

文/羊城晚报记者 陈辉 许张超 图/中山一院提供

### 壹 立院为公，宗师巨匠辈出

11月11日，中山一院举行建院111周年庆典大会，并举行院史展、大型图片展，首次向公众展出中国医学史中多位国宝级教授的珍贵病案手迹，既清晰地向世人展现中山医跨越两个世纪的发展轨迹，也彰显了历久弥坚的中山医魂。

中山大学常务副校长、中山一院院长肖海鹏回顾中山一院跨越两个世纪的征程：“不移对公医本色的固守，不忘医病医身医心、救人救国救世的核心使命，坚守人民至上、生命至上的家国担当。”

1924年，孙中山先生创办国立广东大学，随后广东公医医科大学（中山医学院前身之一）及附属医院（中山一院前身）并入国立广东大学。1926年，国立广东大学改称“国立中山大学”，医院自此成为中山大学附属医院。

中山一院早在其前身——广东公医学堂附设公医



著名寄生虫学家、中山医“八大金刚”之一的陈心陶教授受到毛主席三次接见



新中国成立后，柯麟回到中山医学院任院长，兼任附属医院院长。图为柯麟（前排右三）与钟世藩（前排右一）、林树模（前排左三）、陈耀真（前排左二）等师生代表合影

院1910年创办之时就打上了深深的公益烙印。它是中国人自己创办的为公众服务的一家医院。其后虽经历13次更名，但“立院为公”的初心从未更改，这个初心是对孙中山“天下为公”精神的继承与发扬。

上世纪二三十年代，国难当头、民生困顿之际，医院设立“赠医所”，不收诊金为穷苦百姓看病；抗日战争时期，师生辗转云南澄江、广东韶关等地办学行医，一路上治病救人无数，在当地至今仍被传颂。

100多年来，这里孕育了无数大医巨匠。医学教育家柯麟从这里走出，1951年回到中山医学院（今中山大学中山医学院）任院长，兼任附属医院院长，扛起华南医学教育的重担。新中国成立初期，全国56位“一级教授”（笔者注：中国教授职称中的最高级别，一般是学界泰斗级人物）中有八位在中山医行医执教，当时被誉为中山医“八大金刚”，其中有曾被毛主席三次接见、消灭了血吸虫的寄生虫学家陈心陶、麻风克星秦光煜、儿科病毒实验室创始人钟世藩（钟南山父亲），著名内分泌学专家周寿恺……以学界宗师之力，奠医院发展之基。此后，中山一院名医家辈出，以巨匠之力，撑起医院发展之干，并将中山医魂代代传承。

中山大学附属第一医院迎来建院111周年

# 公医济世 敢为人先 中山医魂 历久弥坚

百年公医，百十芳华。2021年是中山大学附属第一医院（以下简称“中山一院”）建院111周年。百余厚重历史与红色基因，跨越两个世纪的沧海桑田，以人民为中心的公医情怀，铸就了中山医的百年医魂。

心怀国之大者，始终敢为人先，正是本着人民至上、生命至上的家国担当，中山一院牢记医病医身医心、救人救国救世的初心使命，宗师巨匠人才辈出，奔走全球抗击疫情，为构建人类卫生健康共同体的“中国方案”作出应有贡献。



中山大学北校区内的中山一院旧址“红楼”



2020年2月7日，中山一院驰援武汉医疗总队集结出发

### 贰 敢为人先，看老病案“讲古”

新中国成立以后，中山医人秉承“敢为人先”精神，敢闯敢试。中山一院填补了150多项省级以上技术空白，其中不乏亚洲、国际首创的技术。

在111年华诞之际，中山一院举办大型病案展，首次向大众展出国家一级教授“老病案”，包括梁伯强、秦光煜、谢志光、陈耀真等国家一级教授的病案手迹，以及邝公道、蔡纪敏、王成恩、朱家恺等名家收治病例和优秀手术记录。泛黄的纸张，流畅的字迹，让观者驻足良久——

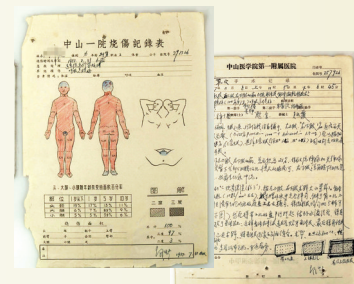
1972年，中山一院完成全国首例亲属供肾移植手术，当时病人已七天无尿，其母亲和哥哥都愿意捐肾，但国内从未有过先例，“成功接上后5分钟，病人顺利排尿”；

1987年，世界首例100%烧伤面积病人在中山一院抢救成功，当时，烧伤面积达到90%以上的患者基本被认为无法救治，这个病人的成功救治，成为当年全国十大新闻之一；

2001年，中山一院成功分离国内首例、世界罕见的连头婴，“19个学科101名医护人员的手术团队紧张奋战了52个小时”……

如今细细读来，从这些病案字里行间仍能感受到当时的惊心动魄。

这些会说话的“老病案”，犹如时间长河中砂金闪烁，凝练了一代代中山医人的大医精神和创新努力。中山一院留下的“技术创新”脚印扎扎实实——



一批珍贵的“老病案”首次展出

1936年，谢志光教授首创膝关节特殊照射位置，被称为“谢氏位”；钟世藩教授创办中国最早的儿科病毒实验室；

1962年，在世界首次研究出同源无机骨和人造骨应用于临床；

1964年，成功为广州黄埔一工人施行世界首例断足再植术；

1972年，完成国内首例自体肾移植手术；

1973年，成功研制世界第一台体外反搏装置；

1996年，顺利完成亚洲首例肝肾联合移植；

2000年，中国首个“第三代试管婴儿”在这里诞生；

2012年，国内首个新型周围神经修复材料“神桥”上市；

2017年，全球首创“无缺血”移植技术并成功应用于临床；

2018年，建成世界规模最大的腹膜透析卫星中心“广州模式”……

### 叁 守护生命，诠释医者担当

无论在战争年代还是和平时期，国家有召唤，中山医必有应。以医者之名，用生命守护生命。

2008年汶川地震发生后，前往救援的中山一院医疗队员徒步赶赴映秀镇，是最早挺进映秀镇的医疗队员之一。

2003年抗击“非典”，中山一院“绝不漏掉一个非典病人，也绝不让一个医护人员倒下”，五个月里接诊、收治“非典”患者（含疑似病例）164人，500多人参与“专医专护”患者工作的同时，医务人员零感染。

2020年春，新冠肺炎疫情来袭，中山一院131名医疗队员先后奔赴湖北武汉抗疫，为武汉保卫战作出突出贡献。“60后”护理专家成守珍是中山一院3000名“提灯女

神”（笔者注：女医护人员）的代表，她三次请缨上武汉抗疫前线，方从武汉回，又战塞尔维亚，获颁南丁格尔奖章。被誉为“重症八仙”之一的管向东先后十次出征，从湖北到黑龙江、再到喀什，287天在抗疫一线担任“救火队长”。

中山一院还向塞尔维亚派出五位医学专家抗击疫情，在塞国走访了22个城市、84个医疗机构，行程超2万公里，开展培训和技术指导128场，被授予塞尔维亚保卫国家最高荣誉勋章，书写了新时代中塞“铁杆”情谊佳话……

医者情怀，奉献担当。为推动构建人类卫生健康共同体，中山一院迈过111年征程，将继续风雨兼程，一路追光。

# 11·11

## 广州楼市也大促

年底急需回笼资金，部分房企“以价换量”

羊城晚报记者 徐炜伦 陈玉霞

电商“双11”早已烽烟四起，楼市也不例外。今年“双11”，各大开发商推出比往年更多的花样促销，用特价、多重礼、立减、分期付款等方式，线上线下共同发力以促产品成交。

今年以来广州楼市成交热度下降，“金九银十”成色稍显不足。“双11”对于急需回笼资金的房企而言显得更加重要，有专家认为，“以价换量”或成为部分房企年底去库存的主要手段。

### 花样促销 “笋货”还需耐心谈

“楼盘94平方米东向单位将在11日加推，特惠价458万元/平方米，最低总价为410万元。”近期准备置业的程小姐10日接到黄埔某地铁口楼盘销售人员电话。“购房节、惊喜价、折上折、送家电……五花八门的优惠方式数不胜数。”程小姐表示，此前看过的楼盘基本都向她推荐了“双11”优惠。

羊城晚报记者了解到，今年“双11”，碧桂园、敏捷、保利、融创、龙湖、奥园等集团旗下的众多楼盘都推出“一口价”“特价”单位，总价一次性可节省数万万元。也有开发商在“双11”基础上自行“造节”，不同名称、不同主题的“购房节”在线抢券，部分房源还支持“首付分期付款、全款两年内付清”等分期方式。

在中介平台贝壳上，亦有“立减12万元”“笋盘6.6折”等促销房源挂牌；天猫好房的“回血双11”活动还表示，半年内买房可报销“双11”账单，犹如“买房就清空购物车”。

那么，各式各样的促销真

具吸引力吗？有销售人员表示，国庆以来的促销力度已经不错了，“双11”优惠可能没想象中那么大。“这样的促销其实在周末也会有，不过有些楼盘此时会有额外一些少量优惠，实在想买房的买家，可以耐心和销售人员谈多一点优惠。”

中原地产广州项目部总经理黄韬认为：“楼市加入‘双11’的作用更多在于项目宣传，实际成交价有可能仅比平时市场价稍低，真‘笋货’不多，买家要客观、理性看待。”

### 让利背后 房企回笼资金有压力

第四季度是房企在一年里收金的最后时节，除了国庆黄金周外，已被电商捧红的“双11”也成了房企销售变现的一个档期。“这个阶段我们最直接的目的就是想想方设法卖楼回笼资金，没有现金，一切都是假的。”某品牌房企主管营销的副总裁对羊城晚报记者坦言。

据广州中原研究发展部统计，截至10月末，全市库存量1082.5万平方米，去化周期13.1个月，已持续7个月上升，预计11月-12月的楼盘推货量依然在高位。

而据贝壳研究院广州分院统计，11月第一周全市新获预售证环比下降21%，但绝对值仍超2000套，说明房企拿货积极性依旧较高，欲加速去化回笼资金。

在黄韬看来，楼市“金九银十”表现不佳后，11月-12月可能会遇冷，“双11”后各楼盘促销力度或更大，“以价换量”或成为房企在年底去库存、回笼资金的主要手段。

# 新品牌 老字号

# 乘风破浪引领趋势

羊城晚报记者 沈钊

记者11月11日凌晨从天猫获悉，今年天猫“双11”，一批中小品牌实现跨越式增长。截至0时45分，已有411个去年成交额过百万的中小品牌，今年销售额突破千万；40个去年成交额千万级的品牌，今年成交额突破了1亿元大关。

此外，从11月1日到11日0点45分，天猫已有382个品牌“双11”成交额超过1亿元。蕉内、添可等新品牌，百雀羚、回力等老字号，也跻身成交额过亿之列。

记者梳理发现，今年“双11”，新赛道新品牌加速爆发、高歌猛进，老字号也不甘示弱、推陈出新。

### 洞察潜在消费需求 新品牌加速爆发

超出预期的答卷。

记者梳理发现，去年天猫有360个新品牌成为行业第一，今年行业第一的清单上，品牌增加了2倍以上。而在持续性增长上，最具观察性指标的“连续三年第一”，有90多个品牌上榜。

这些新品牌高歌猛进的“秘密”，在于洞察到了潜在消费需求，创造了新物种、新品类，解决了用户的痛点；一些产品还能提供“情绪价值”，具有不可替代性。

### 推陈出新俘获年轻人 老字号再次“破圈”

另一方面，老字号也不甘示弱。黑芝麻丸、布鞋、酱油……天猫“双11”开售第一天，这些看似平淡的老字号们都迎来了开门红，纷纷“卖爆”。11月1日当天，回春堂销售额增长近3倍，口子窖增长近3倍、董酒增长2倍、海天销售额翻2倍。据不完全统计，“双11”首日有超100个老字号销

额同比翻倍。今年，包括天猫、京东、拼多多在内的平台电商，老字号“老树发新芽”以及中小品牌“大树底下好乘凉”都发展迅速，成为这个“双11”的新变化。

最近几年，不少老字号在电商平台再次“破圈”，推出潮流新品俘获大批年轻人的心。不仅如此，老字号们还扎堆直播间，

比如，未卡是宠物行业的新品牌，其切中点是“宠物生活方式”这个新赛道。该品牌的仙人掌造型猫爬架已连续三年蝉联该品类销量第一。今年“双11”第一波成交，未卡销售额超去年同期11倍之多。每日黑巧也是连续三年参加“双11”的新品牌，其深耕健康黑巧克力这一品类，针对国人的口味做了本土化改良，新品首发带动品牌在今年“双11”第一波就实现销售额同比增长250%。

通过这种直接有效的方式与年轻人建立了联系。淘宝直播数据显示，今年“双11”，有184家老字号开启了直播，第一波正式开播，菜百首饰、三枪内衣、胡庆余堂等11个老字号直播间成交额破百万，其中北京老字号“菜百”成为老字号中的第一个“千万直播间”。

### EDG夺冠带动电竞产品热卖

11月10日晚8时，京东“双11”销售高峰如约而至，家电品类成交额5分钟破20亿元。趋势类家电产品受青睐，娱乐电视、分区洗衣机、新风空调、洗地机成交额同比增长均超5倍。电脑数码品类产品热销，前10分钟，高端笔记本电脑成交额同比增长260%，降噪耳机成交额同比增长10倍。

值得关注的是，EDG战队夺得英雄联盟S11总决赛冠军，带动电竞产品热卖。电竞路由器、电竞显示器分别取得了成交额同比增长5倍、110%的佳绩。（林曦）

## 数说“双11”

多少人参与？  
77%的中国消费者计划在“双11”买买买，其中90%是90后“Z世代”

准备买什么？  
42%的受访者计划买更多家居用品，39%的受访者计划买更多时尚服饰，38%的受访者计划买更多美妆品

在哪里购物？  
73%的受访者相比去年更热衷网购，56%的受访者计划在实体店和线上购物（比2020年的38%有所上升）

会担心配送？  
36%的受访者认为配送速度是他们选择零售商的决定性因素；78%的受访者表示精确跟踪配送状态非常重要；53%的受访者希望1-2天送达；31%的受访者担心快递丢失

数据/甲骨文零售《迎来拐点的零售业：2021年消费者研究报告》整理/林曦

