

AUGUST 2008

# NO.15

合富团队新增业务  
——委托采购及简化物流服务

一总载致辞

01

封面故事

血浓于水——记5.12汶川地震有感

——上海市红十字会党组书记 马 慧会长

03

加入抗震救灾的行列

05

那时，我在四川

07

专家专访

成长中的上海市徐汇区中心医院

——检验科主任 张海燕访谈

09

院企合作新模式初显试剂供应链管理的效果

——镇江市第一人民医院 吴 庆院长

11

战略合作

互惠双赢 共铸成长

——阐述合富医疗“战略合作伙伴计划”

在互动中成长

——与供货商打交道的态度

13

15

科技前沿

Intrabeam术中放疗在肿瘤治疗的贡献

射波刀是低次放疗时代的领导者

不可能完成的任务

——射波刀中文网站建设历程有感

17

19

21

管理第一线

ERP推动现代企业管理变革

提升企业核心竞争力

——合富特聘高层次人才培训有感

23

25

合富动态

相聚月湖，共真合富

——合富集团2008年第一次管理大会回顾

快乐工作 工作快乐

成长在合富

27

29

31

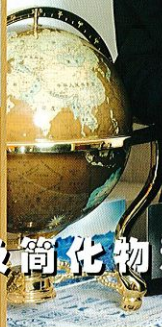
群星汇聚

2008第1、2季度CITIA群星榜

33



## 爱暖汶川 情系同胞

合富医疗  
 总裁暨首席执行官  
 李惇


## 合富团队新增业务

### — 委托采购及简化物流服务

“今年的春天，我代表一个已准备好的合富专职团队首次正面回复一位励精图治的院领导，自此，合富团队又多了一项新增业务：“代买办”服务。”

体外诊断试剂的种类随着科技发展已快速增加到近千种，其产品单价则是由人民币数元到数千元，再加上通常又有好几家厂家生产相同用途的试剂相互竞争，这让医院的采购中心或负责采购的科室人员为了满足对病人服务的需求而必须日复一日的与厂商接触，询价、议价、比价加上订货、点货、验货，另外还需花时间接待现有产品供应商或竞争者的登门拜访，诸如此类的事情多且繁琐，医院里负责采购及配送物流的人不但要费心费神费力，还得分分秒秒地提高自我警觉，避免介入厂家利益竞争或成不当关系牵连。

所幸，极大多数的院领导都心知肚明这些责任单位所做的付出及贡献，以及干部们时时如临深渊如履薄冰的处境。事实上在最近几年，在许多不同的场合都能听到院领导们不约而同地提起有关这方面的话题，多数医院也都或多或少纷纷建立制度并透过执行方案及采取措施以求达到兴利防弊的作用，甚至有院领导会直接问我，像合富医疗这样一个正派经营并以服务为导向的公司，能否接受医院委托采购及

提供医院简化物流的服务（也就是俗称的“代买办”服务）以求一劳永逸？一次又一次地被咨询着，每次咨询都像暮鼓晨钟般在我心中回荡，久久不能散去，也不断地激励着我想对这个议题做出正面回应并求有所作为。

由于对医院提供这样一个高附加价值的服务在实际作业上会牵涉到的层面非常广，诸如与为众多供应商间的供货、维修及帐期的协调；因供应商所提供的帐期不同而必须为医院代垫货款的庞大资金调度；各地方政府有关试剂采购招标办法的服膺及融会贯通；为确保医院无断货之虞而在合富库房建立几近上千种试剂安全库存的管理；合富专职团队的整编及教育等等。对我来说，这其中任何一件事情由规划至完成都需要投入极大的精力，借重业界丰富的经验并需要一定的准备缓冲时间，这些基于实际的考量同时也说明了为什么在我被诸位院领导咨询时未敢当面首肯的原因。在因为怕做不好而不得已屡屡放弃机会及在经历相当长时间念兹在兹的准备及大量投入后，今年的春天，我代表一个已准备好的合富专职团队首次正面回复一位励精图治的院领导，自此，合富团队又多了一项新增业务：“代买办”服务。

所谓体外诊断试剂的代买办服务，具体的说就是对需要用到的体外诊断试剂，由医院先自行选定品种规格，再遵照当地政府招标价格或由医院自行与各供应商议定所有试剂的买卖单价，然后医院将以上决定及信息交给合富团队来执行。合富团队为医院所提供的代买办服务内容为：

1) 医院负责采购的单位在代买办服务启动后仅需面对合富一个窗口，原先日复一日与众多供应商间的订货点货验货的所有工作都由合富团队来承担。在这点上，合富团队带给医院的价值是简化物流服务，而合富团队与医院的衔接，在实质及形式上都等于医院的采购单位瞬间多了一个人数众多且专业的下属单位为其执行规划好的采购物流工作，效果当然是立竿见影；

同时，因为这种代买办的服务会使医院整个采购过程更公开及更透明，可以预见的是在代买办服务启动后，相同用途产品的竞争厂商间的种种恶性竞争行为或尝试私下拉拢人的工作必定会因此而降至最少；

2) 在代买办服务启动后，除了少数另有原因必须更换的供应商，合富团队会结合医院指定的各优质供应商共同为医院提供服务，并且在对各供应商承诺更短的付款周期、更大的采购量或双方共同减少供货环节的前提下，多数供应商都愿意提供具体让利给合富。在这点上，合富团队带给医院的价值居然是让人惊讶的实质让利！合富会在减去自身作业成本后将供应商所提供的让利与医院分享。

这样代买办的服务，通俗一点说就是医院找来合富团队承包其采购及物流工作，并且每年要按期对医院让利作为承包指标，如此互动，岂不利己利人？更别提还有其它诸多兴利防弊等效益。

合富团队自今年春天推出这项代买办服务至今虽不到半年，已经签订协议并进入执行期及即将达成协议或愿意深入探讨的大型综合医院总数已达数十家，所在的区域由新疆到广东都有，这样快速发展的事实说明普遍的大型综合医院领导们对医院所用体外诊断试剂的采购及物流等工作有共同的见解及期盼，也让合富的代买办业务有机会成为更多医院的选择，我更相信随着时代越进步，会有越多的医院选择这项利己利人“合富”的服务。

在这篇报告即将完稿时惊闻最要好的伙伴且是合富医疗法人代表的金权教授的令尊高龄仙逝，我借此小小篇幅，代表合富所有的股东、同事及关心他的朋友、客户向他敬上慰问之意，并希望他节哀顺变保重自己身体。



# 血浓于水

——记5·12汶川地震有感

党组书记 第一副会长  
上海市红十字会  
文：马强



2008年5月12日下午，震惊世界的汶川8.0级大地震，使川、陕、甘等省遭受了严重的损失，“天府之国”成为血泪之地，瞬间造成约47万人伤亡、近2万人失踪、千余万人流离失所的惨剧。尤其是绵阳、德阳、汶川、青川、北川、阿坝、广元等地，更是损失惨重，映秀等镇几乎夷为平地，北川中学倒塌的大楼……一张张照片，一幅幅画面，惨绝人寰，令人悲痛欲绝。

总书记、总理等党和国家领导人亲临第一线，指挥救灾；解放军、公安消防官兵，克服了巨大的困难，冲锋在拯救生命的最前沿；医护人员、红十字广大志愿者成为生命接力的桥梁；社会各界井喷式的捐助，演绎着中华民族精诚团结、不屈不挠的历史新篇章。

这里有总书记、总理的召唤，这里有解放军、红十字志愿者、亲人们的期待，看着出现在那一幕幕断壁残垣之上的民族凝聚力和中华民族的不屈不挠精神，是别样的绚丽！它，让世界看到：中华民族历来是一个敬畏生命、珍爱生命的民族，是一个能够克服一切艰难

困苦的民族，是一个能够屹立于世界民族之林的民族！唐山大地震、湖南水灾、东南亚金融危机、非典疫情……任何天灾人祸都不能阻拦中国人民前进的步伐。中华民族一次又一次地向世界展示了中华民族的生命是这样顽强不息，脚步是这样坚定执着，意志是这样坚不可摧！

5.12大地震以后，我参加了上海红十字会募集赈灾资金的全过程，为援助和重建灾区，先后三次去灾区，无论在上海的赈灾款项募集现场，还是在灾区的断壁残垣之前；无论在上海收治灾区伤残者的医院，还是在灾区地震博物馆生命遗像面前，我的心被一次次的震撼。

为了他人的生存，他们抛弃了“小家”顾“大家”；为了拯救他人的生命，他们不顾自己的安危去换取他人的一线生机；这里有学生、老师、干部、群众，有军人、医护人员、红十字志愿者等等，多么可爱人民！多么团结的民族！

为了帮助灾区紧急救援和恢复重建的需要，天真的孩子们打碎了自己心爱的储蓄罐，将几分、几角、几元凑集而成的几十元、几百元送到了红十字会；进城务工的农民工，捧着由十几元、几十元，辛辛苦苦积攒起来的几百元、几千元来到了红十字会；老大伯、老大娘怀揣着每月几十元、几百元，一辈子好不容易积累起来的几千元、几万元，颤颤巍巍地来到了红十字会……无论是孩子、青年人、中年人、老年人，都纷纷慷慨解囊，呈上了自己的一片挚爱；各企事业单位、社会团体、宗教机构、政府机关，各部队公安政法机构等，各港澳台企业、中外合资合作企业、外资企业，都纷纷拿出了几万、几十万、几百万、上千万元捐赠给灾区人民；尽管单位有大有小，个人的力量也大小不同，但是我深切地感受到一片片火热的心，一股股赤诚的情；2008年6月7日，合富医疗科技贸易（上海）有限公司的全体员工都奉献了自己的爱心，一百多名员工共向上海市红十字会捐赠20万元，送上对灾区人民的关怀和祝福。这是合富医疗企业精神的体现，也是骨肉同胞的一片心。


据报道，截止2008年7月21日12时，共向灾区调运的救灾帐篷157.97万顶、被子486.69万床、衣物1410.13万件、燃油220.6万吨、煤炭471.2万吨。全国共接收国内外社会各界捐赠款物总计582.11亿元，实际到账款物579.19亿元，已向灾区拨付捐赠款物合计221.66亿元。地震灾区过渡安置房(活动板房)已安装546100套、正安装14100套。各级政府共投入抗震救灾资金615.07亿元。向灾区调运的中央储备救灾粮累计出库260868吨，食用油累计出库8992吨。地震灾区有组织劳务输出合计137050人，本地就业合计618909人……

正是由于全社会的共同努力，能够在如此短的时间内，汇聚巨大的社会人力和财力，取得抗震救灾的初步胜利。

# 加入抗震救灾的行列

## “真情系灾区，合富暖汶川”第一届合富工会捐赠活动纪实

文：专案经理 刘荔雄  
北京

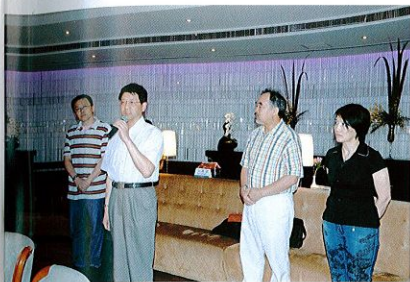


5月12日这个似乎依然寻常但接下来却极不寻常的下午，大家在办公室里分忙于各自的工作。忽然，北京办公室高大的楼宇些许出现短暂的摇动，由于办公室内没有悬挂物，并没有引起人们感官的警觉。此时的我正在为了实现华北第一个层峰计划，忙得焦头烂额，全然没有感到灾难的降临。待楼道内嘈杂声响成一片，人们纷纷奔向楼下，我们办公室的人们也只是探头向楼下观望了一下，便又回到了各自的工作状态。现代通讯带给当今社会的是迅速和快捷，不久之后，就传来了四川汶川地区发生强烈地震的消息。在全国各地正在出差的很多同事，不约而同向办公室传来各自地区发生地震的消息。邱迪恰好正在成都一家医院，待他正在往医院狂奔至大楼门口时，看到的是医院大楼可怕的大裂缝。此时的人们才感到事态的严重性。

接下来的几天里，我们从电视、广播、网络了解到5.12大地震的事实，山川崩裂，河水倒流，城市被夷为平地，学校成为废墟，一幅幅震后残不忍睹的画面，一幕幕孩子们遇难情景以及成倍剧增的死亡数字，无时无刻不揪着全国人民的心，也震惊了国际社会。人们沉浸在对祖国对灾区人民的担忧之中。

全世界的目光都集中于汶川这个十分陌生的地方。地震后没几天，金教授来上海就受到台湾慈济医院的委托，提出要去灾区救援。合富公司同台湾慈济医院长期合作，为大陆医务工作者互访与学术交流，把大爱无边的思想遍大江南北。在我们积极联系卫生部有关部门尚未得到答复的时候，他们已经迅速联系到四川当地，并火速赶到灾区开展了救援工作。





■ 上海市红十字会马强会长（左二）亲临捐赠仪式现场



■ 合富集团总裁兼首席执行官李博先生（右一）、董事长王琼芝女士（右二）、董事金权先生（左三）以及工会主席刘磊雄等代表全体合富同仁向地震灾区捐赠人民币200,000元



■ 王琼芝董事长（左）接受上海市红十字会颁发的捐赠证书

抗震救灾最初阶段，合富工会便收到了做母亲时间不长、北办同事路雪燕的邮件，收到了上海同事陈晏的电话，都表达同一个意思，希望工会这个新生不久的基层组织能顺其自然的担当起组织和发动的职能。大家捐款善举空前高涨，同时也得到了公司的大力支持，公司决定员工捐赠100元，公司就拿出两倍的金额给予支持，成为个人捐赠300元。从上海总部到华北、山东各办事处，每个人都将这爱心行动看作是对社会的回馈，无论是大陆员工还是出生在台湾的同仁都踊跃解囊相助，从200元、500元、1000元再到壹万元，捐赠的金额就这样累计上升，合富工会全职员115人参加了捐赠，共筹集善款64380元，公司给予支持135620元。共计我们向中国红十字会捐赠20万元。

对于四川灾区来说，区区20万元是微不足道的！但对我们这个年轻的集体却意义非同一般！在合富的队伍中30岁以下的年轻人占78%以上，他们很多是80后出生的独生子女。他们通常是被家人精心呵护和宠爱的一代，成长过程没有遇到过挫折，所以，常常听到抱怨说：有的家境不好，靠大家救济的人，花起钱来比我们还大方！但这次他们看到汶川中学的同学们，在几分钟的强震后有的同学永远的离开了，还有更多的学生成为了孤儿，他们没有了家、没有了亲人！看到这些，他们对国家的使命感和责任感油然而生，迅速加入抗震捐赠的队伍中，很多人也是在苦苦奋斗中，生活并不富裕，为了帮助灾区的同胞们度过难关，不管多少，尽自己微薄之力，让灾区的亲人有生的希望，有勇气和能力去重建家园！有一句歌词这样唱道：人人都献出一点爱，世界就变得更美好，在这国难当头的时候我们没有遗憾，可以欣慰的告诉后人我们也参与了！



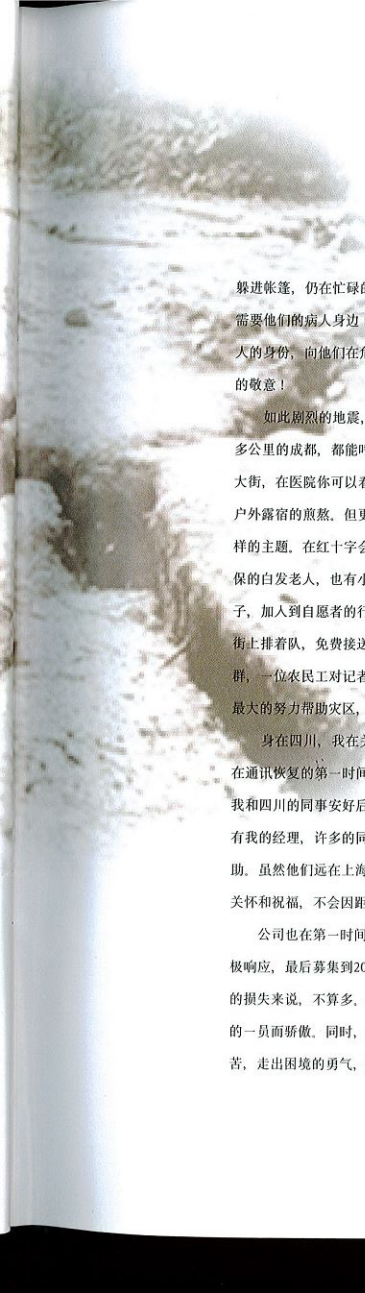
## 那时，我在四川

文：一位在灾区现场同仁的心声

5.12号，对于所有中国人，都是一个永远无法忘记的日子。那一天，四川汶川发生了8级的强烈地震，许多美丽的城市顷刻间变成了废墟，许多无辜善良的人民，瞬间失去了自己的生命，那一天，举国哀痛。

记得地震发生的时候，我正好在一家医院，亲眼见证了人们如何面对这一突如其来的灾难。在地动山摇的一刻，虽然有很多人出于求生的本能，纷纷逃到了空地上，但还大部分的医生、护士还是冷静地留在病房中，照看好病人，选择了忠于自己的职守。一位骨科的主任，背着一位骨折的病人，搀扶着一位脚上缠着厚厚绷带的病人，在大地停止颤抖的第一时间，冲出了大楼，他将两位病人交给护士后，来不及休息，又冲回了病房，去转移其他的病人，而他的病房，在大楼的第九层。一位护士，怀抱两个婴儿，也在第一时间跑出了大楼，在接下来的时间里，她一直像一个母亲一样，呵护着两个婴儿，而她自己的孩子，还在幼儿园里，根本联系不上。还有更多的医生，还坚守在手术室里，病床旁。在第一时间，整个医院，都在为了转移病人，确保病人的安全而忙碌起来，没有人为了自己或者是家人而逃避这份责任。我看到，在不到3个小时的时间里，医院的停车场上，应急的帐篷已经搭好，病人们也陆续被转移了出来，一些必要的应急设备，也接上了临时的电源，可以在户外使用了。这时候，天空还下起了小雨，所有的医生们，没有一人





躲进帐篷，仍在忙碌的 arranging 病人，今天晚上，他们也将通宵的守候在所有需要他们的病人身边！医生是我们尊敬的客户，但在这里，我想以一个普通人的身份，向他们在危难时刻表现出来的职业操守和高贵品质，致以最崇高的敬意！

如此剧烈的地震，带给人们的是巨大的痛苦和恐惧。就算在离震中100多公里的成都，都能呼吸到恐惧的空气，每天都有数十辆救护车呼啸着驶过大街，在医院你可以看到各种惨痛的伤病，人们放弃了温暖的家，彻夜忍受户外露宿的煎熬。但更多的，我们看到是团结、无私、奉献、忘我、牺牲这样的主题。在红十字会，捐款捐物的人排起了长龙，队列里，有自己领着低保的白发老人，也有小学的孩子；许多人捐出自己的爱心后，又马上挽起袖子，加入到自愿者的行列，帮助搬运各种救灾物资；出租车司机自发的在大街上排着队，免费接送前往灾区的自愿者；各个献血点，也挤满了踊跃的人群，一位农民工对记者说，自己捐不了多少钱，就多献点血。的确，尽自己最大的努力帮助灾区，成了所有四川人、中国人心里所想的唯一主题。

身在四川，我在关心着灾区同胞的同时，也在感受着别人对我的关怀。在通讯恢复的第一时间，我收到了李总、王总发来急切询问的短信，在得知我和四川的同事安好后，他们又关切的叮嘱，这段时间，安全才是第一。还有我的经理，许多的同事，都纷纷打来关心的电话，问平安，问是否需要帮助。虽然他们远在上海，但他们的心，却都飞到了四川，我能感到，他们的关怀和祝福，不会因距离而有任何的减弱。

公司也在第一时间，组织了为灾区捐款献爱心的活动。所有的同事都积极响应，最后募集到20万元的爱心捐助。20万，对于灾区几千亿甚至上万亿的损失来说，不算多。但这份爱心和责任感，同样让我为自己是这个集体中的一员而骄傲。同时，多了这份爱心和责任感，灾区人民也会多一份走出痛苦，走出困境的勇气，灾区的重建，也一定会更加美好！

# 院企合作新模式初显试剂供应管理的成效

文：镇江市第一人民医院 朱夫 院长

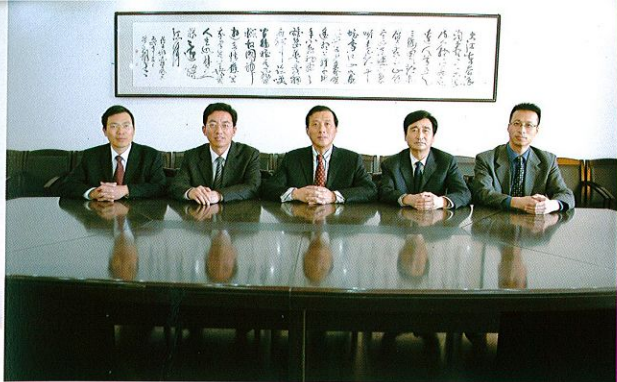
镇江市第一人民医院是镇江地区一所规模最大的三级综合性医院，已有87年的历史，现有职工1200余人，开放床位953张，年完成门诊诊疗病人107万多人次，出院病人29万多人次，收入3.6亿元，拥有临床科室50多个，64层CT、1.5TMR， $\gamma$ -刀、X-刀等万元以上设备100余台，特别是近年来，随着医疗分析技术需求的不断提高，医院配置的分析仪、检验设备达到几十台，每年的检验收入达到3117万元，试剂的使用量达到752万元，原有的采购供应模式已远远不能适应医院的现代化管理需求，因此，如何经营、管理、发展好医院医疗分析技术领域成了医院一个重要环节。一定的管理模式总是因为一定的经营环境而生的，随着我院的管理模式的转变，合富医疗科技贸易有限公司给我院在试剂采购方面及时带来了一种新的经营模式，院企合作，集中统一采购配送，通过近四个多月的运行，其效果逐步凸现：

## 1、采购对象由多元化转为集中化

合富医疗科技贸易有限公司是全球专门经营试剂的大型跨国公司，资金雄厚、品种齐全、专业技术力量强。合作前，医院药剂部门需要和众多的采购对象谈判价格、品种、供应时间等，往往花费大量的人力、物力和财力。合作后，采购对象的相对集中，很好的节省了这方面的力量，也为物流管理提供了新的模式。

## 2、采购品种由杂乱转为统一

我院的检验项目，分属在不同的检验部门，有检验科、化验中心、同位素，相同的仪器原来使用的试剂都有可能不同，采购部门经常为不同的生产厂家、不同型号的试剂而头痛，改变经营模式后，医院有了统一的品牌、统一的型号、统一的标准。



■ 朱夫院长（中）及其他院领导班子成员

### 3、产品质量由参差不齐到标准化

因生产厂家众多，医院无法及时了解和掌握各单位的情况，产品生产标准也各不相同，使用过程极其不便。而合富公司在试剂供应这一领域一直走到科研技术的前沿，其产品质量有着严格的标准，为医院提高检验准确性提供了有力的保障。

### 4、检验技术信息由零星化转为系统化

医院医疗分析技术的发展是日新月异的，医院一方面没有这方面的专业技术人才，另一方面捕捉到的信息也是零碎的、不及时的。为了弥补这一缺陷，合富公司加强了对我院检验技术信息和人才的培养，使医院分析技术逐步走向了系统化。

### 5、医院效益作用由小变大

由于采购对象的多元化，采购品种的杂乱化，有的公司有的品种形成了垄断，医院的利润率受到限制。合作后，双方严格按照协议供应，不受对象、品种、原材料等的影响，医院效益得到提高，同时也有效预防了使用部门的不规范行为。

### 6、资金流向由分散化转为集中化，监督管理作用得到加强

合作前，财务部门每月都要根据不同的公司、不同的使用量进行资金的安排。在这个过程中，会发生因没有及时付款而影响临床供应的情况，产生临床和职能管理部门的矛盾，多头采购也削弱了监督管理作用。合作后，财务部门能够定时筹集资金，提高了投资方向的准确性，监督管理作用也得到了有力的提升。

当然，在四个多月的运行过程中，双方仍然处在磨合期，也遇到了一些问题和阻力，但各都抱着双赢的诚意去解决合作中的困难。我们相信，院企合作，统一集中试剂采购模式在物流供应、提高质量、增加效益方面必将取得良好成绩。



中心实验室

# 成长中的上海市徐汇区中心医院

——检验科主任张海晨访谈

文：业务代表 李磊  
上海

上海市徐汇区中心医院创建于1934年。医院占地面积12672平方米，拥有13层和23层大楼各一幢，总建筑面积为50943平方米。现有临床专业22个，核定病床517张，开放病床726张，年门诊约65万人次。医院现有上海市医学领先专业1个，区医学领先学科4个，有6位专家享受国务院政府特殊津贴。2002年新辟场地近2000平方、投资近400万，新设一个在规模及硬件上居本市领先、国内先进的康复医学科。2006年医院的总收入2.50亿。

医院拥有核磁共振、DSA、高档螺旋CT，高档DR、SPECT，飞利浦C臂X机，医疗影像采集传输系统（PACS），全自动生化分析仪，全自动微生物鉴定系统，全自动特定蛋白分析仪，彩色超声心动仪，电子内窥镜，高压氧舱，CCU和ICU监护系统等先进的现代化临床诊疗设施，是一所以心血管、普外、胸外、脑外、泌尿、肿瘤、骨科等疾病治疗，骨关节、神经系统疾病与损伤康复为特色，科室齐全、业务覆盖临床、康复、保健各医学领域的区域性、综合性医疗中心。

日前，我刊记者李磊（以下简称“李”）专程访问了徐汇区中心医院检验科张海晨（以下简称“张”）主任：

李：您可以介绍一下贵院检验科吗？

张：我们科室由生化、门诊临检、免疫、微生物、急诊、血液和血库等部门组成，现有医技人员26人，其中中高级人员8名。我科室树立“一切为了临床”的工作理念，实行检验电子申请和标本条形码管理系统，急诊实验室24小时开放，目前开放检验项目200余项，稳定、准确和快速地为临床提供检验服务。科内设备先进，拥有大型生化仪、干化学分析仪、5分类和3分类血细胞仪、化学发光仪、特定蛋白仪、细菌鉴定分析仪、酶标仪、蛋白电泳仪、血气分析仪、凝血仪、血



■ 心内科



■ 康复科

液流变分析仪、血小板聚集仪、尿液分析仪等大中型仪器20余台。通过积极开发新项目 and 参与健康体检等拓展业务来源,检验科近年来保持了快速发展,4年内实现业务量翻番。科室贯彻科研带动临床工作的方针,加强临床合作,每年均发表论文近10篇,并承担多项院级课题工作。检验水平保持区内领先并在市中级医院中名列前茅,是上海市临床检验中心2008年度临床化学(DADE系统)参比实验室,是上海市公安局尿液毒品定点检测单位,并获得2005年禁毒工作上海市先进集体。检验科还承担了江苏大学医学院、南通大学医学院和上海市医药高等专科学校的检验专业实习带教工作。

李: 贵院与我司的合作是从2003年就开始了,您对与长达六年的合作有什么感受?

张: 相当愉快,与合富合作更有利于科室的长期发展,这也是我们不断有新的合作项目出现的原因。

首先,合富提供的是整个解决方案,包括实验室自动化、临床应用发展,技术支持,学术交流……,而非仅与医院合作一台设备。同时这种整体方案可以让医院享受到未来几年内维修、耗材、试剂等整体服务的优势。

其次,对你们的售后服务也相当放心。在设备出现故障后,平均2小时维修工程师到位,排除故障。由于设备、试剂、维修均由合富提供,所以如果出现问题,均由你们解决,避免了以前试剂供应商和设备供应商相互推托责任的局面。

李: 从您专业的角度分析,您认为今后检验界的发展趋势有哪些?

张: 主要有四个方面:

#### 1. 临床病理科(Clinical Pathology)或检验医学科的建设:

临床病理科相当于目前我国的检验科和病理科,人员包括检验医师和检验技师,分别通过医师和技师培训计划。均有各自的工作职责。检验医学应该两翼齐飞,即:左翼的技师,要有扎实的实验理论基础和高超的技术水平,主要负责检验结果的真实性和可靠性;右翼的医师,要有扎实的医学理论和实践经验,能正确地对各种检验结果做出合理和恰当的解释,同时为临床提供咨询服务,帮助临床医生将这些数据正确地应用于诊断治疗和预防

包括临床检验科学家(CLS,clinical laboratory scientist)和临床检验技术人员(CLT,clinical laboratory technician),相当于国内所谓的检验医师和检验技师。

而目前只有检验医师岗位设立和人员配备后,才可以考虑将检验科改组为临床病理科。但与国际接轨,成立临床病理科已是大势所趋。

#### 2. 全实验室自动化(Total Laboratory Automation,TLA)检验标本(包括常规生化分析、血液细胞分析、凝血分析、尿液分析、免疫化学分析、药物检测等)从接收、分析、结果报告到标本的贮存、处理全部通过自动化,整个实验室象一个大车间,有很多的分析仪器及少量的技术人员,高质量高效率地完成大量的实验室检验任务。其优势有:

- 统一标本接收;
- 合理利用空间;
- 合理利用人员;
- 合理使用仪器;
- 便于相互交流;
- 便于LIS管理;

#### 3. POCT(Point of Care Test)设备的广泛使用

床旁检验具有快速、便捷的优点,对数据的精确度要求不高,适用于家庭、诊所和监护病房,在未来10年内,将有80%的实验室检查可以在患者的床旁开展。但是,服务成本的偏高、检验质量控制困难、检验报告的转送不便、检验信息系统的接入困难以及保险支付政策等都有可能限制这一服务方式的发展。

#### 4. 地区检验中心的成立

区域内提供社会化服务的独立实验室将会出现,这有助于优化资金、人才和设备配置,节省卫生资源,补充医院实验项目,开展高新技术,提供快捷服务。独立实验室的临床检验服务将有助于将更多的患者留在社区医院,节省卫生资源,也便于卫生行政部门和有关中介组织对其检验质量进行严格监控,对于保证社区医院整体临床检验质量,提高其医疗服务水平,促进人民群众的身体健康起到积极的作用。

李: 在您的领导下,过去几年是贵院检验科发展最为迅速的几年,您对未来几年科室的发展又有什么规划?

张: 1. 临床服务意识加强,服务范围扩大  
检测项目增多,提供临床咨询服务(对试验结果进行解释)

#### 2. 全自动化程度提高

在每个环节减少人为的误差,保证高质量高效率地完成大量的实验室检验任务。

#### 3. 人才梯队的建设

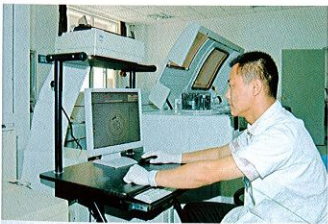
检验科人员学位达到大专、本科以上,职称达到中级水平。

#### 4. 科研意识的提高

以临床为基础,以科研带动临床工作。

李: 谢谢张主任,希望我们今后合作更密切愉快!

张: 合作愉快。



■ 工作中的检验科张海展主任

# 互惠双赢 共铸成长

## ——简述合富医疗“战略合作伙伴计划”

文：业务总监 张卫  
上海



### 工作经历：

1998年加入通用电气（中国）有限公司医疗集团（GE Healthcare），任职“中国区普及型产品渠道销售和市场营销经理”；

2008年6月正式加入合富医疗科技贸易（上海）有限公司，担任业务总监

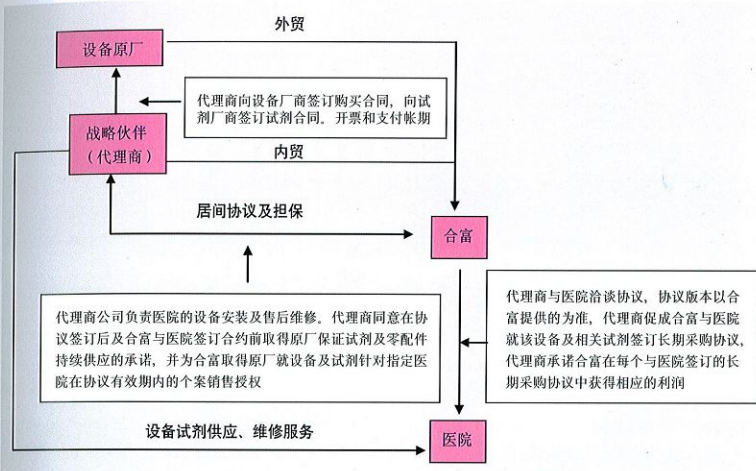
面对竞争激烈、变幻莫测的中国医疗市场，合富公司在李焯总裁的带领下，适时调整战略、不断修正定位，以富有想象力和创造性的商业模式打开高路、实现持续增长。十一年来，这已成为合富公司创业、立身之本。针对生化检验领域制定的“战略合作伙伴计划”，正是在这一经营宗旨下，在李总的亲自指导下，依据市场的发展变化，于2007年年底应运而生的。

近年来，由于医院检验科的采购需求不断增长，吸引了无数的商家趋之若鹜，也成就了许多国内经销商在这一领域的发展壮大。然而，资金缺口却成为经销商不断满足医院需求和实现销售指标增长的瓶颈。国际能源价格的上涨，使国家执行银根从紧、提高贷款利率政策，从而抬高了获取资金的门槛。在此种市场形势下，合富公司适时推出了“战略合作伙伴计划”，利用自身资金优势与长期合作模式的经验，与那些拥有产品代理权及市场开发实力，然而又苦于资金短缺的代理商结成战略合作关系，寻求一条强强联合、共同发展之路。



## ■ 合作流程

“战略合作伙伴计划”的根本宗旨是，合富通过向厂商购买设备和试剂，向代理商提供采购资金，具体流程如下：



## ■ 合富“战略合作伙伴计划”的优势

“战略合作计划” Vs. 其他融资工具

	融资成本	繁琐程度	抵押	还款期限
银行贷款	低	繁琐	有	1年内
融资租赁	较低	繁琐	设备租赁	1年内
民间借贷	高	简单	有	1年内
<b>战略合作计划</b>	<b>中等</b>	<b>简单</b>	<b>信用担保</b>	<b>5年</b>

## ■ 互惠双赢的战略

“赢”在战略伙伴：

- 1: 扩大生意规模
- 2: 从合约执行起产生现金收益，增加运营现金流
- 3: 便捷的信用担保，
- 4: 应对厂商商业压力
- 5: 大量采购，赢得厂商奖励

“赢”在合富

- 1: 提高销售业绩
- 2: 扩大通路，突破产品，试剂封闭开放的限制
- 3: 获取稳定的收益，提高合富的资金附加值

合富的“战略合作伙伴计划”是一项充满睿智和生命力的生意模式，这一计划使合富能够在竞争激烈的生化检验领域，与更多的致力于发展的代理商进行有效的合作，为合富开辟出一条持续发展之路。



# 在互动中成长

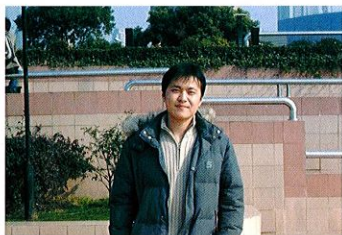
## ——与供货商打交道的点滴

文：业务代表 徐主恩  
上海

2008年3月2日，对我来说是一个非常重要的日子，在这天我进入我们合富这个大家庭。规范的招聘流程，严格的层层面试，非常现代化的办公环境，让我对未来在合富的日子充满信心。第一天上班，我怀着激动的心情来到公司，主管Scarlet用亲切的笑容接待了我的报道，随后我便进入采购部实习。


采购部的Candy告诉我，公司与医院的合作模式是多元化的，涉及到检验科几乎所有的项目。我一听就来了兴趣，因为医学是我的专业，是我比较熟悉的，检验科的大多数项目以前都接触过，作为一个新人，能将学以致用，心里特别地高兴。跟Candy学习了几天之后，我正式开始了作为一个商务代表的工作。

第一个任务是询价。在经历几次不大不小的“碰壁”后，我总结出了一些经验。首先，你得先掌握该项目的医院收费情况，该项目有无机器使用，该机器的价格，该项目当地是否有招标价格，



是否是注册证的项目等。只有收集了这些信息后，才会有判断价格的依据。其次，要深入地到检验科去实际了解更多的项目。很幸运，我得到一位检验科主任亲自指导，他给我详细地介绍了科室检验项目的大项小项，知道了检验科的项目主要有生化、临床检验、免疫检验、

作者经历：2005年毕业于解放军第二军医大学  
曾任解放军某师卫生处干事



微生物检验4大块，系统地学习了科室对设备管理的流程与策略，收益很深，也使自己因此成长了不少。在此，感谢公司为我们新人创造了如此实用的培训与实践内容，更感谢在此过程中给予我帮助的经理人与同仁们！

随后，我又加入到公司与医院合作新模式——委托采购及简化物流服务的队伍中，继续与我们的供应商伙伴协调沟通，让他们了解我们新模式的优势与可行性。刚开始的时候又是困难重重，因为对待一个新生事物，人们第一反应往往是设防与反感的，而要扭转这一情况，就必须让他更多的了解信息，分析实际情况，用实在的数据说话。于是，在与团队的其他成员一起，我努力地收集更多有价值的信息，并跟随经验丰富的Mark到一线去了解情况，一次次与供应商沟通，详细阐述我们新模式的实质以及方案推行将给各大供应商带来的可预计的利益所在。渐渐地，使他们从最初的陌生抵触到后来的熟悉支持，并欣然乐意加入其中，实现强强联手，共同品尝更多的互惠互利与成功的喜悦。

作为公司的新人，一进公司就接触了那么多使我能快速成长又极富挑战的工作，感谢公司对我的信任，现在我已成为一名业务开发代表，驻守在医院第一线，除了要完成自己的本职工作，也会全力配合采购部门的采购，相信新模式一定会给富带来更辉煌的明天！





## Intrabeam术中放疗在肿瘤治疗的贡献

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

手术切除、放疗治疗和化疗，是治疗恶性肿瘤三种最主要的手段。其中手术和放疗属于局部性治疗，化疗则透过药物注射或口服。对付全身性的恶性疾病如白血病、淋巴瘤或转移性肿瘤。对于转移机会不高的早期恶性肿瘤，治疗的方法以手术切除或放射治疗为主，很多时候病人先接受外科手术切除，等伤口愈合以后，再用术后放疗，以避免肿瘤局部复发。

近年由于医学知识水平提高，医疗技术进步，早期

癌病诊疗的比例逐渐提升，如何善用手术切除和术后放疗成了医学进步的指标所在。因为人本思想的发达和人性化医疗的追求，所有外科手术都自巨创走向小创和微创的技术，以达到器官保留、损伤恢复快速和完整，以及留下美观的目的。可是减少组织切除有增加肿瘤局部复发的可能，因此用最保守的手术切除肿瘤后，如何搭配副作用最少而最有效的放疗，成了恶性肿瘤治疗最高的医学境界。

冷静的分析一下，早期肿瘤最高境界治疗的挑战性何在？现代的医学造影技术很精细，原发肿瘤的位置、大小、形状都显示得很清楚，以最小范围切除肿瘤和周边正常组织的技术，外科医师也不难做到，最大的挑战在如何消灭暗藏在瘤床组织肉眼看不见的癌细胞！以妇女发生率很高的乳腺癌为例，外科医师先用最保守的肿瘤切除也就是保乳手术，等伤口愈合以后，给予局部的常规放疗，这是20年来最常用的疗法。这种所谓术后体外放疗，通常用X线作全乳房照射，每天照射1次，给予2 Gy的剂量，总共需要在六个星期分30次给予60 Gy的剂量。为了减少放射治疗的副作用，最后5次的照射，通常缩小照射的范围，只照射伤口附近的组织，也就是部分乳房照射术。目前T1, T2期乳腺癌，用保乳手术加术后全乳照射和部分乳房加量照射，肿瘤局部控制率很高，治疗后乳房的美观差强人意，成了医学中心最常用的疗法。早年使用的全乳切除太不人道，疗后缺少了一侧乳房，对病人的美观和心理打击太大，再也很少医师用在早期乳腺癌的治疗。

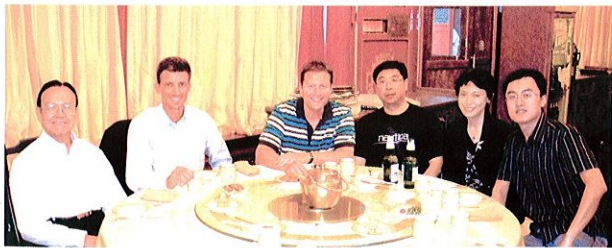
乳腺癌是西方国家妇女发生率最高的癌病，乳癌自己检查和普查计划推广以后，早期乳癌诊断的比例提高，保乳手术疗法效果又好，起码对乳腺癌来讲，不再谈癌色变，受此鼓舞，医学界想方设法找更保守而成功的放疗技术。结果找到了两个创新的方向。其一是术中放疗，另一是部分乳房照射，Intrabeam治疗系统的出现，提供了这个方向实现的条件。

Intrabeam系统的特点是采用只有1.6 kg重、可以放在手心上这么小巧的直线加速器，以产生50 kV低能量的X线。被加速的电子先导入一支3 mm直径、10公分长的导管，打击管

端的金靶，遂产生X线，手术时外科医师将肿瘤切除，把加速器管端的靶端伸进瘤床，等加速器固定在支架上，通上电流，X线就从瘤床内圆球状施源器的中心点，均匀的向外照射手术时遗留在瘤床组织层的癌细胞，按瘤床施源器直径的大小，照射时间约10-50分钟。照射完成，才缝合切口，因此Intrabeam系统是在手术后第一时间，针对最关键的靶区，做最小范围的部分乳房照射的术中放疗技术。

由上可知Intrabeam术中放疗系统的优势，呈现在多方面：

- 1) 肿瘤手术切除和放疗一次执行，节省处理的步骤，和医师、病人的时间。
- 2) 在外科医师亲手直视下对准5-10毫米组织层照射，被照射靶区精准、范围最小，达到放射治疗保护正常组织的最高境界。
- 3) 手术后第一时间照射，取得生物学上最大灭癌效果。
- 4) 使用一般的手术室，不需要建造额外的辐射屏蔽墙壁结构。
- 5) Intrabeam系统的支架底座有平稳的轮子，可以在不同的手术室游走轮流充分使用。
- 6) 除了乳腺癌外，也可以由不同的科室医师用在脑瘤、胰腺癌、直肠癌、结直肠癌、胃癌、软组织肉瘤、复发性肿瘤和其他恶性肿瘤，作为多元化术中放疗之用。
- 7) Intrabeam术中放疗之后，如果需要体外射束放疗和化疗，可以配套使用，Intrabeam术中放疗已经一次给了大剂量的照射，不但不会影响或延迟放疗和化疗的开始，而且可以帮助降低体外放疗的剂量并缩短疗程。



■ 出席2008年7月8日在北京由卫生部安排的Intrabeam产品专家评审会（从左到右）：陈光耀教授、德国海德堡大学F. Wenz教授、德国蔡司公司D. Wolf博士和蔡司远东公司林兆光经理。

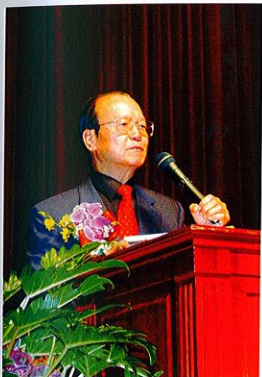


## 射波刀是低次放疗时代的领航者

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

低次放疗是指用高能量的放射线，分1-5次大剂量照射肿瘤和非肿瘤疾病的新医学，特别是针对摧残人类健康的首恶，能无创、无血、无麻醉下消融恶性肿瘤，在医学上贡献极大。伽玛刀和射波刀(Cyberknife)都是神经外科医师所发明，很多外科医师倾向于开发和和使用这些微创和无创的治疗工具并称之为刀，而将这一门新医学称之为放射外科。其实从本质上来看，放射外科也是放射线治疗的一种，和常规放疗的区别是大幅度缩减疗程，把原来7周35次的照射缩减为5天5次，甚至一次30-90分钟门诊式的治疗，不但疗效好、病人安全、没有痛苦、副作用轻微，而且给病人和家属极大的方便。与手术及常规放疗比较，射波刀治疗安全、有效、疗程短和治疗后可立即走路回家，在生活品质上的优势，差别非常明显。





以肺部肿瘤为例，肺部肿瘤能手术切除的比例本来就不高，能手术切除的过程和恢复期也很痛苦；放疗的疗程长，副作用大，肿瘤控制率也不高。但最近匹兹堡大学医学中心的报告，在过去的12个月，肺部肿瘤用射波刀治疗的病例增加了50%。到目前为止，射波刀治疗过的肺部肿瘤超过六千例。该院报告有三类肺部肿瘤用射波刀治疗：1) 第一期非小细胞肺癌。2) 手术后复发肺癌。3) 转移到肺部的肿瘤。射波刀治疗该院这三类病人，一年后的肿瘤控制率分别为85%、92%和62%，相当令人满意。由于这是无创的治疗，肿瘤局部控制率高，治疗毒性轻微，广受医师和病人的接受和推荐。此外，射波刀治疗脑瘤、脊椎、肝、胰、前列腺等部位的恶性肿瘤和良性疾病，也有很好的疗效和安全。因此自2001年起，在美国、欧洲和亚洲已有130部以上的射波刀在临床使用，治疗过的病人也大幅成长，有4万名以上。

在放射线治疗发展的过程中，一百年来低次放疗用不同的技术试用并寻求突破，包括近距离体腔和插植治疗、远距的口腔、阴道腔、直

肠腔在眼光筒下照射，以及近年用X线或电子线的术中放疗。此外以质子、碳离子、调强放疗、影像引导放疗等，都有向体部肿瘤低次放疗的尝试（见陈光耀：低分割照射——放射治疗的未来。肿瘤、2008年5月第28卷453-456页）。不过真正有所突破而成效卓越的，就是射波刀的发明和临床应用了。射波刀低次放疗能够成功，除了在肿瘤生物学和辐射生物学有其成功的立论基础以外，在物理学上有三个成功的关键因素：1) 射束分散。2) 照射精准。3) 克服移动。一般的直线加速器只能在一个360度旋转的平面上找几个角度向靶区照射，射束不够分散。只有射波刀能够由机器人带动轻巧的直线加速器，自靶区外的球面上1200-1500个可能的方向，由电脑选最有利的200条左右的射束照射，使射线在靶区以外正常组织的投放大量分散，降低其剂量和副作用。加上不需要刚性的头框固定，仍能以至毫米的精准照射靶区，这是超越常规放疗三大因素之一，让低次放疗能够实现。最后所谓克服移动是指在治疗室天花板上一对向靶区交叉互成90度角的X光摄影设备，实时影像可指挥治疗床自动摆位，并在照射过程中频繁的重复摄影，用影像引导直线加速器照射的方向，万一病人无意中移动，亦能自动修正治疗的射束。假如是治疗胸、腹部会随呼吸而移动的肿瘤，则Synchrony同步呼吸追踪红光摄影和电脑软件，可指挥机器人直线加速器发射的6MV的X线，随呼吸的频率和深浅作4D（四维）动态的照射。这是世界上唯一的放疗机能克服病人移动以及随呼吸而运动的肿瘤，并且仍然达到立体定向高度的适形照射和剂量均匀的分布，充分的保护靶区周围的正常组织。这项克服移动的功能，就是造价比射波刀超过20倍的质子和碳离子治疗机也达不到。依靠这三个因素，以目前发展的趋势，射波刀无疑是低次放疗时代的领航者，带领疗程平均照射三次的、新时代的放射治疗或称放射外科的新医学，航向治疗适应症广阔的、安全有效的、无血无痛的治疗新境界。

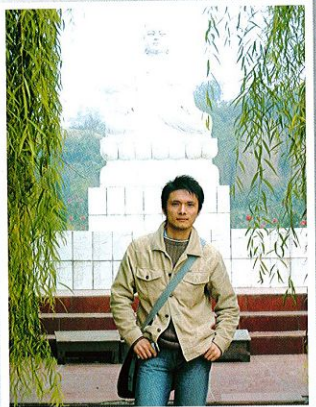
# Cyberknife

# 不可能完成的任务

——射波刀中文网站建设历程有感

文：物理师 秦岭  
上海

接到合富通讯的约稿，感到万分荣幸，给我的题目是射波刀网站，这个题目让我感慨万千。很想讲2件事情，第一，回顾射波刀的制作过程以及我的心路历程，第二，就合富的团队合作精神小小的发点感慨。并欢迎大家多多浏览这个网址：[www.cyberknife.net.cn](http://www.cyberknife.net.cn)最初接到射波刀网站制作的任务，感觉时间非常紧迫，压力非常大！那是年初，春节前，



机缘巧合，进入放疗行业，  
因为放疗，喜欢上神奇的射波刀  
因为射波刀，进入合富  
因为合富，更加热爱放疗事业  
也许，再过十年，我会把最后一句改成：因为合富，我的人生变得精彩……

新华社的一篇文章报道了医疗最新科技射波刀，这无疑给中国的肿瘤患者带来了福音。然而，射波刀连中文网站都没有，实在有些说不过去。我们开始计划建立射波刀的中文网站。当时，距离春节假期只有3天时间。李总要求，在春节前先做个简易版本，然后再慢慢改进。在IT部门的同事分身乏术的情况下，我和Sunny硬着头皮商量了一个作战计划，先用各自的方法，尝试制作网页。Sunny尝试在网上定制，我现学网页制作的工具软件。后来发现，网上定制的方法限制太多，无法展现射波刀的优势，最后还是决定自己现学现卖。我花了1天时间，在网上查资料，学习软件使用技巧。在IT部同事的帮助下，学会了三板斧，就开始摸着石头过河，做了个基本页面。剩下的时间不多，为了提高效率，我和Sunny简单分了个工，我负责网站制作的技术支持、资料搜集，Sunny负责页面制作。资料的搜集事关重大，绝对不能出错。

陈教授给予我们很多的关心和帮助，市场部的同事也提供了大量的图文资料给我们，帮我们节省了很多时间。

3天后，网站的设计完成，说实在的，网站做得很丑。打开电脑，输入网址，仔细地看每个页面。那感觉就好像，小学的美工课，皱皱巴巴的做了一个模型，虽然稚嫩，但是拿在手里仿佛是世界上最宝贵的东西一样。春节之后，射波刀团队全部成员通过有效的分工合作，花了一个月时间对射波刀网站进行了全面改版。我们将网站分为六个版块：新闻频道、射波刀科技、临床适应症、学术论文、射波刀中心、射波刀问答。

1. 新闻频道 射波刀在国内、国际媒体最新的报道和发展。

2. 射波刀科技 浅显的介绍射波刀的构造、工作原理，以及射波刀独特的技术优势，希望更多老百姓能了解射波刀，走近射波刀。

3. 临床适应症 介绍射波刀可以治疗哪些疾病，并以实例分析射波刀的神奇效果。

4. 学术论文 提供射波刀论文目录，展示射波刀学术研究方面飞速的发展。

5. 射波刀中心 展示华人地区射波刀中心的基本资料，让病患知道有病如何就医。

6. 射波刀问答 针对射波刀常见问题，进行解答，并普及健康尝试和防癌知识。

和第一个版本比，网站漂亮了很多，内容也丰富了很多。在一个月之内取得这样的成绩，很为我们整个射波刀团队感到自豪。我们没有专业的美工技巧，只有简陋的工具，却克服了巨大的困难。不是正规军不见得就没有战斗力，骑自行车不见得去不了北京，我们来自不同的部门，但就是这个跨部门的团队，却表现出惊人的凝聚力和战斗力。这个原本看似不可能完成的任务最终还是保质保量地被完成。

在新员工的培训课里，介绍过合富的CITIA，其中的T很好的解释了合富人为什么有这样的战斗力。在实战中的亲身经历，更能真正体会到CITIA不只是华丽的外衣。

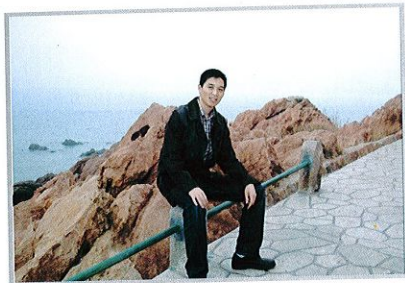
这篇文的题目笔者改了好几次，最后将它改成了“不可能完成的任务”。只想说明一个简单的道理，最不可能完成的任务，就是脱离团队合作，各自为政。



# ERP 推动现代 企业管理变革

——有感于合富集团实施ERP项目

文：IT部总监 朱洪刚  
上海



随着社会的发展以及计算机信息技术，宽带互联网技术的日新月异，现代企业的发展逐渐由手工式、粗放式的管理转向必须采取一切科学、先进、高效的信息化管理手段、技术、理论和方法，来实现经营目标，使企业能够平稳、健康、高速的发展。所以迅速利用信息技术提升管理绩效是形势的需要，企业发展的要求。那么，如何才能快速、有效的解决现实问题，达到强化管理，驱动发展的目的？个人认为，根据企业计算机信息应用现状和管理情况适时的引入合理的企业资源计划系统是非常必要的。

## 一、根据合富集团的业务现状和集团内部信息系统的应用情况来看：

1. 合富集团主要为贸易服务型企业，为医院提供综合服务的供应商，由一群出色的生物医学专业人士和专业管理人员，怀着将世界各地先进的医学设备和技术带人大中华医院梦想，组成了合富集团。年营业额成长率50%。目前合富集团已为近五百家医院提供各种大型医疗设备，并与国际知名医疗设备厂Accuray（CyberKnife生产厂商）、蔡司（Carl Zeiss）、Hologic…等建立策略联盟和供销体系，还有集团外国的相关代理商。对于集团来说，主要业务为国内大中型医疗结构提供医疗器械及试剂打包服务。所以，对于合富集团的管理层来说，产品众多，合作模式又各有不同，服务模式虽然存在共性的相同方面但是更因客户需求而存在个性上的不同。如何理顺产品的功效流程更加方便的搭建供应商和客户之间的业务桥梁，如何更好的为客户服务，如何提高业务管理水平这是关系到企业高速发展阶段必须解决的瓶颈问题。公司管理层都是具有丰富管理经验的经理人，已经意识到这个问题迫在眉睫，但是所有问题都是存在于企业内部，提高管理效率，提高公司各层面的合作和业务流程的工作效率是服务于客户的基础，所以必须非常关注基于客户合约的项目管理，销售服务，客户关系管理以及采购物流的工作效率，为了达到有效提升项目进度，降低项目风险和成本，提高销售反应速度和预测准确率，物流的工作效率以及客户满意度，那么就必须要有良好的财务和物流支撑。这就是一个典型的贸易企业高速发展时对系统的要求，而这也为引入ERP创造了一个良好的契机。

2. 目前集团内部现行使用的系统众多,有进销存管理的天心系统,有合约管理的CMS系统等等。这些已经被分割开来的系统,要适应业务的高速发展,必须进行整合,各系统之间必须开发合理的数据接口,才能达到信息共享。但这需要熟悉各个系统的计算机软件及系统方面的人才,而且需要保证各业务系统的数据安全性和共享及时性。为了加强目前的经营管理状况和系统实施情况,控制各分离系统投资规模,避免造成更多的信息孤岛和人员浪费,我们就必须通过ERP系统的实施来整合梳理业务流程,使业务流程内的信息流、资金流、物流、数据流、增值流达到完全共享。

## 二、合富实施ERP后的展望

ERP能否成功应用受诸多环节和诸多因素的影响,事先不进行充分的准备和制定缜密的计划,往往会导致应用失败。领导重视并作为“各级一把手工程”来抓是企业ERP成功应用的前提,对应用软件进行规范化实施则是其中最重要的环节。目前合富公司从上到下高度重视该项目,董事长亲自挂帅,成立了以各个部门经理为组长的项目组,并且通过IT部门的组织,从各个环节确保项目的成功实施。

### ERP的成功实施将为我们带来以下几个方面的改善:

#### 1、提高企业管理信息流、资金流、物流相关信息的集成和共享

实施ERP后,合富能严格管控贸易过程中的投入产出、材料消耗、设备、人工、财务、质量等信息。同时配合业务需求提供管理数据,实现全面的管理。销售服务过程的自动化,使得管理的信息化更为进步。理顺了企业内部的生产、供、销流程,实现了人、财、物等资源的合理配置。基本实现了信息流、资金流、物流的统一。

#### 2、体现业务流程重组

现业务流程重组的定义是:从根本上重新考虑并彻底重新设计业务流程,以实现在关键业绩上,如成本、质量、服务和响应速度上,取得突破性的进展。

目前,企业在建设ERP系统时有两种不同的观点。一种认为ERP作为先进的系统,其要求的结构与流程是世界通行的“最佳模式”企业只要依照ERP系统进行自身的业务流程再造即可;另一种观点认为,ERP的任何产品都应以满足客户的个性化需求为宗旨,ERP系统中虽然包括了一些从各行业中提炼的流程,但企业千差万别,必须针对企业自身的特点和管理需求对系统进行改造。对这两种观点的判断,应从企业应用的目的出发这就不至于使人们把它作为一种僵化的模式。

所以合富在实施ERP的过程中不仅各业务职能部门应对ERP系统所体现的先进业务流程和先进的管理思想进行学习和吸纳,还需要通过业务功能重组整合来提高ERP的应用,以期提高管理水平。根据合富的特点,在实施过程中不能把它作为传统的ERP统一实施模式去塑造企业。因为合富的业务特点就是“活”,是根据市场的发展及客户的个性特点来进行业务规划和选择销售方案,如果根据ERP统一实施模式反而会限制企业的发展,会使企业失去持续发展的活力,所以必须根据企业的自身特点和需求加以实施。因此,认真研究自身特点和需求是至关重要的。在实施ERP系统过程中,通过详细的业务方案需求调研和系统分析,分析合富的业务流程及需求中的问题和特点,以找到真正符合合富实际的解决方案,在此基础上,经过认真分析和评估,对商品化软件和企业业务流程进行合理调整,实现按照合富管理模式和需求对系统的改造,只有这样的解决方案才真正体现其先进性、可用性和可操作性。

#### 3、实现利用电子商务,全面整合企业内外资源的思想

随着网络技术的飞速发展和电子化企业管理思想的出现,ERP也进行着不断的调整,以适应电子商务时代的来临。网络时代的ERP将使企业适应全球化竞争所引起的管理模式的变革,它采用最新的信息技术,呈现出数字化、网络化、集成化、智能化、柔性化、行业化和本地化的特点。合富的主要客户群是医院,合富的业务终端直接延伸到医院,如果医院通过合富的系统直接实现网上预订受理,然后在系统内根据预定的合法性和合理性判断,实现电子商务平台B2B,加快产品、市场信息的交换速度,这样肯定能加强与医院的快速联系,才能体现以客户为中心,实现提高客户满意度的目标也就变得触手可及。

变革是一个没有尽头的过程,以流程为中心的企业再造更是一场持久的管理革命。它是每一个谋求持续发展的现代企业的必选之路,ERP的实施只是企业再造过程的一个开端。而变革管理,无论是作为变革成功原动力的“观念变革管理”,以及作为变革成功推动力的“组织保障变革管理”,还是在实现理念上对系统的改造都是企业成功的基石。

任何事物的发展都是一个循序渐进,螺旋上升的过程,合富信息化建设也不例外。合富将利用引入ERP实施的过程来梳理业务历程,整合业务在信息系统内的数据流,达到及时数据信息共享,提高数据准确性,规范业务流程操作,有效控制流程节点。并在ERP系统成功上线后,进一步利用ERP数据达到能够做到数据智能分析处理,协助公司管理层进行决策,引入商业智能和客户服务管理,提高合富的客户满意度和客户关系管理水平,进一步展现合富的企业文化和企业精神内涵,那就是和客户,员工一起携手发展,共同展望美好的明天。

# 提升企业核心竞争力

## ——合富销售潜质人才培养有感

文：人事部主任 王珊  
上海

在骄阳似火的夏天，合富度过了第十一个生日。现今，合富已从一个默默无闻的公司发展到拥有全国逾500家客户、150多家经销商的集团公司。这飞跃性的成长，取决于合富不断挖掘、发展的核心竞争力——专业国际级的经营团队、全方位的技术服务支援以及资深的学术及临床顾问。而这三点归根结底体现的，就是人的价值，这是合富核心竞争优势的源泉。

一个企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须拥有自身独特的、难以模仿的核心竞争力，作为以销售为导向的服务型医疗器械公司，合富更加注重人的价值。人是企业最宝贵的资源，人力资源管理的目的是充分发挥人的主观能动性和潜力，而实现这一目标的有效途径就是对人才进行培养。员工培训是组织人力资源资产增值的重要途径，也是企业组织效益提高的重要途径。

企业培训能让员工深入了解企业，认同企业文化，提升工作技能，尽快胜任岗位、提高绩效的系统化工作。对员工来说，通过员工培训，能够使员工的性格、能力、素质都得到一定程度上的体现，根据他们表现出来的各种特点寻找切入点，适时地为他们设计一个符合个性发展的职业规划。可以使员工通过职业生涯规划找到自己发展的方向，也有助于他们在工作投入更多的激情。

新员工的培训已成为合富优良的传统，而销售





潜质人才培训经过数年的发展已成为合富销售精英的铺路石和金钥匙，它的特点体现在以下几个方面：

### ■ 培训观念的创新

合富对员工的培训非常重视，公司高层及经理人都认为培训是企业的一种投资行为，是可以使企业获得长期综合收益的行为，其重要性比企业看得见的物质投资、设备投资更为重要。

### ■ 培训方式的新颖多样化

合富针对销售新人的系统培训包括五个方面，分别是岗位实践培训、专业产品知识培训、专业销售技巧培训、个案实务研讨培训和经理人实战带教。

通过岗位实践，使销售新人以最快最有效的方式熟悉企业内部作业流程，全面掌握业务支援部门及相关人员的工作职责和流程，使销售新人一方面直观地感受到合富对客户承诺的严格执行；另一方面能在今后的实务工作中，迅速寻找到支援对象、快速高效地达成销售指标。

产品知识培训聘请行业资深经理人、合富医疗顾问及资深经理人为合富销售新人量身定制一系列实用的培训课程，使销售新人对医院科室需求与作业流程、公司经营的产品及生意模式有足够的掌握，为后续的销售实战打下坚实的基础。

专业销售技巧培训是通过外聘专业资深讲师为销售新人进行系统化的培训，以提高新人在销售方面的技巧性及专业性。

个案实务研讨培训是合富将新人所学的各项技能融入实务中，将新人分成若干小团队，对现实存在的个案情景进行模拟分析，让新人进行角色扮演，制定一系列符合客

户需求的方案。这类培训使得新人在公司内部接受各种类型的挑战和困境，并且掌握有效的解决问题的方法，提高结案成功率。

最后，合富拥有成熟的经理人团队，通过经理人实战带教，向销售新人亲身传授自身多年的专业知识和经验，使新人的知识结构和业务能力得到不断的丰富和提升。

### ■ 培训考核方式的公开客观性

销售新人培训方式多样，每一项考核都根据多位老师的评分进行综合评估，并且公开公布，使新人能清楚地了解自身的优势和劣势，扬长避短，在后续培训中更好的表现自我，也为后阶段的培训和实战指明方向。

除了销售新人必须掌握的知识技能之外，合富对销售新人与上层的沟通能力、交际能力也给予量化的考核，通过午餐交谈、董事长及CEO咖啡时间，提供了新人与公司中高层管理者面对面的沟通平台，这在很多集团公司是屈指可数的。这个平台既能使销售新人对公司的发展战略、中高层管理者的思想有一个更深刻的认知，又能让新人感受到合富对人才培养的重视。

员工培训的工作是一个系统化的过程。从提出培训需求，到制定培训计划，协调培训讲师，再到开展培训工作反馈培训结果，环环相连，每一个环节都做到细致周全，才能够体现出培训应有的效果。同时员工培训应建立一种长效机制，深入持久地开展下去。设计这种机制的目的还是希望公司能够留住人才，能够培育出适合公司发展的可用人才。只有我们员工的素质不断得到提升，我们企业壮大的空间才会得到扩充，企业的核心竞争力才能寻找不到竭的动力之源。

# “相聚月湖，共襄合富”

## ——合富集团2008年第一次管理大会回顾

文：人事行政助理 袁笑彩  
广州

粽子飘香，龙舟竞渡，又到一年端午时，2008年的端午节，首次被列为国家法定假日。合富为让员工更真实地感受这个中国特有的节日气氛，感受端午节传统文化，于是选择了这天举办了合富集团2008年第一次管理大会。

在合富培训才刚度过一个月，就有机会参加此次大会的会议的准备工作，对我来说，既兴奋又紧张，不过很快又变得从容放松，因为有王董的总指导以及总办经验丰富的Cynthia相助，整个会务组的工作开展的很顺利，分工合作：看场地、拟定方案、设计游戏、供应商邀请、住宿和接送安排等。虽然那段时间都得经常加班加点，可能会有些疲惫，但是我们没有半点怨言。只要看到我们的第一次管理大会能顺利召开，看到与会人员开心地参与，享受着活动中带来的乐趣，那就是对我们最大的奖励了。

6月7日一早，我们组务人员就到达月圆园做好会议的准备工作：布置会场、重整会议演讲PPT，签到等。10点10分合富2008年第一次管理大会正式开始。首先，李总致欢迎词并做季度工作总结，随后，王董介绍管理及后勤组织、业务部门人员工作职掌，各部门经理人也对各自部门工作的进行了总结与计划。在5小时的会议中，大家对公司上半年的业绩和下半年的计划有了更清楚的了解，都期待着用更多的努力取得更好的成绩。



下午，公司为第一季度CITIA 获奖员工颁奖并对排名前30%员工进行表扬，看着获奖者的笑容，我也暗自对自己说，下个季度也要站到台上，亲自感受获奖的欢愉！

尔后，全体员工都换上各自的队服，精神焕发等待着挑战。Team Building开始了！全国共分成四队比赛：南赢、北胜、首都、发财。第一轮的唱响我心比赛中，我所在的南赢队就拿了开门红。在一片欢呼声中，在有趣而有挑战性的游戏中，各团队都使出浑身解数，务求获得团队总冠军。而这样的游戏，更加促进了大家的团队精神，相信全体同事，会以更大的凝聚力，去完成下半年的挑战！



■ 唱响我心竞赛



■ 端午龙舟竞赛



■ 合富集团董事长王瑞芝女士为CITIA第一季度获奖者颁奖

傍晚时分，下起了毛毛小雨，而这窗外的细雨，也更加烘托出宴会厅里真情温暖的氛围。晚宴开始前，合富工会特别举办了“真情系灾区，合富暖汶川”捐赠仪式，上海市红十字会马强会长有感于合富全体同仁的爱心善举专程出席该仪式。仪式上，李总、王董等领导以及工会代表将满载爱心的200,000元善款捐赠给上海市红十字会，希望能通过自己的实际行动来帮助灾区人民，携手共度难关。大家在为灾区的同胞祈福的同时，也为自己能对灾区献一份爱心而开心，为公司这种具有社会责任感的做法而骄傲。

席间，觥筹交错，嘉宾抽奖，合富员工与供应商伙伴打成一片，其乐融融。晚宴后，大家又冒着雨雾，在天灯上写下美好祝福，几十盏天灯陆续点亮，夜幕中犹如繁星点点。看着它们一起冉冉升起，大家都在心里许下心愿，共同祝福灾区人民，祝愿合富的未来能像这天灯一样，飞得又高又远。

合富集团2008年第一次管理大会，让我领略到合富独特的领导风格以及企业文化，也让我觉得自己是一名合富人而自豪！



# 快乐工作， 工作快乐

乐观自信，让我成为合富家族中的一员；爱好旅游，使我向往能看遍全球的景色。性格与爱好让我坚信：天有多广，我的世界就有多大；发挥实力，自己能走的更远。



文：业务服务代表

蒋敏 上海

每个人对人生，对工作的追求都不尽相同，我所追求的是快乐，3月10日加入合富起，不管周围的人以何种姿态对待他们的工作，我一直坚持快乐工作这一信念，从当初的客户服务代表到现在的业务服务代表，虽然有时候工作很复杂，很棘手，但是快乐还是很简单，只要换个角度看待工作：一天工作结束时腰酸背痛说明我还有工作的能力；想睡觉非得起来上班说明我还没失业；被领导训话说明我的工作被重视……

工作本身应该是快乐的，虽然在工作经常遇到种种挫折、种种不快，让人难受、愤怒或者悲哀，但一段时期后再回头看看，能战胜这些困难，也就超越了一切，同时也让自己在合富能走的更远。我相信只有用良好的心态来对待自己的工作，努力在工作中寻找快乐，而不是把每项工作当成一种负担，由被动变为主动，只有这样做，我才会更出色，用充满自信的心情寻找工作的乐趣，在美好的心情中尽自己的最大努力把工作做好，这不仅对我的身心健康有益，而且也有利于工作。工作生活中，我相信谁都会遇到令人不

愉快的事，与其让这些无可挽回的事实破坏我们的情绪，影响我们的生活，还不如让自己对这些事情坦然接受，并加以适应。面对困难时经常在心里给自己打打气，有时也会有意想不到的效果。的确，只有阳光灿烂的心情才会看得见灿烂的阳光。

快乐工作与工作快乐我想是一种相互承接的关系，只要怀着快乐的心情去工作，就能在工作中感受到快乐。看看成功的，想想平凡的，加强学习，努力充实自己，拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中快乐！让自己不管在哪个岗位都能闪着耀眼的光芒！

加入合富后我坚持自己井然有序的工作习惯，有秩序的生活会使我每天头脑清醒，心情舒畅。同样良好的同事关系也是调整工作情绪、保持愉快心情的重要方法。毕竟我跟同事相处的时间可能比跟家人相处的时间还要长，如果感觉跟同事相处是很愉快的话，那么到工作场所来的时候我就会很开心，在合富的四个月中确实也跟同事们相处都非常的愉快，因此我是非常快乐的。

干好工作首先要热爱工作，就是找到工作的乐趣。有些人感觉不到工作的乐趣，甚至仅仅看到了工作的难度与压力、艰辛与枯燥。但是只有善待工作、热爱工作，我们才能变得轻松、变得从容、变得愉快，进而有所成就。

真心的快乐，是工作中的快乐，不要抱怨命运对自己不公，要乐意付出，结合自己的工作，用智慧、自信、勤奋寻找那些转瞬即逝的快乐机会，将快乐留在你的心中。

总而言之，创造一个心情愉快的工作环境。对我个人，它意味着有一个快乐的工作；对公司，则意味着更高的效率和声誉。当开始愉快地工作后，我发现不仅自己的工作效率大大提高，同时乐观的态度还会影响周围的人，使工作氛围变得融洽、愉快。

快乐地工作是我的想法，也希望能成为合富人的想法。工作是生活中的一部分，在工作中寻找快乐，同时希望和我一起工作的每一个人积极、进取、快乐、优秀。

享受成功之后的喜悦是一种快乐，但更纯粹，更直接的快乐来自奋斗本身，努力做到每天进步一点点，严格要求自己，每天的笑容比昨天多一点点；每天行动比昨天多一点点；每天创新比昨天多一点点；每天的效率比昨天多一点点……。

我相信大家都用这样的态度来对待生活，对待工作的话，我们的未来会更好，我们能承担的工作也会更多。

# 成长在合富

忍别人所不能忍的痛，吃别人所别人所不能吃的苦，是为了收获别人所不能收获的果实。

文：招聘专员 陈岩  
济南



2007年12月25日，满世界都飘荡着快乐幸福的圣诞气息，在这个特殊的日子里迎来了我职业生涯的一次变身，来到了上海这个熟悉而又陌生的时尚都市，开始了我在合富紧张而富有激情的工作。

刚入职，我被分派到了总办，在那里很幸运的遇到了热情友善的同事，她们给予了我莫大的帮助。从电话的接听礼仪到公司员工的熟悉，再到工作流程的熟知，点点滴滴让我逐渐成长。还记得工作之初，许多琐碎的工作不知如何入手，颇有点手忙脚乱，比如：初接电话时，当对方报上他/她的英文名字，自己还一头雾水；别人告知这个文件应该如何走流程，等操作的时候自己“又蹦又跳”的省略了几个部门；我就这样学习着，进步着，慢慢和大家及整个环境熟悉起来。

紧张而忙碌的工作充实着在合富的每一天，一年一度的合富年会紧锣密鼓的进入了议题，供应商名单的确认、邀请函的设计、打印、邮寄、回函的确认、座位的安置、席卡的打印、机票的预定等等点点滴滴



不起眼的工作，却呈现了我们合富人的周到与细致，大家在不影响日常工作的前提下，都在尽心尽力的为年会献策献计。我是第一次参加这么隆重的年会，日子一天天接近，工作也一天天忙碌，但情绪却一天天高涨。大家在午餐时间讨论的也是关于年会的事情：去年的趣闻，今年的节目等等，看得出大家的跃跃欲试，我的情绪也被这浓浓的责任气息感染着，年会中各种节目的表演也是由每个团队自己设计，每个团队的成员都参与其中：撰写方案，彩排，修改，大家忙的不亦乐乎。团队合作精神渗透于每一个细节。

年会结束后我就回归了自己的部门，系统的学习了公司的招聘流程，参加了多场现场招聘工作，在招聘过程中主管Candy对我进行了全面的指导，在取得成绩时鼓励我，在犯错误时给出建议，使我在招聘岗位上快速成长着。

快乐的日子总是稍纵即逝，紧张而充实的总部培训之后我回到了战斗的一线——济南办，因为入司后就在总部培训，所以办事处的工作又是一个全新的开始。与在总部工作相比，这里的工作更加细致，更加繁杂，更为挑战的是如何独立、高效的完成每一项工作。我是离“一线将士”最近的后勤保障，如何让他们全身心的投入“战斗”，将是对我最大的挑战与考验。在办事处



的日子，迎新经理和亲爱的同事给了我很多指导与建议，让我更快的融入新的环境。

掐指算来，来合富的日子已经半年有余，合富给予了我职业生涯的一次洗礼，半年里的变化从认识我的朋友口中说出来就是：更职业了！我很感激在合富度过的每个日子，合富的企业文化深深的感召着我，我仅仅将这合富这个“大部头”翻开了扉页，需要阅读与吸纳的东西还有很多很多，我会更加努力，创造自己在合富的精彩，也希望自己的精彩可以为合富增加一道亮丽的风景！

## Customer &amp; Partner

## 客户伙伴导向 团队



业务部—总—专家办公室  
Leader 刘高维  
成员 张金龙、李伟、都玲玲

在公司整体的大平台上，刘高维经理带领团队创造价值；事迹1，通过与现有客户及经销商的良好沟通，在08年第一季度中应收AR的收款情况达到99%以上。  
事迹2，张金龙一月份在现有老客户的基础上提前签订合同结束后的维修试制协议（合约金额138万），充分体现了公司要求的一带一计划，保证了与客户间的良好沟通，实现自身价值也体现了团队价值。  
事迹3，都玲玲完成两家客户的接单成功。

## Innovation &amp; Systemization

## 创新建立制度 团队



跨部门  
Leader: 张红玲  
成员: 陈念辛、孙利、林华彬、孙旭志、姜岭、尹明广、杨益成、陈辉

及时掌握产品相关市场信息，与主要媒体建立友好互动关系，趁年初各大媒体热情讴歌波刀的良好势头，快速建立波刀专业网站，在农历新年第一天，成功发布网络信息，及时回应人们了解波刀的需求；并制作波刀资料册，将市场效应最大化。

## Teaming &amp; Leadership

## 团队领导能力 个人



总办—法务  
陈辉

作为主管经理人，身兼数职以其大度兼容的处事作风，指导下属完成各项任务。如：1月份的购车纠纷，2月份的物业管理费上调风波等，都在其委婉的交涉中得到解决，最大程度的确保公司的利益。及时完成哈尔滨CK各个合同约定和签约，并促成我司及时收到信用证。

## 团队领导能力 团队



财务部—会计  
Leader: 吴美祥  
成员: 张震、方美华、纪琳、许保明、袁伟刚、王映俊、陈利曼、郑蓉、郭斌

财会部门集结群力，再度创新集团于4/3即取得会计师年度签证报表的记录；并且确保与年初自结版本差异数小于5%，充分展现合人员素质，品质与效率双重兼收。

## Achievement &amp; Value

## 成就价值认同 个人



秦蓉

运营支援—物流

及时完成哈尔滨CK各个合同约定和签约，并促成我司及时收到信用证。积极参与与前线谈判，与客户就外贸协议达成一致意见

## 成就价值认同 团队



跨部门

Leader: 王璐

成员: 朱伟、陈岩、贾琳琳、张红玲、林佳晶、赵爽、刘磊雄、陈松、李彦萍、石永莉、史伟、齐新、高森、张维敏、都玲玲、陈曼、张金龙

各位经理及助理团队利用双休日时间，不辞辛劳严格遵守现场招聘流程，展现合富专业形象，积极配合人事部招募新人，截止至2008年3月31日人事部共招募33人。

## Integrity &amp; Discipline

## 道德纪律规范 个人



孙利  
运营部-KMO

在对工作的执著与敬业态度下，虽然调任CK的业务支援，仍然努力完成AIMI1的安装并取得尾款300,000元。

## 道德纪律规范 团队



管理部—HR—总务

Leader: 龙智明

成员: 缪翎刚、王忠秋、顾慧忠、吴德敏、马兵、陈斌、李国梁、张松井、刘殿昭

作为后勤支援团队，在平凡朴实的工作岗位上，积极进取，默默奉献，为公司的业务进步提供有力的后勤保障。

- ①年会期间，安保成员坚守公司值班岗位，作好员工回到合富大家庭的接待工作，且毫无怨言，司机成员，在繁忙的接待出车任务中，细心、周到的服务深受公司内外客户好评。
- ②年末临近，车队师傅在克服恶劣天气情况，安全准时高质量的完成南京镇江荆州二院的业务支援接送任务，春节长假为确保公司车队用车，吴师傅放弃回家主动留守公司参加值班。
- ③为完成新租仓库的药检局检查工作，在取得仓库布局要求后，装潢公司报价45000元的情况下，（节约近3万元）积极找寻第一手厂商，在一周内完成仓库配套设施改造，得到药检局宋老师的高度评价
- ④肇京医院来我司拜访期间加班加点，完成市内外的接送任务，并获得医院的表扬信。

## Customer & Partner

### 客户伙伴导向 团队



**维修部-CK-维修**  
**Leader:** 王丰华  
**成员:** 褚名波、张高山、  
 陈颖、张正刚、  
 杜旭、姜岭

为各射波刀中心提供专业的售后服务,以专业的技术保障了各射波刀中心的开机率达到100%

## Teaming & Leadership

### 团队领导能力 个人



**管理部-总办-GM**  
**陈俞辛**

为准备2008年季度会,积极协助配合总办季会工作,使到整个季会圆满完成。令公司员工和客户对我司的公司文化有了更深认识。



**维修部-DCL-HB-IN**  
**开新**

积极和每个工程师进行沟通,分享其在做工程师过程中所积累的经验,让每位工程师受益匪浅。在做好自己销售工作的同时积极支援东北地区的销售,于6月18日完成济医附院层峰计划正式签约,为公司今后发展开辟了崭新篇章。

### 团队领导能力 团队



**跨部门**

**Leader:** 杨敏

**成员:** 郭家钰、梁丽华、姜莹、李莉、  
 陈富旺、张冬梅、陆建华、洪艳、  
 钟晓敏、韩光超、陆建峰、龙智明、  
 李国梁、张松平、涂小琳、陈斌、  
 曹倩

配合奥运全国液态货品限制运输禁令,自5月8日接到通知起,客服、仓储及司机保安团队配合协调所有客户备货,不辞辛劳,连续4个周末加班加点,让90%客户均能在6/1禁运前完成备货,将奥运禁运政策对公司的影响降低到最小,确保了现有客户试剂的正常使用。

## Innovation & Systemization

### 创新建立制度 团队



**跨部门**  
**Leader:** 陈萍  
**成员:** 杨敏、郭家钰、陈墨、  
 韩光超、钟晓敏、梁丽华

为了因应药监局的新的政策,加班加点,完成新仓库的规划,并在5月份取得了《药品经营许可证》,使公司成为目前少数可以完全合法地经营药品类体外诊断试剂中的一家。

## Integrity & Discipline

### 道德纪律规范 个人



**管理部-HR-总务-司机**  
**陈锐**

自5月份成功从保安转岗为公司专职司机,对自身的工作严格要求,始终以最佳的精神状态及服务意识投入到每一趟出车任务中。在5、6月份的仓库送货过程中,克服仓库人力不足,独立完成医院送货工作,最多一次搬运货物达60多箱(一吨以上),其任劳任怨的工作表现,得到了医院客户的一致好评。

### 道德纪律规范 团队



**管理部-财务部**  
**Leader:** 吴美桦  
**成员:** 张晨、方美华、纪琳、  
 许保明、郭斌、程晓娜、  
 陈利曼、王晴俊、周晓庆

群策群力共同于02如期完成。  
 1、国内5家企业所得税汇算清缴;  
 2、国内5家公司联合年检;  
 3、台湾富富生化及8家投资公司税务申报;  
 4、SAP深度调研工作,并为项目实施奠定良好基础。

## Achievment & Value

### 成就价值认同 个人



**赵锐**  
**业务部-总-专案办公室**

接手注册工作,主动同药监局老师沟通交流OK的技术问题,建立起良好关系;并于6月份顺利取得CK04注册证,同时积极支援华北销售团队二季度成绩结2单。

### 成就价值认同 团队



**跨部门**

**Leader:** 杜家海

**成员:** 曾冠凯、姜莹、陈萍、杨凤鸣

哈尔滨OK个案,在客观情况及客户需求变化的情况下,共商协议各方可以接受且能够最大程度保护公司利益的方案,并将方案落实到合约,最终促成设备按时出货。



合富集团  
**COWealthGroup**  
www.cowealth.com

合富医疗控股有限公司

上海总部	T 021-3414-4555	F 021-8495-9700
北京办事处	T 010-8497-2956	F 010-8497-2938
济南办事处	T 0531-8608-0216	F 0531-8208-7096
广州办事处	T 020-3821-0960	F 020-3821-0833
台北公司	T 8862-2325-2008	F 8862-2325-0222

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