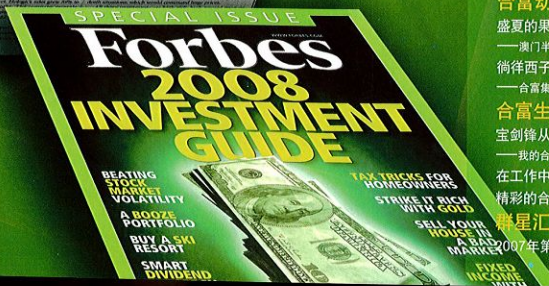


JANUARY 2008

NO.14



谱写抗癌新乐章



合富的第十年纪事及期望

——总裁致辞

01

封面故事

射波刀鸣奏曲

03

华山医院CyberKnife中心开幕侧记

05

以射波刀提升医疗平台

推进医院战略规则

——广西瑞康医院龙学明院长访谈实录

07

金秋盛会

——中国抗癌协会第六次全国会员代表大会回顾

09

专家专访

同舟共济 共创未来

——济宁医学院附属医院 武广华院长

11

区域医学检验中心的设立与

社区卫生服务

——淮南东方总院 王多为副院长

13

管理第一线

物流作业的革新

——从复旦大学附属中山医院开始

17

业务新人培训经验总结

19

信息化与公司现代化管理的浅见

——以MOSS为例

21

射波刀专题

常规放疗和放射外科的突破

——射波刀

23

我与射波刀的点滴

25

合富动态

盛夏的果实

——澳门半年侧记

27

徜徉西子湖畔

——合富集团2007年第三次管理会议侧记

29

合富生活

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来

——我的合富三年

31

在工作中成长，在成长中快乐

精彩的合富生活

33

群星汇聚

2007年第3、4季度CITIA群英榜

37

合富医疗 总裁暨首席执行官 李惇



合富的第十年纪事及期望

在国内外众多一流医学人才共同推动及原厂大力支持下，合富团队在这一年内完成了另三台射波刀的装机。自此起中国大陆有四台射波刀（另外还有台湾三台，香港一台，共计八台）投入对肿瘤病人及其他适应症病人提供无创、无痛、无流血，精确度到亚毫米的放射外科治疗。射波刀的高科技有别于其它六至八周才能完成病人一个疗程的任何放射治疗设备，病人只需要以看门诊的形式及时间到医院接受射波刀治疗，少则一次，多则五次，一周内就可完成；射波刀的高科技更已被全美阅读量最大、影响力最强的《时代》周刊（TIME）登载为世界经济论坛评定改变人生的四大创新科技之一。

由于射波刀科技的先进性及精确性，自启动其底座的安装至完成整台设备验收对病人提供治疗，需要动员多位工程师一起不分昼夜、不分节假日加班加点工作至少三个多月，过程不但备及辛苦还需细心谨慎。来自原厂及合富的同仁及工程师团队所以愿意投入并扛下这个重担，除了责任心驱使外，更重要的是他们知道这是一件救人的工作，因为这些工作人员都曾亲眼见证过许多回射波刀对病人治疗的立即效果；他们知道许多病人的生命是分秒必争与时间在赛跑，设备早一天装好就有可能延长多几个病人的生命；大家知道装机任务是神圣的，工作虽然辛苦但精神却是愉快的。

由于环境工业化及经济发展带来饮食生活习惯的改变，肿瘤早已成为人类最大公敌之一。中国卫生部发布每年新增肿瘤病人已达250万人且逐年还在持续增加。如果光凭这四台射波刀也仅能杯水车薪式的对众多不幸中的极少数万幸的病人提供治疗。

随着病人权益及个人经济能力的增长，加上政府医保的更广覆盖，我们期望射波刀在中国的装机总台数能在最短的时间里追上并超过美国现有的70台总数；期望这个创新的高科技产品能够因更普及而让更多的肿瘤病人就近获得治疗！

今年的另一件大事是发生在合富的检验事业，在夏天我们与一家全国知名、极具规模且管理有方的大三甲医院签订了将该院的检验试剂及消耗品集中由合富统一供应的物流协议。在双方接洽的过程中我们领会到医院方的目的是想化繁为简，透过双方工作人员表格式书面往来让其工作人员仅需汇总科室需求后每周对合富统一下单，再由合富工作人员替代其原先每次都要与数十家供应商或代理商联系的繁琐工作，这样从统一下单到统一发货到统一清点到统一核销最后到统一付款，每个流程都替医院省去90%以上的人力，也就是说医院现在仅须以不到原先10%的人力就可以完成同样的任务；医院方的另一个目的是借一家有规模、有经验能力及信誉的公司来取代日日周周年年经常性过多的商业推销人员到医院拜访推销并搅扰其职工正常工作或衍生许多不必要的困扰；当然医院规划集中采购必然还有减少成本增加效益的目的。

在双方接洽的过程中，我们也做到了让医院方了解合富经营团队对自我及职工言行的最高标准要求，过去七年来合富都是接受位居国际前三大的KPMG及上海上会两家会计师事务所每年同时双轨作集团运营内部管控，会计作业及记账的严格审计查核；我们也介绍了合富的检验事业一直都是跨厂家的多品牌合作，合富因为没有代理特定生产厂家而态度超然，因为没有特定厂牌的利益倾向而与同行之间最容易保持彼此间的供需合作；我们更以事实印证过去十年来合富所从事的业务就正是医院方规划的业务。自协议签订后双方工作人员花了仅仅不到两个月的时间就完全进入预期的正常操作，包括对数十家上游生产及供应商的供货付款协调，这样的事实再次证明医院方的睿智选择及合富的检验专业及专业。

协议执行至今虽仅几个月却已有近十家的三级及二级医院基于同样目的与合富联系，有的甚至已完成现场参观考察。我们期望这种需要高度行业间协调及检验专业、既利人利己又有利于同行的业务能够在明年或更短时间内成为检验科室生意的另一个主流。

最后，在中国农历新年来到之际，我预祝大家新的一年：

身体健康 阖家幸福 工作顺利 事事如意

也预祝合富集团在大家的共同努力及支持下：

生意源源不断 业务蒸蒸日上

射波刀奏鸣曲



卫生先锋/福布斯 2007/12/14

Jim Oberweis

随着人口老龄化，对高科技医疗产品的需求将会增长。发明者将催生原本不存在的市场。这个领域的许多革新来自小公司。可怎样才能找到明天的胜者呢？

首先，寻找年增长率超过30%的公司。第二，明确竞争很少的市场。市场上的领导者，经常有专利的支持，可以有高价格和高利润。第三，考虑市场容量和成长速度，以及受相近市场渗透的可能性。

最后，考虑未来的销售资源。有没有一个可持续的年收入进帐？有的公司销售一种设备，比如说机器人外科系统，为取得适度的利润而放弃了诸如引流管那样高利润的耗材。一些公司竭泽而渔，不断推出新产品以期高价格（几倍的价格），但事实上，正常的价格决定了成长速度。看一看下面四个公司中的两个：

Hologic(纳斯达克：64.HOLX)生产数字影像系统和用于检查乳腺癌的诊断产品。乳腺影像好于模拟（老式的，非数字的）系统。此系统更容易从致密乳腺中发现肿瘤。

尽管比模拟系统昂贵，Hologic公司著名的数字乳腺机SeleNia，快速地占领了27%的市场并将有可能成为行业标准。Hologic和GE是统治这个市场的行业先锋。在过去12个月中，Hologic的销售达到了\$738,000,000，增长了59%。最近，它收购了Cytyc（拥有ThinPrep宫颈癌检查专利）。在未来的12个月中，Hologic的每股收益可能是我估计的2美元的32倍。Accuray(纳斯达克：18, ARAY)开发了基于放射外科的机器人肿瘤治疗系统。放射外科的目标是对肿瘤的高剂量辐射，同时保护周围组织。好像给患者一部狙击步枪，而不是榴弹霰。比放射外科更高级的是：如果患者打喷嚏造成肿瘤移动，射波刀（Accuray的机器人肿瘤治疗系统）将及时调整以保证治疗精度。

目前，刚进入市场的射波刀与Varian和TomoTherapy的产品同台竞争。Accuray的每股收益将是我先前的估计的40美分的45倍。过去12个月，Accuray取得了92%的成长（年收入达\$156,000,000），订单金额达\$642,000,000。我有信心就算以当前的价格买入也会赚钱。

（译文节选）

合富的第十年纪事及期望

在国内外众多一流医学人才共同推动及原厂大力支持下，合富团队在这一年内完成了另三台射波刀的装机。自此起中国大陆有四台射波刀（另外还有台湾三台，香港一台，共计八台）投入对肿瘤病人及其他适应症病人提供无创、无痛、无流血，精确度到亚毫米的放射外科治疗。射波刀的高科技有别于其它要六至八周才能完成病人一个疗程的任何放射治疗设备，病人只需要以看门诊的形式及时间到医院接受射波刀治疗，少则一次，多则五次，一周内就可完成；射波刀的高科技更已被全美阅读量最大、影响力最强的《时代》周刊（TIME）登载为世界经济论坛评定改变人生的四大创新科技之一。

由于射波刀科技的先进性及精确性，自启动其底座的安装至完成整套设备验收对病人提供治疗，需要动员多位工程师一起不分昼夜、不分节假日加班加点工作至少三个多月，过程不但备及辛苦还需细心谨慎。来自原厂及合富的同仁及工程师团队所以愿意投入并扛下这个重担，除了责任心驱使外，更重要的是他们知道这是一件救人的工作，因为这些工作人员都曾亲眼见证过许多回射波刀对病人治疗的立即效果；他们知道许多病人的生命是分秒必争与时间在赛跑，设备早一天装好就有可能延长多几个病人的生命；大家知道装机任务是神圣的，工作虽然辛苦但精神却是愉快的。

由于环境工业化及经济发展带来饮食生活习惯的改变，肿瘤早已成为人类最大公敌之一。中国卫生部发布每年新增肿瘤病人已达250万人且逐年还在持续增加。如果光凭这四台射波刀也仅能杯水车薪式的对众多不幸中的极少数万幸的病人提供治疗。

随着病人权益及个人经济能力的增长，加上政府医保的更广覆盖，我们期望射波刀在中国的装机总台数能在最短的时间里追上并超过美国现有的70台总数；期望这个创新的高科技产品能够因更普及而让更多的肿瘤病人就近获得治疗！

今年的另一件大事是发生在合富的检验事业，在夏天我们与一家全国知名、极具规模且管理有方的大三甲医院签订了将该院的检验科试剂及消耗品集中由合富统一供应的物流协议。在双方接洽的过程中我们领会到医院方的目的是想化繁为简，透过双方工作人员表格格式书面往来让其工作人员仅需汇总科室需求后每周对合富统一下单，再由合富工作人员替代其原先每次都要与数十家供应商或代理商联系的繁琐工作，这样从统一下单到统一发货到统一清点到统一核销最后到统一付款，每个流程都替医院省去90%以上的人力，也就是说医院现在仅须以不到原先10%的人力就可以完成同样的任务；医院方的另一个目的是借一家有规模、有经验能力及信誉的公司来取代日日周周年年经常性过多的商业推销人员到医院拜访推销而打搅其职工正常工作或衍生许多不必要的困扰；当然医院规划集中采购必然还有减少成本增加效益的目的。

在双方接洽的过程中，我们也做到了让医院方了解合富经营团队对自我及职工言行的最高标准要求，过去七年来合富都是接受位居国际前三大的KPMG及上海上会两家会计师事务所每年同时双轨作集团运营内部控制，会计作业及记账的严格审查稽核；我们也介绍了合富的检验事业一直都是跨厂家的多品牌合作，合富因为没有代理特定生产厂家而态度超然，因为没有特定厂牌的利益倾向而与同行之间最容易保持彼此间的供需合作；我们更以事实印证过去十年来合富所从事的业务就正是医院方规划的业务。自协议签订后双方工作人员花了仅仅不到两个月的时间就完全进入预期的正常操作，包括对数十家上游生产及供应商的供货付款协调，这样的事实再次证明医院方的睿智选择及合富的检验专业及专业。

协议执行至今虽仅几个月却已有近十家的三级及二级医院基于同样目的与合富联系，有的甚至已完成现场参观考察。我们期望这种需要高度行业间协调及检验专业、既利人利己又有利于同行的业务能够在明年或更短时间内成为检验科室生意的另一个主流。

最后，在中国农历新年来到之际，我预祝大家新的一年：

身体健康 阖家幸福 工作顺利 万事如意

也预祝合富集团在大家的共同努力及支持下：

生意源源不断 业务蒸蒸日上

射波刀奏鸣曲



卫生先锋/福布斯 2007/12/14

Jim Oberweis

随着人口老龄化，对高科技医疗产品的需求将会增长。发明者将催生原本不存在的市场。这个领域的许多革新来自小公司。可怎样能找到明天的胜者呢？

首先，寻找年增长超过30%的公司。第二，明确竞争很少的市场。市场上的领导者，经常有专利的支持，可以享有高价格和高利润。第三，考虑市场容量和成长速度，以及受相近市场渗透的可能性。

最后，考虑未来的销售资源。有没有一个可持续的年收入进帐？有的公司销售一种设备，比如说机器人外科手术系统，为取得适度的利润而放弃了诸如引流管那样高利润的耗材。一些公司竭泽而渔，不断推出新产品以期高价格（几倍的价格），但事实上，正常的价格决定了成长速度。看一看下面四个公司中的两个：

Hologic(纳斯达克：64,HOLX)生产数字影像系统和用于检查乳腺癌的诊断产品。乳腺影像好于模拟（老式的，非数字的）系统。此系统更容易从致密乳腺中发现肿瘤。

尽管模拟系统昂贵，Hologic公司著名的数字乳腺机SeleNia，快速地占领了27%的市场并将有可能成为行业标准。Hologic和GE是统治这个市场的行业先锋。在过去12个月中，Hologic的销售达到了\$738,000,000，增长了59%。最近，它收购了Cytac（拥有ThinPrep宫颈检查专利）。在未来的12个月中，Hologic的每股收益可能是我估计的2美元的32倍。Accuray(纳斯达克：18, ARAY)开发了基于放射外科的机器人肿瘤治疗系统。放射外科的目标是对肿瘤的高剂量辐射，同时保护周围组织。好像给患者一部狙击步枪，而不是枪榴弹。比放射外科更高级的是：如果患者打喷嚏造成肿瘤移动，射波刀（Accuray的机器人肿瘤治疗系统）将及时调整以保证治疗精度。

目前，刚进入市场的射波刀与Varian和TomoTherapy的产品同台竞争。Accuray的每股收益将是我先前估计的40美分的45倍。过去12个月，Accuray取得了92%的成长（年收入达\$156,000,000），订单金额达\$642,000,000。我有信心就算以当前的价格买入也会赚钱。

(译文节选)

Accuray

……它的产品射波刀能以极高的精度杀死癌变组织，不必采用外科手术。

……Accuray 公司生产的射波刀为医生使用非侵入的门诊流程治疗肿瘤患者提供了方便，从而避免了外科手术、化疗或其他形式的放疗。

射波刀使用软件和机器人系统对癌变组织进行导向目标追踪，输送高治疗剂量，同时使周围健康组织免于辐射。

——作者 Tiffany Sharples
(译文节选)



上海首套CyberKnife®系统落户重要的肿瘤学术中心 此次安装是在中国安装的第5套系统，射波刀系统的第121次安装

美通社加州慕尼黑11月27日电 放射外科领域的领先公司Accuray Incorporated (Nasdaq: ARAY) 今天宣布，上海华山医院已经在其浦东区设备中安装了一套CyberKnife® Robotic Radiosurgery System (射波刀机器人放射外科手术系统)。此次安装成为在上海安装的首套射波刀系统，是中国安装的第5套系统，为患者从机器人放射外科手术中受益提供了更广的途径。Accuray Incorporated 总裁兼首席执行官Euan S. Thomson博士表示：“华山医院作为上海及其周边地区首屈一指的医疗保健供应商的声誉使得该医院成为在该地区安装首套射波刀系统的理想场所。此次安装是让全球使用射波刀放射外科手术作为癌症医护非手术选择的又一台阶。”

华山医院的安装是迄今为止安装的第121套射波刀系统。之前在中国安装的四套系统位于香港的香港港安医院 (Hong Kong Adventist Hospital)、山东济南的山东鲁台肿瘤医院、天津的天津肿瘤医院和广西南宁的瑞康医院。

(翻译节选)

Shanghai's First CyberKnife® System
Major Academic Oncology Center



●上海市卫生局局长、华山医院院长徐建光先生（左一），美国Accuray公司首席销售官兼高级副总裁Wade Hampton先生（左二）及合富医疗总裁兼首席执行官李学博先生（右一）共同为华山医院射波刀治疗中心揭幕。

华山医院

CyberKnife 中心开幕侧记

2007年12月11日，一个原本应该已经属于冬天的日子，却意外地迎来满目的阳光灿烂，一天的好心情不光是因为窗外的阳光，更因为复旦大学附属华山医院东院的CyberKnife中心将于今天正式开幕。

复旦大学附属华山医院创建于1907年，是复旦大学附属综合性教学医院和中国红十字会直属医院，在国内外享有较高声誉。

复旦大学附属华山医院于2006年下半年与合富医疗科技贸易（上海）有限公司就引进立体定位射波手术平台系统Cyber-Knife达成协议，经过一年多的准备建设，CyberKnife中心将于今天在华山医院东院正式揭幕。

12月11日，红色的祝贺横幅挂在华山东院的外墙，为本就准备装点迎接圣诞的医院更添了喜庆气氛；医院内部到处可见

从四面八方前来参观的兄弟医院的专家。今天众多嘉宾云集复旦大学附属华山医院浦东分院，共同分享这一激动人心的时刻，其中包括上海市卫生局局长/复旦大学附属华山医院院长徐建光先生、复旦大学附属华山医院副院长丁强先生、合富医疗科技贸易（上海）有限公司董事长王琼芝女士、美国 Accuray 公司首席销售官兼高级副总裁Wade Hampton、美国 Accuray 公司亚太区副总裁Hubb Van Roosmale、美国 Accuray公司亚太区行政总裁 Bob Wong 以及来自港台地区及其他各省市地区兄弟医院的各位专家。

下午2点，华山医院射波刀治疗中心主任潘力先生宣布开幕仪式开始，丁强副院长率先祝辞，在祝辞中，丁强副院长代表华山医院对到场的领导、专家及同仁表

示感谢，同时感谢合富医疗科技贸易（上海）有限公司及为中心付出辛勤劳动的专家和员工，并感谢发明者John R. Adler教授。

随后由射波刀发明者、美国斯坦福大学神经外科John R. Adler教授祝辞，John R. Adler 教授表示希望在未来的若干年中有越来越多的病人能为射波刀获得救治，并且希望华山医院通过未来的努力能够有更多的外科医生来造福更多的肿瘤病人。同时他表示他发明这个设备的目的就是为更多病人提供服务，华山射波刀中心的开幕让他的梦想进一步成真了。

在发明者John R. Adler教授祝辞后，上海市卫生局局长、华山医院院长徐建光先生也上台祝贺。徐局长说，很高兴能够请到各位朋友共同见证上海乃至华东的首

台立体定位射波手术平台中心开幕。感谢亲密友好合作伙伴合富公司及各位朋友多年的长期关怀和帮助，使得中心能够如期建设完成。这么大型的设备，那么大量的病人在等待我们最先进的医疗仪器设备为他们提供服务，这是病人的需要，现在不是讲民生吗？社会建设卫生、教育是头等大事。从这个意义上讲，市领导对华山是肯定的，这是对华东院CyberKnife中心开幕最大的鼓舞。

同时徐局长也表示，华山医院作为上海乃至华东地区首家引进射波刀的医院，下了非常大的决心，把CyberKnife放在上海乃至全国比较影响的东院（东院是个按照新的标准建设的医院）这可以反映出华山的态度，希望在上海这个国际大都市的建设当中，医疗建设要和国际化大都市的建设发展相匹配，作为国际化大都市里非常重要的一体且比较有影响的医学中心，率先引进国际上最先进的医疗技术，率先引进国际上最先进的医疗设备，率先使华山医院所有员工包括东院能够掌握这个技术，为肿瘤病人提供最好的服务，这个是所有华山人愿望。今天，中心的建设和成立，是把华山医院建设成国际化精品医院的标志。所有华山人也一定会以中心的建设和中心的开张作为契机，继续追求国际上最先进的一流技术、一流服务，为提高服务水平不断努力，把华山医院建设成为上海乃至全国最优秀的医院，不仅保障基本医疗，同样是提供上海的高端医疗技术服务。

最后徐局长说：“华山CyberKnife中心一定做成上海乃至全国最好的肿瘤放疗中心，我有信心，我相信各位也有信心。”

随后，徐局长、合富医疗科技贸易（上海）有限公司首席执行官李惇先生、美国Accuray公司首席销售官兼高级副总裁Wade Hampton先生一起为华东院CyberKnife中心揭幕。揭幕后，设备发明人John R. Adler教授、来自香港港安医院射波刀中心的曾庆扬医师、来自台湾万芳医院的林家玮医师以及合富医疗科技贸易（上海）有限公司首席医疗长陈光耀教授分别就设备的适应症、临床应用等作了专业演讲。

半天的时间对于肿瘤治疗领域的研究来说实在是沧海一粟，对于华东院CyberKnife中心来说也仅仅是个开始，但千里之行，始于足下，正因为有了这样的一个开始，上海乃至全国的肿瘤病患将可以更方便、更及时地接受这种高端先进的治疗设备的治疗，我们感谢华山医院为肿瘤病患带来的福音，谢谢！

引进最先进的医疗技术，为全中国的病人提供选择世界一流医疗技术的机会，这是我在合富最深刻的感受，也是所有合富人最大的心愿。



●上海市卫生局局长、华山医院院长徐建光先生致开幕词。



●射波刀发明人、美国斯坦福大学神经外科教授 John R. Adler 致辞并作了学术报告。

文：总经理办公室主任 陈辉
上海



华南地区第一台射波刀落户瑞康医院

12月10日，广西肿瘤放疗翻开了跨时代的一页。由广西医学会主办，广西中医学院附属瑞康医院承办的“肿瘤放疗新进展研讨会——放疗机器人射波刀临床应用推介会”在瑞康医院举行。据了解，广西中医学院附属瑞康医院致力于中西医结合治疗肿瘤知识传播，深入广西各个社区进行肿瘤防治知识普及，同时引进华南地区第一台全球最先进的全身肿瘤“放疗机器人”——射波刀为患者提供新的治疗方法。该院的射波刀揭牌仪式上，更是吸引了大批市民前往参观。

现场：市民对“放疗机器人”兴趣浓厚

广西中医学院附属瑞康医院“机器人治疗肿瘤科”揭牌仪式现场被围得水泄不通。甚至医院旁边的马路上也围满了人群。此次来参与活动的除了有各级有关领导外，几位“老外”的面孔让不少市民颇为好奇。主持人介绍在场各级领导以及嘉宾的时候，大家掌声如潮。而射波刀的发明人、斯坦福大学神经外科的John R.Adler教授会后与大家零距离面对面畅谈、交流，更是引发了大家的热情追捧。

在肿瘤放疗新进展研讨会上，包括John R.Adler教授在内的国际顶尖医学专家针对射波刀在治疗领域的应用，对大量生动的案例、放疗过程、设备情况、射波刀的发展历史等作了深入浅出的讲解，让与会者对现代高精尖的肿瘤治疗技术和方法有了更深刻的认识，也让大家从多角度全方位了解了新技术发展历程。

除此之外，肿瘤放疗新进展研讨会邀请到的美国乔治城大学附属医院放射医学部助理教授Brian. T. Collins医师、台北万芳医院射波刀治疗中心主任林家玮医师、香港港安医院射波刀中心临床助理主任曾庆扬医师等到会主讲也引发了不小的震动。多位国际权威医学专家针对射波刀如何治疗肿瘤、如何发挥放疗的最大优势，如何规避放疗的副作用等等作了深入浅出的讲解，受到与会专家、领导的热切关注。

参观：华南第一台“放疗机器人”获市民赞评

在瑞康医院“机器人治疗肿瘤科”，不少市民还有幸第一时间参观了华南地区第一台射波刀，零距离看到了价值6千多万的原装进口设备，世界先进的“放疗机器人”——射波刀，这更是让广西中医学院附属瑞康医院的技术实力、专业实力和资本实力显露无遗。大家赞叹不已。

“这是我迄今为止见过的最专业化、规模化的肿瘤放疗系统！”一位长期走南闯北的宋先生激动地告诉记者。

“以后广西治疗肿瘤就有了更先进的设备了！”大家兴奋地七嘴八舌地议论起来。据现场了解，许多市民对此次能够参观如此先进的设备感到非常兴奋。瑞康医院器械科副科长崔嶷嶷告诉记者目前已经有不少患者迫不及待地预约接受治疗了！

更多的市民认为，通过瑞康医院普及的肿瘤防治知识有利于提升他们的防治意识，引导大家选择正确的治疗途径，而且大大减轻了患者的经济负担。



●广西瑞康医院龙学明院长(右二), 射波刀发明人John R. Adler教授(左二), 合富医疗总裁李博先生(左一)等, 在射波刀中心开幕仪式的欢迎晚宴上亲切交谈。

龙学明院长简历

1983年7月毕业于广西医学院医疗系(学制五年), 毕业后留校任学工处干部, 从事学生管理工作;
1984年12月调入广西壮族自治区江滨医院内科工作;
1987年9月考入广西医学院攻读内科硕士研究生;
1990年7月毕业, 获硕士学位, 并分配在广西医学院第一附属医院内科任主治医师;
1994年12月晋升为内科副主任医师;
1992年10月至1995年11月任广西医科大学第一附属医院医学科科长;
1995年11月至1998年6月任广西医科大学科研处副处长;
1998年7月至1998年11月任广西中医学院附属瑞康医院(原广西中医学院第二附属医院)副院长;
2001年12月晋升为呼吸内科主任医师;
1998年12月至今任广西中医学院附属瑞康医院(原广西中医学院第二附属医院)院长, 党委副书记。

以射波刀提升医疗平台, 推进医院战略规划——广西瑞康医院龙学明院长访谈实录

10月10日, 广西瑞康医院引进了华南地区首台世界最先进的全身肿瘤放疗设备——射波刀, 并举行了开机仪式。射波刀落户广西, 将给今后华南地区、乃至全国的肿瘤治疗带来革命性的进步, 使肿瘤放射外科治疗进入到真正的“机器人时代”。

合富医疗公司两广地区的业务代表黄冬岚对广西中医学院附属瑞康医院龙学明院长进行了专访。龙院长介绍了华南首个射波刀中心成立的过程及中心的发展规划。

笔者: 请问院长您是如何知道射波刀的?

龙院长: 现今肿瘤市场比较大, 而且大多肿瘤患者需要放疗, 作为一家综合性的医院, 肿瘤科室的建设很重要, 所以需要引进现今最先进的设备。我于是便开始到处打听, 上网查询, 与朋友聊天。在一次偶然的介绍下, 我与广东省人民医院的副院长吴一龙教授见了面, 他向我推荐了射波刀。于是从05年便开始关注射波刀。

笔者: 请问您为何在众多高科技的肿瘤治疗仪器中, 选择了射波刀?

龙院长: 因为射波刀, 是目前最先进的肿瘤放射治疗仪器, 影响力大。在选择射波刀前, 我们到韩国、天津和鲁台射波刀中心都进行了严谨深入的考察和仔细的评估与调研。射波刀从技术、收费、疗效上都占有优势, 能够给医院带来更高的医疗平台及发展机会。

笔者: 请问您是通过什么方式购买射波刀的呢?

龙院长: 通过融资的方式, 按5年分期付款, 定期定额付款。

笔者: 请问贵院的射波刀中心是如何收费的?

龙院长: 第一次治疗28000, 第2-5次, 每次6000元。这个收费标准, 已经得到了物价局以及卫生厅的批文。

笔者: 请问您打算多久回收射波刀的成本呢?

龙院长: 1年。预计每天治疗7-8个患者, 第一年目标是治疗2000个患者。射波刀中心每天工作15-16个小时, 按2班进行轮班, 以后还要发展到3班进行轮班。现在建立的是基本的团队, 射波刀中心要不停地增加人员, 不停从医院里选人出来培训。

笔者: 请问您是如何保证病源的呢?

龙院长: 从做了决定发展射波刀计划后, 我们就开始进行长期布局了。我们到广东、广西、四川、云南、海南等地进行课题双面合作计划, 开座谈会, 并在某

些省市开设办事处。我们还为患者提供VIP服务, 有专车到机场、火车站和汽车站接送患者, 方便外地患者就医。

笔者: 有些患者会抱怨射波刀的收费高, 请问您是如何看待这个问题的?

龙院长: 要用性价比来看待这个问题。因为射波刀能够进行高精度高剂量的治疗, 所以可以降低患者对化疗的需求。有些肿瘤患者进行了化疗, 但不要忍受巨大的痛苦, 耗费大量的金钱, 而且病情还没有什么改善。化疗的费用并不比用射波刀治疗低。至于普及, 患者一般要经过几十次治疗, 平均下来的费用比射波刀高。所以射波刀在价格上是有优势的, 它的性价比比高。

笔者: 请问您对射波刀中心运营的期许是什么?

龙院长: 希望造福广大的患者。我们要在充分把握射波刀后, 有所创新, 发展, 搭建更高的治疗平台, 肝癌是我们研究的方向, 希望未来每年能出8-10篇论文。

笔者: 请问您对贵院的发展规划是什么?

龙院长: 我们正在考虑进普放的设备, 配合射波刀的治疗。等射波刀中心发展起来, 病源多起来后, 我们会增加CT和MRI的数量, 也会发展射波刀与中医药结合的疗法。在射波刀带动其它科室发展起来后, 我们会扩建医院, 改善环境, 建成瑞康医疗城。

笔者: 谢谢龙院长分享华南首台射波刀中心成立的宝贵经验, 我们衷心期望贵院在射波刀项目上的成功, 累积更多的治疗例数, 并在国际期刊及会议上分享更多成功经验。

龙院长: 谢谢!

文: 客户服务代表 黄冬岚 广州

金秋盛会

中国抗癌协会第六次全国会员代表大会回顾

“中国抗癌协会第六次全国会员代表大会于2007年10月27日—29日在北京建银大厦隆重召开。卫生部疾病控制局齐小秋局长、中国科协学会学术部朱雪芬副部长到会祝贺并做了重要讲话。来自全国30个省市抗癌协会、34个专业委员会以及企事业单位会员单位和部队的262名会员代表出席了本次会议。”

——中国抗癌协会网站《中国抗癌协会第六次全国会员代表大会会议纪要》

十月，北京的天已经有些寒意，但是，在中国肿瘤界的盛会——中国抗癌协会第六次全国会员代表大会的现场，我却感到了金秋十月的灿烂。合富公司是此次大会的唯一赞助商，而我，加入合富不到三个月，便很荣幸地成为该次会议合富会务组的成员之一，融入到合富高水准、专业的大型市场活动中，亲身感受到此次会议的热烈和隆重。

8月，刚进公司的第二天，我便参加了全公司的助理会议，得知中国抗癌协会第六次全国会员代表大会将在十月的北京召开，合富公司将与抗癌协会会务组携手，共同举办此次大会。此时，大会的准备工作早已悄然拉开序幕。此次大会是合富组织过的超大规模市场活动之一，为了使大会顺利进行，让全国的会员代表享受高规格的贵宾礼遇和专业化的会务服务，公司领导决定派遣百名员工现场支援。在王总的带领下，公司各部门一次又一次地沟通协调，大会的准备工作热火朝天地进行着；业务部负责服务会员代表，以最佳的状态展现合富的专业精神；内勤各部门则以百分百的投入，确保整个会务工作的顺利进行。北京办事处的同仁也给予了极大的支持，以刘荔雄经理为主的支援团队，积极与抗癌协会联络沟通，一次次地奔赴现场，进行实地考察，倾注了大量精力。在合富严谨的工作氛围中，我深刻地感受到每项工作的重要性，哪怕是小到一张饭卡制作，也能牵动到整个会务的安排。合富就像台精准的仪器，每个员工就是这台仪器上的零部件，大家紧密合作，一起推动着会务工作的进展。

经过几个月的充分准备，各部门员工带着最佳的精神状态，陆续到达中国抗癌协会第六次全国会员代表大会现场——建银大厦。

10月26日，浓雾给会议准备带来了困难。我们会务组先行人员原本预计一早到达北京，却被延误至下午4点多，才进入会场。而同去北京增援的司机队伍被困在浓雾笼罩的高速公路上，大部分随车的会议准备物资也因此无法准时送达。紧张、担心，一时涌上心头，但为了不打乱会议进程，我们马上投入“备战”状态，一边安排其他事务，一边拟





●合富集团董事长王琼芝女士在学术分会上与广大与会专家分享合富创新的商业模式。



●合富医疗总裁李惇先生在晚宴上致辞。



定各种应急方案。直到27日凌晨两点，司机团队终于安全到达，我们立刻着手进行会场布置、资料分装，而司机师傅们也不顾辛劳，立即投入熟悉路况、接送代表的工作中。

10月27日，大雾散去，阳光普照，全体合富会务人员，着装整齐，面带微笑，迎接来自全国各地的会员代表。他们其中有年过七旬的老教授，有专业过硬、经验丰富的医院领导，有风华正茂的年轻工作者，合富会务人员就像对待家人一样地接待每位代表，接机、引导签到、搬运行李、引导入住，给会员代表予无微不至的服务。看着代表们满意的笑容，我们感到一切的辛苦都值得的。当天下午，召开了五届三次理事会会议和“六大”主席团扩大会议，审定了“六大”主席团成员名单和大会执行委员会名单。大会主席团由29人组成，徐光炜教授任大会执行主席，郝希山院士、曾益新院士、刘奇教授任大会执行副主席，张宗卫教授任大会秘书长，张广超教授、杨文献教授任大会副秘书长。

10月28日，中国抗癌协会第六次全国会员代表大会正式召开，大会开幕式由郝希山院士主持。卫生部疾病控制局齐小秋局长、中国科协学会学术部朱雪芬副部长参加了会议并做了重要讲话。合富首席医疗长——陈光耀教授，作为协会理事之一，出席了此次大会开幕式。会议期间，合富集团董事长王琼芝女士向与会专家包括吴孟超院士、邱蔚六院士等介绍了合富公司如何创新医疗业务模式，促进医院开展大规模的项目，协助医院提高治疗水平，继而快速产生社会及经济效益。在会议的学术专题中，合富医疗首席医疗长陈光耀教授及天津肿瘤医院射波刀中心主任袁智勇博士探讨了放射肿瘤治疗的最新科技——立体定位射波手术平台（简称射波刀）治疗的临床应用案例，赢得了与会专家学者的广泛关注。

在合富医疗公司与中国抗癌协会的精诚合作、共同努力下，会议取得圆满成功。在合富之夜——会议闭幕的庆祝晚宴上，中国抗癌协会第五届理事长徐光炜教授、第六届理事长郝希山院士及第六届秘书长张广超教授对双方的成功合作表示肯定并向合富公司对抗癌事业发展的大力支持表示诚挚谢意。最后，合富医疗总裁李惇先生向大会致以崇高敬意并进一步表示了合富将不遗余力支持抗癌事业发展的决心。会议在一片欢声笑语中落下帷幕。射波刀为中国肿瘤患者带来精准治疗、无血无痛无麻醉的福音得到了广泛的传播，掀开了抗癌的新乐章。

文：市场助理 林佳晶
上海

●中国抗癌协会第六次全国会员代表大会现场。

同舟共济 共创未来

——济宁医学院附属医院 武广华院长



武广华 山东省济宁市人，中共党员，1970年参加工作，1973年毕业于济宁医学院留校任教至今，1989年任济宁医学院附属医院业务副院长。现任济宁医学院副院长、附属医院院长、临床学院院长、心胸外科教授、硕士生导师。先后被评为全国医院优秀院长、全国卫生系统先进工作者、济宁市首届十大新闻人物，并荣获山东省“富民兴鲁”劳动奖章。2004年因在单病种限价工作中做出的突出成绩，被山东电视台评为“2004情义山东十大新闻人物”，并被誉为“让群众看得起病的院长”。2005年被山东电视台评为“山东年度新闻人物”，2006年荣获CCTV“3.15”杰出贡献奖，成为我省获得该奖项的第一人。2006年被评为山东省医院管理突出贡献奖，2007年1月被评为首届“感动山东”十佳人物。

“一切为了病人”，在古运河河畔的济宁，济宁医学院附属医院的每位员工都为了这句话在努力工作着，因为这句话是我们医院的宗旨。

医院坚持以病人为中心，以质量为核心，视医疗质量安全为医院的生命线，全方位开展了以方便、快捷、优质、价廉为主题的承诺服务，采取了各种便民利民服务措施，为患者提供人性化服务，坚持“一满意、四规范”（满意在卫生、规范用药、规范检查、规范收费、规范行为），重拳出击，坚决治理“红包”“回扣”等行业不正之风，尤其是从2004年初开始，为缓解看病贵、看病难问题，率先大面积推出单病种限价服务，公开向社会承诺对128种疾病实行单病种限价，限价病种总体费用平均降幅达33%，2004~2007年11月为限价患者节省费用2085万元。这项工作对促进合理用药、合理检查，改善行业风气，提高医院管理水平起到了很大的推动作用，在社会上引起强烈反响，受到卫生部和省卫生厅的高度重视和社会各界的广泛赞誉，新华社、中央电视台、《人民日报》、《健康报》等多家新闻媒体进行了深入报道。2005年10月16日，中央领导在济宁市调研期间，听取了医院单病种限价工作的汇报，给予高度评价。2004年医院实行单病种限价被评为“济宁市十大新闻”和“情义山东”十大好事。2005年11月1日，中央电视台《焦点访谈》播出了我院实施单病种限价的节目，之后又连续播发有关报道，来访多次。我院积极投身于各项社会公益事业，2005年与山东电视台、山东省慈善总会共同发起了“爱心医疗救助工程”，为24个省市自治区的100名特困家庭先心病患儿免费施行手术，

手术病人全部康复出院。山东卫视现场直播了第100例免费救助先心病儿童的手术过程，在社会上引起强烈的反响。2006年圆满完成了第二批100例免费心脏手术，无一例出现并发症，全部康复出院。2007年继续开展第三批“爱心手术”。目前医院已经成功地为来自全国各地的265例先心病患儿免费实施心脏手术，成功率100%。我院认真开展惠民医疗工作，继续做好“国际微笑列车”项目定点医院和复明工程工作，到目前为止，共为368例唇腭裂患者免费实施了手术，为400余名白内障患者实施白内障复明手术，使这些白内障患者重见光明，赢得了良好的社会声誉，受到“微笑列车”上海总部和省慈善总会等上级主管部门的好评。

随着人们对卫生健康需求的不断增加，医疗市场的宏观调控、人口老龄化、医疗保险制度的改革等形式的发展，对临床实验室的要求日益提高。目前实验室应重点关注如何把握未来、寻求发展。

临床实验室兼具医疗服务、科学研究、医学教学、服务业等行业特性，其既需要赶超世界高端科技、攻克种种疑难杂症，又需要讲究质量、经营成本、效益，更需要提供优质的终端服务。可以说，在临床实验室发展已颇具规模的今天，决定其性质及服务水准的关键更在于如何科学、有序、高效地进行管理并稳步发展，确保为临床疾病的诊治提供及时、可靠的实验室参数及意见。鉴于这些需求，我院非常重视检验科的建设和发展，其中检验设备的投入是检验科建设和发展的基础。为了更加适应医院的发展，更及时、有效、准确地为临床科室提供科学可靠的数据支持，我院先后更新了多项检验设备，其中最主要的是与上海合富公司合作引进了拜耳ADVIA2400全自动生化分析仪，它是拜耳公司2004年新上市的机型，具有世界领先水平，它采用了特殊的油浴方式，提高了结果的准确性和可靠性，由于采用了全自动预稀释样本，真正实现了样本微量化，项目多样化，测试速度每小时达2400个测试，对于急诊样本的处理，可随机插入，20分钟即可发出报告。操作人员全部实行连贯制工作，中午不休息，一般检验项目下午2时即可取到报告，大大缩短了病人的就医时间。

“一切为了病人”是济宁医学院附属医院对患者永远的承诺。医院将以精湛的医疗技术、优质高效的服务、规范合理的收费为患者提供满意、放心的服务，无愧于“全国百姓放心示范医院”的光荣称号。



区域医学检验中心的设立 与社区医疗卫生服务

——淮南东方总院 王多为副院长

王多为 神经外科副主任医师，现任东方医院集团董事，肿瘤医院院长，总院常务副院长，安徽理工大学附属医院副教授，淮南市抗癌协会理事长，淮南市肿瘤学会主任委员。

为了改善现有临床实验室服务，为某一个区域提供快速、精确、标准统一、项目齐全的医学检验结果，设立区域临床检验中心是一个很好的选择。通过医疗资源共享，可显著提高检验效率，使区域内整体检验质量得到保证，临床医护人员和患者得到最优化的服务，并能节省大量医疗经费。

何谓区域临床检验中心或医学独立实验室？它

是指在卫生行政部门的许可下，具有独立法人资格的或依附某一个医疗机构，从事医学检验和服务的医疗机构。医学检测机构与医院建立业务合作，集中收集并检测合作医院采集的标本；检验后将检验结果送至医院，应用于临床。其最大的特点是实现资源共享，达到与医院、病人、社会共赢的目标。

我国医疗服务体系的一个结构性弊端就是缺乏一个健全的初级卫生保健体系，以致民众无论小病大病都尽可能地到医院就诊。这一结构性弊端不仅导致医疗资源的不合理配置，致使面向社区的医疗服务机构长期处于能力低下的状况，也间接地推动了医疗服务价格总体水平的攀升。

2006年2月21日，国务院办公厅发布了《关于发展城市社区卫生服务的指导意见》，重申要在2010年之前在所有地级市以及有条件的县级市建立健全社区卫生服务体系，从而使城市居民可以在社区一级享受到疾病预防等公共卫生服务和一般常见病、多发病的基本医疗服务。目标是促使医疗资源得到更加合理的配置，让民众“小病在社区、大病到医院”医治。

但是，要实现这一目标，可谓任重道远。如果以百万城市居民人口所拥有的社区卫生服务机构数量作为一项发展指标来衡量的话，那么2003年全国的平均水平仅为17.27。到2005年，社区卫生服务机构数量有了很大的增长，每百万人拥有量的平均水平也达到了28.41。而依照卫生部的规划，每万人口至少应该拥有一个社区卫生服务站。每个服务站最低建设费用5万元，全国累计起来将是一个很大的财政开支。有限的资金不可能保证配置最基本检验设备，不可能保证临床诊断需要，所以建立一个资源共享、集中、统一的检验中心很有必要。



安徽省淮南市淮南东方医院集团成立于2004年9月，是由原淮南矿业集团局、矿、厂二级机构的大小近30所医疗单位分离改制后成立的大型民营医院集团，目前形成三级医院一所，二级医院三所，一级医院十六所。其中分布在西部城区（50万人口）十一所。

根据淮南市社区卫生服务统筹安排，在西部城区设立5个社区卫生服务中心和38个社区卫生服务站，我集团承担4个中心和28个站。我们根据国家社区卫生服务要求，我们对中心和站分别进行了从人员、设备、组织结构和房屋调整，以期达到国家要求。但在实验室设置上，我们以一所二级医院为依托，建立了区域检验中心，位置位于中央地区，中心按照国家三级医疗机构实验室标准设立，能满足各级医疗机构的临床检验需要，同时还设立了血库和病理科。其他医院只设或保留三大常规检验。实现资金、人员、设备、技术合理配置，并进行集中管理，中心配置了专用车辆按时收集标本，按时送报告。对一级以上的医院实现网络联接，终端发报告。运行半年来，社会效益，经济效益明显，这一模式值得推广。其优点如下：

一、目前国内现状

国内的临床实验室在过去的20年中取得了突飞猛进的进展，各种新技术不断涌现，新设备、新仪器大量投入使用，自动化程度不断提高，从业人员素质显著改善，为临床提供了强有力的支援。但从我们淮南市医疗机构整体来看，医院实验室间各自为政，人员相对过多，效率不高，医疗设备布局不合理且利用率低，医院间检验质量参差不齐。从医院内部来看，各种从事检验的实验室林立，重复建设，造成管理不善和大量浪费，人员相对不足，设备不足，质量管理投入不足，检验整体质量难以保证，检验项目局限无法有效帮助医院诊疗水平提高。而且，随着大量检验项目投入应用，检验和临床脱节的现象反而越来越严重，制约了检验医学的健康发展。

据卫生部统计信息中心统计，到2003年底，我国共有各级各类医疗机构17764家，几乎每家医院都有自己的临床实验室，但硬件水平参差不齐。除了大城市的几百家三甲医院拥有与发达国家旗鼓相当的医疗检验设备外，大多数中小医院，特别是乡镇卫生院的实验室设备简陋，软件和人员素质的差距更大。

国家检验标准化委员会主任委员杨振华教授说，至今我国没有一个城市的医院化验结果可以在全市各医院通用，病人每到一个医院都要重新化验。甚至同家医院都可能因为试剂批号不同、质量不稳定等情况出现不同的化验结果。重复检验，或因检验错误报告导致的诊治错误，造成的经济损失更是难以计数。

二、设立区域医学检验中心可行性

国务院办公厅发布了《关于发展城市社区卫生服务的指导意见》，重申要在2010年之前在所有地级市以及有条件的县级市建立健全社区卫生服务体系，国家需要投入大量的人力和财力，但依然是低水平的建设，不能满足临床需要。值得欣慰的是，《医疗机构临床实验室管理办法》（简称《办法》）从2006年6月1日起正式实施。为改变目前实验室发展的混乱状态，设立区域临床检验中心。卫生部门应有决心、有魄力、有能力打破现有的实验室布局，进行人员、资金、设备、场地的合理配置，实现实验室资源的最优化利用，未来的临床实验室的发展应以《办法》为法律基础，根据本地区实际状况进行区域内临床实验室的重新整合，使实验室的服务既保证质量，又体现灵活性，为临床提供稳定、准确和及时的检验结果，并能提供结果分析、建议和咨询等服务。

临床检验中心的性质应和医疗改革的方向保持一致，如以非营利性医院为主，则可通过卫生行政布局，保证人员、设备、标本来源等的稳定，检验服务体现公益性，其发展模式从高耗低效向低耗高效转变，要求临床医生合理的选择必要的检验项目，用较少的投入得到预期的效果，检验人员可以通过提供临床服务来体现技术价值。检验中心也可以开拓健康体检、临床科研等业务增加收入，提供发展资金。如以营利性医院为主，则可通过区域内多家医院入股（可为资金、人员、设备、技术等），协定营利分成，实现经济效益最大化。

长期以来人们普遍认为检验科是医院内部的一个诊疗环节，医学实验室独立化、市场化带给人们更多的启发：是否其他环节也可以进行市场化，来减轻医院管理压力和分流人员？此外，区域性检验中心为医疗卫生资源的整合与配置也提供了新思路：医疗卫生机构的投资主体可以多元化，不单可以投资医院，还可以投资建立检验中心等专业化分工的医疗机构。

专家认为，社会分工可以提高效率，区域医学检验中心作为专业提供医学检测的医疗机构，汇集检验医学领域的

专业人士,并保证一定的检验医学科研究和开发投入,专业的运作模式可以保证提供项目齐全、结果可靠的检验服务。发展区域医学检验中心可以对我国现有医院实验室进行补充,不但能真正使社区医院、诊所留住病人,缓解现在大型综合医院病人过多的问题,而且对广大农村患者来说,整体检验水平的提高,将免除他们长途奔波,享受到三甲医院的检验水平,得到及时的诊断和治疗。

专家认为,区域医学检验中心还可以促进区域性医学检验资源的合理配置。现代医学检验的发展使分工越来越细,各种新技术、新的检测设备不断问世,任何一个单独的医院想要配置到所有最先进的设备、应用所有最先进的检测技术都是不现实的。在一定范围内将所有需要大型仪器设备测定的标本都送到区域医学检验中心去检测分析,从整个社会来讲,实现了医学检验技术、设备和人员等卫生资源的优化配置。

区域医学检验中心完善的检验项目、专业的检测技术服务,可以满足绝大部分社区医疗机构的检测要求,快速的服务配送网络和高标准的实验室管理,是社区医疗服务体系的建立和发展的基础。

区域医学检验中心还可以为突发疫情或公共卫生事件服务,随时可以投入到防疫战斗中,最大限度地避免仪器的重复购置,也使一些不常开展的项目的应用成为可能。

由于检验标本数量大,检测标准统一,区域医学检验中心还具备收集、分类、分析相关医疗信息等其他医疗机构不具备的优势,能有效促进卫生资源数据库、健康和疾病检测数据库等信息化建设,为卫生主管部门决策提供技术支持。

三、区域医学检验中心设置要求

区域医学检验中心的设立应有足够的场地空间,实验室的规模应以满足目前的工作量,并留有发展的空间。临床实验室的设计、运作,实验室感染预防和防护,危机处理实施程序等均需以科学的态度进行全盘考虑。实验室实作工作区和生活区的分隔,工作区内标本运送和处理、临床检测、医疗废弃物处置、物资储备、办公等均应考虑在内,实现清洁区、半污染区和污染区的合理分布,并有严格的制度保证。通过医学实验室质量和能力认可(ISO15189或ISO17025),以完善的管理体制确保实验室的正常运作。

地区检验中心业务涵盖了目前的检验科、从事检验的核医学科、中心实验室、病理科及各种临床实验室。通过网络布局,采用检验中心+卫星实验室模式,可以利用现有各医院检验科的场地、人员和仪器设备,检验中心设在最大的一个或几个医院的检验科,并可附设健康检查中心,而卫星实验室则设在社区卫生服务中心等基层医疗机构等。检验中心业务来源包括三大部分,基本业务为完成区域内公立和民营医疗机构、社区医疗卫生站及个体诊所常规标本检测,其次为健康体检中心的标本,第三为临床科研检测标本。检验中心将可实现大规模标本检测,检验项目齐全,检测周期大大缩短;卫星实验室则提供门诊急症常规检验项目,包括三大常规、隐血试验、血糖快速检测,急诊生化、血气分析、部分血常规项目等,并可根据所在医院的特点进行调整,部分周转时间过长影响检测结果的项目原则上应在卫星实验室完成,而部分有特殊采样要求的项目可放在检验中心采样。

区域医学检验中心的工作人员包括实验室管理层、检验医师、检验技师、设备/网络工程师及后勤服务人员等。管理层负责实验室全面正常运行,包括实验室主任和各专业组的主管,实验室主任作为检验中心最高管理者,负有全部责任;检验医师负责检验结果的确认、解释和咨询,保持与临床医生和检验技师的密切沟通;检验技师负责具体检验项目的执行;设备/网络工程师根据业务的发展,实现仪器设备采购、维护和更新;后勤人员保证标本运输、医疗废弃物处置等,确保整体工作流程的顺利运行;各部门人员可根据具体情况实现医疗、教学和科研工作的全面具体实施。

目前国内实验室质量管理存在诸多问题:

- (1)不同地区的实验室管理水平差异较大;
- (2)质量管理无法覆盖实验室所有检验项目;
- (3)实验室间各自为政,无法作横向比较。

有鉴于此,实行实验室技术准入制,通过切实可行的实验室认可使不同层次的实验室达到最低要求,在同一个质量体系实现不同实验室之间的结果互认。对于质量管理应有统一的标准,统一的溯源性的校准品,对同一份标本的不同检测方法、不同仪器设备、不同试剂耗材应具有可比性,人为的按照仪器试剂等进行分组比较将越来越难以实

施,而且无法避免出现不同仪器和试剂结果相互抵触的现象发生。同时通过大型仪器集中化设置的方法将可大大节省质量管理的投入经费,保证检验质量。

所有检验标本应实现容器标准化和采集标准化(如真空采血系统),标本采集可在检验中心的标本采集中心,也可在卫星实验室进行,通过后勤物流传送,并根据条形码系统实现标本识别。检验中心和卫星实验室通过网络连接,检验结果可实时传递,并且完成报告单的打印和分发。

检验中心应从标本收集、运送、前处理、检测、复检、结果审核发布和报告单打印分发等整个流程的所有环节着手,缩短周转时间,在规定的时间内发出检验报告,一般情况下急诊标本不超过2小时,常规标本不超过6小时。通过实验室信息系统的标本管理系统可明确标本处于哪一个环节,以及各环节的停留时间,有助于逐步缩短各环节的反应时间,实现周转时间的不断缩短。

四、区域医学检验中心发展前景

《办法》明确提出,检验科可以设置检验医师岗位,主要从事检验结果的解释,咨询等工作,目的在于改变长期以来检验人员只进行检测而不提供结果解释的状况。这样检验医师作为临床医师和检验技师之间沟通的桥梁,检验技师能更加了解患者的临床状况,临床医生多了一位帮助理解实验室结果的助手,检验技术能更好地为临床所用,检验项目的利用率得以提高,也节省了宝贵的医疗资源。

通过区域内中小医疗机构实验室的整合,将可聚集分散的实验室力量,全面提升检验质量,其检验质量和服务效率可全面超过大型医院的检验科,保证中小医院的医疗质量,实现“大病到医院,小病在社区”,使患者得到合理分流,缓解集中就医带来的压力,有助于解决目前“看病难,看病贵”的核心问题。

通过资源整合带来的好处是显而易见的:区域内整体检验质量得到保证,临床医护人员和患者得到最优化的服务;通过区域内合理分配仪器设备,避免重复采购,统一采购降低运行费用,节省了大量医疗经费;检验人员工作效率得到最大提高,优化了人员队伍,通过技术管理实现行业自律;医院减少人力支出,不必长期投入而保证了稳定的回报。实现了卫生管理者、医护人员、患者和检验人员多赢的最佳结果。

区域医学检验中心或医学独立实验室的出现可以追溯到上世纪60年代,当时美国出现了一些小型的医学独立实验室,为医院提供医学检验技术服务,但并未形成规模。直到90年代中期,随着计算机以及生物技术的发展,现代临床实验室设备越来越自动化,不但可以同时检测多份样品,而且所需样品量和耗材越来越少,一份血样可以做的检测项目越来越多,为医学独立实验室的发展奠定了良好的技术基础。

此后,美国的医学检验服务行业逐步发展成熟,形成了几个大型的医学独立实验室,其中最有名的是QUEST,已经发展成为全球最大的跨国公司,仅在全美就设有30家中心实验室,155家快速反应实验室,1925个病人服务中心,提供2500多个实验室检测项目及组合,2003年总收入达47亿美元,全年完成1.3亿项检测。统计数字表明:2003年美国医学检验业务市场容量为370亿美元,而医学独立实验室占了近1/3的份额。

独立实验室实现检验样品的集中检测,不但可以大大节省费用,更重要的是可以提高检测效率和质量,降低错误发生率,是当前美国等发达国家的发展方向。据香港专家介绍,仅香港这块弹丸之地,就有150多家独立实验室。

在国内,近年来也涌现了20多家这样的区域医学检验中心。有北京、上海、杭州、广州等。只有最大程度地满足

客户的需求才能最终赢得市场,随着医院新技术的应用,对医学检验技术水平也将提出更高的要求,这是促进区域医学检验中心不断成长与壮大的动力。中华医院管理学会临床检验管理专业委员会主任委员、卫生部检验中心主任申子瑜教授说,目前区域医学检验中心在我国仅是星星之火,能否在医疗市场上健康地发展主要取决于医疗体制改革的走向。

●王院长赴台参加学术交流时,留影于太鲁阁国家公园。





物流作业的革新

——从复旦大学附属中山医院开始

文：专案经理 石永莉
上海

在全球经济一体化进程不断加快、高新技术迅猛发展的形势下，物流业也被提到了前所未有的高度，越来越显示出其在社会经济发展中的重要作用和战略地位。因而，随着对物流职能重要性认识的提高，医院也开始重视物流管理组织在经营管理中的作用。

复旦大学附属中山医院以高瞻远瞩战略性的视角，根据医院医用耗材量大、种类多的状况，在管理模式、运行机制和服务理念上作了一些改革和调整。引用物流管理概念，成立了“物流中心”。由“物流中心”统一采购、验收、管理，然后由各使用部门登记、验收、领用。进行系统化的物流优化管理，强化了医院成本核算，减少流通环节，有效地降低了成本。

实施医用耗材网上订物办法后，各临床部门都可以通过网上点击，由物流中心的配置部门及时将医用耗材发送到申领部门，申领部门签收后存入数据库。物流中心每月把各临床部门使用的医用耗材数据传送给医院财务处和核算办公室，纳入各医疗部门的支出成本。该措施提高了服务质量，真正做到了后勤保障部门为医疗一线服务，体现全方位做好医疗服务工作的理念，成为加强医院成本核算管理不可缺少的一项工作，达到了保证医疗安全和质量的根本目的。

“物流中心”的成立，将中山医院所有试剂和各类医用耗材统一采购，使得耗材的管理更加规范化、有序化、科学化。此项措施在2006年专项治理工作期间受到卫生部领导的表扬，在全国卫生系统产生了良好的反响。

合富不但完全有能力提供这样庞大的售后物流服务，且在中山物流系统的配合下，这种优势更是发挥的淋漓尽致。秉承中山医院“一切为了病人”的宗旨，牢固树立服务理念，全方位服务于临床工作。

基于上述理念,针对目前中山医院检验科试剂耗材用量大、种类多的现状,我们合富与医院检验科、医院物流中心三方沟通,在遵循医院现有采购流程的同时,合富做了进一步的革新。

1. 为中山医院设立专门的沟通网站,医院的检验科及物流中心可以直接通过网站实时监控从下单至货物到达的整个订货流程。

2. 针对检验科新增的H7600—120全自动生化仪所用试剂瓶较大,而所订试剂相对规格较小无法直接上机使用,需另行倒入的方式,为了避免几种批号试剂混用的情况,合富突破各种难关,积极协调原厂,为科室提供统一批号、统一效期的大批量试剂,由此保证了科室整体的检测水平和结果的准确性。

3. 每月底与检验科试剂管理组老师核对库存,对于库存不足的试剂进行及时补充;对于可能会出现供货紧张的部分试剂,合富提前与各个供货环节协调,保证其最低供货量。为了确保检验科2小时出检验报告的承诺,保证科室试剂供货通畅是合富物流工作的宗旨。

时光飞快,从2007年5月到现在,已与中山医院合作半年了,我们深信在我们提供优质服务给客户的同时,更是将这种服务延伸至来医院就诊的病人,所以,这种服务是没有止境的。

关于复旦大学附属中山医院

复旦大学附属中山医院,是卫生部和教育部部长大型综合性教学医院。开业于1937年,为纪念中国民主革命的先驱孙中山先生而命名,是当时中国人管理的第一所大型综合性医院。中山医院现拥有床位1700张,年门急诊近180万人次,住院病人4.6余万人次,其中手术病人2.2万余人次。

中山医院本部各科室设置齐全,有31个临床科室,7个医技科室,10个诊治中心,3个上海市卫生局临床专业质量控制中心。病毒性心脏病实验室、癌变与侵袭原理重点实验室分别为卫生部和教育部长重点实验室。国家重点学科有内科学(心血管病、肾病、传染病)、神经病学、影像医学与核医学、外科学(普外科、骨科、泌尿外科、神经外科)、眼科学、耳鼻咽喉科学、肿瘤学和中西医结合临床。肝肿瘤科和心内科是上海市领先学科和上海市临床医学中心,麻醉科为上海市领先学科,呼吸科为卫生部重点建设学科。心脏、肝脏、肾脏和肺部疾病诊治是医院的重点和特色,诊治水平始终处于国内领先地位。

2007年中山医院适逢建院70周年院庆,70年风雨历程,70年励精图治,经过70年历史沉淀的中山医院,坚持以科学与和谐的发展为动力管理理念不断更新,医、教、研工作不断创新,实现了医院发展的新飞跃。中山医院已连续二十年被评为上海市文明单位,多次被评为全国卫生系统先进单位,是全国百佳医院之一,已被上海市人民政府定为示范性医院之一。

中山医院始终秉承“一切为了病人”的中山精神,倡导“严谨、求实、团结、奉献”的院训,以严谨的医疗作风、精湛的医疗技术和严格的科学管理,努力为国内外病人提供更多更好的医疗服务。



● 鸟瞰上海中山医院

业务新人培训

经验总结

小心您的思想，她会影响到您的行为；
小心您的行为，她会影响到您的习惯；
小心您的习惯，她会影响到您的性格；
小心您的性格，她会影响到您的命运。

文：培训经理 史伟
上海

作为以销售为导向的服务型医疗器械公司，重视新人培训已经成为合富的优良传统，公司高层及经理人都非常重视，认为培训是对人才的投入，是事半功倍的工作。

目前合富有多种类型的培训，因选题重点，我将重点汇报销售新人培训的内容、体系及经验总结。

销售新人培训重要性

1. 合富是专业服务公司，要求销售的特质是专业、可信任

合富在1997年7月1日成立以来，为医院提供优质专业服务一直是合富人追求努力的方向。走在一线的销售最能代表合富的整体形象，因此，合富销售的特质必须是专业、可信任的，这需要正式严格的培训才能实现。

2. 合富生意模式较单纯买卖复杂，要求销售更能灵活应变

合富的生意模式较单纯买卖复杂，其中DCL整体打包方案涵盖了设备、试剂、维修、耗材等，影响整个合同的变数较多，每种因素的变动都会影响整个方案。这就要求合富销售对整体方案的思路必须完全清楚，对变动因素的改变有足够的敏感，并能够针对客户端的需求高效率调整方案，保证公司医院的双赢。

3. 合富提供全球领先的高科技产品，要求销售充分掌握产品特性

合富在放射肿瘤事业领域，代理了全球领先的高科技产品，分别是Cyberknife（射波刀，简称CK）和Intrabeam。以CK为例，他具备五个核心优势，分别是“门诊化手术”、“无血无痛无麻醉”、“优异形投射科技”、“术中实时影像导引技术”、“专利数位追踪技术”等，销售需要专业的培训以全面掌握产品知识。以CK为例，他具备五个核心优势，分别是“门诊化手术”、“无血无痛无麻醉”、“优异形投射科技”、“术中实时影像导引技术”、“专利数位追踪技术”等，销售需要专业的培训以全面掌握产品知识。

合富公司销售新人培训结构

合富针对销售新人的系统培训包括四大部分，分别是产品培训、后勤岗位实践培训、个案实务研讨培训和专业销售技巧培训，具体情况说明如下：

1. 产品培训

产品培训主要是对公司商业模式、代理产品等全面系统的培训，总天数12天，其中课程5天，练习4天，考核3天。通过系统培训，使得每个新人对合富生意有了足够的掌握，为后续的销售实战打下坚实基础。

2. 后勤岗位实践培训

合富在10多年的发展中，形成了一支团结有战斗力的后勤支援团队，为一线销售提供充足的弹药。合富经营的方案平均签约金额近400万人民币，如此大金额的方案单单靠销售的个人努力是无法实现及复制的，整体团队的无间协作才是获胜的不二砒码。

公司提供细分化的岗位实践培训，对于工作经验3年以下的新人，提供运营部10天，财务部1天的岗位实践；对于工作经验3年以上的新人，提供运营部1.5天，财务部0.5天的岗位实践，从而保障新人后勤作业人员、流程、重要事项等内容有全面的掌握。



3. 个案实务研讨培训

合富非常重视销售新人培训的实战性和针对性，由集团董事长亲自主导，提供6天/2次的个案实务培训。个案的实务研讨如同Case Study，将新人分成若干小团队，对现实存在的个案情景进行分析，制定并执行销售计划，最终形成符合客户需求的方案。通过此类培训，使得新人在公司内部接受各种类型的挑战和困境，并掌握解决各种问题的方法和手段，从而最大限度的避免新人在客户端出现类似的错误和失误，提高结单成功率。

4. 专业销售技巧培训

专业的销售技巧可以指导销售用最小的投入获得最大的产出；优秀的简报讲解会让销售新人更专业、更值得信赖。因此，合富专门从台湾请来资深培训师MonicaLee为新进人员进行为期4天的系统培训和练习，以提高新同事的专业销售竞争力。

销售新人培训中职业经理人扮演角色

培训如同沟通，是双向的。新招聘人员的聪明、成熟、自信是保证培训成功的一大因素；而培训讲师、资深经理人的态度、角色扮演、培训重点和方式则是另一大因素。那么在整体培训的系统过程中，经理人将扮演何种角色？

1. 师者——培训过程中角色

培训过程中，经理人扮演的角色是老师，师者授业解惑，要把知识内容讲解清楚，并针对学员的提问，给出满意的答复。角色关键是经理人要深入浅出，确保新人完全掌握知识。

2. 挑战者——模拟训练中角色

模拟训练过程中，经理人扮演的角色是挑战者，将新人暴露出来的问题及时提出并更正，确保所有在场新人不再犯同样的错误。角色关键是经理人要敏感，将新人可能犯的错误在家里解决。

3. 教练——销售实战中角色

销售实战过程中，经理人扮演的角色是教练，制定正确的销售计划，指导销售用正确的方式来执行计划，达成目标。角色关键是经理人要制定计划，带领团队实现目标，让新人感受到在团队中学习和成长的快乐。

4. 家长——情景教育中角色

训练和教育是随时随地的行为，经理人扮演的角色是家长，当发现新人存在不足的时候，要及时给予教育更正，不断鼓励支持新人尽快成长为公司需要的优秀人才。角色关键是经理人要有家长意识，乐于纠正新人错误，并教育改进。

销售新人培训经验总结

合富的新销售培训中的产品培训部分，由KMO（知识管理办公室）全程负责，截至今日，已培训超过新人10批次，受训新人超过80人次。经过不断的摸索、尝试以及改进，总结以下经验：

1. 不断向新人灌输正确的销售理念

我们一直坚信，正确的观念将引导新人更快的成长和成熟。因此在整体培训训练过程中，要始终灌输给新人积极正确地工作态度和销售理念。其中最值得一提的销售理念是：SALES (Sacrifice, Aggressiveness, Loyalty, Enthusiasm, Success)。

2. 鼓励新人在任何时候多提问

公司需要有创造性的年轻人，通过提问，可以确保新人掌握更多的资讯和知识，为创新打好坚实基础。

3. 给予新人足够的压力和信心

训练过程中，要给予新人足够的正面压力，让他们清楚要完全掌握生意模式需要更多的努力和付出，需要对自己有更高的要求 and 期待。同时，也不能忘记及时给予新人鼓励，帮助其树立信心。

4. 考核前要提前发评分表，告知规则

销售培训的考核，要坚持公平、公开、公正的基本原则，因此要提前将考评表发给新人，引导他们在公司需要的技能方面有重点的练习和提高。

5. 考核前要提供模拟训练，并提供改善意见

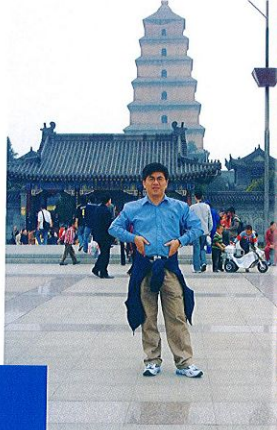
练习、不断的练习是克服恐惧，树立信心，提高专业性的唯一途径。培训中要创造更多的机会让新人练习，并且在学员内部进行“批评和自我批评”，再配合资深经理人的点评和意见，新人一定会在短期内获得巨大的提升。

俗语道：“师父领进门，修行看个人”。销售新人培训的效果好坏及成功与否，关键是要看受训新人消化、吸收、理解及掌握程度，并用于销售实战。祝愿所有合富受训新人能充分利用公司良好的培训平台，尽快结单，早日成为优秀的销售。

信息化与公司现代化管理的浅见

——以MOSS为例

文：IT经理 陈铭祥
上海



在接受编辑小组邀请的第一时间，要我谈谈“现代管理与MOSS”，考虑许久，不知如何下笔。

似乎在一般人的认知里，总是认为任何公司只要有企业邮箱，能收发邮件，或是买了一套信息系统，管它是ERP（企业资源管理）、SCM（供应链管理）、CRM（客户关系管理），还是MOSS（企业管理平台），都是企业进入管理现代化的表现。

就个人浅见，这仅是企业管理现代化的进程与开始，公司的人（管理者、员工）管理制度、信息系统都是企业管理现代化缺一不可、同等重要的。

以下仅就“信息化与公司现代化管理的浅见——以MOSS为例”，谈谈2007年公司信息化重点项目之一，建置公司企业管理平台（MOSS）的几点心得与感想。

当初在规划导入MOSS的出发点，系考虑“医疗服务”，是一个客户导向、知识密集的服务行业，如何让公司第一线的销售、市场、客服代表、工程师，在瞬息万变的环境中，与后勤、财会、行政人员，在即时、一致、正确的信息下，能够紧密地协同合作，提供客户服务，进而体现“合富人”的价值。（见图例一）

以下就“信息管理”、“知识管理”、“客户管理”以及“绩效管理”几个方面，以运营部为例，谈谈通过MOSS可以做哪些事情。

类别	标题
类别: MOSS (16)	
类别: Office软件 (1)	
类别: VPN (4)	
VPN	VPN 软件与安装步骤说明
VPN	VPN IP Address - 203.156.214.165
VPN	Cisco VPN 软件安装向导
VPN	Cisco VPN 客户端软件
类别: 电话 (3)	
电话	电话基本操作
电话	如何听取电话信箱留言
电话	如何拨打长途电话
类别: 电子邮件 (2)	
类别: 会议电话 (2)	
会议电话	POLYCOM 电话会议 使用手册
会议电话	如何实现三方或多方通话

例图一：合富集团企业管理系统



■ 信息管理

随着公司业务的增长，及客户数、服务项目的快速增加，也代表着我们的销售、服务团队，所服务的区域将更广、产品将更多，如何在复杂、多变的环境中，面对海量的信息，仍然能作好细致的客户服务工作，对管理者将是一困难的课题。

通过MOSS单一平台，可以让身处不同地区的销售、维修、后勤人员，经过授权与管控，能随时随地取得客户、设备、试剂、库存、帐款等即时、正确信息，以作好客户服务的工作。

■ 知识管理

无论是生化、血球，还是射波刀等高端医疗设备，所涉猎到的都是极为复杂的专业知识，如何透过有系统地规纳、整理，并转化为销售、维修服务团队更易于查询、使用的知识平台，同时，配合在职培训以及在线学习，可以达到知识的建立、累积及传承，不会因人员的异动，造成知识的流失与断层。

例如，通过MOSS，可以将各类设备的维修技术手册、设备维修纪录等建档，便于工程师进行后续设备的保养及维修工作。

■ 绩效管理

公司、部门目标的达成，有赖“合富人”在各自岗位努力不懈，合作无间方能实现。如何因势利导，驱使大家达成此共同目标，无疑是管理者每天所需面临的挑战。

透过量化、透明、可行的关键绩效指标（KPI）体系的建立，配合 MOSS绩效指标以图示表现方式，让管理者可一目了然各部门主管其明确的主要责任，并以此为基础，作为部门人员绩效的衡量指标。

■ 客户管理

客户是公司的衣食父母，如何服务好客户，更是每个“合富人”，无论是销售、客服、后勤人员，在工作中的最高指导原则。

为了达到这一目标，就有赖于每一个“合富人”，在服务客户的每一环节，无论是例常性的订货、叫修，或是“紧急订货”、“紧急叫修”、其它例外的需求，服务团队在任何时间、任何地点，都能紧密地合作，以“客户”为第一优先，确保订货能及时送达与设备能如期修复，以保障医院能正常的运行与操作。

随着客户日益对服务品质要求的提高，如何作好服务进度及品质的全面掌控，对管理者而言，将是一严峻的挑战。

通过MOSS平台，可以让销售、客服、工程师等服务团队，对客户的合约、服务内容、库存、维修及帐款等，能更全面、及时地掌握，以便在第一时间，提供客户需要的服务。同时，透过系统的例外管理，也可以让管理者，对例外事件采取相应的应对措施。

■ 信息化不等于公司现代化

在公司管理现代化的过程中，信息系统只不过扮演着“催化剂”及“管理工具”的角色。

要建立一个制度化、系统化、可持续的现代化管理制度，公司管理者的意志与坚持、员工的共同参与与实践、管理制度的建立、以及流程的改造，都是缺一不可成功因素。

视图	类别
创建时间	排序栏
2007-7-28 9:01	
2007-7-28 9:06	
2007-10-11 16:03	
2007-10-11 16:05	
2007-8-8 14:44	01
2007-8-8 14:42	02
2007-8-13 14:11	03
2007-7-30 17:08	
2007-8-13 14:18	02

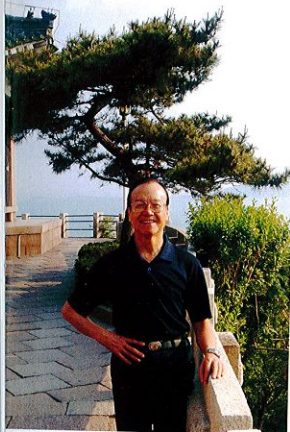
常规放疗和放射外科的突破

Breakthrough of Conventional Radiotherapy and Radiosurgery

—射波刀

CyberKnife

陈光耀教授 医师、博士
台北荣民总医院顾问医师
合富医疗科技贸易（上海）有限公司首席医疗长



常规放射的第一个限制是唯恐放射剂量超越正常组织的耐量，会产生严重的放射线反应和并发症，因而自我设限：例如每天只能给1.8-2 Gy的剂量，但要达到控制恶性肿瘤的目的，通常要7-8周给予35-45次约70 Gy的照射，疗程因而甚长，治疗反应也不轻，包括皮肤反应、食欲不振、体重减轻等，恢复期要两三个月，也不见得能回复到治疗前的状况。自我设限最根本的原因是治疗机不够精准，照射过多的正常组织。所以提高治疗的精准度是常规放疗解困的首要解决之道。

不过治疗机精准虽然重要，还要克服肿瘤和病人移动的问题。肿瘤/病人移动和变动至少有七种原因：（1）肿瘤随呼吸而运动。（2）治疗中病人不自觉的体位移动。（3）不受控制的姿势变动，如咳嗽、疼痛和发抖等。（4）膀胱尿液和直肠粪便积聚的多寡，对盆腔肿瘤有不同程度的推移。（5）胃肠蠕动带动邻近肿瘤位置的影响。（6）肿瘤消退缩小。

（7）病人消瘦。常规放疗照射太多正常组织的理由之一，就是预先放宽照射的范围，让上述七种原因引起肿瘤的移动，都不会使部分肿瘤移出视野之外，代价是肿瘤周围被照射正常组织的容积大、剂量高。

这是一百年来直到今天常规放疗的限制，结果是有些肿瘤不敢治疗、有些能够治疗的肿瘤剂量不够高，有些肿瘤归类为放射抗性，疗后肿瘤复发，治疗失败。因此克服肿瘤/病人的移动，是扩充放疗适应症，提高放疗治愈率非常重要的手段。

放射外科（Radiosurgery）由瑞典Lars Leksell医师用他发明的伽玛刀（Gamma Knife）于1967年治疗病人而诞生，那是用201条钴60伽玛线聚焦式同时照射病灶的技术，至今已有40年历史。随后衍生出类似的原理，但以直线加速器为射源的X刀，X刀的精准性比伽玛刀较差。常规放射外科的限制主要来自在局部麻醉下，用四颗螺钉固定金属头架在病人颅骨上，作为立体定向医学造影、治疗计划和射线照射的依据，同时也是治疗时固定头架位置之用。金属头架带来的限制有：（1）从早上安装头架到治疗结束的若干小时中，沉重的头架让病人非常不舒服，老弱和小儿病人往往不能接受。（2）只能治疗颅内病灶，颅腔周边、颅底、头颈及体部肿瘤不能治疗。（3）只能照射一次，3公分以上或靠近视神经交叉、脑干等射线敏感区病灶，无法单次治好。（4）其他限制包括只有直径4、8、14、18毫米四种准



直器可供选择，多个等中心照射，形成多个球形高剂量堆叠区，使剂量分布难以达到高度适形和高度均匀、治疗排程不顺畅（早上安装头架、摄影、影像判读、计划运算和绘图等，无病人可治疗）、钴60每5.3年输出减半，要花一百万美元停机3-4周换射源等。

20年来常规放疗在适形放疗(CRT, Conformal Radiotherapy)、调强放疗(IMRT, Intensity Modulated Rt)、图像引导放疗(IGRT, Image-guided RT)等新机种、新技术上取得了很大的进步，可是对上述治疗机欠精准和肿瘤/病人移动形成的限制，解决方案仍然不足，对会移动的肿瘤，常规放射外科同样束手无策。不过到了今天除了胃肠蠕动影响肿瘤位移之外，其他的所有限制因素，都由新的放射外科治疗机射波刀予以突破性的解决。

射波刀(CyberKnife)是美国Accuray公司所生产，经美国FDA 2001年8月正式核准，用于治疗全身各部位肿瘤的放射外科医疗仪器。射波刀是以亚毫米精准的6MV X线，分1至5次大剂量照射肿瘤，消融(ablation)颅内和体部病灶。X线分12种粗细(5-60毫米)，从1200个以上方向中选择最有利的150-250个角度的射束，

先后集中照射肿瘤。由于射束精准而分散，高剂量的分布按肿瘤的立体外形，高度适形的和高度均匀的涵盖靶区，高剂量区边缘的射线急速下降，因而减免邻近正常组织被照射，副作用和并发症因而大减，所以才有可能少则1次只要30-60分钟、或最多分5次照射(平均2.5次)，就能结束重大疾病的治疗，成为疗程短、恢复快，可以在门诊安排下进行无创、无痛的放射外科新疗法。射波刀采用功能巨大，运算快速的计算机控制机器人手臂所携带轻巧的加速器，瞬间决定X线射源的开或关、空间位置和射线方向。计算机同时控制有6个动度的治疗床，以掌握病人被照射的靶区符合治疗计划所需。天花板上对X光摄影机以互相垂直交叉对靶区摄影，数码瞬间立体成像，协助治疗前病人摆位的正确性，并在治疗中频繁摄影，实时侦测肿瘤位置，包括尿、粪积聚对肿瘤的推移。因此肿瘤/病人如有移动，则调整射源的位置和角度，以补偿靶区轻微的移动，而达到亚毫米的照射精度。对随呼吸而运动的肿瘤，经由胸腹部呼吸外运动追踪摄影，X光对肿瘤内运动的摄影，建立内外运动关联数学模式，纳入控制射源同步运动的软件，达到让病人在自然呼吸下，接受突

破性的、全世界唯一的动态照射技术。难怪射波刀能在短短6年之内，获得医学界高度的肯定。

在美国FDA核准前，在美国已有数个医学中心试用射波刀，并将试用结果呈送FDA审阅。因此至今接受过射波刀治疗的病人，最长观察期已有10年。目前已经运转和安装的射波刀在全世界已超过110台，治疗过的病患已有4万人。已有两本专著(Robotic Radiosurgery and Treating Tumor That Move With Respiration)和200多篇论文发表在医学期刊，讨论射波刀使用的经验。射波刀在国内包括天津、济南、上海、南宁、香港和台湾地区，已陆续有九部射波刀进入临床治疗病人。治疗的适应症涵盖颅内、头颈、脊髓、脊柱、四肢等静态肿瘤，动静脉畸形、三叉神经痛以及胸腔、腹腔和盆腔随呼吸而运动的肿瘤，如生长在肺、肝、胰、肾、肾上腺、宫颈和前列腺的原发性和转移性肿瘤。射波刀放射外或者说低剂量次大剂量的放疗发展到今天，无疑是对医学和人类有极大的贡献。

我与射波刀的

点滴

认识CyberKnife是一个偶然的的机会！

硕士毕业将近，所有的人都在忙着找工作，从来没有想过离开医院的我，已经决定留在读研究生的医院做一名肿瘤放疗科医生，所以生活过得悠然自得。一个偶然的的机会，放疗沙龙上的一则招聘启示吸引了我……招聘射波刀物理师。射波刀这个名称第一次落入我的眼帘，出于对放疗治疗新动向的好奇，我在网上搜索了所有关于射波刀的网页信息和相关文章，通过对射波刀相关知识的了解，我深深地被这把“刀”吸引了。

射波刀是一把进行肿瘤放射外科治疗的无血手术刀，是由美国斯坦福大学研发、并于2001年通过美国FDA认证的、适合治疗全身各部位肿瘤的放射外科手术平台。射波刀以其机械手臂独特的机械灵活性，放射物理学的剂量分布优势，实时的影响引导技术和呼吸追踪技术，以及其安全、舒适、休闲的治疗过程奠定了它在目前以及未来肿瘤治疗领域里的霸主地位。

CyberKnife的临床使用，颠覆了传统的放射治疗观念，开创了放疗治疗的新纪元。它利用先进的机器人和计算机技术实现了非等中心照射，在空间范围内1200个入射方向的选择，实现了对不规则靶区、凹形靶区、以及邻接重要器官甚至是包裹重要器官的靶区的高剂量区的靶区适形度；又因其高精度的自动摆位、治疗过程中实时的影像追踪和引导使射束随靶区位置变换而不断被修正，将治疗总误差降到了亚毫米级水平，且解决了内靶区的外放问题，减少了组织受照范围，更好地保护了靶区周围的正常组织。尤其是在治疗随患者自然呼吸而摆动的肿瘤方面，如原发性和转移性肺、肝、胰、肾和前列腺等肿瘤，体现了绝对的优势。

机械人手臂包含机械臂和它所带动发出6 MV X线的直线加速器。不同于庞大和笨重的传统直线加速器的照射系统，射波刀的直线加速器因为只有150千克并安装在机器人臂上，可随机械臂灵活地运动。机械人有六个关节活动，由计算机控制，在不同半径的球面上，可精

时间匆匆流过，转眼已经在合富度过了九个月的光阴，是射波刀让我度过了有生以来感觉过得最快也最充实的日子！在2008新的一年，我要努力将一切都做到最好，迎接射波刀春天的到来！

——物理师 孙振杰
上海



确地移动和停止，约有100个定点让直线加速器6 MV的X线束作等中心或非等中心的照射。每一个定点有12个照射方向，因此共有1,200个照射方向可供治疗计划系统的电脑选择，照射靶点的距离65-100cm可随需要调整。射束的粗细由准直器修饰成圆柱形，其直径自5-60mm，有12种选择。

放射物理学的剂量分布源于射波刀功能强大的计划系统和高度灵活运动的机械手臂，以及射波刀使用的独特充填适形技术，其中逆向计划运算功能，可直接按医师为了保护邻近正常组织所定的限制剂量及肿瘤处方剂量要求，加速完成全盘治疗计划。充填适形不同于传统的包容适形放射外科技术，他使射波刀所能够治疗的肿瘤大小、形状和部位不受次级准直器或多叶光栅的大小和形状的限制，不但可以得到极优的物理学剂量分布，同时扩大了放射外科的临床使用范围和适应症。

实时影像引导技术包括在治疗床左右上方天花板两部kV级 X光摄影机和45度向下交叉通过靶区投射到数码影像探测器，让实时的病人影像经过3D重建后显示在电脑屏幕上，并将实时的3D影像与计划系统内的CT 3D重建图像进行对比，得到病人实时的位置偏差，利用 3D的自动摆位床，将病人位置自动调整到治疗位置。

理想的放射治疗过程，是治疗系统可以不断地在治疗过程中随肿瘤位置的改变调整射线传输。呼吸追踪是通过装在天花板上的三部摄影机，摄取与记录病人胸前所附三个红光发射器随呼吸而移动的轨迹；同时通过实时影像追踪病人病灶在各个呼吸实像的确切位置，然后通过 TLS电脑建立呼吸运动和病灶运动的关联模式。这个呼吸追踪模式最后会带动机器人照射系统，使治疗靶区的 X线射束同步运动，动态地照射随呼吸而移动的肿瘤。

认识了射波刀，便爱上了射波刀。我放弃了优越的工作，和安定的生活，成为一名职业的射波刀物理师。所有的人都不理解我这样的决定是为什么？我想那是因为他们不了解射波刀！

盛夏的果实

■ 澳门半年会侧记

盛夏，骄阳似火的日子。所有的种子都已丰满，却还没有成熟得瓜熟蒂落，在等待秋的降临中慢慢地酝酿幸福与收获。就是在这样的日子里，我们迎来了2007年合富集团年中年会。

半年会是合富传统的会务工作之一。然而由于今年公司首度将每月的管理会议改为了季度会议，所以在忙碌完了第一季度管理会议不久，半年会的筹划工作就又摆在了眼前。此次会议的策划组织工作，挑大梁的依旧是人事行政部门，作为总办的成员之一，我自然也全情投入，希望能给所有的合富人呈现最专业、最舒心和最愉快的半年会。

俗话说，三个臭皮匠赛过诸葛亮，于是乎，有丰富经验的市场部Cindy，成功主办第一季度管理会议的Candy，热心而又提供专业法律方面援助与指导的Crystal和我，便成了这次活动的4C组合。为了不负众望，我们本身的工作都已经非常忙碌，但每一个人都保证本职工作完成的基础上毫无怨言的加班加点，群策群力。加上Joyce对我们的悉心指导，给了我们很多行之有效的管理方法和创新思维方式，极大地帮助了我们以最快捷的途径完成前期的方案策划。

为了让员工在紧张之余，可以放松身心，感受异域风情，李总特别将本次半年会的地点，选在了珠江畔上的明珠澳门，这个有着400年中西文化交融的独特之地。因此，我们策划了以投标方式来选择最合适的旅行社，协助我们在当地的会务和游览项目。同时，我们还精心收罗团队拓展竞技活动，结合当地的特色，为每一个比赛配上形象而创意的名字，比如，鼓舞团队士气的“气壮山河”；讲究团队合作的“神龙吐珠”和要求速度与协调性并举的“金蟾纳财”等，将团队精神集中体现融入充满趣味的竞技比赛中。在筹备过程中，类似的一些细节策划不胜枚举，我们常常为了能找出一个更合理，更优化的管理和服务方式的金点子而激烈“争执”，苦思冥想。因为我们知道合富的企业文化中就有一条：客户伙伴导向，这客户不仅仅是指外部客户，也适用于内部客户，只有充分服务好内部客户，那么才能将这种专业精神传递到外部客户中，从而体现合富人的整体形象。

在磨砺中积累能级，
等待收获的喜悦是人生最宝贵的财富。

——CEO助理 陈俞辛
上海



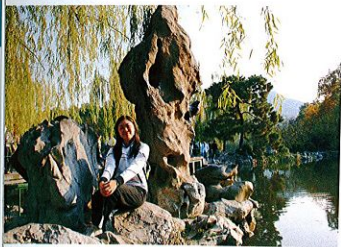
为了保证会议可以顺利圆满地召开，Cindy和Candy作为先遣部队提前一天去了澳门。下了飞机，顾不得休息片刻，她们就赶赴丽景湾大酒店，马不停蹄的审视会场、Party场地和第二天宴会地点，发现问题，及时与酒店管理者和旅行社负责人协调，果断处理，调整方案。在大家抵达澳门放松休息的时候，我们会务组成员又丝毫不松懈分头紧张工作起来：布置会议场地，重整会议演讲PPT，和Poolside Party的衔接编排，忙碌至深夜。

第二天会议正式开始，在布置一新的会场上，每一位经理人都带来了深刻而精彩的工作报告，使所有与会员工更直观地了解了公司运营现状和下半年努力方向。尔后，一个个趣味横生的比赛，让酒店的运动场变成了欢乐的海洋，不少其他旁观的游客也纷纷侧目，好奇地欣赏着我们这些与众不同的员工与经理人。入夜时分，华灯初上，泳池边的Poolside Party闪亮登场。经典的“投入合富”仪式，合富的创始人之一，现任首席执行官李总，带头激情一跃，引得全场轰动，也将Party的氛围推向最高潮。随后，合富的“老”员工、“新”员工，也纷纷响应，以实际行动追随，跃入泳池，接受这一特殊形式的洗礼。

大三坝、妈祖庙等名胜古迹、威尼斯人娱乐都的现代华丽和美味的葡国美食被满满地安排在会议后第二天的游览日程中。虽然时间有限，仅短短两天，但美好的记忆已深深地印入了每一个与会者的脑海中。看着大家满足地笑容，我们几个连日的疲劳与艰辛也就一扫而去。合富，这个欢乐的大家庭给了每一个人以宽广的平台，只要愿意真诚付出，总能得到收获。

夏日是蕴蓄能量，充满着浓烈而灼热希望的季节，它给人以奋发向上的勇气，一切是那样的生机勃勃。这样的一个夏日之后，等待我们的必将是满载而归的丰收之秋。





徜徉西子湖畔

合富集团2007第三次管理会议侧记

文：物流经理 杨敏
上海

公司第三次管理会议于2007年11月10日在杭州召开，此次会议竭尽全力浓缩了会议议程，留出了充足的自由活动时间给大家，让公司经理及优秀员工在紧张充实的工作之余得以享受“天堂”的闲情逸致，放松心情。

对于杭州这座美丽的花园城市，无论去多少次你是永远看不完、看不厌的，每每去总是能够给你很多的精彩！经过2小时的车程、紧张而严肃的管理会议、愉快的晚宴之后是自由活动的自由时间。还未来得及细细品味下榻的杭州香格里拉酒店的魅力，我们就迫不及待地骑着便携式自行车前往西湖。（为了杭州，为了西湖，我们早已做好了完全之准备）

11月的西湖，下午6点已天黑了，但是更显它的神秘和美丽。一出酒店门口就闻到了那完全区别于上海这座城市森林繁杂而混沌的空气，不自觉地深呼吸，清新的、湿湿的感觉灌透全身。

骑车上了白堤，从平湖秋月，过锦带桥，止于断桥，一株柳树一株桃，虽不见桃红、芳草如茵，但11月柳绿，加上铺在芳草上白白的塑料保护膜，在夜晚的月光和灯光的衬托下，也加入了白居易诗中所云的“最爱湖东行不足，绿杨荫里白沙堤”的意境。扑面而来的秋风，随带有一点凉意，但是骨子里、血液里像是彻底被格式化了一下，轻松而又惬意！

由于很久没有运动的关系，一小时的行程，耗掉了许多体力，但是无论如何还是要留一点的。因为知道我们要去尽情享受杭州的深夜，不是杭州的静，而是杭州的动，“新天地”又是个完全区别于上海新天地的地方，穿行在无论从里还是到外都是那么精致、优雅的建筑林里，一颗眼抬头看不到天的参天大树，零星中隐约着几颗小星星。弯弯曲曲，曲曲弯弯步行到了西湖边，西湖的夜晚一览无遗的全部呈现在眼前，真想多看一眼、再看一眼。

“DAY NIGHT”这个名字注定是激情燃烧的地方，进入酒吧的所有人原本有点寂静、有点懒散的细胞都被拉美音乐的狂野给激活了，公司一行人早把那小小的舞台给占领了，无论是会还是不会，无论是美还是不美，尽情地跳舞，是我们唯一想做和正在做的事情。合富人无论是在商场还是舞场都是拥有睿智和勇猛的战斗士。

激情燃烧后，身体有点疲惫，但是头脑还是兴奋着，因为还有期待，期待第二天的湖光秋色。

大概真的很兴奋，虽然只睡了4个小时，但是一大早6点，我们还是急不可待的骑车上了苏堤。

骑行走走，走走骑行在堤上，在桥上，湖山胜景如画图般展开，万种风情，任人领略。那长长的堤，那一座座桥，映波桥与花港公园相邻，垂杨带雨，烟波摇漾；锁澜桥近看小瀛洲，远望保叔塔，近实



远虚；望山桥上西望，丁家山岚翠可把，双峰插云巍然入目；还有压堤，东浦和跨虹，桥头所见，各领风骚，又是一句看不透看不厌。经不住留下张倩影，欲作那画中人。

暂时告别了苏堤，我们一行人前往飞来峰、灵隐寺游玩，灵隐虽名声在外，但还作为杭州的邻居还未好好领略它的博大精深。

入得灵隐，先过飞来峰，相传此峰因其石质构造等均与杭城其它山峰迥异，故疑从灵山飞来。飞来峰上有大小佛门造像数百，形态各异，遍布峰上石壁或钟乳洞中。

从峰下穿洞而入，洞为岩溶洞府，钟乳怪石四布，洞中有许多石刻佛像，里面光线稍暗，诸多佛像只是隐约可见，和游览其它地方溶洞相比，少了那些由彩灯绘就的光怪陆离，多了几分深山的幽深古朴。

游过飞来峰，径直入了灵隐寺，最先进了大雄宝殿，在这座有三叠重檐，气势巍峨的殿中央，十丈高下的佛祖释迦牟尼高居在莲花宝座上，妙相庄严，俯视着座下芸芸众生，令人不由顿生敬畏之心。一束檀香，向佛祖虔诚拜拜，许上一愿，但又想天下之大，每天有多少心愿涌向佛祖，要听清都是难事，何能谈得上满足呢。但心意已到，我总归是满足了。

自下而上，那一座座殿，各供着不同的菩萨、神仙，虽不完全知道他们的名字，但心里总有点肃然起敬的感觉。

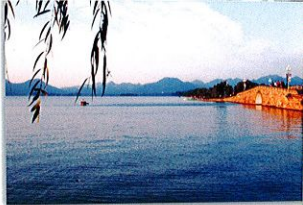
告别飞来峰，告别灵隐寺，回到苏堤，首站来到“花港观鱼”，这里以鱼和花景观为最，池内蓄养数千条红鲫鱼，或潜或跳，游人投饵，群鱼争食，有声有色，赏心悦目；从池边曲径走去，便是花的世界，千姿百态，绚丽多彩，别有情趣。

告别鱼儿、花儿，泛舟西湖，享受着暖暖的阳光，远山逸透，湖两边的雷锋塔和六合塔，淡淡露出轮廓。水面上，一艘艘游船，百舸争流。不远处，三潭露出水面，四周波光鳞鳞，虽然没有月色相映照，但有江南水乡之神韵，美哉！

“雷锋夕照”，走近雷锋塔真的已经到了“夕照”时分，虽然塔已经不是原来的塔，从电子检测入口、到自动扶梯入塔、至电梯上塔顶，到处充满着现代的气息。也只有那塔内壁上，镶嵌的木浮雕所展现栩栩如生的白蛇传，及塔底那坍塌的老塔，似乎还留存着许仙与白娘子的动人爱情故事的灵魂。心里虽有一点遗憾，但转念一想，那古老的故事早已逝去，现代很多很多的浪漫爱情故事正在一一上演呢。

离开雷锋塔，享受了一番杭州美食之后，回程的车启动了，我们随车缓缓离开了西湖，离开了杭州，而那颗留恋忘返的心早已留在了这人间天堂。

临行，默默许下一个承诺，西湖下次一定再相会。



寶劍鋒從磨礪出

梅花香自苦寒來

| 我的合富三年

天有几高，奋起双臂可攀到！愿我能伴合富一起飞，飞得更高更远！

——客户服务代表 叶明
济南

今年是合富成立十周年，十年间，合富集团已由一个默默无闻的公司发展到与逾五百家医院保持业务往来的规模；也由一个原先在市场上被同行排斥的陌生者演变成全国众多供应商的首选生意伙伴。这一切的成就，取决于公司领导高屋建瓴的战略眼光，来源于公司全体同仁的共同努力。合富能取得这样的成就，不是偶然，依托的是我们所拥有专业且成熟的经营团队、开放且有效的销售渠道以及全方位的售后服务队伍。辉煌的十年，合富创造了财富，培养了人才。

转瞬，已是我进入合富这个大家庭的第三个年头。三年，不是太长，可对我来说却至关重要。正是由于公司领导给我机会、公司同事们无私的帮助，使得这三年成为我生命中成长最快、进步最多的三年，成为我人生的转折。我从一个默默无闻的助理成长为一名倍受客户信赖的合格的客户服务代表，虽然看起来只是简单的职位转变，但客户服务代表与助理的工作性质和职能却千差万别，客户服务代表的工作要复杂很多。大家知道，合富与医院的合作是全方位的照顾及全程的协作，并不是简单的设备买卖，交易完成即结束。记得李总说过：“买卖合同的签订对于合富的队伍来说才真正是工作的开始。因为，选择合富，医院选择的不是单一的产品，是整体、长期及多方面的服务及责任分担。”客户服务代表的职责就是在第一线时刻关注客户的设备使用情况，收集客户在合作过程中的各种信息，与居间商并肩协作，为客户提供最及时、最好的服务，从而得到老客户高度认可，形成良好的口碑，使老客户周边的潜在用户更多机会了解合富，认识合富；同时，与老客户良好的合作关系，会因为我们的不懈努力伴随着医院的发展壮大而进一步加固和延伸。

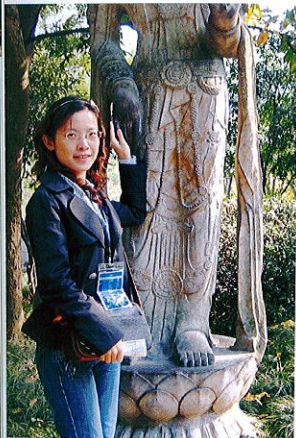
“三人行，必有我师”，在我接手新的职位以来，我遇到了许多良师益友，他们会在遇到困难的时候出现在我的身边，给我自信、给我帮助。记得去年十月，迎新经理试探地问我要不要做 ASR 的时候，我很没自信地看他，问：“您说我行吗？”。他告诉我，“你行！”也许就是这两个字吧，简简单单的两个字，打消了我的疑虑，给了我充足的自信，带着对这个新岗位的好奇与憧憬开始了新的工作。同时，为了让我更快地成长，更深入地了解这新工作的职责，迎新经理通过努力，特意邀请石永莉经理和路雪燕主任两位经验丰富的前辈亲自带我一周，在两位前辈的谆谆教导下，我很快进入工作状态，这难得的经历，使我受益匪浅。在新的工作岗位

上，当然会遇到新的挑战 and 困难，记得在我刚接手工作不久，就遇到了挑战，那是某医院的一个合作项目，由于医院更换领导班子，新的领导班子对合富及项目不够了解，医院整整一年未按合约付款，但我们的售后维修及试剂供应却依然按合约在执行，这样一来，公司蒙受了损失，客户关系也出现危机，一定要尽快解决此事。在李总的战略指导下，在石永莉经理和元新经理的大力支持下，经过一个多月与医院的细心协调和努力沟通，终于取得了医院新的领导班子的理解和信赖，医院支付了整整一年来的欠款，合约付款也从此恢复正常。让我们倍感欣慰的是，经过我们的努力，使得医院与我们的合作进入正常轨道。像这样的案例还有很多，每次都是在公司领导的支持和同事们的共同努力下，同样一一化解，使得客户对我们的信任度和满意度不断提高。

在新的职位上工作一年有余，工作中充满挑战和困难，也不乏艰辛，我也伴随着这些经历不断的茁壮成长，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”人生注定要面对不断的挑战才精彩，只有在不断克服困难的过程中才能体会到真正成功的快乐。我庆幸自己来到合富，在合富的十年辉煌中贡献了自己的力量。我还将继续努力，丰富自己的同时期待合富另一个辉煌十年！



在互作中成长 在成长中快乐



刚刚走出大学校园的我，很荣幸加入合富大家庭。在合富工作的每一天都是紧张而忙碌的，同时也充满了激情和喜悦~~

——业务助理 赵爽
北京

时光飞逝，不知不觉成为合富人已经一年有余，在工龄满周岁的时候，写些稚嫩的感受，不胜荣幸。

回顾往事，点点滴滴都是那么弥足珍贵，紧张而忙碌的工作，却也充实快乐着。学习到了很多知识，同时也感受到了从未有过的压力和挑战，我会一直努力下去，在充满压力和挑战的工作氛围中锤炼自己。

初到上海，成为合富人的那一季正值夏季，在我的记忆里留下了不可抹去的青春印记。火辣辣的太阳还有闷热的空气，并没有冲淡我对工作的热情。在上海总部接受了一个月紧张而忙碌的培训。掌握接、打电话的商务礼仪；熟悉公司财务制度；学习人事招聘、入职、离职流程。在各部门同事的言传身教下，逐渐走进合富、融入合富，虽然身在异乡，却从未感到孤单。

一个月的培训期匆匆而过，我将踏上返程的列车，回到北京办事处。离开了上海总部的大家庭，在北京办事处的小团队里，我一样可以感受到大家庭的温暖，前任助理石萌萌总是那么细致、认真的教我助理工作的每项内容，每当遇到棘手的困难，无论是北办的同事还是总部的同事们，都给了我莫大的帮助。渐渐的我对工



●第三次管理会议时，与北办同仁留影于杭州香格里拉大饭店。

作有了初步的了解。为了给大家提供更好的服务，使大家的工作更顺畅，首先我要学习的是如何按照公司标准给大家预定客房、预订机票，并每月按时购买办公用品，支援总部办会，协助人事部门的招聘等。对于一个成熟的助理，可能这些工作会是些看似流程简单的内容，可是对于刚刚步入社会的我，还是会让我手忙脚乱，而且，助理工作看似琐碎，却容不得有半点疏忽，因为每一个不细心，都会给“战斗在一线”的销售团队带来不必要的麻烦。所以我要加倍的认真和仔细，做好后勤的支援工作。我想我很幸运，我的上级刘荔雄经理总是很认真地指导我工作，让我快速转变学生的心态，每次发现我工作中出现了纰漏，刘经理都会认真地指导我，教会我如何从细节和过程上提高工作效率，如何做到最好，使大家满意。

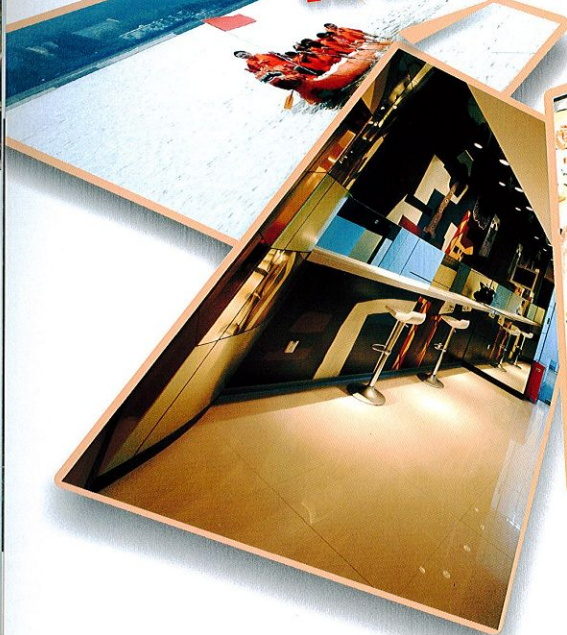
只要我们有一颗感恩的心，世界就会变得简单明快，幸福永驻。我们要感谢春天给我们带来了繁花似锦，感谢夏天给我们带来了蓬勃生机，感谢秋天给我们带来了景色如画，感谢冬天给我们带来了白雪飘舞。刚刚从象牙塔里走出来的我，一直都是怀着感恩的心情对待这份工作，真心的感谢公司同事日常提供给我的帮助，感谢刘荔雄经理对我的悉心指导，更感谢公司给我提供了这样好的平台，包容了我的稚嫩，让我在工作中体会其快乐，逐渐成长、成熟。

即将迎来新的一年，我要继续努力，争取在新的一年里，有新的进步。同时祝愿合富同仁们新年快乐，健康幸福。



●留影于2007年第六届全国放射肿瘤学学术年会（CSTRO）现场。

精彩的合富生活



文：业务代表 邱笛
广州

三月的广州，正是木棉花开得火红的时候。在天河体育场攒动的人头中，我一眼发现了合富的展台，布置得专业而又大气，液晶屏上不断播放的公司广告彰显着强大的实力。一心向往着医疗行业销售工作的我，看到这样一家公司，正像是在沙漠中看到了清泉，毫不犹豫地送上了简历。

那，只是精彩的合富生活的开始，虽然我还无法预见。

接下来的面试就开始有几分刺激了：跨进简洁大方的广州办公室，开始了一天的紧张面试，Presentation、英语能力、逻辑思维，一项紧接一项，让人喘不过气来，除了这些，在经历了公司三位经理人轰炸之后，还要在下午迎接专程从上海赶来的公司董事长王总的面试。总之，这一天，除了保持神经高度紧张，没有别的办法可想。好在，负责招聘的同事用时髦的词语来说，就是非常nice，所以整个面试过程中，除了紧张，不会感到一点的压抑气氛。面试结束后，感觉像是吃了一顿火锅一样酣畅淋漓。这就是我要的压力和挑战；我也要变得这么专业；跟这些非常nice的人当同事肯定非常不错吧……各种对未来的憧憬从我大脑里冒出来。

很幸运，几天之后我接到了期待的电话和传真，这一次，我知道，精彩的生活开始了！



四月的上海，江南烟雨，草长莺飞。宜山路711号一栋三层小楼里，合富独特的培训正在紧张地进行着。培训的内容非常丰富，从销售基本技能，到产品知识，再到运营模式，还有实战演练。培训的阵容堪称“星光闪耀”在我们的 CEO 李总、董事长王总带领下，公司经理人都亲自出场，对我们这些初识公司的新人言传身教。李总的深刻和智慧，王总的专业和严谨给我留下了非常深刻的印象。刚出公司就能得到最高领导的指教，这让我相当兴奋，也感受到公司对于所有新人的重视和期望。

但是，兴奋之后，接踵而来的就是压力和紧张。因为众多的内容，不仅要求烂熟于心，更重要的是必须能够灵活运用。每个人都必须做到专业，符合公司一贯的高标准。于是在培训过程中，必须不断接受挑战，战胜自我。虽然一次次失败让人气馁，但在三期的培训结束后，我发现，其实勇敢地去设定目标，挑战自我，就可以实现超越。在那一期，所有的辛苦都化作了更加坚定更多挑战的信心。

其实培训远没有结束，公司一向把人看作是最大的财富，会有更多精彩的培训来让大家进一步地提高。接下来我还参加了电脑技能培训，专业技能得到提升，实战模拟培训。值得一提的是实战模拟培训，这是完全设定真实案例的环境，让大家进行最贴近现实的 Role Play（角色扮演）。这些题目都由我们的董事长王总亲自精心设计与主持。同时，在实战模拟中，都会有多位考官对每个销售从言谈举止到获得的结果进行评分。几天的模拟下来，大家经历了真实有趣的场景过程，也得到了了一次全面的提高。都摩拳擦掌，恨不得马上奔赴销售一线。

八月的澳门，炎热的太阳和异样的海水让人兴奋。合富一年一度的半年会拉开序幕。这可是所有员工翘首以盼的节日，而对于我来说，在无数次加班员工津津乐道公司在各国的半年会盛况之后，更是多了几分迫不及待。这次半年会又恰逢公司十周年生日，于是更是一场精心安排的 pool side party。在典雅的园林和泳池边，缤纷的灯光早已燃出了美酒与佳肴，更有所有合富人衷心的微笑。晚宴开始前，是经典的节目“投入合富”。Comet 的 logo 倒映在湖面，波光粼粼，李总带头，连同两位同事，一起跳入水中。这代表着投入合富，前程似锦。然后大家一齐举杯，给合富的十岁生日送上最好的祝福，也祝福合富的第二个十年，能更加辉煌。晚宴中穿插的各种节目，不管是新颖创意节目还是经典的啤酒大赛，都充分展示了合富人专业之外的另一面，那就是激情和活力。

十月的北京，一场秋雨转空气变得湿润，但这怎能阻挡合富人为全国各地特邀专家的激情。中国抗癌协会第六次全国会员代表大会，由我们合富独家赞助。所有合富人，从上到下，齐心协力，按照合富一贯的高标准，将此次大会办

得轰轰烈烈。在会议召开之前，市场部的同事们已经进行了大量的准备和铺垫工作。会议开始时，感谢我们销售和客服人员出场，为我们的客户提供最好的服务，让他们记住合富人的专业和热忱。记住合富，最后能够携手合富。在此之前，我们早已多次召开会议，每一环节都反复强调，务必保证所有的“战术”都能精确执行。其场面，真有些像特种部队在战役一场精确的打击。不过到了“战场”上，还得随机应变。会议的现场，是罕见的大场面：众多的院长、专家，还包括多位“名震江湖”的院士从全国汇聚一堂，而这些人平时是等上几个小时也难得一见的。在接下来的会议中，我们所有同事确实秉承了客户导向和团队合作的 CIVIL 精神，大家紧密配合，为每位客户提供了最好的服务。记得在最后的合富晚宴上，一位客户对我举杯，衷心的表示对所有合富人的感谢，那一刻，之前的辛苦劳累都化作了一种幸福的感觉。这样珍贵的客户认同，也会在很长一段时间里，鼓舞着我用更大的努力服务好每一位客户！

这是在合富工作和生活的点滴片段。正如一滴水可以见海洋，每一个片段，都折射出合富生活一年四季都充满精彩。这种精彩，也正是发生在每一天的工作之中的。因为在合富，每一天都是充满激情的，都会面对新的挑战，新的机会。我也相信，每一位合富人，都有着同样的精彩，而所有合富人的精彩，最终都将变成合富的辉煌！



Customer & Partner

客户伙伴导向 个人

运营部 李晓波



在新华医院1650维修中,9月初遇到较为罕见的报警,李晓波连续3天加班加点维修,故障得以排除。维修过程中表现出的敬业精神,得到客户的高度赞扬。



运营部-维修 马常明

多年来一人负责偏员辽阔的东三省售后服务,长期加班,无怨无悔。在呼盟中医院,满洲里医院老年协议签约过程中起到了重要作用并得到客户的广泛认同。

客户伙伴导向 团队

运营部 Leader 王丰华

成员 张高山、褚民波、陈鹏 杜旭、张正刚、王正杰



在天津肿瘤医院Multiplan升级过程中,每天工作到凌晨,克服困难,两周内顺利完成所有系统升级、验证、调试工作,没有影响医院正常医疗工作,得到客户的好评!

Achievement & Value

成就价值认同 个人



运营部-物流 张维敏

担任物管专员期间,对于临近效期试剂极力挽救,突破常规,解决一批试剂问题。

事迹1:寻找找到试剂零售通路,把公司无法销售的试剂零售给BAYER的代理商,解决了ADVIA 120 Perox Sheath精液库存呆滞,为公司减少了损失28125元。

事迹2:通过与BAYER的代理商相互借还货方式,把价值10万多元的短效期试剂调拨给BAYER代理商,换回更长效期的试剂。

成就价值认同 团队



跨部门

Leader

杨敬、石永莉、

郭家驹、赵宝宏

成员

陈潇芹、钟晓晓

- 1.各部门紧密团结,为中山医院提供及时全面的个性化服务。
- 2.协调客户及供应商多方关系,保证我司与医院的合作按合约顺利执行。
- 3.配合医院做试剂管理,保证试剂供应及时到位;截止2007/10/19,试剂累计开票¥3,261,642.00
- 4.AR全部按时到位,累计已收款¥2,101,175。

Integrity & Discipline

道德纪律规范 个人



运营部 孙振杰

配合完成天津肿瘤医院MP升级后的验证调试;协助鲁台医院ATP和Go-Live顺利完成。并经过顾问团队的集体努力和协作,出色完成鲁台医院为期三个月的顾问计划。

Innovation & Systemization

创新建立制度 个人



人事部 王妍

在同事休假期间,积极承担了更多的工作。并对工作一丝不苟,积极招聘新人,协助Joyce将新人培训制度系统化。



财务部-会计

Leader

吴美桦

成员

纪琳、高颖、张晨、

许保明、王晓俊

会富集团由于运营模式的特殊性及复杂性,多年来一直未能完成自结合并资产负债表的编制;凭借着会计团队的合作,以及张晨个人的专业及不懈努力,终于在2007年8月底首次完成会富集团2007年7月底合并资产负债表的编制。该合并资产负债表的完成强化了集团各项财务分析,对银行资金融通有直接的助益,并让会富集团的财务专业又向国际化提升了一步。

Teaming & Leadership

团队领导能力 个人



运营部 孙利

作为射波刀项目负责人,积极促进项目进展,在两家医院几乎同时装机的情况下作出充分安排,使得人员及工具按时到位,装机工作如期开展。



四月的上海，红黄相间，草长莺飞。宜山路711号一栋三层小楼里，合富新特培训正在紧张地进行着，培训的内容非常丰富，从销售基本技能，到产品知识，再到生意模式，还有实战演练；培训的阵容堪称“星光闪耀”在我们的 CEO 李总、董事长王总带领下，公司经理人都亲自出马，对我们这些初进公司的新人言传身教，李总的深刻和睿智，王总的专业和严谨给我们留下了非常深刻的印象。刚进公司就能得到最高领导的指教，这让我相当地兴奋，也感受到公司对于所有新人的重视和期望。

但是，兴奋之后，接踵而来的就是压力和紧张。因为众多的内容，不仅要求烂熟于心，更重要的是必须能够灵活运用，每个人都必须做到专业，符合公司一贯的高标准。于是在培训过程中，必须不断接受挑战，战胜自我。虽然一次次失败让人气馁，但在三期的培训结束后，我发现，其实勇敢地去设定目标，挑战自我，就可以实现超越。在那一刻，所有的辛苦都化作了迎接更多挑战的信心。

其实培训远没有结束，公司向把人看作最大的财富，会有更多精彩的培训来让大家进一步地提高。接下来我还参加了电脑技能培训、专业销售技能培训、实战模拟培训。值得一提的是实战模拟培训，这是完全设定真实案例的环境，让大家进行最贴近现实的 Role Play（角色扮演）。这些题目都由我们的董事长王总亲自精心设计并主持的。同时，在实战模拟中，都会有多位考官对每个销售从言谈举止到依得的结果进行评价。几天的模拟下来，大家经历了真实有趣的结婚过程，也得到了一次全面的提高。都摩拳擦掌，恨不得马上奔赴销售一线。

八月的澳门，炎热带的太阳和穿风的内风让人兴奋，合富一年一度的半年会拉开序幕。这可是所有员工翘首而盼的节日，而对于我来说，在无数次同事员工津津乐道公司在泰国的半年会盛况之后，更是多了几分迫不及待。这次半年会恰逢公司十周年生日，于是更是一场精心安排的 pool side party。在美丽的园林和绿道边，缤纷的灯光早已映出了美酒与佳肴，更有所有合富人衷心的微笑。晚宴开始前，是经典的节目“投入合富”。这代表着投入合富，前程似锦。然后大家一举酒杯，给合富的十岁生日送上最好的祝福，也给合富的第二个十年，能更加辉煌。晚宴中穿插的各种节目，不管是新创意节目还是经典的啤酒大赛，都在分解展示了合富人专业之外的另外一面，那就是激情和活力。

十月的北京，一场秋雨骤变空气变得湿润，但这怎能阻挡合富人为全国各地奔波专家的激情。中国抗癌协会第六次全国会员代表大会，由我们合富独家赞助，所有合富人，从上到下，齐心协力，按照合富一贯的高标准，将此次大会办得轰轰烈烈。在会议召开之前，市场部的同事们已经进行了大量的准备和铺垫工作。会议开始时，就派我们的销售和客服人员出场，为我们的客户提供最好的服务，让他们记住合富人的专业和热忱，记住合富。最后能够携手合富。在此之前，我们早已多次召开会议，每一个细节反复强调，务必要保证所有的“战术”都能精确执行。其场面，真有些像是特种部队在计划一场精确的打击，不过到了“战场”上，还得随机应变。会议的现场，更罕见的大场面，众多的院长、专家，还包括多位“名震江湖”的院士从全国汇聚一堂。而这些人物，平时是等上几个小时也难得一见的。在接下来的会议中，我们所有同事确实秉承了客户导向和团队协作的CTIA精神。大家紧密配合，为每位客户提供了最好的服务。记得在最后的合富晚宴上，一位客户对我举杯，衷心的表示对所有合富人的感谢，那一刻，之前的辛苦劳累都化作了一种幸福的感觉。这样珍贵的客户认同，也将在那很长一段时间里，激励着我用更大的努力服务好每一位客户！

这是在合富工作和生活点滴片段，正如一滴水可以见世界，每一个片段，都折射出合富生活一年四季都充满精彩，这种精彩，也正是发生在每一天的工作之中，因为在合富，每一天都是充满激情的，都会面对新的挑战，新的机会。我也相信，每一位合富人，都有着同样的精彩，而所有合富人的精彩，最终都将变成合富的辉煌！



Customer & Partner

客户伙伴导向 个人

运营部 李晓波



在新华医院1650维修中, 9月初遇到较为罕见的报警, 李晓波连续3天加班加点维修, 故障得以排除。维修过程中表现出的敬业精神, 得到客户的高度赞扬。



运营部-维修 马常军

多年来一人负责幅员辽阔的东三省售后服务, 长期加班, 无怨无悔。在呼盟盟医院、满洲里医院老舍续约签约过程中起到了重要作用并得到客户的广泛认同。

客户伙伴导向 团队

运营部 Leader 王丰华

成员 张高山、杨民波、陈鹏、杜驰、张正刚、王正杰



在天津肿瘤医院Multiplan升级过程中, 每天工作到凌晨, 克服困难, 两周内顺利完成所有系统升级、验证、调试工作。没有影响医院正常工作, 得到客户的好评!

Achievement & Value

成就价值认同 个人



运营部-物流 张红俊

担任物资专员期间, 对于临近过期试剂极力挽救, 突破常规, 解决一批试剂问题。事迹1: 寻找到试剂零售通路, 把公司无法销售的试剂零售给BAYER的代理商, 解决了ADVIA 120 Perox Sheath积压库存呆滞, 为公司减少了损失28125元。

事迹2: 通过与BAYER的代理商相互借还货方式, 把价值10万多元的短效期试剂调拨给BAYER代理商, 换回更长周期的试剂。

成就价值认同 团队



跨部门

Leader

杨敏、石永莉、郭家娟、赵宝宏

成员

陈潇卉、钟晓晓

1. 各部门紧密团结, 为中山医院提供及时全面的个性化服务。
2. 协调客户及供应商多方关系, 保证我司与医院的合作按合同约定执行。
3. 配合医院做试剂管理, 保证试剂供应及时到位: 截止2007/10/19, 试剂累计开票¥3,261,642.00
4. AR全部按时到位, 累计已收款¥2,101,175。

Integrity & Discipline

道德纪律规范 个人



运营部 孙振杰

配合完成天津肿瘤医院MP升级后的验证调试; 协助鲁台医院ATP和Go-One Live顺利完成。并经过顾问团队的集体努力和协作, 出色完成鲁台医院为期三个月的顾问计划。

Innovation & Systemization

创新建立制度 个人



人事部 王瑞

在同事休假期间, 积极承担了更多的工作, 并对工作一丝不苟, 积极招聘新人, 协助Joyce将新人培训制度化。

创新建立制度 团队



财务部-会计

Leader

吴美桦

成员

纪琳、高颖、张震、许保明、王晓俊

合富集团由于运营模式的特殊性及其复杂性, 多年来一直未能完成自结合并资产负债表的编制; 凭借着会计团队的合作, 以及张美个人的专业及努力不懈, 终于在2007年8月底首次完成合富集团2007年7月底合并资产负债表的编制。该合并资产负债表的完成强化了集团各项财务分析, 对银行资金融通有直接的助益, 并让合富集团的财务专业又向国际化提升了一步。

Teaming & Leadership

团队领导能力 个人



运营部 孙利

作为射线刀项目负责人, 积极促进项目进展, 在两家医院几乎同时装机情况下作出充分安排, 使得人员及工具按时到位, 装机工作如期开展。

Customer & Partner

客户伙伴导向 个人



运营部-CK维修
褚民波

在负责广西瑞康医院射波刀项目的安装与设备运行过程中,用专业的安装技能和优秀的客户服务态度获得医院核心团队高度评价,面对零部件漏发和出现紧急情况时,沉着冷静在最短时间内向公司呈报并提议解决方案,顺利解决问题并让客户保有高度信心。



运营部-KMO
孙振杰

1.成功协助ACCURAY培训团队顺利完成广西瑞康医院ATP培训,受到客户一致好评。
2.经过连夜奋战,协助提前顺利完成瑞康医院ATP,并促进ATP顺利签字。
3.及时顺利地完成广西瑞康医院BDC、BC,为Go-Live顺利运行做好准备。
4.配合ACCURAY顺利完成瑞康医院Go-Live培训,并在Go-Live后应医院要求对瑞康医院射波刀核心团队进行技术支持,得到医院领导和射波刀核心团队认可。

客户伙伴导向 团队



管理部-司机保安
Leader

龙智明
成员

廖佃刚、石雷、顾慧忠、吴德敏、马兵、刘殿昭

北京抗癌会议筹备执行中,司机团队成员积极响应,以最高标准完成全程客户接待工作,深得与会贵宾的好评。

Integrity & Discipline

道德纪律规范 个人



业务部-专案办公室
赵爽

筹备中国抗癌协会,通晓肿瘤医院邀请的近300多客户核时委会,安排住宿,体现高尚道德规范。在抗癌协会的会议准备中,为了节省费用,联系多家客户对比,收到好的效果。



财务部-资源中心
陈利曼

担任报销款审核工作期间,工作一丝不苟,严格按照公司审核权限和财务合同条款进行报销款审核,为公司把好第一关。
主要成绩:
11月当月邮局EMS费用即查出多收款¥252元。同时,积极配合与各部门请款人进行沟通,指导报销款单的正确填写,配合各部门请款人的顺利交接,确保公司各事务供应商的每月两次集中付款顺利进行。

道德纪律规范 团队



管理部-司机保安
Leader

龙智明
成员

陈斌、李国梁、张松井

安保团队成员则表现出了高效的工作成绩,并在8C宿舍装修过程中,不花一分钱顺利将8C宿舍内的财务资料及家属安全转移。

Teaming & Leadership

团队领导能力 个人



运营部-KMO
孙利

1.带领信息团队完成22家客户的结案工作,结案率达到91.67%。
2.克服KPI指标,圆满完成苏州一期、吴江人民等老客户的尾款共计¥1,645,165.80元。
3.射波刀项目:
1.在公司领导的指导下,在团队的支持和配合下,圆满完成山东鲁自医院、广西瑞康医院、上海华山医院的射波刀项目管理,为公司的射波刀事业打下坚实的基座。
2.在工作中总结和学习,整理编撰了《射波刀项目管理操作手册》,为射波刀项目管理工作的制度化和标准化提供了参考基准,为射波刀项目管理工作的传承提供了最好的培训教材。

团队领导能力 团队



运营部-维修华东
Leader

赵宝宏
成员

金根发、王林、王鹏、李峻波、白海宝

在团队的共同努力下,各位同仁加班加点,在短短的48小时内完成了技术中心5台设备的安装,使得技术中心早日运行。

Innovation & Systemization

创新建立制度 个人



管理部-人事
王瑞
积极协调办事处与人力资源部的工作,给公司员工争取了福利,积极招聘新血,协助Joyce将新人培训制度化,在短时期内除人事招聘外,培训/业绩考核等多项工作均出色完成。

创新建立制度 团队



跨部门 Leader 吴美萍

成员
林佳晶、李国梁、杨益成、王晓俊、许保明、陈铭祥、龙智明、杨敏

年末由于行政部门人手短缺,资产盘点在即,随即召集跨部门总动员,展开一系列资产清单汇总、盘点及贴标签等行动,为2008年初会计师盘点做好万全的准备。

Achievement & Value

成就价值认同 个人



运营部-CK
陈程
有了新任务,不忘老任务,用最高的道德标准要求自己,在不断射波刀安装团队后,认真学习,不断提高,完成华山医院的装机任务。同时,还高质量完成全国的AIM II客户的维修工作,实现AIM II客户零投诉,更在11月22-25日

江丽人院AIM II装机过程中,全力配合医院的要求进行程序定制化,并利用周末的时间加班加点放射科新界面的设计工作,保障了客户周一的试运行顺利成功,获得客户好评。感谢领导表示感谢。

成就价值认同 团队

跨部门 Leader 王丰华、杨敏、陈辉
成员 张高山、褚民波、陈辉、杜楠、陆豪、姜豪、钟晓晴、林华彬、孙振杰、姜涛、孙利、张虹玲、陈俞华

在公司领导的指导下,各部门充分配合,协调调配资源,客服困难,合理有效的处理各种例外事件,保质保量的完成了系统外装进出口、物流运输保障、系统安装、客户培训、现场培训等工作,保障了广西瑞康医院和上海华山医院的射波刀项目的成功开展。

合富集团

合富集团

COWealthGroup

www.cowealth.com

合富医疗控股有限公司

上海总部 T021-3414-4555 F021-6495-9700
北京办事处 T010-8497-2956 F010-8497-2938
济南办事处 T0531-8608-0216 F0531-8208-7096
广州办事处 T020-3821-0960 F020-3821-0833
台北公司 T8862-2325-2008 F8862-2325-0222

合富医疗科技贸易(上海)有限公司

合富医疗科技贸易(上海)有限公司

合富生化科技股份有限公司

中国上海市虹漕路461号56幢9楼
维修服务热线: 400 820 3308
试剂服务热线: 400 820 6091