

COWealth

Communications

合富通訊

跨越天堑 两岸飞鸿

学者专家的宝岛接触

NOVEMBER 2008

NO.16

致力于海峡两岸医疗资源整合
——总裁致辞

01

两岸交流

台湾医院的人文、艺术与医疗

03

华山医院射频刀中心赴台湾医学交流

05

人本医疗 尊重生命

07

舞动的青春

09

院企合作

医院挑战21世纪管理竞争力的层峰计划

11

院企合作新领域

13

肿瘤治疗

射频刀是低次放疗时代的领航者

15

科学诊治肿瘤共赢人类健康

17

管理第一线

融入合富创新招聘

19

层峰信息平台协助医院高效运作

21

与您切身相关的Employee Portal员工自助

23

合富动态

韩城掠影合富08年半年会

25

天道酬勤

——与北京首都创业贸易有限公司顺利签约

27

合富新生活

不一样的合富造就不一样的我

29

心有多大舞台就有多大

31

特别的合富特别的感受

33

合富业务培训心声

35

群星汇聚

2008年第3、4季度CITIA群英榜

37



合富医疗 总裁暨首席执行官 李红

致力于海峡两岸医疗资源整合

自1997年合富医疗公司成立以来，海峡两岸医疗资源整合的推动一直都是合富的一个主要宗旨，1997年至今的12年虽然前后陆续经历了两岸关系发展的几个不同阶段，但对于两岸医疗资源整合的投入及推动，我们未曾放慢或暂停过。

第一阶段——民间交流、他乡结友

一开始，也就是在合富成立之初，由于本身的能力及社会关系比较薄弱，对这项资源整合的投入，仅仅是在台湾扮演“医疗专业地陪”的角色，每当同事们从在医疗界工作的领导、先进及朋友处得知有大陆医疗相关的访问团赴台，我们都会尽可能的与主办单位联系尝试取得在台的行程，然后见缝插针的安排机会小做个东，在访问团已排满的官方正式参访里穿插些“民间交流”。由于本来就是血浓于水又有他乡相遇的氛围，往往在餐聚之中都能够交到几位真性情的朋友，这更让我们乐此不疲。

第二阶段——学会参与、考察互访

随后几年，合富对这项资源整合的投入由于本身业务的成长而大幅增加，加上在社会上认识及相互认可的朋友越来越多，我们开始协助台湾的学术、医疗单位联系及邀请在大陆的对口单位及访问学者，这段时间里我们同时协助有意组团赴台访问的大陆医疗单位或学者联系台湾邀请方，这种海峡两岸学会对学会及邀请单位对访问团间的联系所产生的工作量之大及所需要的投入之多，已非一般举手投足间就能办好，已经到了必须要有专注的组织团队专司其职方能胜任，这方面合富做到了毫无犹疑的投入。就因为这样，合富充当了两岸医疗及学术单位的联系平台并主动提供高水平的多方面服务，由此我们荣幸结交了更多认同海峡两岸医疗资源整合的朋友，合富也成为整合资源的一部分，在整合工作的推动上也不时地得到这些朋友的全力支持和倾力帮助，确实亲身体会了“助人者人助之”的道理。

第三阶段——战略考量、人才培养

经过数年的双向考察推动，陆续有大陆先进医院领导基于发展医院的长期战略考量提出人才赴台培训要求，合富海峡两岸医疗资源整合的第三阶段工作也随之着重于医疗相关人才培养的推动。在前两阶段合富所推动的业务考察或举办专业会议，不论医院单位是主是客大约都只需要准备至多一天的报告及接待，然而专门安排一个十人以上的人才赴台培训，那怕只是两到三周的短期人才培养课程，首先得麻烦提供培训的一方邀约数十位教授讲师，还要这些教授讲师们纷纷调开可能冲突的日常工作，至于培训过程中需要安排数天临床观摩实习，其所带给提供培训的一方额外增加的工作就更不在话下，合富若不是在前几阶段推动医疗资源整合工作时积累了许多相互认同的朋友和友情，恐怕也难成其事。所幸每每在送迎一批一批的人才往返台湾时，我们听到的是大家对培训课程安排的正面评价，也感受到培训带给大家的潜移默化，这样的肯定及成果也成了继续推动人才培养的动力。

放眼未来——自点到面、由浅入深，医疗资源整合再创新

历经三十年，海峡两岸政府终于共同完成人民期盼已久的“大三通”，这项政策对两岸人民往来提供了更具体的实质鼓励。政府明确的鼓励政策可以排除人们心中许多不必要的顾虑及不确定的因数，更可以让更多认同资源整合的同道之士勇于将他们的理念转化为公开的行动，这对自始以来就致力于推动两岸医疗资源整合的合富及怀有相同理念的医疗界朋友来说，其意义大过及时雨。在确定海峡两岸政府即将要推动大三通政策的时候，我们可以预期两岸资源的整合必将要进入全面互动的阶段，以往是一个访问团或一个培训班的点对点似的接洽，接下来必定是数个培训班或访问团同步作业，由点扩充成面的接触。合富有鉴于此并预做提早规划，其中第一步就是邀请在台湾的知名医疗院校将其认为优势项目在大陆的同业介绍，这个工作执行的出奇顺利，几乎是有邀必应，看来真是大势所趋。经过近半年的筹备，一个基于此目的且属于比较正式全面沟通的“第一届海峡两岸医疗资源整合的层峰论坛”即将在2009年的1月9、10两天于上海召开，并由合富全程独家承办及赞助，这次会议的邀请对象是来自台湾第一批做报告的院校代表，过去实质参与医疗资源整合的大陆相关医院的院领导及大陆三甲医院和知名医院的院领导，会议中将多方面的双向讨论到有关两岸医疗院校在以下领域中的相互支持合作及行动：

姐妹医院

基础医学合作

护士、护理人员、特别科室培训

强项医疗相互支援

科室利润中心管理交流

科技专业合作

临床研究合作

学生/医生/护士长长期交换

医院管理经验交流

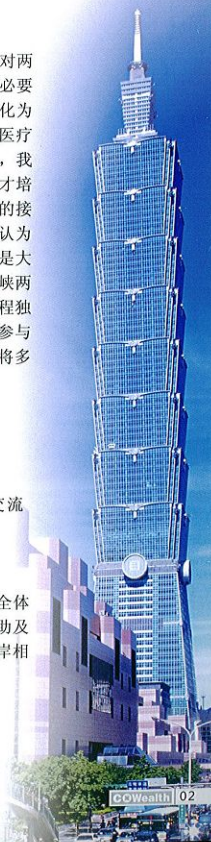
院区大楼建设或院区规划经验交流

管理人员培训

合富本身既为两岸医疗资源的一部分，一直以来又是两岸医疗资源整合的平台，全体员工必会全力以赴把这次会议办好，并会继续对此次会议所产生的决议、行动提供协助及支持。在此，我也代表合富的全体同仁由衷的感谢对这次会议提供宝贵支持的海峡两岸相关学会及上海市政府参事室领导，预祝：

会议顺利成功！

各位贵宾及同仁，新年愉快，事事如意。





文：徐建鸣

复旦大学附属中山医院
护理部副主任
护理教研室副主任
上海市护理学会
外科专委会主任委员
中华预防医学会感染控制分会
消毒隔离学组组长

台湾医院的人文、艺术与医疗

08年10月17日，在合富集团金权教授的穿针引线下，由樊嘉副院长带领，护理部徐建鸣副主任一行人包括总院、分部、分院的护士共13名飞赴中国台湾，开始为期3周的医院参访和专业交流。

首先参访的是佛教慈善功德基金会创办的慈济医院花莲总院。本着慈悲济世的精神和秉持尊重生命理念，慈济医院花莲总院1986正式开业，在台湾省花莲地区落实“以病人为中心”的医疗照顾。由于医疗品质和服务质量不断提升，1999年晋级为台湾东部第一家医学中心，并于2000年通过ISO国际认证，成为全台湾十八家医学中心中唯一通过ISO认证的医学中心。

慈济的人文关怀体现在所有护理服务过程中，作为见习的12位护士，8天的旁观让我们时时刻刻都能感受到“视病犹亲”的震撼：称呼年长病人为阿妈、阿公，年轻病人为妹妹、弟弟，一边做夜间护理一边问候病人，协助病人翻身时总会喊“加油”；监护室病人房间全部有向外的窗户，并在病人视野范围内挂上1个大大的时钟，让病人感受昼夜改变，有效减少ICU综合症的发生。一天允许家属探望2次，探视前广播提醒，让医生护士作好准备，放下手中事情，与家属有足够的沟通时间，也省却不少沟通不良的纠纷；临终病房（心莲病房）浴室建成后让护士躺在那里感受，结果大家建议将屋顶改成蓝色帷幔，产生天穹般宽阔的效果；病人半夜逝世，白

班护士未赶上，特意到太平间燃香凭吊；只开设以老年痴呆病人为主体的日间病房（轻安居），既解决年轻人的白天上班的后顾之忧，又让子女在家中仍能尽一份中国传统的孝心。该病房每天早晨让病人打卡进门，并在墙上悬挂大的日历，大量怀旧的照片如20年代的花莲港口、菜市场、勾起病人沉睡的回忆和时空的定向，而所有这些都是老年痴呆患者3R治疗一部分。这种人文精神在慈济的医生、护士、乃至所有员工，以及所有的义工身上都得到承载，呈现和成长。身在慈济的护士并不都是佛门子弟，然而慈济博大的胸怀，丰厚的文化让每一个慈济人都懂得，多尽一点心意去帮助需要的人，多关怀和多爱身边的人是件多么快乐和幸福的事。以大爱呵护病患，正是慈济期待力行的人文关怀。

第二个参访的是台北桃园坌新医院，是联新国际医疗集团在桃园中坌的分院。院长特意到院大堂与我们见面，大堂完全采用宾馆式的布局，墙面上医院愿景诱人产生无限遐想：“医疗的坌新、品质的坌新、艺术的坌新和文化的坌新”。诚然医院本来是人们为了医疗的目的而集合的空间，本质在于“照顾”，但现在对医院的诉求已不单只是治病，而是对身心的关怀，因此提供更具质感的医疗服务已是必备条件，穿梭在医院的人们无非是要追求身心快乐健康的境界，因此坌新医院不论在硬、软件上皆注入许多艺术元素，医院采用了联新国际医疗集团

视觉识别(VI)标志,整个标志图案以沉稳宁静的绿色、博大纯净的蓝色两色作为全部色调,图案简洁。吉祥物“种子宝宝”

(Landseed)是VI中最生动的演绎,直译为大地种子,寓意联新医疗集团作为一枚新生种子在各地不断生根成长。在医院各层空间以艺术品妆点,营造舒适、温馨的环境;展示式的艺术画廊包括油画、水彩、摄影、版画、陶艺、琉璃、雕塑、装置艺术、儿童创作……等等,所有职业制服色彩斑斓又不失和谐,如紫色的机关职员套装、浅绿的护士制服,黑白配的前台接待服……所有这些努力将医院值得信任和依赖的基本理念,外化成具体的符号,形成一种持久而深刻的视觉效应,吸引公众的注意力并产生记忆,使顾客对院所提供的服务具有最高的品牌忠诚度,从而促成现实的就诊行为。

第三个是台北荣民总医院,接待我们的几乎涵盖了所有的职能部门负责人:有院办、护理

部、医务处、公关部、病人安全委员会、品质管理委员会、人事部等,短暂的座谈却涉及了深层次的病人安全问题,如病人跌倒、不良事件报告和系统改进、绩效考评等,共同的话题让座谈的人意犹未尽,也让我们参观者充分感受到荣总严谨的科学管理与精深的学术造诣。与前2个医院相比,该院的专业地位和规模都与我们中山医院更接近。它位于台北闹市,现每日门诊逾10000人次,床位2800余张。共有医师近1000位,护理人员2200多位,在台湾医疗卫生体制中,与台大医院、长庚医院等同列为最高级别的“医学中心”。追求卓越为该院的服务理念,具体可诠释为“保持既有的荣誉、追求更高的成就”。因为时间短暂,走马观花似的参访确实让我们看到了很多很多的卓越:医疗上全台湾省的第1例角膜移植,第1例体外循环心脏直视手术,第1例经皮冠状动脉

球囊扩张术,第1套自行开发的病患住院信息系统;第1个试管婴儿成功诞生;第1台体外震波碎石机,第1例儿童肝脏移植手术,第1例合法心脏移植手术,半肝移植术和肺移植术,第1例腹腔镜肾摘除术,第1个综合监护中心……以及医院评鉴特等奖的最高荣誉;服务上第一个药剂咨询服务、第1个戒烟门诊;第1个语音预约挂号…荣获药袋标识第1名和优良医院网站等优秀奖项;即使是参观1个普通病房也会让我们惊叹:很小的库房整洁有序,质量评鉴的资料一应俱全,护理质量持续改进人人参与,团队工作氛围浓郁和谐……

本次台湾医院行丰富了我们的视野,合富集团精心安排参访的医院中,既有慈善组织经办的医院、也有面向中高端市场的私立医院,还有公立大型医学中心。三周的耳闻目睹,向我们打开了医院管理的另一扇门:医疗之外,还有人文与艺术!



中山医院赴台考察人员在慈济医院留影

华山医院射波刀中心 赴台湾医学交流

文：王恩敏

华山医院射波刀治疗中心主任医师、副主任
河南医科大学学士
河南医科大学神经外科硕士
上海医科大学华山医院神经外科博士

在合富医疗协助下，华山医院射波刀治疗中心的一行6人在潘力教授的带领，于9月26日到10月4日赴台湾进行医学交流活动。到达台湾后，首先参观了花莲市佛教慈济综合医院。在慈济医院，大家参观了门诊、肿瘤病房、癌症晚期病人的临终关怀、手术室等。听取医院接待人员介绍慈济医院的过去、现在和未来发展。详细聆听对肿瘤病人的个体化治疗、护理以及家人怎样关怀晚期肿瘤病人。在肿瘤

病房，处处体现了以病人为中心、尊重生命守护健康的理念。病房里设置了公共厨房，方便家属为病人准备可口的饮食。病房内的公共活动区，更体现了对住院病人治疗之余的休闲关怀。病房内的志工（志愿者）根据自己的特长，为病人提供各种服务，使晚期病人愉快地，无痛苦地走完最后的人生。医院的合理布局、优美的环境、人性化设施和志工无处不在的身影，使每位就医者倍感温馨。

在台北市，华山医院射波刀交流团来到台湾医学大学万芳医院射波刀中心进行了学习交流。万芳医院射波刀中心主任林家玮教授介绍了万芳医院射波刀中心的成立过程，射波刀治疗流程、设备的维护、设备的QA(质量保证)和QC(质量控制)。详细介绍射波刀病人的就诊程序、神经外科疾病适应症的选择、病人入院后的定位、治疗规划和治疗过程、治疗后的随访以及治疗疗效分析。在射波刀投入使用的早期阶段，他们与多所大学合作，对射波刀的放射物理学、剂量验证等方面开展临床研究，发表多篇论文。作为脑外科主任，林教授为我们报告了射波刀治疗脑部和脊髓脊柱肿瘤的经验。之后华山医院射波刀物理师、技术员和医师与万芳医院的物理师、技术员和肿瘤科医师进行了个别交流。万芳医院在东南亚地区较早引进射波刀，在射波刀的临床应用中积累了丰富的经验。通过本次学习交流，使华山医院射波刀中心的医师、物理师和治疗技师丰富了射波刀知识，扩展了视野，收获颇丰。

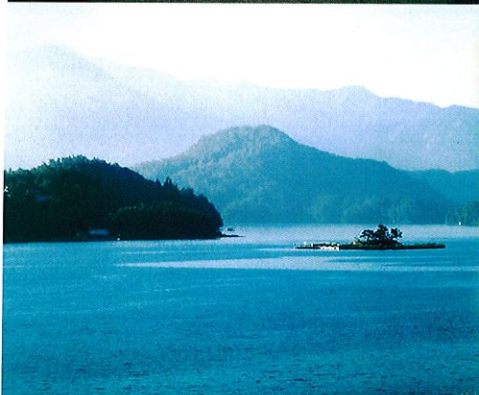


华山医院射波刀中心赴台人员留影

浏览台湾的绚烂的风光

在医学交流之余，交流团还参观了台湾美丽的风光。在花莲参观了太鲁阁自然保护区内的自然风光和太鲁阁壮观的峡谷。在南投县，参观了台湾著名景点日月潭。日月潭湖水清澈，静静的，蓝蓝的，像一面镜子将它周围一座座长满绿树的山色倒映在湖里。在台北市，参观了台北的城市风光、故宫博物院和夜市。合富医疗将这次医学交流安排的丰富多彩，不仅使交流团学到了射波刀知识，更增进大陆与台湾医学同仁之间的相互了解。

- | | |
|---|-----------|
| 1 | 1. 故宫博物院 |
| 2 | 2. 日月潭 |
| 3 | 3. 台北城市风光 |



人本医疗 尊重生命

——慈济考察有感

2008年10月17日到28日,我院一行13人在院党委书记、副院长陆忆敏的带领下赴台湾花莲慈济医院就海峡两岸的医疗、人力资源管理、护理临床实践和教育、社会志愿者服务等方面的内容进行交流与探讨,在此期间参观了慈济人文技术学院、慈济护理学院、慈济中小学和静思堂博览会以及环保站,所到之处均受到热情的欢迎和接待。台湾之行给我们留下了深刻的印象。

花莲慈济医院位于台湾的东部,是台湾东部唯一的一家综合性医院,也是台湾首家通过ISO9002质量认证,率先成为ISO9001二千版认证医疗机构。医院共有3栋大楼,有1000多个床位,38个科室。医院本着“人本医疗、尊重生命”的宗旨;以“守护生命、守护健康、守护爱”为医院任务;朝着“社区化、人文化、资讯化、国际化”的医院目标发展。在这短暂的12天学习交流中,我们感受到慈济人的慈善、医疗、教育、人文四大志业,医院“以人为本”服务理念深入到每一位员工,同事间的和气、互爱,工作中的合心、协力,以及细致、周到的护理服务,让我们从中看到了差距。

一、医院文化处处体现“以人为本”的服务理念

走进医院,映入眼帘的是医院“知足、感恩、善解、包容”八个大字,医院的环境,优美、整洁、舒适;医院的布局,合理、简洁,明亮;医院的制度,齐全、明了、规范,操作性强。在医院,处处可见各种各样温馨提示、各种操作流程、各种便民措施,以方便病患。各病房均有根据病房特点自己设计的卫生宣传栏,走廊两侧有扶手,卫生间内也配有扶手。有

空中花园,病患不用下楼,也能享受大自然带来的美景,园林般的住院生活。医院设有告别室,是家属与病人告别的场所,不会影响其他的病患的诊疗。

二、人力资源管理制度化、规范化

慈济医院人力资源管理采用的是信息化管理模式,各项制度齐全、规范、各种计划、目标明确,各项考核严格。人员管理、薪酬管理、排班系统、考勤管理、设备维修等均采用电脑管理系统,各类会议通知,通过医院网络,节省时间,节省人员,一目了然。人员管理按照行政、医师、护士、医技人员四大条线进行管理,有分工有合作。新员工的培训紧紧围绕医院的宗旨、理念、目标、任务而进行,这些宗旨、理念、目标和任务制作成小卡片,人人一张挂在胸前,并在医院所有电脑的界面上出现,使宗旨、理念、目标和任务深入到每一位员工心理。护士有严格的进阶制度,分N1、N2、N3、N4四级,每个人必须具有护理师或护士执业执照,经培训及专科训练合格后上岗,护理服务注重细节与实效。

三、志工服务是医院一道亮丽的风景线

慈济医院从1990年起设有社会服务室,目前有专业的注册社工师10人和社工助理2人。社会服务室工作制度规范齐全,有各项工作的基本操作流程。通过参访见习社工工作,深切感受到社工人员秉承“闻声救苦”的服务宗旨,尽心尽力为患者提供相关情绪适应、经济问题、社会福利、就医福利等方面的服务。社工背后还有许多志工默默相伴,社会服务室有常驻志工6人以及每天流动的志工近200人,他们穿梭于医院各个角落,及时出现在需要帮助的患者身边,她们满怀一颗温柔心,用志工真诚的微笑,用轻声细语与医院社工、医护人员一同组成医疗团队,努力化解患者的身心病痛。慈济医院社工、志工虽然没有系统学习过医疗专业知识,但是医院有非常详尽、细致、周全的岗前培训项目和每年医院在岗期间的继续培训,通过长期不间断的继续教育,可以将志工培训成标准化病人,以帮助医学院学生尽快掌握接诊实务,可见培训的重要性、整体性、持续性和有效性。同时,慈济医院不但解决患者在医院的就医问题,更是周到的考虑患者出院安置、家庭等实际问题,通过社会服务室这一部门,联系院内医疗团队和院外社区或者社会民政部门妥善安置,积极解决患者实际困难。也看到他们各团队之间合心协力、包容善解、紧密默契的团队意识。



徐中心赴台考察人员与慈济医院带教护理长培训结业典礼合影

四、医疗护理人文实践——尊重生命、守护健康、守护爱，建立温馨医患关系

1、健康教育落实到每一位病人

慈济医院的护理工作的重点在于对病人进行健康教育，从患者入院开始就给患者及家属进行出院宣教，贯穿于整个住院期间，指导、示教病人及家属应该掌握的基础护理操作，教育、反馈再教育、反馈，直到真正掌握为止。入院后医生、护士分别对病人的慢性疾病史、病情、生活自理情况、康复、家庭等各方面做一个全面的评估，如鼻饲胃管、导尿管、褥疮、伤口换药、腹膜透析、呼吸机应用等。在住院过程中，陪他们聊天中也包含健康教育的内容，及时发现病人的一些问题，提出相应的护理问题，医院内设有专科护士，如糖尿病专科护士，伤口专科护士等，专职护士每天上网寻找服务对象，并根据网上评分，主动进入病房再次评估病人需照护的内容，与家属进行沟通，由病家提出申请，签定照护协议，建立病例档案。病人出院后立即启动居家照护计划，即定期家访至少两周一次，每次随访必须完成随访记录，评估病人情况，家属确认签字，直到照护计划完成。

2、心莲病房关爱临终病人

慈济医院的心莲病房也给我们留下了深刻的印象，这个病房收治的是临终病人，但提供的护理服务却充满着爱心，病房环境的布置同样也充满了爱，让住在这里的病人感到舒适、安心。病房中的沐浴设施是浪漫的海边风景屋、充满绿意的阳光天台、洋溢着咖啡香味的休息站、临终前的摄影及录像处处体现着医护人员无微不至的关怀，医护人员用爱让病人在有限的生命中得到满足和安慰，享受生命最后的阳光，同时也实践着“尊重生命、守护爱”的宗旨。

3、安居病房呵护老年病患

轻安居亦称为日间照护病房，收治对象主要为需要家属长时间陪伴，家属应工作或其他需要无法陪伴的老人，将老年人于日间留置医院照护，弥补住院和居家照护的缺口。轻安居医疗团队会评估老年人的状况，规划提供所需的医



徐中心赴台考察人员在台湾阳明山留影

疗和专业护理服务，制定详细周到的护理计划，每人一张小卡片，每天安排健康操、点心时间、职能学习、物理治疗等，给老人不同的刺激，以延缓老人心智机能的退化。在轻安居病区里，随处可见关怀语言，随时能听到亲切呼唤，在这里一切以老人为中心，只要是老人的需要，没有推委的理由，护士们充满热情的服务，拉家常式的护理，让老人们感到家庭般的温暖。

五、充分利用媒体进行宣传，增强环保意识强

慈济人不分年龄、阶层、背景，环保、节约意识都很强，爱惜大地资源，保护生态环境，他们在学校和医院均建立环保站，无论是在学校、医院还是在食堂、宿舍垃圾分类丢弃，主要回收纸、铁、铝、铜、塑胶等，提倡环保，对回收物品进行再利用研发，制作成毛毯、T恤衫、环保餐具等用品。在慈济，没有人使用一次性餐具；没有白色污染；开会和活动场所均使用环保杯；人离灯熄，电脑要休眠等等，均成为慈济人的自觉行动。

总之，本次的台湾之行，慈济医院制度齐全规范，标识流程温馨；护理服务注重细节，团队协作注重方法，环保节约注重实效，使我们感受到可以借鉴的地方：

- 1、员工的培训，强化医院的宗旨、理念、精神；
- 2、用心做护理，把工作做细，提升护理品牌；
- 3、增强环保、节约意识，从我做起，从现在开始；
- 4、健康教育贯穿于病人整个住院过程；
- 5、义工的岗前培训；



文：总裁办公室助理 金世友
上海



合富集团董事长王琼芝女士（左一）为获奖学生颁奖

地上种了菜,就不易长草;
心中有了善,就不易生恶。

舞动的青春

记2008上海交通大学医学院海峡两岸 医学生专业技能邀请赛

走进阔别已久的校园,望着一张张尚显青涩的脸庞,合富杯,将我们重新带回了校园。

由合富赞助的海峡两岸医学生专业技能邀请赛于10月18日在上海交通大学医学院举行。为了能让比赛顺利举行,合富集团不仅要出赞助费,更要协助校方做大量前期准备工作。为了保障比赛期间现场沟通更流畅,我们找公司保安部门借对讲机;为了让比赛开幕更有噱头,我们找会务公司借锣;为了让合富人能以更专业的形象出现在众人面前,王董事长特意为我们助理姐妹们购置了会务服……看似平平的描述,其实包含着我们所有人的努力。

终于,在众人的期盼声中,“‘合富杯’海峡两岸医学生专业技能邀请赛”拉开了帷幕。来自上海交通大学医学院、台湾慈济大学、辅仁大学、长庚大学、高雄医学大学等海峡两岸5所医学院校的代表队在上海交大医学院开展了一场别开生面的医学生基础知识与临床技能的大比拼,既有模拟设备操作的心肺复苏、腰穿、腹穿、缝合拆线,也有真人假扮病人的伤员搬运、急救包扎、胸部体检与模拟问诊,更有带有对抗性质的知识竞赛、病例分析。比赛现场如火如荼,精彩纷呈。

为了表示对两岸医学交流的支持，王董事长特意拨冗参加了下午的决赛并作致辞。医学生专业技能大赛旨在鼓励学生主动参与医学技能培训，全面提升医学生对专业医学技能掌握的水平与熟练程度。今年的比赛得到台湾医学院校的积极响应，来参赛的慈济大学、辅仁大学、长庚大学和高雄医学大学都有悠久的办学历史，是闻名遐迩的培养医务人员的摇篮。而合富，正是抱着加强两岸医学院校之间的交流与合作、展示两岸医学院校临床教育成果与医疗能力水平、规范医学生临床医疗服务与操作这三个信念来努力并给予最大程度支持的。

经过层层角逐，最终，高雄医学大学获得急救操作比赛第一名，慈济大学获得腹穿操作第一名，辅仁大学获得知识竞答比赛第一名；腰穿操作比赛、体检操作比赛、缝合拆线、模拟问诊与病例分析比赛的四项第一名被上海交通大学医学院代表队收入囊中。此外，慈济

大学的余婕好、辅仁大学的黄榆真、长庚大学朱彰尧、高雄医学大学的姜威宇和上海交通大学医学院的周双白等五位参赛队员因在比赛中的优异表现被选为“未来之星”。慈济大学的谢安妮、长庚大学的王美雯则获得“全场最佳表现奖”。

大陆及台湾众多媒体对比赛进行了报道，给予高度评价。此次医学生的技能比拼为海峡两岸的医学生和医学教学提供了交流的平台，也让广大医学生有了一次展示学术技能和综合素质，展现蓬勃朝气和青春风采的机会。

尽管前期准备工作大量而繁琐，比赛的过程紧张又刺激，但我们依然很享受这个过程。久违的校园，让我们再一次感受到了青春的活力；激烈的比赛，又一次唤起了我们年轻的斗志，看着比赛场上选手们的激情迸发，心中涌起的只有四个字：年轻，真好！



上海交通大学医学院海峡两岸医学生专业技能邀请赛颁奖典礼

医院挑战21世纪管理竞争力的层峰计划

文：合富集团董事长 王琼芝

由于中国近十几年的经济发展，人民生活品质提高，病人对医院的要求亦随之越来越高，医院在不断提高治疗科技，病人服务及管理绩效的同时，却又面临了人力成本高涨，国家制度限制，旧时代的包袱等的现实，医院管理俨然成为了21世纪医院竞争力的胜败关键。

合富替中国医院服务的历史已经有十一年，在广大的医院管理范畴中，最能够贡献给医院层峰的建议，就是在临床检验的专业领域了，在这个领域，我们能够帮助医院的，除了检验科技之外，还有检验科“管理技术”，而最重要也是最有价值的是合富

能够加速“落实”院长想要达成管理目的。

合富在临床检验方面推出管理技术就是层峰计划，也就是因应院长所面临的管理挑战：

成本不断上涨 - 不止是人力资源成本的增高，新治疗科技的投入，医院的药品，耗材，试剂用量的管控更是医院成本的难题。

复杂的采购，物流，库存管理 - 医院日常使用数千种的品项，来自数百类的厂商，从选择优质供应商，采购，物流，库存，付款等等，制造了相乘效应后的医院数百万个人力作业，成

为管理效率的一大考验。

近年来政府也针对医院采购及成本的控制，订立了一些规范，例如，药品的统一采购，区域统招招标作业，检验诊断试剂集中招标，物流招标后的资质认定等等，而有一些医院也已经成立了“物流中心”，“采购中心”，试着解决管理的难题，无论如何，此项趋势是“层峰”必然要做的事，正因为如此，当合富对许多院长建议以后，短短的半年之间，就有4家医院签约，并且立即展开检验科试剂的集中采购流程再造，而且也立即看到了“具体而可以量化表达”的成果。



层峰计划的成效是如何做到的呢？

* 降低成本

医院的许多成本项目，随着经济层次的提高，是很难降低的，例如人力资源薪资福利的成本，医院建设或科技投入的成本，公共资源如水电等的成本，然而检验相关的体外诊断试剂的复杂多样性，也造就了一个“集中采购”用“量”来控“价”的管理方式，医院集中所有检验试剂的量，向合富统一购买，合富则透过已经存在多年的市场供应量，纳入医院的量，形成更大的总量，能够在医院现有的采购价上，直接按特定百分比下降医院的成本，这个成本的降低，是在账面上可以看得到的，因此是“具体”而又可以“量化表现”的。

* 提高管理效率

医院集中所有检验相关的试剂，向合富统一窗口购买，合富透过已经存在多年的优质供应链，包括优质供应商，高效物流，统一窗口替用户服务，这样的流程再造当中，医院省掉的作业可能达到：

1. 数十家的检验设备及试剂供应商集中于一家——减少的谈判，会议等一年达上百次。
2. 数百个诊断试剂的品项供应集中于一家——减少的采购次数，商业谈判次数，付款作业的次数，一年达上千次。
3. 数百次的物流缩减为少数的优质物流公司——减少的物流次数也有一年数十次以上。

由上可见层峰计划推动以后，透过流程简化，行政作业大幅度的减少，各部门的管理效率自然提高，其实，效率高了，员工的工作质量好了，也是间接的促进了原来很难控制的人力资源成本的降低。而病人量，员工人数，或营收额越大的医院也会有越大的效益。

层峰计划效益的深层意义

层峰计划产生最直接的效益当然就是降低成本，但是医院所省下来的资源，无论是人力资源

或是财力资源，是否应该用于医院更深层的发展呢？许多医院在自身的管理上都已经上轨道，但是从我们所接触的“层峰”看到的，却更想用这些节省下来的资源，将未来医院治理朝向“非硬件”的改革上，例如：

- 海外学术交流提升医疗技术
- 海外培训提升以病人为本的医疗服务意识
- 参访台湾地区中西结合的医院管理，取西学的精髓，用于中国人的管理
- 世界级机构或学校提供的医院管理教学
- 国际知名医院的参访，借镜管理及科技

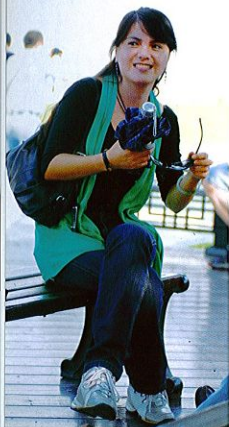
合富是一群怀着理念的华人医疗科学家及管理者所创办的，宗旨即在于将海外的医疗管理技术引进祖国，针对院长们的理念，也就不谋而合了。合富曾经与多家海外的医疗以及学术机构互动，参与及赞助，也曾经建议许多医院参与，颇获好评，举例来说有：

- 海峡两岸学术交流会
- 哈佛大学医学院医院管理
China Initiative
- 史坦佛大学医学院参访
- 放射手术CyberKnife科技培训
- 护理人员定期赴台培训
- 台湾重点医院管理全岛参访学习营

以上活动由于是公益性质，也常获国台办及上海市台办的支持与协助，每每在各医院学习有成之后，所学渐渐的落实在我们熟悉的医院时，我们都再次肯定我们11年前的理想及选择是对的。

总而言之，中国的医院不止是停留在自己所能做到的医院治理，而是要在医院自身的风格及特色中，渗入其他优秀的文化，才是细腻的管理，也才是丰富的管理，也将是在21世纪中国人的世纪里，具备了真正的竞争力。

层峰计划所产生的积极效益就是这医院终极竞争力的其中一个环节。



文：合富集团 物理师
山西医科大学肿瘤放射治疗硕士
孙振杰

院企合作新领域

晚秋澄澈的天，像一望无际平静的碧海，吸引着我们扬帆远航，去探寻无限可能的新领域。

院企合作，相信已经不是一个新鲜的名词，二十世纪八十年代开始，国家为使科技进步迅速转换为企业生产力，提高中国企业的技术水平和企业的科技竞争力，大力提倡院企合作。即通过学院或科研机构与企业的合作，使科技最大化为企业所利用，提高企业的经济效益和产品科技含量。进入二十一世纪以来，院企合作更是如雨后春笋般层出不穷，并在多年的实践中取得了显著的成绩和效果。

但是，任何合作都是达到双赢才能成为一种有长远发展前景的合作模式。单一的院向企的支援，不能真正称之为合作。在这里我们要向您介绍、与您探讨一种新的院企合作模式——院企合作的新领域，即探讨在院企合作的领域中，企业又能通过哪些方式和途径，为学术单位带来实实在在的利益的新的发展的契机。

近10年来，中国医疗卫生事业发展非常快，但飞速的发展也使竞争日益激烈，在新的医疗体制改革的过程中，医院正处于经济增长需要控制成本和技术发展需要资金投入的两难境地。怎样才能突破这种两难境地，开辟院企合作的新领域，成为当前值得思考的问题。缘起

于此，多年来，我们一直致力于探索和寻求院企合作的新领域。借鉴海外及台湾成功的院企合作经验，结合多年来我们在中国大陆从事医疗事业、与国内数百家医院的良好合作经验，终于突破的传统，找到了适应中国医院现实情况和现阶段中国医院改革和发展方向的院企合作的新领域。通过这种新的院企合作，实现了医院和企业的双赢。

在几年的院企合作的实践中，从一开始本着回报社会所进行的资助国内医学交流大会、促进国内各地区的医学技术交流；到支持卫生部的中国学者到哈佛的学术交流和参访活动、促进国际学术交流等，我们渐渐发现，单纯的技术交流并不能完全解决目前国内医院面临的问题和困境。借鉴国外及港澳台的院企合作的成功范例，我们意识到，为使医院能够长期稳定的发展，在激烈的医疗体系竞争中始终于不败之地，一定要把国际化大企业的经营管理理念引入到医院中，使医院渐渐成为先进的医学科技和先进的管理理念的结合体。只有这样，才能真正地提高医院的竞争力，促进医院长期健康发展。

基于以上的理念和认识，我们继成功独家赞助和举办了往届卫生部哈佛参访团和2007全国抗癌大会后，开始致力于将我们的这种全新的理念和合作方式推介给国内的各

大医院和医疗体系，并很快得到了许多有识之士的认可：

1. 中国人民解放军第二五四医院：坐落在天津市河北区黄纬路60号，是驻天津市唯一的一所军队三级甲等医院。2008年初，我们向医院院长及相关领导介绍了我们院企合作的新方式，很快得到了院领导的认可，并即与2008年5月与我们签订了体外诊断试剂集中采购的院企合作项目，成为国内院企合作新领域的第一人。通过我们对医院的整体物流服务和绩效管理，使医院整体试剂采购成本下降了十个百分点，每年为医院节省进百万的采购成本。

2. 北京佑安医院：首都医科大学附属医院暨第九临床医学院。是卫生部三级甲等医院。2008年6月，我们将我们的新的院企合作方式介绍给了医院。不谋而合，医院也正在进行这方面的探索，但是苦于找不到这样一家企业进行这样一种新形式的合作。经过几个月的沟通和讨论，我们于2008年10月与佑安医院完成的最终合作协议的签署，现已进入合作执行期。通过这次院企合作，佑安医院不但实现了总体医院采购成本的降低，采购流程的便捷一体化，同时，也实现了不增加医院投入，为全院教职员工提供学术交流、出国培训等机会。为医院的人才培养、人才的梯

队建设以及增强医院技术竞争力打下了坚实的基础。

3. 济宁医学院附属医院：济宁医学院附属医院座落在济宁市中区繁华的古槐路上，始建于1951年，截止到08年8月，医院占地面积达到65758平方米，医疗用房建筑面积126000平方米，开放床位1751张。2008年6月，医院与我们签订了体外诊断试剂的集中采购协议，通过这种新的院企合作，医院不但增加了教学师资的培训机会，而且还与台湾多家医疗机构增强了科研合作，并准备与台湾医学院校开展互送学生学习的交流方式，增强两岸医学院校之间的校际交流，互通有无，取长补短，为医疗卫生事业的发展，培养更多更优秀及更加国际化的接班人。

4. 镇江市第一人民医院：是一所集医、教、科、防等功能齐全的三级综合性医院，是第二军医大学、南京医科大学的教学医院，也是台胞及外宾定点就诊医院。医院2008年5月与我司签订体外诊断试剂集中采购协议，这种合作模式为医院带来了确实利益，我们的服务也得到了医院老师的一致好评。

5. 上海中山医院：复旦大学附属中山医院是卫生部直属综合性教学医院。2007年初，为提高病人就医诊断效率，使更多的病人

尤其是外地病人节约看病时间和金钱，医院提出了加快检验报告的想法。经过双方的协商和探讨，医院很快接受了我们的新的合作模式，与我们签订了体外诊断试剂整体物流的合作协议，通过此次合作，医院在不增加任何投入，不改变试剂质量的基础上，极大地提高了试剂采购效率。目前医院检验科拥有两台世界上速度最快的生化检验设备，医院在每天平均8,000人的门诊量的情况下，仍能保证门诊检验报告2小时发出的承诺。不但提高医院的经济效益，同时也为医院获得可观的社会效益。与此同时，检验科的人力得到了释放，使医生不再每天缠在高度重复的简单劳作中，可以有更多的时间进行科研和学术探讨，大大提高了医院检验科科室的整体学术水平和声望。

此种实例不胜枚举。经过一段时间的成功合作，医院对我们的合作模式及服务给予了高度的认可。现在，合作的多家医院都已经成为我们的示范客户，并愿意将合富及其合作模式介绍给其他的医院朋友。客户和合作伙伴的高度认同，日益增了我们的信心。相信，在不久的将来，我们必将会在广阔的中华大地上，将院企合作新领域建设成为一片春意盎然、生机勃勃的新天地。

邀专家的报告层次，还是基层代表的论文水平，都代表了肿瘤领域的前沿，涵盖了肿瘤防治的前沿技术、规范治疗、创新理论和最新科研成果。

在全体代表的共同努力下，本次大会在举办规模、交流内容、学术内容，学术水平以及整体安排等各方面达到了预期效果，使第五届中国肿瘤学术大会成为一次具有国际水平的高层次的学术交流盛会，取得了极为丰硕的成果。

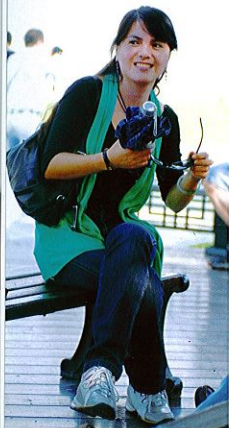
在参加这次肿瘤会议期间，我这个之前对肿瘤方面专业知识一窍不通的门外汉，通过和各位专家学者近距离的交流，现在对肿瘤方面的知识也有了粗浅的了解，深刻感受到癌症的可怕，我们要更加珍惜自己的生命，养成正确科学的生活习惯。

癌症是严重危害人类生命健康的重大疾病。近些年来，其发病率、死亡率一直呈上升趋势，卫生部统计数据表明癌症在我国已跃居各种疾病死亡原因的首位，防癌、抗癌的形势十分严峻。这就要求我们肿瘤防治工作者要在各自的岗位上百倍努力，同时也需要各级政府、社会各界给予高度关注和大力支持，共同迎接肿瘤对人类更加严峻的挑战，承担起更加艰巨的肿瘤防治任务。

现代医学科技的不断发展，为我们最终攻克癌症这一世界性医学难题提供了可能。本届大会为国内外肿瘤学者搭建了最为广阔的学术交流平台，而我们身为合富人也非常的骄傲，因为我们所从事的事业是为了人类的健康生活不断地贡献着我们的一份力量，也为了提高人类的生活质量而不懈努力。让我们齐心努力，共同携手“科学诊治肿瘤，共赢人类健康”，一起创造人类社会和谐健康的美好明天！

既然有些事情我们不得不去面对，那么悲愁着不如微笑着！





文：合富集团 物理师
山西医科大学肿瘤放射治疗硕士
孙振杰

院企合作新领域

晚秋底澄清的天，像一望无际平静的碧海，吸引着我们扬帆远航，去探寻无限可能的新领域。

院企合作，相信已经不是一个新鲜的名词，二十世纪八十年代开始，国家为使科技进步迅速转换为企业生产力，提高中国企业的技术水平和企业的科技竞争力，大力提倡院企合作。即通过学院或科研机构与企业的合作，使科技最大化为企业所利用，提高企业的经济效益和产品科技含量。进入二十一世纪以来，院企合作更是如雨后春笋般层出不穷，并在多年的实践中取得了显著的成绩和效果。

但是，任何合作都是达到双赢才能成为一种有长远发展前景的合作模式。单一的院向企的支援，不能真正称之为合作。在这里我们要向您介绍、与您探讨一种新的院企合作模式——院企合作的新领域，即探讨在院企合作的领域中，企业又能通过哪些方式和途径，为学术单位带来实实在在的利益的新的发展的契机。

近10年来，中国医疗卫生事业发展非常快，但飞速的发展也使竞争日益激烈，在新的医疗体制改革的过程中，医院正处于经济增长需要控制成本和技术发展需要资金投入的两难境地。怎样才能突破这种两难境地，开辟院企合作的新领域，成为当前值得思考的问题。缘起

于此，多年来，我们一直致力于探索和寻求院企合作的新领域。借鉴海外及台湾成功的院企合作经验，结合多年来我们在中国大陆从事医疗事业、与国内数百家医院的良好合作经验，终于突破的传统，找到了适应中国医院现实情况和新阶段中国医院改革和发展方向的院企合作的新领域。通过这种新的院企合作，实现了医院和企业的双赢。

在几年的院企合作的实践中，从一开始本着回报社会所进行的资助国内医学交流大会、促进国内各地区的医学技术交流；到支持卫生部的中国学者到哈佛的学术交流 and 参访活动、促进国际学术交流等，我们渐渐发现，单纯的技术交流并不能完全解决目前国内医院面临的问题和困境。借鉴国外及港澳台的院企合作的成功范例，我们意识到，为使医院能够长期稳定的发展，在激烈的医疗体系竞争中始终于不败之地，一定要把国际化大企业的经营管理理念引入到医院中，使医院渐渐成为先进的医学科技和先进的管理理念的结合体。只有这样，才能真正地提高医院的竞争力，促进医院长期健康发展。

基于以上的理念和认识，我们继成功独家赞助和举办了几届卫生部哈佛参访团和2007全国抗癌大会后，开始致力于将我们的这种全新的理念和合作方式推介给国内的各

大医院和医疗体系，并很快得到了许多有识之士的认可：

1. 中国人民解放军第二五四医院：坐落在天津市河北区黄纬路60号，是驻天津市唯一的一所军队三级甲等医院。2008年初，我们向医院院长及相关领导介绍了我们院企合作的新方式，很快得到了院领导的认可，并于2008年5月与我们签订了体外诊断试剂集中采购的院企合作项目，成为国内院企合作新领域的第一人。通过我们对医院的整体物流服务和绩效管理，使医院整体试剂采购成本下降了十个百分点，每年为医院节省进百万的采购成本。

2. 北京佑安医院：首都医科大学附属医院暨第九临床医学院。是卫生部三级甲等医院。2008年6月，我们将我们的新的院企合作方式介绍给了医院。不谋而合，医院也正在进行这方面的探索，但是苦于找不到这样一家企业进行这样一种新形式的合作。经过几个月的沟通和讨论，我们于2008年10月与佑安医院完成的最终合作协议的签署，现已进入合作执行期。通过这次院企合作，佑安医院不但实现了总体医院采购成本的降低，采购流程的便捷一体化，同时，也实现了不增加医院投入，为全院教职员工提供学术交流、出国培训等机会。为医院的人才培养、人才的梯

队建设以及增强医院技术竞争力打下了坚实的基础。

3. 济宁医学院附属医院：济宁医学院附属医院座落在济宁市中区繁华的古槐路上，始建于1951年，截止到08年8月，医院占地面积达到65758平方米，医疗用房建筑面积126000平方米，开放床位1751张。2008年6月，医院与我们签订了体外诊断试剂的集中采购协议，通过这种新的院企合作，医院不但增加了教学师资的培训机会，而且还与台湾多家医疗机构增强了科研合作，并准备与台湾医学院校开展互送学生学习的交流方式，增强两岸医学院校之间的校际交流，互通有无，取长补短，为医疗卫生事业的发展，培养更多更优秀及更加国际化的接班人。

4. 镇江市第一人民医院：是一所集医、教、科、防等功能齐全的三级综合性医院，是第二军医大学、南京医科大学的教学医院，也是台胞及外宾定点就诊医院。医院2008年5月与我司签订体外诊断试剂集中采购协议，这种合作模式为医院带来了确实利益，我们的服务也得到了医院老师的一致好评。

5. 上海中山医院：复旦大学附属中山医院是卫生部直属综合性教学医院。2007年初，为提高病人就医诊断效率，使更多的病人

尤其是外地病人节约看病时间和金钱，医院提出了加快检验报告的想法。经过双方的协商和探讨，医院很快接受了我们的新的合作模式，与我们签订了体外诊断试剂整体物流的合作协议，通过此次合作，医院在不增加任何投入，不改变试剂质量的基础上，极大地提高了试剂采购效率。目前医院检验科拥有两台世界上速度最快的生化检验设备，医院在每天平均8,000人的门诊量的情况下，仍能保证门诊检验报告2小时发出的承诺。不但提高医院的经济效益，同时也为医院获得可观的社会效益。与此同时，检验科的人力得到了释放，使医生不再每天缠在高度重复的简单劳作中，可以有更多的时间进行科研和学术探讨，大大提高了医院检验科科室的整体学术水平和声望。

此种实例不胜枚举。经过一段时间的成功合作，医院对我们的合作模式及服务给予了高度的认可。现在，合作的多家医院都已经成为我们的示范客户，并愿意将合富及其合作模式介绍给其他的医院朋友。客户和合作伙伴的高度认同，日益增了我们的信心。相信，在不久的将来，我们必将会在广阔的中华大地上，将院企合作新领域建设成为一片春意盎然、生机勃勃的新天地。

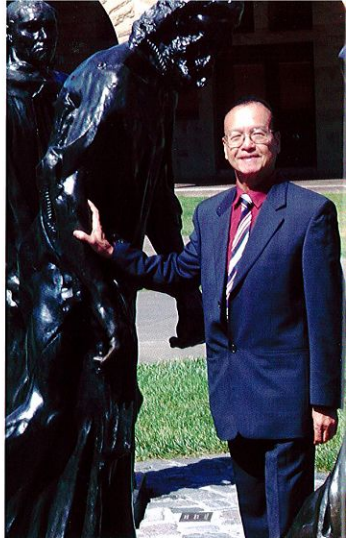
射波刀 是低次放疗时代的 领航者

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利用这些微创和无创的治疗工具而称之为刀，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短疗程，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，显而易见。

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复杂和痛苦；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150部



陈光耀教授 医生、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

以上的射波刀在临床使用，治疗过的病人数也大幅成长，有5万名以上。

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，包括近距离腔和种植治疗、远距的口腔、阴道腔、直肠腔在限光筒下照射，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，都有向体内肿瘤低次放疗的尝试（见陈光耀：低分割照射—放疗治疗的未来。肿瘤、2008年5月第28卷453-456页）。不过真正有所突破而成效卓著的，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、只有150公斤的直线加速器，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，仍能以亚毫米的精准照射靶区，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X光摄影的设备，实时影像可指挥治疗床自动摆位，和在照射过程中频繁的重叠摄影，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6 MV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和肿瘤随呼吸而运动，仍然达到立体定向高度的适形和剂量均匀分布的照射，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。依靠射束分散、照射精准和克服移动这三个因素，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、安全有效的、无血无痛的治疗新境界。



射波刀

科学诊治肿瘤 共赢人类健康

参加第五届中国肿瘤学术大会有感

在举世瞩目的北京奥运会的圣火刚刚熄灭之际，在这艳阳高照、硕果飘香的初秋时节，第五届中国肿瘤学术大会在美丽的华北名城石家庄市隆重开幕了，我有幸随公司同仁一起参加了此次盛会。

中国肿瘤学术大会是我国肿瘤学界最高水平的学术论坛，代表着中国肿瘤学最新发展前沿和最新进展。2000年以来，先后在北京、杭州、广州、天津等地成功举办了四届。为贯彻落实科学发展观，第五届中国肿瘤学术大会主题为“科学诊治肿瘤，共赢人类健康”。

大会开幕式9月19日晚在河北艺术中心举行，由国家东方歌舞团为中外来宾奉献了一台高水准的文艺演出，十几位抗癌明星出场表演。他们顽强的毅力、高昂的精神风貌震撼了我的心灵，让我更加热爱我的工作和生活。20日至22日，大会分别在河北会堂、石家庄人民会堂、燕春饭店、河北医科大学等地进行了大会及分会交流。我们公司的首席医疗长陈教授也被邀请做了大会报告，题目为“为什么低分割放射治疗和放射外科可以有效治疗良性

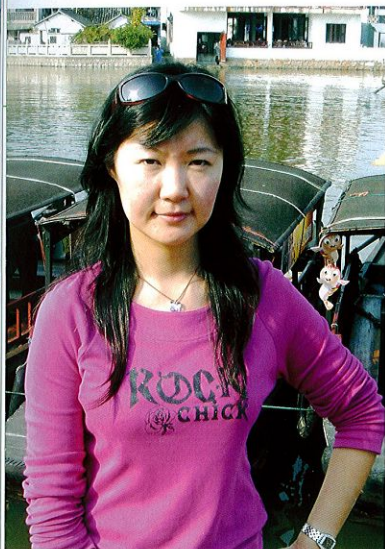


文：业务助理 孙琳琳
上海

病变”，身为合富人，我心中的自豪感油然而生。

中国肿瘤学术大会是中国抗癌协会的品牌会议，已成为我国肿瘤学界交流基础研究及临床诊治最新知识、推动肿瘤防治事业发展的全国高水平学术盛会。经过3天50多个场次的大会、分会交流，来自海内外的肿瘤学专家学者，围绕肿瘤的临床诊断、治疗和基础研究的各个领域，以及肿瘤药物、护理、传统医学、肿瘤康复等专业，进行了积极热烈的交流和探讨，共同分享肿瘤临床与基础研究的新理论、新方法、新成果，相互学习、取长补短，以求共同推动我国肿瘤防治事业的发展。各个会场气氛热烈，发言踊跃、讨论充分，自始至终贯穿着浓厚的学术氛围。无论是特

融入合富 创新招聘



文：资深招聘专员 任亭
上海

人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利和劳动关系六大模块共同构成了整个人力资源管理体系，每个模块不可或缺且相互影响，其中招聘工作对整个人力资源管理工作有着举足轻重的影响。

在同样的公司，有的员工如鱼得水，有的员工郁郁寡欢。要找到一家有适合自己的企业文化的公司，首先要学会分析企业文化的不同类型。反过来，招聘经理也要在了解自己公司文化的基础上，发现适合自己公司的员工。

在这短短的几个月之间感受到了合富不同的招聘文化，俗话说：思路决定出路，招聘工作是企业人才御用的第一关，可谓任重而道远。因此招聘工作应该是有目标，有规划、有准备的，在这一方面来讲合富的招聘工作得到了合富领导层的高度重视。

首先，在对销售人员的选拔是严谨而全面的，我们的招聘过程中有一个环节为小组面试，这样做的公司并不多，而合富做到了。我一开始并不理解为什么要以演讲PPT的形式来考核销售人员，因为以前从未考虑过要通过这种形式来筛选候选人。又为什么公司会如此注重简报讲解以至于新员工培训的时候还要进行考核，但当工作有效地一步步循序渐进和深入开展时，我越来越发觉这个环节是对于选拔人才是非常有效和重

要的。对于这样的形式我看到了它的优势在于通过这样一个以演讲方式的小组面试，有效的考核了应聘者口头表达能力、逻辑能力、反应能力、抗压能力等，从中找到突破口来证明这个应聘者是否符合职位和公司的要求。因此几轮面试后，我对小组面试的必要性有了更深的理解。

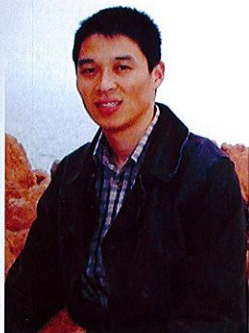
其次，外办的候选人推荐到上海面试，经过外办和总部的严格筛选才会进入最终面试，如此严谨的面试过程很好的起到了人才把关的作用，如同一个沙漏，留到最后的才是最优质的。

第三，一个公司的形象就如一个品牌形象，品牌形象的卓越靠的是该企业的员工共同建筑，那么人才入口的第一关招聘就非常的重要，员工代表了公司的形象，我们希望从合富走出去的员工是干净整洁并富有朝气的，因此我们对于员工的穿着和仪表也有一定的要求。鉴于以上三点是我感受到与其他公司不同的，也是我们合富独特的招聘文化所在。

总之，现在越来越多的公司意识到招聘工作对整个人力资源管理工作的影响都是举足轻重的，企业试用员工的成本是很大的，需要从源头上影响一个优秀企业长远发展的人才需求。在合富的日子里，随着我对工作更加熟悉，也更加融入合富的文化，体会合富高层招聘新人的重视，也得到了很多同事/领导的支持和帮助，比方说Scarlet, Yoyo, 还有每次王董事长的详细分析和指导。

随着新劳动法的颁布，随着经济形势的变化，如何能够突破思维，将招聘工作做得更好，是我下一阶段的关注点。正由于招聘要求的严格，筛选人员的谨慎，因此招聘工作需要更多的经理人参与并共同来为合富人才把好重要一关，相信通过大家的努力一定会为合富招募到更多优秀的人才，这也是合富人的价值体现。





文：IT总监 朱洪刚
上海

层峰信息平台协助 医院高效运作

层峰计划是合富提供给医院的一个整体的解决方案，这对于合富有2个方面的努力，首先一个方面是我们的销售经过不懈的努力，与医院的高层达成一致意见，及我们与医院进行全面的合作；另一方面就是我们如何保障与医院的全面合作。简而言之，当医院的一种试剂快用完了，达到安全库存的时候，我们在医院的驻场代表如何第一时间知道，如何第一时间为医院考虑到，并配送到。即我们提供给医院的是一种包括物流解决的全面服务。

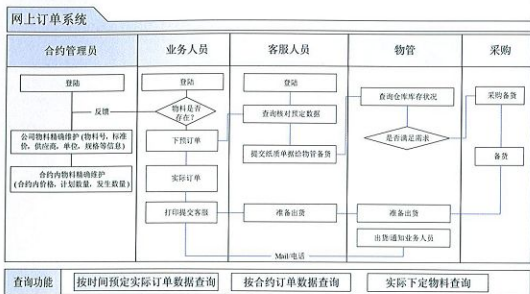
现在对于我们来说，比较可喜的是我们的销售人员已经与医院展开了合作，下面对我们考验的就是如何体现合富的执行力，如何把销售的签单转化为实际的发货单的过程，如何加强驻场代表与后台的沟通，正是基于这些，我们建立了层峰信息平台。

总体来说层峰信息平台对驻场代表有2个方面的帮助：

- 1、提供完全的试剂列表，提高驻场代表下单效率。
- 2、提高驻场代表对合约的掌握程度以及下单准确率和及时性；

另外层峰信息平台也是驻场代表与合富后勤部门沟通的平台，同时能够提高后台服务部门的反应速度，数据统计准确率，能够提供有效订单汇总，打印及管理凭证；为业务管理，业务分析提供有效数据，从而可以为医院提供更加优质的服务。

下面我们看一下层峰信息平台里面业务运转的流程：



在整个流程当中，驻场代表主要通过与后台客户服务部门的沟通，为医院提供及时的服务。通过该系统，首先完成对该医院的合约列表的精确性维护，逐步统一层峰试剂列表，同时能够对该医院试剂下定单情况进行实时汇总，协助驻场代表掌握医院习惯性预定情况，需要时，也可提供数据给驻场代表及相关部门进行分析。通过对该医院预定和已定的信息进行比较，协助驻场代表逐步掌握医院预定情况和市场敏感度，进一步提高物流效率。

层峰信息平台的建立体现了合富公司以客户服务为优先的经营思路。在下一阶段，为了建立和医院更和谐、更信任的关系，进一步提高合富工作人员服务效率和水平，我们将考虑进行更多的完善：

- 开放预定窗口，提供更丰富的产品，支持医院更多需求
- 给合已完成的医院个性化界面，医院直接根据需要进行产品网上预定
- 能够根据医院需求和习惯，定制医院常用预定情况
- 协助医院进行库存管理，盘点以及实际试剂采用使用情况分析，协助医院做好预算

IT部门已经顺利初步构建了层峰信息平台，将来我们将以更大的热情努力保证该平台运行和发展，从而保证医院能够高效地运作。

与您切身相关的

Employee Portal 员工自助

文：人事部

最近几个月，许多部门的同事都在忙着SAP ERP导入的工作，大家可能熟悉自己负责的单一模块，但是有一个模块却是与您，与每一个员工都切身相关的，这就是Employee Portal——员工自助模块！随着正式上线日期的接近，就让我们为您揭开这个强大功能的员工自助模块的面纱吧！

员工自助可实现以下三大功能：

一、员工自助信息查询：

员工自助的主要功能是帮助员工在门户系统中维护SAP系统中的个人数据，获取SAP系统中个人需要的信息，例如：在公司地址本中查找员工，并显示其基本信息，维护个人的银行帐号，填写家庭成员信息等。

我们员工自助的几大功能描述：

- 1) 使用姓和名来进行员工的简单搜索，进一步查看搜索结果中员工的信息概况，例如组织单位、职务、职位、分机、电子邮件等
- 2) 使用多个不同的条件，可通过组织单位、职位、分机等条件进行组合查询，进一步可以查看搜索结果中员工的信息概况。
- 3) 组织架构图：显示公司总体组织架构层次，每个部门下显示该部门的员工列表。
- 4) 修改个人信息：员工新增或者修改现居住地的地址信息，新增邮寄地址/居住地址
员工新增或者修改家庭成员信息。
- 5) 经理自助：提醒员工生日、监控任务的日期。显示下属员工的基本信息，人员编号、出勤状态、管理功能、内部电话号、电子邮件等

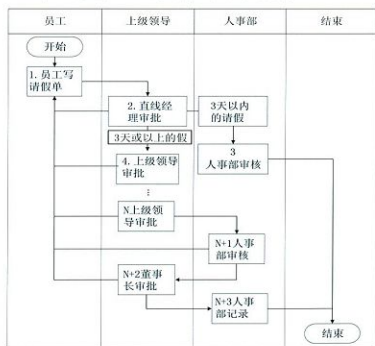
二、员工自助考勤查询

1、员工可以查看缺勤的配额，包括扣除时期、所有的定额、剩余的定额。

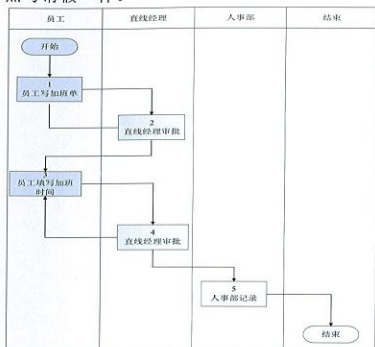
单项名称	备注
缺勤定额类型表述	例如：带薪年假、带薪年假等。
开始日期	假期可用期的开始日期。
结束日期	假期可用期的结束日期。
数量	可用假期的天数。
扣减	已使用的天数。

2、请假：

员工在员工自助界面上填写请假申请表，3天以内的假提交直线经理审批，直线经理批准后提交人事部审核后记录并完成流程，3天以上的假期需要提交给上级领导审批后经过人事部审核确认，再提交董事长审批，董事长批准后，最后转到人事部记录并完成流程。本流程与原先的请假流程最大的区别在于取代了纸质的假单，一切都在系统内操作。

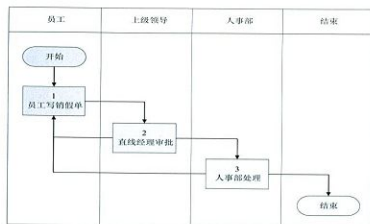


3、员工在员工自助界面上填写加班申请单提交直线经理审批，直线经理批准后由员工填写具体加班时间，之后再提交直线经理审批，审批结束后转交人事部记录。此流程的优点与请假一样。



4、销假流程

休假中的员工提前回来需要进行销假，流程是由员工填写销假申请单，提交直线经理审批，直线经理批准后提交到人事部进行记录。此流程比原来的流程更规范，取代了原来的只是在原来的请假单上修改的流程。



5、经理自助

经理可查看下属员工的休假定额：包括以下信息

单项名称	备注
缺勤定额类型表述	例如：带薪事假、带薪年假等。
开始日期	假期可用期的开始日期。
结束日期	假期可用期的结束日期。
数量	可用假期的天数。
扣减	已使用的天数。

三、薪资

员工可以在员工自助系统中查询“工资单”，自此使用多年的“纸质工资单”将被取代，工资发放后的第一时间，就可以在系统中查询工资信息了，员工不但可以更及时的了解自己的薪资情况，而且系统显示的结果也将比原先“纸质工资单”更为详细明确，例如原先的“纸质工资单”会简单的显示您当月获得所有奖金是总计金额，但将来在系统中查询的结果则会详细告知您获得的是哪些类别的奖金，分别是多少金额。

希望同事们透过以上的这些自助功能，得以快速查询，处理人事的相关讯息。达到正确，快速，无纸化的目标。



韩城掠影

合富08年半年会



文：客服主任 朱 莺
上海

人生旅程，就是由一段一段小小的旅程组成。有些会有美好的回忆，有些难免留下难受的印象。但终究，每一段旅程都会成为回忆中的片断。唯一可以做到的，就是每一段旅程，去用心感受，问心无愧。

我是在傍晚时分抵达的韩国金浦机场，机场小小的，还不让拍照，感觉怪怪的。从机场到晚餐的地点用了1个多小时的时间，沿途观赏了一下首尔的市容市貌，也见识到了车辆的拥挤。一路上只顾着听导游介绍了，仿佛过了很久又好像很快的到了晚上用餐的地方。在韩国的第一顿大餐吃的是韩国著名的人参鸡汤，鸡汤很浓，一整只童子鸡的肚子里包满了糯米和一个小人参，口感不错，吃完一整只鸡差点撑死。约莫晚止11点左右，我和同事相约，去了所谓的韩国的购物天堂——东大门。原本以为太晚了，去了也买不到什么了，到了目的地才发现11点这里才正要开始。在这里，你想得到的物品应有尽有，从各种小的流行装饰品到男装、女装、鞋类、旅游纪念品，当然也少不了化妆品的专卖店。在那里仿佛忘了时间，再看手表时发现已经凌晨2、3点了。而整个市场仍然是热火朝天、一派繁忙的景象。在购物的喜悦中，我们结束了在韩国的第一天游玩。

第二天，在完成了上半年的工作汇报后，我们开始了正式的韩国游。

景福宫，类似于北京的故宫，当然是没办法和北京的故宫相比，也就是故宫的缩小版本吧，不过也值得去看看，毕竟是皇宫，韩国历代的皇帝皇后就住在这里。与首尔市中心鳞次栉比的摩天大楼相比，旧日的皇宫依然保留着当年的



韩国景福宫

在到韩国的第三天的一早我们来到了现代总统的府邸——青瓦台。韩国政治中心青瓦台最显著的特征就是它的青瓦。也许是因为整个建筑都是青灰色的砖瓦结构房，总感觉灰灰的，缺乏一种气势。青瓦台看起来虽然很小，也不气派，还比不上苏州的四大园林之一，但是其政治地位和总统府邸地位，奠定了其特殊的地位。加上极富情节的历史故事，更是使这里成了韩国著名的旅游胜地。

在这里必须要插一副图来说明一下，看到这个全副轮滑装备的小伙了吗？呵呵，想不到吧，这是个警察哦。够特别吧。

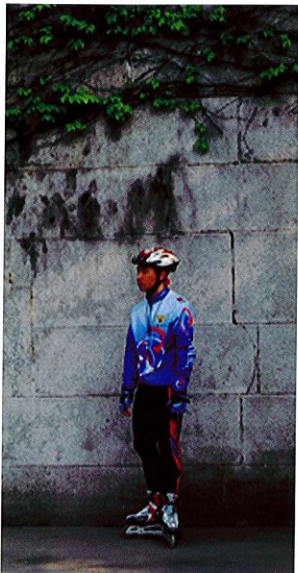
到了首尔是一定要去看明洞的，韩国最具代表性的购物街。不同于我们第一天去的东大门，这里集中了中档品牌和保税商店。有点象上海的南京路步行街，只是街道要窄小很多，但店铺还是很多的，尤其是化妆品。要不是急着赶下午的飞机，女孩子们一定会对这里流连忘返的。

短短的两天时间，品尝了美食，游历了风景胜地，要回国了，有一点点的依依不舍。良好的治安以及国人的精神面貌……韩国，是个魅力十足的城市。

富丽堂皇，夹杂于高楼大厦间的传统瓦屋古香古色，更显出建筑的线条美。而她的简约却实在是无法与故宫的雄伟气派相比的。在景福宫参观的时候，导游告诉我们，因为有过历史上的仇恨，男性导游在说到景福宫曾被日本烧毁的时候，肯定会因为民族情绪而控制不住，所以让性情温和的女性来做导游。基本上给日本人做翻译和导游的都是女性，男性肯定不愿意。不知道这是否也算是一个韩国特色呢！

离开景福宫，我们来到民俗博物馆，在这里我们了解了韩国传统的生活文化、宗教仪式、娱乐活动等民俗。当看到许多官方文件居然使用的都是汉字时，看起来特别亲切。韩国的许多民俗和汉人几乎一模一样，充分表明了在几千年的文化交流中所受到汉文化的影响。

在游玩了一天之后，也要去祭祀五脏庙了。第二天的晚餐，高物价、低享受是我这个外国人最深的体会。相信我的同事也有和我一样的感受。彬彬有礼的服务员将大大小小精致的碗碟摆得满满一桌，远看颜色各异，貌似很丰盛，近看除了泡菜就是蔬菜沙拉。由此，终于明白了导游特意要跟我们说的——《大长今》是个大忽悠。



穿旱冰鞋的韩国警察

10月的北京，刚与全世界共同分享了奥运会及残奥会的盛况，香山的红叶也逐渐被染成了红色。在这个预示着丰收的季节，注定天道酬勤，将会有准备充分的人收割丰硕的果实。

CyberKnife，即立体定位射波手术平台，在2008年初频频出现在报纸、杂志、网络等媒体上，并被誉为“2008科技先驱”。

2008年10月上旬，我们公司接到北京首都创业贸易有限公司的信函，邀请我们公司相关领导及工作人员于2008年10月15日前往北京，就北京首都创业贸易有限公司已经拥有的7台基础配备的CyberKnife的升级配置的采购及后续装机服务的提供签署相关协议文件。

2008年10月14日，我先到达了北京，在这个初秋的首都，天气晴朗，就好像我的心情一样，想象着这个项目可以有一个完满的结局，忍不住脚步都轻盈起来。

来到北京首都创业贸易有限公司，公司在北京东关村的翠宫饭店里，看到工作人员都在忙碌着，北京首都公司的杨总接待了我，稍微寒暄两句后迅速进入正题，说先对一下合同内容吧，看看有没有细节需要修正的。这也是我所能想的，毕竟在这之前大家都是邮件来往，对于合同细节的文字还未来得及推敲，另外由于汇率约定是以签约当日的汇率为准，因此最终的金额也没有完全确定。

本来以为前期大家都已经邮件来往多次了，所以一开始还觉得我不需要提前来，只要15日上午到达就可以了，结果一对才发现双方对于有些细节的东西还是有着一定的差距。于是我们直接将北京首创的一个办公室作为我们的项目临时办公室，直接与上海及台北联系，请求支援，终于在当天晚上11点多确定所有的汇率换算后的金额、运输细节等。

终于确定完所有的细节，15日上午大家开始忙碌地准备起签约仪式来，忽闻CyberKnife制造商的人要来参加签约仪式，于是大家又开始重新安排时间。

天道酬勤



文：合富集团 法务经理
中国执业律师 陈辉

——与北京首都创业贸易有限公司顺利签约

终于到了下午5点，参加签约仪式的人有北京首创的董事长宋总、资金部齐部长、项目总经理王克先生、杨钊先生等近10人，合富集团李总、杜总以及北京办事处的刘经理等5人，同时CyberKnife制造商Accuray公司也派人当天从他们的亚太区总部香港出发，前来参加签约仪式，可见三方对这个项目的关注及重视程度。

签约仪式开始，首先由北京首创的宋总代表北京首创发言，让我印象最深刻的是宋总说这个项目一直拖着，他都不敢来上海了。确实这个项目双方你来我往，经历了一个不短的过程。宋总发言后是合富集团的李总发言，李总表示这个是合作的开始，毕竟后续的工作及路程还很长。然后Accuray公司的代表发言，表示他们一直很关注这个项目，因此今天特地来参加这个签约仪式。

发言完毕是双方签约，看着自己的劳动成果被双方所认可，我们所有工作人员都发出会心的笑容。

签约仪式仅仅只有短短的一个小时，但是为了能够促成这个签约，双方的工作人员都付出了很多辛勤的汗水，做了非常大的努力，大家为了这个项目能够顺利进行下去，为了能够让先进的医疗设备引入中国，为了能够让中国民众在家门口享受到先进的医疗技术，为了让所有的病患的生活更有质量，最终能够为我们国家的医疗事业的发展添砖加瓦，我想我们今天所做的确实如李总所说，仅仅是个开始。

希望我们的这个项目最终能够达到大家的目的，能够让大家的努力有所回报！



合富集团与首创贸易签约合影，前排左为首创贸易董事长宋小海先生，右为合富集团总裁兼首席执行官李淳先生，后排右起第四位为Accuray首席销售总监Mr. Wade Hampton，其余为双方相关经理人

不一样的合富， 造就不一样的我



文：受训业务员 姚攀
上海

经过两周紧锣密鼓的培训及考核，合富公司对于新进员工(销售人员)的培训工作让我的印象格外的深刻，因为在我的职业生涯之中，从未经历过如此严格的培训：公司的规定及流程明确清晰；授课老师即专业又经验丰富；公司高层领导的重视并且亲历亲为，在考核的时候仍然言传身教，这一切让我感觉到合富犹如一台有着极大动力而又严谨的引擎的赛车，在跑道上飞速地奔驰。

曾经以为，凭借自己十余年在检验行业的职业经历，及在之前销售工作中略有小成的成就，任何公司的销售培训，对自己来说会比较轻松。但是在经过两周的培训以及考核之后，我意识到自己的想法有多么错误了。在培训过程中，我发现自己过去对于很多销售所必须具备的技能的理解几乎是很不专业的，比如简报中涉及到的专业技巧，与用户沟通的方式；客户管理方面的实践应用，各种规范流程的处理，对于产品知识的全面掌握以及向用户介绍产品需要的重点等等。从培训中学到了很多在今后的销售职业生涯中会让我受益无穷的东西。我想，这就是我进入合富之后得到的第一笔财富吧。



回顾这段时间的培训，最敬佩的是那些给我们上课的老师。孙利老师对我们进行的演讲技巧的培训，孜孜不倦地一遍又一遍指正我们演讲中所犯的错误，让我这个自以为在这方面很有经验的“行家”发现自己对于演讲技巧的认识是多么肤浅，在今后我做演讲或者简报的时候，他提醒我需要注意的问题，比如演讲的姿态，语言的组织等等，我都会一直铭记在心。还有MARY，在我们为设计方案苦思冥想的时候，她陪我们一直到深夜（而且不止一天），不遗余力地帮我们详细分析方案中存在的问题，以及我们必须完全了解并知道最佳应对问题的方法，从中我们也学习到很多合富经营模式和操作理念的精华，这些都将成为我们今后销售工作中宝贵的财富。此外还有财务部的Annie，客服部的Yoyo和营官部的Zoe等等，只要在我

们的培训过程中有过参与的老员工，都在尽全力教会我们这些新人，并在我们遇到问题时候不厌其烦地帮助我们。

当然，对我们来说，最大的收获，学到最多知识的，还是从李总和王董事长身上。在具体个案的方案制定中，李总提出的问题和思路是我们从未达到的高度，几乎完全改变了我过去的销售思路。我现在才发现自己过去做的完全是上不了台面的买卖而已，而真正的生意，才是销售要达到的境界，目前我们还只是略知一二，以后还有太多的内容要去学习和掌握；王董事长给我们上课以及考核所花的时间和精力是最多的，我们完全能感受到她对我们的期望。看到她对于企业文化，员工素质，企业规范等等方面的严谨和追求，几乎所有同行公司都不可能达到这个高度，我想，这就是合富能

取得今天成就的一个重要原因吧。同时还要感谢人事洪总监对我们的关心和帮助，从她身上我们感觉到了像大姐姐一样的关怀和温暖。

虽然现在培训暂时告一段落，我却不认为自己就可以因此而放松。我明白培训的目的是要我们能更好的胜任工作，而不是简单的一次学习和考试。真正的考验将是在今后具体工作中所遇到的每一个挑战，而我们培训所学，也将使我充满自信地去面对每一个难题。所以在下阶段的工作中，我将以比培训时期还要认真的态度，投入我所有的精力去进一步认真的学习，磨炼自己，让自己成为一名合格的合富人。在合富这个优良的环境和团队中创造自己最大的价值的同时不断提高自己，争取早日使自己成为一名真正优秀的销售精英！



文：受训业务员 董秀丽
沈阳

心有多大 舞台就有多大

在合富的大舞台上，我将舞出自己的精彩！

十月的北方已经秋风瑟瑟，当我踏上去上海的旅途时，却感受到了明媚的阳光，心中涌出阵阵暖意。

转眼间，到合富公司已经快两个月了，过去的每一天，都过得很充实！

刚刚进入大厅，合富的Logo首先映入眼帘，突显了公司的磅礴气势。人事部的同事接待了我，她们的亲切、热情消除了我初到这个城市的陌生感。同样她们的专业也吸引着我，让我有留下来的渴望。接下来就是与董事长的面试，在交谈过程中，让我感受到了合富的独特的管理理念和企业文化，还有公司对人才的重视，为年轻人提供了展现自己的舞台。我很高兴能进入合富，可以说进入合富是我人生的一个转折。

岗位实践，每天都在新鲜、兴奋、紧张中度过的。客服部是合富公司的一个重要部门，是合富与客户之间的桥梁。客服部每一位同仁认真、细致、专业的工作态度感染着我。最初，有些无所适从，客服的姐妹们耐心的为我讲解，使我了

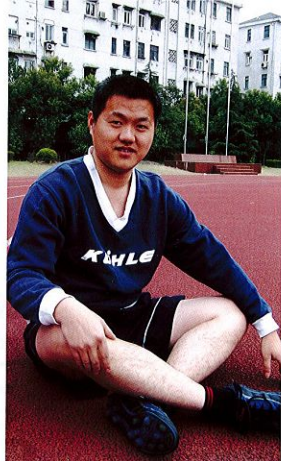
解了整个工作流程。接听客户电话、制作销货单、与工程师沟通、回访客户等等这些就是客服每天需要做的。在同事的帮助下，我逐渐的进入状态，加入到大家的工作之中，忙碌而又充实。正是客服部全体同事的专业素质，为客户提供了全方位的服务，为公司前线的战士们提供了坚实的后方支援，使合富赢得了众多客户的认同。在物管部、财务部等部门的分别实践，了解到了每个部门的工作流程及职能，也真正感受到了团队的协作精神。正是我们的每个团队之间的精诚协作，公司才打了一个又一个的漂亮胜仗！要想成为一个合格的合富人，我要不断的提高自己才行，我一直在告诉自己：加油！

产品培训是我一直期盼的，具备专业知识是成为合格合富人的必不可少的素质之一。可以说，公司事业领域比较广，所涉及的产品都是世界领先的，让我目不暇接。这些知识对我来说都是全新的，同时我也被为我们授课的专家的博学所折服，也渴望具备他们那样专业的水准。

在此过程中，不单单只是产品知识的培训，还有实战模拟。这样的培训是以往所不曾经历的，对我来说也是刻骨铭心的。在这个没有硝烟的战场上，我感受过成功的喜悦，也品尝了失败的落寞，百般滋味在心头。在这个过程中，发现了自己的不足，同时也看到了自己的点滴进步，也真正领悟了培训的真谛：在上战场之前，发现所有的问题，解决所有的问题，才能打个漂亮仗！

现在，这个培训已经结束了，我的心却不能平静。整个培训让我受益匪浅！我为能成为合富的一员感到骄傲！要成为一名合格的合富人，我还需要实战的磨练，要走的路还很长，我也会为之努力奋斗！合富为有理想、有目标的年轻人提供机会和舞台，那么我也将以实际行动来还合富以精彩！

特别的合富 特别的感受



文：受训业务员 陈锡峰
上海

大家好，我是陈锡峰。大家也可以叫我Ken。我是刚加入合富的新同事，很开心加入合富大家庭，转眼我到公司也快两个月了，回顾走过的过程，许多感受和感想都会在瞬间涌上心头，特别是我们公司的特别之处，给我留下了特别的印象和感受，我将感受记录下来，希望能和大家分享。

第一个特别来自于我们的招聘信息。我第一次在51job上看到我们合富的招聘信息就深深被其吸引——整个内容关于人员要求的篇幅并不多，相对而言反倒是介绍关于新进员工将要接受的培训内容占了篇幅的绝大部分。这和其他企业的招聘内容行成了

巨大的差异，从中我感受到了公司对于员工的重视，这不正是我在久久寻觅的企业吗？于是我毫不犹豫的投出了自己的简历，并满怀期待地等候着回音。不想，不到5个小时我就收到了面试通知，我想我是个幸运儿。

第二个特别来自于我的第一次面试。我的面试官是Jessie，她问了很多问题，方方面面的，这很常见，但通过对这些看似平凡问题的回答，却让我有了特别的感受——我和Jessie都变了，我仿佛变成了一颗洋葱，而Jessie则是那个剥着洋葱的厨师，而且是熟练地剥了很多年的那种，那种专业以及对于目标问题的执著探求是我从未见过的，

其中有些问题是我无从回避的，甚至是从未考虑过的。曾经有人对我说过，HR的专业程度也反映了这家企业的专业程度，于是在让我深深佩服的同时也让我愈发地想加入合富。很幸运，在又通过另外两轮的面试后，我总算如愿以偿了——我成为了合富大家庭的一员。

第三个特别来自于我的岗位轮转阶段。为了使新人能对公司有个整体的了解以便能迅速的融入企业，公司安排了岗位实践，而且实践范围几乎涵盖了公司的各个部门。对此我是既高兴又好奇，高兴的是我正好可以借此机会了解公司全貌，好奇的是不知道我的新同事会是怎样的？结果是我的好奇变成了惊喜，我真的看到了一种特别的精神风貌——积极向上、互帮互助。这八个字在很多企业都有提及，但很可惜都只停留在纸面上，而在我们合富却是真正落实在了行为上，每一个部门的同事都把我当成是本部门的新人，手把手地教导，逐字逐句的解释，而且对于我提出的幼稚问题也从未讥笑而是耐心予以解答，这一切都给了我一种从未有过的体验和归属感。

第四个特别来自于公司高层的coffee time，短短

两个月内，我经历了分别来自王董和李总的约见。我从未想过作为公司的最高层竟然会花近1个小时的宝贵时间来和我这个小小的业务代表进行深入的沟通，在咖啡香气的包围下，王董详细的询问了我的工作和生活的现状，更关心的是我将来的打算和计划，在让我感到诚惶诚恐的同时更对自己在合富未来的发展有了莫大的鼓励和信心。李总的谈话内容则相对简单，仅通过一两件小事，话锋便直指那些阻碍我进一步发展的性格缺陷之处，在给我以从未有过的心灵震撼之余，也为我自己能遇见这样一位既能发现下属员工缺点，又愿意帮助员工提高的老板感到庆幸。

其实，我们合富的特别之处远远不止这四方面，在细节方面还有很多很多，我根本无法逐一而俱，而且我相信随着工作年限的延长我还会发现更多。只是我觉得，正是合富的特别才造就了特别的合富，正是合富的特别才造就了合富的辉煌，也正是合富的特别才深深吸引了我。合富对我的职业生涯而言是一个新的工作起点，但我更希望这将是我的最后一个起点，我将为此而加倍努力！



合富业务 培训心得

为了配合业务扩大，我们最近增加了很多新生力量，他们来自天南地北，全国各地。为了让他们适应新的工作环境及企业文化，合富精心为他们准备了为期6个月的培训，希望通过岗位实践、销售技巧培训及现场模拟训练，能够让他们真正成为一个能够代表合富企业文化的合富人。在这次培训中所有的新人都得到彻底地改头换面，有付出就有收获，下面是他们的培训心得。



合富业务培训参训人员与教官合影

Sky:

谈到培训，就不得不说考核，这之中我们经历了五次考核，每一次考核我们都在坚持不懈的准备和练习，有时甚至是通宵达旦！在考试的时候我们最担心的是董事长的提问（我们把这个称之为挑战），刚开始很多人在讲台上的时候只要看到她的眼睛就紧张的不知道说什么了，她提问我们越是答不出来或是往错误的方向答，她就越是严厉，越是问的我们无语，让我们自己发现错误，现在想想其实她是在帮助我们，是想把我们往正确的方向引导，让我们在面对困难的时候更加坚定和冷静，经过这次的培训我发现我一点都不怕董事长了，还觉得亲切了很多，虽然做错了还是会被骂，但是我知道这些都是学习的机会，以后在工作中，我们做错了，客户是不会骂我们的，但是我们却有可能因此而失去一个客户！

培训已经过去了，当我在写感言的时候，心里有着无数的感动！前面的路还很长，而且异常辛苦，但我依然充满信心，因为在合富我没有给自己留后路，我必须努力向前冲，这让我能始终保持无比的激情和动力！谢谢合富！

Rocky:

涉世未深的我在做CK主管精要简报时，一直拘泥于简单的背诵，并未想过，通过自己的理解去从新组织语言，尽管在考核之前自以为准备的足够充分，然而与公司的要求却是大相径庭，而且在众人面前第一次演讲还是略显稚嫩。失败乃成功之母嘛，我打算在CK简报中把过错弥补回来，总结了前面的经验教训后，准备打个翻身仗，看了无数次的CK产品知识，以及幻灯片中的内容和讲解，准备迎接挑战，谁知，事情急转而下，面对提问我束手无措，可谓呆若木鸡，很快的败下阵来；在接下来的DCL考核中，团队才是制胜的关键，发挥团队中每个人的优势，以及成员之间的沟通尤为重要。我错误的估计了考核，以为考核不过是考核，但是我错了，大错特错，随着考核进程的日益加深，其难度也是数倍的增长，DCL更多的是实战更多是生意人的头脑，更多敏锐的触觉，机敏的判断，和果断的决策以及全面的思维等等。而这些我都还不具备，因此，在被挑战的过程中，居然连平时运用自如的技巧都忘记，以至于最后溃不成军。不过还好，战败在家里要比在真正的战场上失败要强多的。

每次的挑战都让我获益匪浅，学到了很多从前从未涉足的领域，激活了我从未思考过的方面。未来还有很多关要闯，还有很多仗要打，发现问题解决问题，武装自己蓄势待发。一切刚刚开始，准备迎接新的挑战。

Maggie:

合富的培训是不同于其他公司的。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。在岗位实践的培训中，我了解到公司有着团结而有战斗力的后勤支援部队，而几百上千万的方案单靠销售的个人努力是无法实现的，团队协作才是获胜的原因所在。在个案实务研讨培训时，我和董秀丽、姚攀分到了一组，我们一起做日立7600-020的方案，通过公司各项资源的整合，我们的方案出炉了。然后在角色演练中，我们对方案里涉及的知识有了更加深刻的理解。

很快近三个月的培训结束了，我要回镇江做驻场代表了，听说那里充满了压力和挑战，然而，我知道自己不是一个人在战斗，我的背后有很多人在支持我，我不会孤单。感谢合富给了我更广阔的天空，给了我实现梦想的舞台！

Spring:

随着昨天最后一轮的考核，培训也终于告一段落了。将近三周的培训，我就是在不断地感到郁闷，产生疑惑，请教问题，吸收理解，发挥特色的过程当中度过的。每一阶段，每一领域的学习都有这样一个阶段的过程。说实话，一开始，我对自己是一个外行人，感到非常苦恼。但现在，我很高兴自己是一个外行人，因为我对这些内容从来不知道，这就好比婴儿学说话一样，我坚信我知道的，那肯定是我已经理解的。为了确认我理解的正确性，所以每次和别人交谈，我都希望把我知道的、了解到的讲给别人听，我想让别人能够理解，知道我在讲什么。每次给家人打电话，我都要和她们讲射波刀，以至于我家人对射波刀都特别感兴趣。我想我的目的达到了，我的价值也就得到体现了，我也要继续把这样的学习坚持下去，因为我相信“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。

Bruce:

通过在客服部、物管部和财务部的岗位实习，公司安排我们到上海市徐汇区中心医院的检验科去实践学习，通过对张主任的接触和了解，我们看到通过和我们公司合作，科室的各项管理井然有序，设备齐全，完全符合了现代检验科室的建设需要。随着临床服务意识的加大，张主任还希望通过和我们公司的合作，能够再一次增加他们医院的服务范围，加大科室自动化程度，提高他们的人才培训和科研意识。透过张主任的讲话，我对未来在合富的发展更加有了信心。

在随后的企业文化，产品知识培训，公司简介制作和公司销售模式的培训过程中，让我也了解到了公司的另一领域，那就是医院的放射外科，让我也见识了射波刀的魅力。作为一个新人，由于对公司的经营模式不熟悉，给我在这一阶段的发挥带来了很大的阻碍，但在公司的各位同事的大力帮助下，使我通过了各项考核。非常的感谢我的代教经理Mary，在此过程中，她给予了我莫大的鼓励和帮助。更感谢曾帮助我的同仁们！

通过这一次次的培训和考核，让我明白，公司的培训其实是在增加我们在市场上战胜对手的法码，让我们时时做一个有准备的人。

作为合富的新人，这次的培训我也感觉到我快速的成长，那么我更要百折不挠，时时记住这次的要做一个有准备的人。相信自己，也相信合富的明天会更好！

Jean:

作为一名加入合富仅三周的新人，经过了为期两周半的强化培训，我在公司感受最深的就是：细节是成功的关键，诚信是成功的基石。

记得我11月10日第一天来公司报到，就参加了公司的业务会议，会议中所讨论的种种情况、相应解决方案以及各项流程，都需要大家从细节中抓重点，从细节中找答案，从细节中求完美。公司之所以高标准地严格要求销售，是因为销售在外就如公司的一面镜子，完全代表了公司。而销售人员作为公司与客户的桥梁，他/她的综合形象都是由每个细节所构成的。

之后的16天中，与其说是培训，倒不如说这是人生的一次历练。从CK精要到CK简报，从集团简报、层峰计划到DCL方案简报，我们需要在课堂中有限的时间内，汲取每一个重要的信息，再将这些信息用自己的方式来表述，要能做到举一反三。每次考核，考官们针对细节的建议和指正，让大家都能找到正确的自己，从而加以完善。在体力、精力和智力的多重考验下，我们大家团结合作，共同探讨和交流。我们彼此为进步而高兴，对遗憾加以鼓励。

除了在细节方面要精益求精外，诚信更是公司一切的基础。无论是在课上，还是在考核中，公司的要求就是：个人的言行举止代表公司，所以没有不负责任的回答，只有实事求是！人与人之间的交往首先就是要彼此信赖，所以只有诚信才能赢得对方的信赖！公司在十多年的发展中，因为秉承了这个原则，所以才能获得了全国众多客户和供应商的认同。

这次培训，带给我们的不只是对产品的理解，更深刻的是良好思维与习惯的建立。就让我们大家一起从“细节是成功的关键，诚信是成功的基石”启航……

2008年第三季度CITIA

群英榜



TL - 团队领导能力 团队

跨部门

Leader 张红玲

成员：陈辉、金世友、黄希然、孙琳琳、席媛、袁艳屏、金洁艳
事迹：在紧张工作之余，加班加点，及时、高效完成半年会的组织、策划和顺利执行，让全体与会会员度过一个愉快、难忘的异域之旅。



IS - 创新建立制度 团队

跨部门

Leader 曾冠凯

成员 郭家麟、方美华、夏吉梅

事迹：完成公司回台上市规划和初步准备，预计明年可完成公司上市任务



AV - 成就价值认同 团队

管理部

菅管部-物管

Leader 秦蕊

成员 罗敏、韩光超、陆建峰

事迹：北京奥运禁运期间，拟定集中运输和冷藏储存的物流方案，在保障客户稳定的试剂及维修耗材供应的同时，节省了三个月试剂多次运输费用并解决了冷藏试剂运输中受热变质的问题

TL - 团队领导能力

管理部
HR-人事行政
金洁艳

事迹：在绩效考核及行政工作上，在第3Q，积极努力协调各团队，在人事主任病假期间，仍使新人业务培训圆满完成，事务采购节省成本，减少工作流程。



IS - 创新建立制度

管理部
HR-总务-司机
曹倩

事迹：在最短时间内成为集团总裁专车司机，且反响较好，在任务空余时间，积极协助车队完成《公司业务往来医院路线图》及《上海轨道交通示意图》的制作，为车队调度中心及公司同仁提供了出行方便。



AV - 成就价值认同

管理部
HR-总务-安保
张松井

事迹：作为一名资深保安人员，在当班巡检过程中及时发现空调外机着火异常，并及时通报有效处理，事后能够协助主管与厂商协商，达成事故损失由厂商承担，节省空调更换费用近1.5万元。



CP - 客户伙伴导向

业务部
DCL-业务支援
孙琳琳

事迹：在新疆医科大学第一附属医院参观总部期间，积极支援，为建立良好客户关系作出诸多努力并得到客户的良好反馈。



ID - 道德纪律规范

管理部
HR-人事行政
袁艳屏

事迹：在转任薪资福利专员后，在3个月之内独立完成薪资核算及发放工作，赢得了大家一致的称赞与信任。



2008年第四季度CITIA

群英榜



TL-团队领导能力



Leader: 济南办事处: 亓新

团队成员: 陈岩、杨长旗、高森、孙其成、付建伟
事迹: 团队成员长期以来各司其职, 认真负责且出色完成各项工作; 助理陈岩在招聘助理及业务助理的岗位上两者都能兼顾; 工程师杨长旗、高森、孙其成不但在维修工作上兢兢业业, 更在AR收款上有非常好的成绩; 业务代表付建伟负责山东地区AR以来, 解决数笔遗留困难AR, 使大部分客户走向正轨。



AV-成就价值认同



跨部门

Leader: 石永莉

成员: 张媛媛、袁笑彩、孙琳琳
事迹: 各成员跨部门合作, 使得华南团队的AR连续几个季度无论从预估准确率还是绝对达标率都名列前茅, 且超额完成收款任务, 从而使得华南区AR进入良性循环, 为未来奠定良好的发展基础。



CP-客户伙伴导向



跨部门

Leader: 秦荟

成员: 罗敏、韩光超、陆建锋、龙志明、涂小林、张松井、李国梁、叶乃武、董秀丽、邱萍、罗先后、曹红涛、张辉、陈锡峰
事迹: 为配合11/10(药监局检查)及11/29(医院考察-河北客户), 分别于接到任务后的两个工作日内, 调动最大的人力, 在规定时间内完成检查考察时的仓库配置需求及相应的整理。



CP-客户伙伴导向

管理部
总裁办公室
金世友



事迹: 同时支援多位经理人, 积极参与“合富杯”海峡两岸医学技术交流赛圆满结束, 期间帮助台湾客人快速办理返台证件, 解决客人的燃眉之急, 获得客人及经理人极大好评。

CP-客户伙伴导向

业务部
专案办公室
赵爽



事迹: 完成试剂注册的报送材料, 同时最大限度的发挥销售助理的作用, 支援254驻场代表解决追踪发货等相关问题。

ID-道德纪律规范

运营部
业务支援
张媛媛



事迹: 透过收款标准程序表的完善及每月度定时追踪, 得以提高收款预估之准确率。自2008/8起, 已连续4个月, 预估准确率达80%以上。

IS-创新建立制度

运营部
物流
罗敏



事迹: 完成注册证1511个品牌941份整理扫描并上传至文件服务器供大家查询打印; 完成公司现有机型的发机配置清单和试剂参考列表的整理工作, 为销售和客服部门作业提供参考范本。

AV-成就价值认同

管理部
总务安保
李国梁



事迹: 利用业余时间, 对公司员工座椅进行全面修复加固; 积极组织协调办公区域仓储空间, 并对其进行处理, 使市场部近五十箱礼品及资料顺利摆放入库, 资源整合得当。

AV-成就价值认同

管理部
总裁办公室
杜剑



事迹: 入职后, 快速融入公司文化, 良好适应本职工作之余, 为公司引进多家印刷、会务等优秀供应商。

合富集团

COWealthGroup
www.cowealth.com

美国合富管理顾问股份有限公司

58-07 185 St Fresh Meadows NY 11365 USA

上海总部 T 021-3414-4555 F 021-6495-9700

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

合玺医疗科技贸易(上海)有限公司

合富生化科技股份有限公司

中国上海红漕路461号56幢9楼

维修服务热线：8008203308

试剂服务热线：8008206091