



创立海南省首个口腔颌面外科院士创新团队中心，让患者『大病不出岛』是最大心愿

中国工程院院士张志愿：

# 志愿燃情天涯

■本报记者 刘冀冀

一位古稀之年的院士医生，出诊之路能有多长？对张志愿来说，这条路居然有2000多公里，这是从上海到海南的距离。

2017年9月，上海交通大学医学院附属第九人民医院(以下简称上海九院)全面托管位于海南省儋州市的海南西部中心医院。中国工程院院士、国家口腔医学中心主任、上海九院主任医师、博士生导师张志愿带领团队，在海南西部中心医院口腔科成立了省级口腔颌面外科诊治中心和海南省首个口腔颌面外科院士创新团队中心。

3年多来，张志愿在这条横跨沪琼的出诊之路往返30余次，匆匆步履承载的，是沉甸甸的医者大爱。“我多来海南几次，就可以让患者少往岛外跑几次！”这是张志愿经常挂在嘴边的话。他说，自己是一名普通的医生，让海南患者不出岛就能解除病痛，便是他最大的心愿。

## 古稀老者与海南的千里之约

“患者找到我，就是想解决问题，我不能浪费他们的时间”

病人对好医生的需求有多迫切？从张志愿每次义诊的挂号情况中可见一斑。

3月20日下午，海南西部中心医院的口腔科门口，患者排起了长队。张志愿再次开展义诊的消息，让许多人慕名前来。

张志愿坐诊的口腔科，完整的称呼应该是口腔颌面-头颈外科。来面诊的患者也是形形色色：脸上带着红色胎记的婴孩、唇腭裂不敢抬头的幼童、面部肿胀一碰就痛的中年人……

“暂时不用手术，观察两个月，我下次义诊，你再过来看。”

“你们(医生)把他(患者)的名字记下来，下次直接来找我。”

……

有条不紊地问诊与交代着，眼前这位头发斑白、精神矍铄，戴一副眼镜，话里带着江苏口音的医生，正是张志愿。从这高度专注的状态，很难看出他已经70岁了。从下午2点到6点，问诊了36名患者，张志愿没有休息片刻，“患者找到我，就是想解决问题，我不能浪费他们的时间。”说话间，汗水从他的额头滑落脸颊。

义诊结束，来不及歇会儿，张志愿又

召集口腔科的其他医生，共同商讨次日要进行的一台左面部巨大静脉畸形外科手术根治术，并且应用显微外科技术完成面神经吻合和大腿外侧皮瓣的游离移植，恢复患者的外观和面部表情功能。

患者左面部静脉畸形已有20多年，曾多次前往北京、广州等地求医，均未得到有效治疗。如今她脸颊上的包从蚕豆大长到约有两个拳头大，触目惊心，一不小心就会危及生命。

第二天从上午9点半到下午6点，张志愿带领团队的十多名医护人员顺利完成了这台高难度的手术。

这台手术有着特殊的意义。不仅采用了张志愿自己开创的水中栓塞的方法，让手术出血量低于400毫升，与同类手术相比已是极少，手术同时也顺利完成了面神经的重建和游离皮瓣的移植，开创了海南省内巨大面部静脉畸形切除手术的先河。

走出手术室的张志愿，长舒了一口气。“举行一次义诊、开展一堂讲座、完成一台手术。”用张志愿的学生、儋州市卫健委副主任、海南西部中心医院副院长杨溪的话来说，这是张志愿每次来海南给自己定下的任务。

## 他将海南唤作“第二故乡”

“让口腔科真正成为海南老百姓心里响当当的重点学科”

一名院士人才的倾力支援，会给一方患者带来怎样的福利？

在张志愿带领团队的全力建设下，海南西部中心医院口腔科从普通科室升级为省级临床重点专科，也许就是佐证。

他清晰地记得2017年第一次来到海南西部中心医院见到的情形：口腔科只有2张椅位和3名医生，连一间病房都没有。儋州的患者得了严重的口腔疾病，必须要去海口、三亚甚至出岛治疗。

“我自小生活在农村，亲眼见到过缺医少药给病人带来的痛苦。”自此，张志愿打定了帮扶海南的念头。

上海九院帮扶海南西部中心医院期间，张志愿作为上海九院口腔学科的带头人，头一年他几乎每个月都要往返于

沪琼两地，坐诊、手术、培训，“海南”在他口中，就是“第二故乡”。

如今的海南西部中心医院口腔科，已拥有13张椅位、20张床位，成为海南省临床重点专科，能够解决很多以前难以治疗的疑难杂症。

不过张志愿并不满足，他还想将海南西部中心医院口腔科发展为省级临床医学中心，承担更多医技成果临床转化和普及推广的责任。

因为在多次义诊中，张志愿发现，海南罹患静脉畸形和唇腭裂的患者较多，此外，海南种植牙技术有限，牙齿脱落的老年人生活质量普遍不高，“我还打算从血管畸形、唇腭裂和种植牙这三个方面发力，让口腔科真正成为海南老百姓心里响当当的重点学科。”张志愿说。



## 搭建沪琼人才交流的桥梁

“把技术留给海南，才是我们来的真正目的”

一批人才的引进和培养，会给当地医技水平带来怎样的改变？

在海南西部中心医院从二甲医院跃升为三甲医院的过程中，或许可以找到答案。

张志愿在海南的帮扶“志愿”，不止于业务上的交流，他还积极奔走两地，搭建上海九院与海南西部中心医院人才交流的“桥梁”。

在他的影响和带动下，上海九院派驻在琼的20多名主任医师目前大部分留在海南，成为海南西部中心医院各科室的带头人。

2020年12月30日，海南西

部中心医院正式升为三级甲等综合医院，背后的一组数字令人印象深刻：3年多来，上海九院专家在此开展多台高难度手术，培训带教海南医生24人，帮助海南西部中心医院开展新的医疗技术140多项，其中海南首例2项，海南西部地区首例40多项，有效破解了本地群众的看病难题。

“院士古稀之年，仍为海南卫生医疗事业积极奔走，还带了一批医疗骨干来到这里进行学科建设，无论是从行动上，还是从情感上，都起到了很好的表率 and 带头作用。”

张志愿的学生、上海九院派驻海南西部中心医院口腔科的主治医师朱东旺说。

“我起到的作用微乎其微。”用张志愿自己的话来说，是海南省和儋州市政府尊重知识和人才，从业务发展、生活实际、薪酬待遇等方面给予了足够的关心和爱护，用事业留人、拿感情留人、以待遇留人，让帮扶的医生们更好地扎根在海南、服务当地老百姓。

此次来琼短短5天，张志愿步履不停。3月23日上午，带着对海南西部中心医院口腔科未来发展的思考，他踏上了返沪之路。在去机场的路上，张志愿就已经规划好下次来海南的任务：“下个月我再来海南，要面试一批优秀的医生，同时挑选一些医生送去上海九院或其他医院进修。”

对于海南卫生事业的发展，张志愿认为，“需要吸引和培养一批年轻的优秀人才作为后备军，驱动创新力量提升医疗技术和水平，实现可持续发展。”

“把技术留给海南，才是我们来的真正目的。”说罢，张志愿健步走进机场安检区。从他挥手告别的身影里，似乎能看见海南口腔医学更好的未来。

(本报海口3月25日讯)

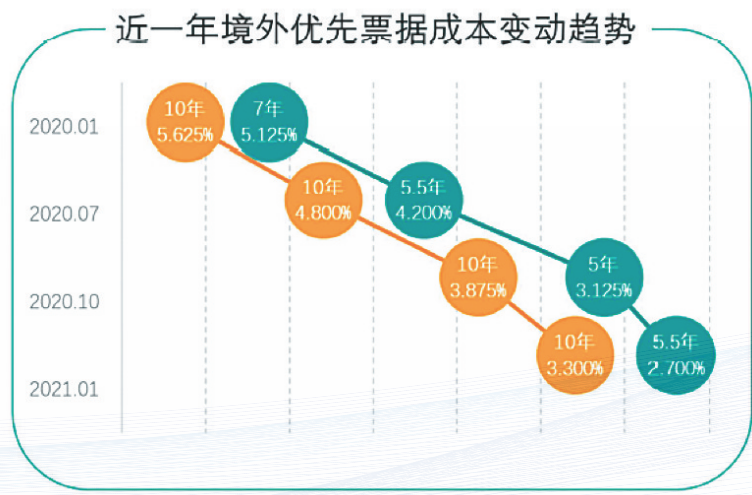
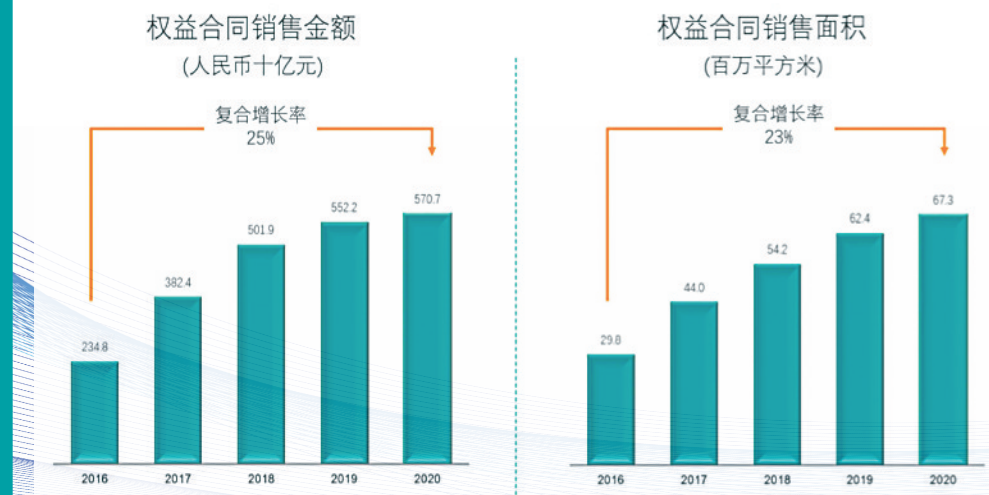


张志愿在海南西部中心医院为患者义诊。本文图片均由本报记者 陈若龙 摄

专题

值班主任：陈彬 主编：郭景水 美编：张昕

# 碧桂园公开“三年增长”计划 未来三年年年增至少10%



数据来源：企业公告

碧桂园控股有限公司(以下简称“碧桂园”，股票代码02007.HK)于3月25日披露2020年度业绩报告，尽管新冠疫情之下压力重重，集团连同其联合营公司，实现归属于集团股东权益的合同销售额约5706.6亿元(人民币，下同)，合同销售面积约6733万平方米。无论权益销售金额还是销售面积，都继续保持了同比稳步提升。在第三方机构的统计中，碧桂园仍保持全口径销售额行业第一的领先地位。

年报发布会上，碧桂园集团总裁莫斌表示，公司有信心未来三年每年录得10%以上的权益销售额增长，并保持各项经营指标同步增长。

此次碧桂园公开“三年增长”计划，向市场明确传递了龙头房企对未来发展的信心和底气。而公司强劲的经营状态、持续稳健的财务水平、充足且优质的土地储备、以及强大高效的组织队伍，为碧桂园实现“未来三年年年增10%”的目标打下了坚实的基础。报告期间，碧桂园实现总营

业收入约4629亿元，毛利约1009亿元，净利润约541亿元，表现不俗。公司董事会建议派发末期股息每股人民币24.98分，2020年全年合计每股派息人民币45.53分，全年派息总额占股东应占核心净利润31%。2020年，碧桂园继续履行回馈社会的郑重承诺，全年完成纳税总额653亿元。

截至去年12月31日，集团权益可售资源合计约2.25万亿元，充足的土地及现金储备，为集团持续稳健开展业务提供坚实保障，亦是应对行业周期波动的殷实家底。

与此同时，受惠于多年以来保持的财务纪律，即便在疫情冲击的2020年，碧桂园的财务盘面仍旧呈现扎实、稳健的风格，抗风险能力极强。数据显示，截至报告期末，公司可动用现金余额达1836亿元，资金保障能力好；净负债率仅55.6%，远低于行业平均水平，在TOP5头部房企中亦处低位；综合融资成本仅5.56%，今年初新发行美元票据更录得2.7%的超低票面利率。

2020年，面对疫情带来的严峻挑战，碧桂园及时把握城市轮动复苏机遇，打造适销产品，加大营销力度，推出线上营销等创新措施，实现了规模稳步增长，全年累计实现归属公司股东权益的合同销售金额约5706.6亿元，较2019年同比增加3.3%；归属公司股东权益的合同销售建筑面积约6733万平方米，较2019年同比增加8%。统计显示，2016年至2020年期间，公司权益合同销售金额复合增长率达到25%。

销售增长的同时，公司继续狠抓回

“三道红线”和房地产贷款集中度管理等融资新规的实施，让房企融资环境发生极大变化，所幸碧桂园的杠杆水平一直处于行业低位，融资渠道依旧畅通。去年截至报告期末，集团的平均融资成本为5.56%，较2019年底下降78个基点。

2021年1月发行的5亿美元5.5年期票据和7亿美元10年期票据的利率更是分别为2.7%、3.3%，创民营房企发债融资

## 杠杆处行业低位，净负债率低至55.6%

款，实现权益物业销售现金回笼约5193亿元，权益回款率达到91%，已连续5年高于90%，居行业较高水平。

目前，中国房地产调控已进入一城一策、一企一策的精细化管理新阶段，尤其去年8月启动的“三道红线”融资新规，以及今年1月开启的房地产贷款集中度管理制度，均是对行业融资的颠覆性监管，其目标是引导金融机构资金向稳健的优质企业倾斜。

“三道红线”指标分别为“剔除预收款后的资产负债率大于70%、净负债率大于