能手机市场在运营商的补贴和旺盛的消费者换机需求下,出货量仍将激增。IDC 指出,智能手机的发展,必将带动整个产业链的革新,进而促进移动通信和移动互联网生态圈的完善。(李准)

中国移动 TD-LTE 招标规模将达 250 亿

本报讯 6月23日,中国移动2013年TD-LTE网络无线主设备招标正式启动。据了解,中国移动此次集采涉及全国31个省市,采购规模约为20.7万个基站,共计55万载扇。值得注意的是,与TD-SCDMA时代不同,中国移动此次明确要此次集采不接受代理投标,不接受所有关键设备均为OEM设备的厂商投标,预计此次招标将在8月份完成。

长城证券近日发布研报指出,此次招标主设备规模将会在200亿~250亿元,建设模式将以共址新建以及共址升级为主,完全新建基站数目将在5万个左右。报告预计,TD-LTE 基站的建设最晚将会在9月份全面启动,推动通信行业相关设备厂商业绩进入上行期,而这一轮景气周期将至少持续两年。(李准)

异言堂

别急着将余额宝奉为「理财神器」

■赵广立

6月13日,阿里巴巴集团支付宝上线“余额宝”存款业务。仅仅6天后,被称为“理财神器”的余额宝,用户数量轻松突破100万大关,且仍在增长。这个数字与“7630.14万户个人有效基金账户”相比,增长势头堪称迅猛。

支付宝对余额宝的官方定义是,作为一种余额增值服务,把钱转入余额宝中实际上是购买了由天弘基金提供的名为“增利宝”的货币基金,可获得一定的收益,收益率或可高于一年定期存款(2012年一年定期收益率为3%,而当前余额宝的7日年化收益率为3.98%)。同时,余额宝内的资金还能随时用于网购消费和转账,且目前不收取任何手续费。

一言以蔽之,余额宝就是让支付宝“花钱赚钱两不误”。很快,坊间“平民理财神器”、“支付宝借‘基’生蛋”、“或将抢银行活存饭碗”的议论甚嚣尘上。然而,疑问也随之而来:支付宝何以如此“大方”地让利客户?余额宝是冲着银行来的吗?最关键的问题在于,余额宝真能成为平民百姓的“理财神器”吗?

余额宝或为阿里巴巴长远考虑

从阿里巴巴贷款到虚拟信用卡,再到刚刚祭出的余额宝,阿里巴巴关于金融的动作频频,每一次都会引起广泛的关注和热议。与前两项业务不同的是,余额宝业务意味着支付宝一部分收入的让出。因为根据央行2011年下发的《第三方支付备付金管理办法》,客户沉淀在支付宝中的余额,支付宝有权利去购买协议存款,所获得的收益归支付宝所有。

而鼓励支付宝用户自行购买货币基金,将使得支付宝获得的收益变为用户个人所有。

一方面提供便捷服务牵引用户拿走自己的利润,一方面却不收取任何手续费,支付宝这桩看似“折本”的买卖,葫芦里到底卖的是什么药?

阿里官方给出的说法是“支付宝最关注的是用户价值的提升,而不是公司利益”。业界对此的解读是,支付宝剑指提高用户“黏性”,即以部分短期利益的牺牲,换取其资金量和用户量的不断壮大,从而巩固其第三方支付平台“江湖老大”的地位。

有业内人士指出,余额宝的横空出世可能会给支付宝带来大幅增长的规模。支付宝一直不能给用户支付利息是其壮大资金规模不小的羁绊,而余额宝通过高于银行利息收益的货币基金,可能会吸引更多客户将资金从银行转移至支付宝。

是否“抢银行”市场说了算

如果事实正如上述观点所言,银行存款业务将首当其冲。大量存款从银行搬家到支付宝,余额宝业务无疑是在“抢银行”。然而仅就目前来看,余额宝对银行活期存款影响不大。

首先是资金规模。尽管支付宝目前有超过8亿的注册用户,日均交易额超过200亿元,但其资金规模仅相当于银行的一个支行,对银行的资金流向很难有很大的影响。即便如此,诸多银行业人士始终很关注支付宝与基金公司间的合作,这一举措到底能吸引多少资金流入支付宝,也是他们最为关注的问题。

另外值得指出的是,银行活期存款同样能够购买货币基金。随着金融互联网的普及,银行存款购买基金的业务也逐渐从线下发展到线上。一方面是金融互联网,一方面是互联网金融,大家更倾向于用谁的业务,就是用户习惯和业务认可度的问题了。

由此可见,新鲜出炉的余额宝仅有冲击银行相关业务之势,尚无影响到银行业务之实。但未来是否会抢走银行活期存款的饭碗,只有市场上见分晓。但至少有一点是可以确定的,余额宝正在激活支付宝用户的“碎钱”,能够将余额宝变成一种“投资”,何乐而不为?

“理财神器”标签为时尚早

实际上,居民银行存款搬家已经不是什么新鲜事了。只要银行存款利率跑不过CPI的上涨,我们的辛苦钱就难免被稀释。余额宝联合天弘基金所扯起的“增值”的旗帜,不过是人们渴望财产保值的一个缩影。于是乎,余额宝“理财神器”的大名不胫而走。

但是很多人仅谈收益不谈风险,只做推论不去检验,在笔者看来,给余额宝贴上“理财神器”的标签未免为时尚早。银监会近日表示,“余额宝”业务中有部分基金销售支付结算账户并未向监管部门进行备案,也未提交监管银行的监督协议,违反了相关规定。

此外,既然是投资,就得冒风险。支付宝公关总监陈亮称,余额宝只是一个帮助用户进行基金支付的业务,尽管目前货币基金市场表现稳健,但是作为一种投资,就可能会有风险,哪怕是万分之一或者十万分之一的概率。

陈亮所言非虚。货币基金作为一种流通性和安全性都非常好的现金管理工具,是短期储蓄的理想替代品,但其收益稳定的结论是基于历史数据得来的,并不能掩盖其存在亏损的可能性。最直接的例子莫过于今年以来的贵金属市场行情:黄金12年的牛市神话被终结,可谓是全身不保。真金白银尚有今日,难道货币基金就能长期屹立不倒?

况且,货币基金的收益是浮动的,能否实现近4%的年化收益率,仍待市场和时间的进一步检验。

马云曾说:金融行业需要搅局者,进行变革。这种变革于广大消费者而言,可能意味着更多实惠。令人欣慰的是,余额宝的出现已经发生了一些变化:它不仅激活了支付宝用户和其账户余额,还激活了人们对财产保值增值的热切期望。而当“碎钱”也能投资的时候,碎片化理财的时代,或许已经悄然来临。

公司

当前英特尔正值转型期,成都工厂不仅承担了封装和测试的重任,其在管理方面的创新,也为英特尔未来的发展提供了更多的思考和想象空间。

探访全球最大芯片封装测试中心

■本报记者 原诗萌

提起芯片工厂,你的脑海中一定会浮现出如下画面:雪白的墙壁,干净的走廊,身着工作服的工人严肃而又紧张地在生产线上忙碌着……

记者日前走访英特尔成都工厂时,却看到了不一样的一幕:在通往生产车间走廊的拐角处,员工们参加社团活动的照片,照片中的人笑靥如花;墙上的风景画通过特殊设计,使得员工在走进和走出车间时看到的是不一样的风景,甚至生产车间的人口也被员工装饰得五彩斑斓。

此外,这家芯片工厂还有室内篮球场、健身房等设施,和五花八门的兴趣爱好社团。这里的员工除了工作努力,还乐于做公益,每年为社会贡献2.5万小时的志愿者服务。

英特尔成都工厂是全球最大的芯片封装测试中心之一,在这里,平均每秒钟产生9片芯片。当前英特尔正值转型期,成都工厂不仅承担了封装和测试的重任,其在管理方面的创新,也为英特尔未来的发展提供了更多的思考和想象空间。

助力英特尔转型

近年来,英特尔正在进行一次至关重要的转型,希望从过去的PC、服务器的芯片提供商,转变为一家在手机、平板电脑等多个计算平台上具有竞争力的企业。

目前英特尔的转型已经初见成效。英特尔技术与制造事业部副总裁、英特尔产品(成都)有限公司总经理卞成刚在接受《中国科学报》记者采访时表示,在手机芯片市场,两年前英特尔几乎没有市场份额,现在则占到了2%左右的市场份额。“今后这一市场份额会不断增加,因为我相信,我们的技术能够为用户带来很好的体验。”卞成刚说。

相比之下,英特尔芯片在平板电脑市场的份额增长得更快,卞成刚表示,未来会有越来越多的平板电脑制造商认识到英特尔芯片在图形处理和计算等方面的优势。比如今年6月英特尔在台北国际电脑

展商发布的第四代智能酷睿处理器,该处理器可提供超长的待机时间,和0.03秒的从待机状态到使用状态的切换时间,强大的图形处理能力也将为用户带来良好的使用体验。

作为全球最大的芯片封装测试中心之一,英特尔成都工厂自然承担了这款产品生产的重任。卞成刚告诉《中国科学报》记者,此前成都工厂已经排出工程师和该处理器的设计团队进行衔接,新产品拿回来之后,还会进行各项准备,然后量产。

据卞成刚介绍,英特尔成都工厂还将在明年引进12纳米的封装技术,因此,将对现有的封装技术进行升级,以满足超薄、超轻、超小处理器的封装要求。

构建创新“软实力”

除了在封装和测试技术方面的努力,英特尔成都工厂还在管理创新方面进行积极的探索。

在英特尔成都工厂,有99%是中国员工,该工厂员工的平均年龄为28岁,90%以上都是新生代员工。

这些新生代员工有着强烈的自我意识,个性更为张扬、讨厌等级观念,并且拥有广泛的兴趣爱好。如何管理好新生代员工,是当前很多企业面临的问题。

为此,英特尔成都工厂通过积极的探索,将中国的文化、新生代的特点,和英特尔的价值体系进行融合,进行了一系列的管理创新。

比如人文战略总监职位的设置,这在英特尔公司还未有过先例。“战略总监的职能,就是让员工开心。”卞成刚在谈到设置这一职位的初衷时说。

事实上,在前述的工厂人文环境的布置,以及丰富多彩的社团活动和志愿者活动中,人文战略总监都发挥了不可忽视的作用。现在,这一管理方面的创新反馈到了英特尔总部,并且在英特尔很多分支机构进行推广。此外,英特尔成都工厂还建立了普通



解密创新·走进英特尔 英特尔成都媒体开放日 卞成刚

员工和高层的沟通机制——“下哥信箱”,并作出了大胆承诺——只要有问,就必有答,无论是多么棘手和尖锐的问题,都不会回避。每个季度的员工大会,英特尔还会对问题的回复情况进行通报。

谈及“下哥信箱”设立几年来的体会,卞成刚对记者说,一开始问题都是以发牢骚为主,经过几年的引导,很多问题都是员工之间互相解答、互相监督。“这个信箱成了一个平台,有些问题我都不用解答,答案就在另一个员工的评论里面。”而卞成刚处理问题的时间,也从以前每周三四个小时,减少到了现在每周半个小时到一个小时。

“创新是英特尔人的DNA,我们做了大量的工作,希望在新生代员工方面有一些新的管理方式方法和新的文化建设,用创新的模式管理新生代,激发他们最大的潜力。现在英特尔到了转型关键期,在这样关键的时候,需要我们用创新来支撑。”卞成刚说。