

COWealth
Communications

合富通訊

JULY 2012

NO. 23



合富的能力来自您的信赖

—合富十五载成长历程所感

卫生部马晓伟副部长率团考察台湾医疗机构
海基会江丙坤董事长与台粤女企业家同叙合作
2012年海峡两岸医院院长论坛在台北举行
合富启动医院管理到院服务创两岸互动新纪元



卷首寄语

01 合富的能力来自您的信赖
——合富十五载成长历程所感

03 合富征程十五载 龙翔2012迎首发

层峰两岸

04 卫生部马晓伟副部长率团深入考察台湾医疗机构

06 海基会江丙坤董事长与台粤女企业家同叙合作

07 佛山之行 海峡两岸医疗资源整合

10 2012年海峡两岸医院院长论坛在台北举行
——医院管理的创新与挑战

13 河北省“修医德，强医能，铸医魂”
暨海峡两岸医院管理论坛

16 合富海峡两岸医疗资源整合平台之成长历程
——海基会月刊合富邀稿

18 淮安·合富·台湾一线牵

19 广东省第二人民医院赴台培训所见所感

21 北京佑安医院护理团队赴台培训感受
——以人为本，尊重生命

23 淮安市第二人民医院层峰计划签约

24 两岸医疗资源整合读者回函整理总结

25 2012台湾医学活动纵览

标杆领航

26 合富启动医院管理到院服务创两岸互动新纪元

28 标杆领航计划——中国医院迈向卓越之契机

客户赠言

30 中国人民解放军302医院对合富工程师的赞许

31 合富人感动河北省人民医院

合富学院

32 台湾大学黄恒奖教授给合富学院的一席话

33 合富管理学院行销管理课程

34 合富内部讲师培养的摇篮TTT培训

直击射波刀

35 Accuray原厂射波刀培训纪实

37 China Med 2012第二十四届国际
医疗仪器设备展回顾

合富生活

39 Newppy Group 快乐新团

41 2012开年年会 龙翔2012

45 龙翔2012—台湾医务管理学会石曜堂理事长箴言

群星汇聚

47 2011年COWEALTH奖

50 2011年第四季度、2012年第一季度
2012第二季度 CITIA群英榜

54 诚聘英才

合富十五载成长历程所感

合富集团成立于一九九七年举国锣鼓鞭炮庆祝香港回归的同一天,目前已经是台资在大陆发展生技医疗通路的最大企业,我同时还深信合富集团所拥有的行业知名度及客户认同度等无形资产更是远超过这些可以计量的成绩。一个仅有两百多人,平均三十二岁及在合富平均工龄四年的团体,统计数字看起来毫不起眼,为什么领先者偏偏是合富?同属漂洋过海的人群中多的是身怀绝技或拥有优势资源及关系的团体,为什么偏偏就是合富有幸?

合富集团迄今主要经营项目有:

- 1、九七年全国首先引进的医院采购配套试剂,合富提供设备的方案(俗称借鸡下蛋)。
- 2、独家首创的医院整体检验试剂统一物流(美称层峰计划)。
- 3、以集团的资金、采购量及物流管理与产品生产商/代理商结合以共同为医院提供增值服务(简称战略合作)。
- 4、引进肿瘤设备全国独家代理销售(产品称射波刀)。

这以上每一项目虽在已开发欧美国家市场多已行之有年,但是在中国市场还都是新尝试,在推展它们的过程中遭遇了多到



数不清的意料外状况，其中还有许多连我本人三十年实战经验都不曾经历的挑战，然合富为什么能克服这些而走到今天的小有成绩？是因为合富团队万幸能得到客户的充分信赖。就是因为客户的信赖，我们得以在执行中有机会修正规划时的偏差；就是因为客户的信赖，我们得以在执行中有机会弥补规划时的遗漏；也就是因为客户的信赖，我们得以在执行中不断的锻炼团队的能力本事，得以将每一个项目彻底完善而至对全国推广。因为客户的信赖，合富才能小有成绩！

这以上每个项目的新尝试，在中国市场真都没有现成案例或经验可以效仿学习，到底应该怎么启动？应该注重什么？成功机率多高？要多少案例多长时间才算印证成功？股东们不全知道，员工们也不全知道，员工家属也必定不全知道。我感激能得到股东、员工及家属对经营团队的信赖。这信赖让大家虽不全知道以上诸问的答案却还都能全心全意投入毫不退缩；都能秉持追求成功大步迈进；让大家愿意共赴工作，彼此相辅相成共同成长成就。这信赖不但促使合富团队团结，更造成合富团队总体及个人执行能力傲人增长，以至能从众多台商中脱颖而出。

以上每一项目没有任一产品是来自合富自身生产，每一项目的启动都必牵涉到与各生产及代理商的密切沟通，包括成本价格结构建立共识及质量、售后等责任的明确分工，唯能拥有众多的生产厂家及代理同行的支持，我们团队才能底气十足的对全国医院客户推动项目，才能斩金截铁的与医院客户应答，才能准确准时的对医院客户递交产品及配套服务。在今天这样利益争夺的商海中，仍然能有为数超过二百的生产厂家及代理商愿意信赖合富，选择与合富双赢，选择与合富共同为医院提供优质服务，这覆盖全国全面

又完整的上游供应链关系，成就了合富的方案可行性，也对为什么合富能做到领先提供了答案线索。

再者，许多合富对医院的服务机会是来自社会朋友基于对合富商誉的信赖而介绍，或无偿无私来自一起致力於推动海峡两岸医疗人才交流的学界医界耆老赏识信赖而介绍，而这每一分求之不得的信赖都给合富团队多一次锻炼及多一份成长的机会。

客户对我们的信赖帮助合富团队养成完善项目的能力；股东、员工及家属对我们的信赖促成合富团队整体执行能力；生产厂家及代理商对我们的信赖成就合富团队的方案可行性；耆老及社会朋友的信赖提供合富团队更多成长滋润。

众所瞩目的大陆医改政策已陆续对外公布，这关系到13亿人口基本福利的重大政策史无前例地引起国内外许多医疗从业人员的关心，台湾的医疗及医院管理专家不但没有自外于此，许多还愿意透过合富的平台与大陆的专家携手，与大陆的医院直接合作，参与推动医院及科室在新医改政策下发展。2012下半年合富顺应时势将再对大陆医院推出两项全新的服务（号称标杆领航）：

- 1、协助大陆医院引进台湾成功施行多年的病人及家属权益导向，成长与质量兼顾的多项制度，含达到JCIA国际医院评鉴要求的制度；
- 2、协助大陆医院与台湾成功医疗院所或专家个人建立专家实际到院辅导科室发展的管理顾问合作关系。为数众多且经验丰富的台湾医疗成功及管理专家对合富的信赖，又赋予了合富一项新的能力。

借此文我代表合富全体人员由衷地感谢大家，因为合富的今天，合富的能力都是来自於您的信赖。

合富的能力来自您的信赖

合富集团 总裁暨首席执行长 李惇



15 合富集团 周年庆

合富一生一起走
翔龙齐首创新辉



员工为合富庆生金叶子签名留念寄送祝福

合富征程十五载 龙翔2012迎首发

龍 腾盛世，华夏欢庆，在这祥和的龙年之际，合富集团于7月1日迎来了成立15周年的庆典！15这个数字代表了活力、朝气蓬勃，充盈着美好愿景与梦想！15年的征程，15年的收获，合富人始终秉承“客户、道德、团队、创新、成就”的理念，风雨同舟，携手并进，走过了一段又一段不平凡的里程。

15年来合富不走寻常之路，从创业伊始推出的临床检验创新合作模式、乃至引入放射肿瘤治疗的世界尖端设备射波刀、直至如今推出的切入医院管理核心的标杆领航咨询服务。这一路合富披荆斩棘，无不体现合富人的智慧与执着。若把合富比作一颗树，15年前李惇执行长是合富之树的种树之人，如今这棵树郁郁葱葱，繁茂的枝叶为合富人撑起了一个广阔的舞台，让每一个怀揣梦想的合富人都能一展抱负，有所

作为！树叶依附强大的枝干，虽经受风雨却不曾飘零；也正因为有了这些树叶，合富之树才日益丰茂，长成参天大树！这就是合富！这就是合富大家庭的凝聚力！

为庆祝集团成立15周年，上海总部、北京、台北、广州、济南办事处的合富人从四面八方送来生日祝福，分别组织了温馨而有创意的庆生活动，“合富之树”贴满了员工属于自己的那片叶子与朴实的心愿！

荣誉承载过去，开拓旨在未来，在以后的日子里，合富人会因为那个心愿与承诺，继续义无反顾，勇往直前！“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我们相信，只要我们立足优势，不断创新，就一定能开拓出一个更为广阔的天地！此时此刻，所有的合富人衷心的祝愿公司：基业常青，蒸蒸日上！

文：办公室经理 吕珺



从左至右为：台中市卫生局黄美娜局长、卫生部马晓伟副部长、医政司郭燕红副司长、台湾医务管理学会石曜堂理事长、合富集团王琼芝董事长

卫生部马晓伟副部长率团深入考察台湾医疗机构

2012年4月24日合富集团在台湾医务管理学会理事长石曜堂及秘书长吕岚钦的安排下于台中宴请中国卫生部马晓伟副部长及其率领之卫生部办公厅姚德明秘书、医管司周军副司长、医政司郭燕红副司长、医疗体制改革办公室梁万年主任及港澳台办公室王立基副司长、李维处长等多位贵宾，并邀请台湾及台中众多重量级医界同道如台中市卫生局黄美娜局长、卫生署主任秘书林四海、中国医药大学附设医院董事长蔡长海、卫生署立医院执行长李懋华、台中荣总医院院长雷永曜、署立台中医院院长李孟智等共进晚宴。

晚宴于石理事长致欢迎辞后展开，致辞摘要如下：此次马部长赴台主要两件工作为参访及两岸院长论坛，参访又以小型医院及公立医院为主，共参访

了高雄小港医院及台中署立医院，这是一个正向的交流，更感谢马部长支持交流，使之开花结果，另外也要感谢合富集团王琼芝董事长、李惇执行长在两岸医学交流的不遗余力。

在石理事长表示欢迎之后，两岸医界同道互换礼物，在此同时合富集团王琼芝董事长也做了简短的致辞：感谢马部长对海峡两岸医疗整合的支持，合富集团从事两岸医疗整合已经有好几个年头，首先要感谢的人是王立基司长，与王司长结识大概是在2000年~2001年，那时我们公司在上海就有举办层峰论坛，以及在2010年于花莲接待卫生部张茅副部长等都要感谢王司长的支持、另外我们在2011年于南京ECFA结识李维处长、2009年于北京的层峰论坛结识周军副司



从右至左：卫生部办公厅姚德明秘书、合富集团总裁办公室李怡处长、港澳台办公室王立基副司长、卫生部港澳台办公室李维处长、合富集团财务部叶建志副处长

长，在这里我们跟卫生部很多的领导都有接触，也了解卫生部所有领导对海峡两岸医疗迅速整合是非常非常支持的，所以我们要表示我们万分的谢意。我们希望的是与台湾医务管理学会在产、官、学这三个方面一起来做整合，也希望马部长继续支持。

紧接着马部长也做了致辞，摘要如下：[我非常的高兴能有这个机会重新来到台湾参访，1998年2月我做为一个院长来台湾访问，就住在荣民总医院的山上，在那住了七天，看了台北许多的大医院，印象非常深刻。这次来是在国家公立医院改革计划一个重要的时期，在一二五期间一定要在看病规则上有所突破，使命重大，责任光荣。我们一行人来到这取经学习，海峡两岸医学交流是非常实惠的，我们学欧洲、学美国我只有一个体会，学欧洲政府包不起，学美国人民拿不起，中国特色的社会主义其中重要组成部分就是中国特色的医疗卫生制度，这个制度需要我们踏实，13亿人民的看病就医问题不是简单的事，和这个社会的经济、文化整体的进步息息相关，改革时间长，所以需要在这里面学习各个方面的知识，特别要接受前辈所创造的经验，人生经历是财富。公立医院与小区的连动、防治的结合、急性病与慢性病的整合、公立医院医生的薪酬制度如何解决？在这种情况下，我们要学的东西很多，问题很多，你们的实践对我们的问题做了很多的回答，符合中国文化的回答很重要，对我们意义重大。说到底一个国家的医疗卫生制度是这个国家历史文化的产物，所以这个交流是很实在、是很深入的、是很有收获的。我从98年回去，我就鼓励很多医生，以病人为主体，提高效率，深化



卫生部医疗体制改革办公室梁万年主任（右）与合富集团科技长金权教授（左）

改革，要来看台湾的医院，尤其台中医院的人文气氛非常浓，我们需要这一方面的学习。中国医改能不能成功，体制问题、政策问题、管理问题，这些问题都存在，所以道路漫长，以后和大家多学习、多交流、多合作，谢谢大家。]

马部长致辞后与所有贵宾共同举杯，晚宴在宾主尽欢、酒酣耳熟之际依依不舍地结束，在两岸经济合作框架协议签订后，两岸卫生医疗机构、医院等大陆医疗相关人员交流日趋频繁，再次证明合富集团致力于成为联系海峡两岸医疗机构及医疗界专业人士相互学习与交流的枢纽已获得肯定，未来合富集团仍然会凭借着既有的台湾经验，并积极以民间力量持续协助提升大陆医疗水平。



文：叶建志
会计部副处长
与合富合作成长，与合富合作致富

海基会江丙坤董事长与台粤女企业家同叙合作



广东省副省长雷于蓝女士（左三）、海峡交流基金会董事长江丙坤先生（右三）、台湾女企业家代表合富集团董事长王琼芝女士（左二）、合富集团总经理金权先生（左一）在欢迎晚宴合影

壬辰（龙）年元月全国各地还在春节欢庆元宵的时节，广东省副省长雷于蓝于2月13日率领一支庞大工商妇女企业家队伍自广州白云机场飞赴台湾，以一周时间环岛参访各地政经、文教、医疗相关的机构。这项国际交流活动时经一年多的筹划，30多位团员除代表广东省人民政府台湾事务办公室的蒋主任与南方日报时政记者陈枫两位男士外，其余均为巾帼不让须眉的女菁英，她们来自包括广州、佛山、东莞、深圳、珠海及粤西各地，代表着广东省政府、妇联、女企业家协会及多个知名工商实业集团。

台北是第一站，当晚国民党第一副主席江丙坤以海峡交流基金会（“海基会”）董事长身份在历史悠久气魄宏伟的圆山饭店设宴欢迎雷省长一行。江董事长在台湾担任公职50余载，从一个南投县政府小科员，一路做到经济部长、立法院副院长到如今虽已是八十岁高龄，依然神采奕奕，身形高大硬朗，近几年任内落实了海峡两岸经济合作框架协议（ECFA）的签署，使两岸合作迈入新的里程碑，对两岸和平经济繁荣做出了巨大贡献。席间雷省长与江董事长分别致辞，列举多项数据实证，热情肯定粤台两地工商经贸企业家们从90年代起领风气之先开创在广东合资生产制造、拓展出口外销全世界、如今更转身经营国内广大市场销售的辉煌成果。

东道主祝酒欢迎嘉宾，精致台菜一道一道上桌，

台湾总统府国策顾问蔡铃兰女士主动循桌敬酒，具有在地东道主身份陪迎贵宾的成功台湾女企业家王琼芝董事长代表合富（中国）位于主桌，杯酒交晃之间，与来自佛山市的副市长麦洁华和扬升经贸有限公司董事长魏建平谈话特别融洽，当即约定回到广州后继续深入交流，探讨开发合作。另一边金权教授正与广州文化交易集团的续红董事长谈着美东波士顿附近哈佛医学院的一些事，江董事长笑容满面的接待大家合照留念，最后送给每位客人一份珍贵的礼物——“由台湾领导人马英九、萧万长亲笔签名的‘壹圆’贺卡（如右图）”。短暂聚会结束了，开春台北的夜晚有丝丝凉意，已然播下种子的友谊却让参会人满心温暖地离开了灯火通明的圆山。



文：华南区销售总监 何淑秀

佛山之行 海峡两岸医疗资源整合



图为合富集团王琼芝董事长（右二）与佛山市卫生行政部门及医院领导就海峡两岸医疗资源整合进行亲切友好会谈
与会人员

佛山市卫生局谭光明副局长（左三）

佛山市第一人民医院张斌副院长（左二）

佛山市第二人民医院邱志斌书记（左四）

佛山市妇幼保健院庞立静副院长（左五）

佛山市卫生局规财科邓志坚科长（中间）

佛山市第一人民医院设备科肖长华科长（左一）

2012年3月19日阴霾的广东终于阳光明媚，当天，合富医疗集团王琼芝董事长在华南区业务何淑秀总监的陪同下应佛山市台湾事务局的邀请参加了由佛山市台湾事务局牵线、佛山市卫生局主办的佛山医疗难得一见的海峡两岸医院管理交流会议，与会人员除了卫生局谭光明副局长外还有佛山市规财科领导，佛山市第一人民医院、佛山市第二人民医院、佛山市妇

幼保健院以及佛山市中医院四家佛山“老牌”三甲医院的领导。

会议在轻松愉快的氛围中开始了，首先佛山市台湾事务局黄齐锋局长致欢迎辞：尊敬的谭局长，各位医院的领导，早上好，今天有幸邀请到合富医疗集团王董事长及何总监莅临我们佛山，目的就是进行台湾医院管理方面的交流，合富在医疗资源整合方面有着

丰富的经验，所以在我们台办的牵线下佛山市卫生局举办了这次交流会，希望能和各位医院领导进行良好的沟通，对于提高卫生事业有所帮助，下面有请王董事长来发言。

王董事长颌首一笑，在表示感谢之后，开始发言：合富从1997年成立至今，已经有15年了，合富在全国有很多很好的项目，包括医院管理、医疗科技等等，合富一直致力于帮助医院提高医疗技术水平，当然也同样致力于海峡两岸医疗资源的整合，为什么不说“交流”而说“资源整合”？因为觉得相对交流而言，资源整合深度是更不一样的。今天有这样一个缘分能够来到佛山与诸位领导深度谈话，真的感到非常荣幸，也很感谢卫生局和台办能给合富这样一个机会，让我们把我们在全国各地所做的一些事情向各位做一个介绍，下面将由我们合富的业务代表潘晓君用20分钟的时间向各位做个介绍，在介绍完之后希望大家能够就海峡两岸医疗资源整合及我们的项目进行自由交流。我的话语到此，非常谢谢各位领导！

在王董事长简单明了的阐述合富集团以台湾经验，积极协助大陆医院医疗技术水平的提升为使命后，合富华南业务代表潘晓君就合富集团项目，医疗资源整合等多个方面，向在场的各位来宾做了详尽的集团简报，简报由一段气宇轩昂的视频开始，在场的各位医院领导马上被吸引，看得聚精会神，随着简报的深入，各位医院的领导也不断做着笔记，记录下对于医院有帮助的的项目的细节。

20分钟的简报结束后，进入自由交流的时间，佛山市卫生局谭光明局长率先发言，他表示：我想各位都是第一次来到佛山，所以我就佛山情况向各位做个介绍，有了这个了解后，各位才能对于市场前景有好的把握，佛山管辖有5个区，719万人口，医疗业务的收入是139个亿，佛山的经济排位在广东省来讲是排在第三位的，所以佛山的医疗资源量是很大的，基本和深圳持平，且佛山市就医疗卫生方面对外部辐射很广，目前有1200个医疗机构，医院有124所，共有12家三级甲等医院，基本情况就是这样。刚才听了合富代表的简报，可以看出合富在全国各地所执行的项目还是很多的，作为卫生行政部门，我认为合富可以从三个方面在佛山发展，第一就是社会办医，因为在未来公立医院原则性就不再增加了，将会往有战略计

划高端的社会医院发展，如果有这样高的战略眼光的公司愿意投资，我们也愿意接洽，这也都是佛山以后打造的强中心，第二；就是技术推动，两岸合作，在这一方面我们作为行政部门，也表示很支持，政府支持医院借助于更强的医疗技术实力，推动双方之间的合作；第三，就是项目的合作，今天主要还是要听听在场的几家医院领导的意见，这几家医院在佛山来讲很具有代表性，他们都是大规模的床位数，日门诊量也很高，他们的业务量也在省内排前列，针对简报中所提到的“体外诊断试剂统一物流”，当然佛山在设备耗材等采购方面佛山有相应的法律法规，这是一定要遵循的，所以我希望，合富将来和医院合作时，能在法律法规范围之内来展开良好的合作，我也希望今天双方之间能有良好的互动和沟通，医院也介绍一下自己，谈谈自己的想法，有关招投标方面的政策问题，邓科长这边会给大家做个详尽的解释。

在谭局长一番发言后，王董事长就政府法规政策方面做出了解释，因为这一点也是所有院长所关心的，王董事长表示目前合富所接触的地区，都是政府招标的，所以所有的试剂耗材都是在招投标结束后由合富来做统一物流的，这点不会和政府既有的法律法规有任何的违背，价格也是在招投标结束后的价格下的，我们就是用现有价格来进行统一管理，我们是在政府的政策之下做集中的采购和物流，把管理窗口集中，加强了医院管理。所以这点是无需担心的。

在王董事长的一番解释和回答之后，谭局长又补充说明：各个医院经营到现在，他们肯定都有自己的渠道，在后来的沟通中，我也希望合富就性价比，或者更优质的服务的方面，有个比较深入的比较。

说完紧接着佛山市第一人民医院的张斌副院长主动做自我介绍，介绍医院情况，作简短发言，张院长表示医院已成立130年，年门诊量300万，医院床位数近2000张，是老牌的医院了，听了合富的简报，他认为这一种经营理念非常好，其中涉及很多的细节还需要进一步的沟通，但从整个管理角度讲，合富的项目是向着科学、规范、精细化的方向迈进的，这一点很好。

佛山第一人民医院的介绍刚结束，佛山市第二人民医院邱志斌书记也马上发言，他表示佛山二院建

院90周年，年门诊量160万，在刚刚介绍的各种项目中，合富的三个项目（是指射波刀、设备试剂打包服务、层峰计划）很好很有创意，医院有很多可以迎合这样的管理思路，这很重要，但是医院也一定需要遵循卫生局的各项法律法规，结合政府的法规政策来谋求发展，所以这其中仍有很多值得沟通了解的地方。

紧接着发言的是佛山市妇幼的庞院长，他说：

“佛山妇幼建院不如一院，二院久，床位数也不如他们多，但是医院分娩量很高，每年有8000个新生儿出生，在全市是领先水平，在听了刚才的讲解后，有这样一个问题，在医疗资源整合方面上，医院通过台办，陆陆续续的安排中层骨干赴台交流学习，但去后发现只是简单地参观医院，或是听听台湾医院讲解一下ppt的简介，所以专业性和对口性并不是很好，也并没有什么效果，如果我们有机会合作，在这个方面，合富是否能够提供具有专业性，对口性的交流，比如姊妹医院的建立等等？”

王董事长就庞院长问题做出回答，王董事长表示，台办虽然可以安排赴台交流，但它并不是专业做医疗方面的机构，而合富就是专业做医疗项目的机构，就台湾方面合富掌握很多医疗资源，所以就如同简报所讲的，合富会根据医院的实际情况和需求，来安排医院赴台交流的各种项目，以满足医院软硬实力同步提高的需求。

通过王董事长一番详尽的讲解，各位院长的脸上也露出满意的笑容，紧接着这股热潮，佛山市中医院的余科长也积极发言：我从事的是设备科的工作，所以对试剂耗材很感兴趣，听了刚刚的简报，我也了解合富公司不同于旅行社，他能提供很好的平台给医院去进行交流，就不会有时间上的浪费，对于试剂的统一供货方面，刚刚谭局长也说过了，政策性非常强，在招投标的时候除了招品牌，还要招配送商，所以这个情况也希望各位能够知道。

说完之后，佛山市卫生局邓科长补充说明招标政策：试剂耗材打包，还是一个值得探讨的问题，佛山市的耗材招标是由监察局，药监局，物价局组成监督指导委员会来公开招标的，在2005年，佛山市卫生局下发了文件，05年之后医院不准接受任何厂商投送的设备，一旦接到举报，全市通报，2007年佛山市全面覆盖招标实施已有12家三甲医院，药品招标也由省

厅统一管理，我们也欢迎各个的品牌来招投标，我们马上也准备第六期的耗材招标，如果合富有兴趣的话，也可以找好的品牌来参与竞标。在邓科长说完之后，谭局长有一次补充说明：技术上的合作可以，利益链的挂钩不行。

王董事长，何总监与在场的各位领导就海峡两岸医疗资源的整合这个问题，再次更深层的展开了各方面的详谈，会后，与会各位领导共进午餐，各位领导利用午餐时间，相互探讨如何更进一步的促进医院海峡医疗资源的整合，气氛热烈而融洽。

在午餐的过程中，佛山市台湾事务局黄齐风副局长对于合富给予了充分的肯定，他表示，通过一个上午的交流，佛山市的医疗行政单位及医疗机构对于合富有了一定的了解，也表现出充分的兴趣，尤其是大型项目的合作，各位医院领导都表现出浓厚的兴趣，交流热烈，这无疑都说明了合富在佛山和各个医院合作的无限可能性，我们认为这次交流活动办得很成功，这无疑对佛山医疗技术水平的发展有很重要的促进作用，对推动海峡两岸医疗资源的共享有很深远的意义。

黄局长这番对于海峡两岸医疗发展有积极正面帮助的阐述，获得了大家的喝彩，而这个两岸医疗发展沟通意义的午餐，举杯换盏，欲罢不能，而后午餐在大家的热烈的讨论中，依依不舍地结束了，通过此次会议，借助佛山市台办及卫生局的交流活动，让佛山市医疗机构的领导对合富及合富医疗资源整合平台有了充分的的认识和了解，同时也让更多的医院管理认识到有合富这样一家公司可以为他们提供平台，帮助医院实现海峡两岸医疗资源整合的梦想。这也让合富再一次有幸能够在推进医疗合作的发展史中留下了积极的脚印！



文：华南区业务代表 阿晓璐
1989年8月6日生，狮子座，毕业于广州中医药大学，2011年7月加入合富这个大家庭，合富这个大家庭教会我如何做人做事，让我从一个初步社会的应届毕业生逐渐的成熟，感谢合富教会我成长。

2012年海峡两岸医院院长论坛在台北举行 ——医院管理的创新与挑战



卫生部马晓伟副部长（中），卫生署林奏延副署长（右三），总召集人台湾医务管理学会石曜堂理事长（右四），台北医学大学李祖德董事长（左四），卫生部医管司周军副司长（左一），浙江省卫生厅杨敬厅长（右二），中国医院协会李洪山副会长（左三），浙江大学医学院附属第二医院王建安院长（左二），湖南湘雅医院孙虹院长（右一）在大会中合影留念。



2012 · 台北

自去年在杭州的论坛到今已快有一年的时间，今年再次以“同根同源，携手创新，引领世界医院管理新潮流”为主轴，在台北的福华文教会馆举行了「海峡两岸医院院长论坛2012」。论坛以搭建海峡两岸医院院长之间零距离对话、交流、分享的平台为目标。在为期两天的交流活动中，来自台湾医务管理学会的专家、多家台湾著名医院院长，以及大陆数百家医院院长共计400余人参会。

开幕式致辞中，卫生部副部长马晓伟希望这一论坛成为两岸医院院长沟通平台，相互学习、取长补短，共同提高两岸医院管理水平，更好地为病人服务。他还向台湾医界同行介绍了大陆2012年公立医院改革的重点工作和主要任务。

本次论坛将深入探讨「全人照护」、「愿景与医院发展」、「品牌价值」及「蜕变与经营」等议题，同时将开展论文口头发表和海报发表的形式增进互动交流，并将于论坛第二天进行论文评选之专题发表。两天的会议采取理论与实务的结合、经验分享、前瞻性的思考等多元化的会议模式。

卫生部副部长马晓伟、副司长周军、郭燕红、中国医院协会常务副会长李洪山、省卫生厅厅长杨敬、浙江大学医学院附属第二医院院长王建安等，以及行政院卫生署副署长林奏延、台湾台北医学大学李祖德董事长、医务管理学会理事长石曜堂等两岸领导及院长参加论坛或演讲。

李洪山副会长在他的专题演讲中谈到，“大陆改革开放以来，医疗卫生事业取得了长足进步，奠定了较好的发展基础，主要健康指标位居发展中国家前列；近三年的新一轮医改，尽管举步维艰，但在‘保基本，强基，建机制’方面取得显著的成

绩。众所周知，医改是个世界性难题，我们的医改现在进入了深水区，特别是公立医院改革面临诸多难题，核心是‘维护公益，调动积极性，保障可持续性’，在这方面，我们仍在积极探索。在医院改革与发展方面，我们愿意与台湾同道加强交流和沟通，分享好的经验和做法。”

台湾台北医学大学李祖德董事长也以“巨变时代两岸医疗产业概述与投资架构”为主题，和大家分享台湾的医疗：

“各位医界的朋友，大家早安，大家早上好！”

我想刚刚提到了在这时我特别用“巨变时代”这个字眼跟大家分享，因为我认为巨变时代是一个绝对值得参数，所以我今天特别跟大家来分享一下。这里面有一个特点是，我们的知识半衰期跟经验的半衰期都变得非常短，所以我们信息的实质化是一个很强烈的催化剂，它会把所有的社会结构跟社会行为加速地反映，一个小时前纽约的地震，一个小时前日本的海啸，都会在全世界出现，因为这样，所以产业，各种现象、社会现象的两极化，不管天气、财产分配、考试什么都是两极化，这是不可逆的。在这个地方有三个问题要非常小心：第一个，领导一定要在第一线接受所有的资讯，就跟一个机构的眼睛一样，他没有眼睛他是盲目的；第二个，就是一定要有及时的信息，把信息当作必要的神经，神经有运动神经跟感觉神经，没有信息就跟没有神经一样；第三件事，就是要有一个对各种策略随时调整的能力。

.....

台湾地区有300年的殖民历史，殖民地区的社会发展没有本身的战略，台湾的经济发展是代工，代工也不考虑产品，只考虑我怎么完成你的代工，所以不



中国医院协会副会长李洪山 <左二>、高雄医学大学附属医院副院长侯明峰 <右二>、合富集团董事长王琼芝女士 <左一>、和合富华北业务总监杨省荣先生 <右一> 在大会晚宴的合影

工，所以不考虑战略。台湾是一个战略落后、战术先进，但是台湾你要让我做什么，我都能做得很好，成本控管每一个流程我都做得很优秀，但是大陆细的东西我怎么做大家都没有概念，所以两岸的战略战术的结合，投资架构的结合，其实这是非常好的，所以我在这里也跟各位从另外一个角度，跟平常不一样的角度来看我们的产业，所以我相信我们两岸的合作一定会很顺利，很成功，祝大会成功，谢谢！”

王建安院长发表了关于《四级远端医疗网络服务体系在中国大陆的实践》的演讲，介绍了近几年来，我院在远程诊疗方面取得的成效。

王建安院长说：“什么样的医院才是真正的好医院？台湾的医院吸收了来自西方的优秀管理经验，并将其本土化，在这方面比我们先进。为什么选择台湾？他山之石，可以攻玉。台湾和大陆同根同源，语言环境、文化习惯与大陆相近、经济条件与大陆沿海城市相似，可以大大提高我们学习的效率。”

王建安院长的想法直接促成了两届论坛的举办，

台湾许多医院空间不大，病人也很多，但是服务品质，患者至上的理念深入人，先进的医院管理理念在台湾体现得非常充分。

中南大学湘雅医院院长孙虹教授作为特邀演讲嘉宾，以“利用社会技术资源实现医院管理专业化”为题，提出了“医院管理专业化”的概念，就目前大陆公立医院行政与后勤保障系统的管理模式、公立医院利用社会技术资源时遇到的困难与问题以及医院后勤保障系统的发展走向作了专题演讲，同时介绍了中南大学湘雅医院在医院管理专业化方面的思路和举措。演讲结束后，孙院长还与海峡两岸同道就这一主题进行了互动交流，反响热烈。

最后，在会上，中南大学湘雅医院被推举于明年在长沙联合举办“海峡两岸医院院长论坛2013”。孙虹院长专题介绍了湘雅医院的历史、发展与现状，也介绍了湖南省以及长沙市的人文历史和下届论坛的主题，向与会代表发出了诚挚的邀请。

河北省“修医德，强医能，铸医魂” 暨海峡两岸医院管理论坛



河北省卫生厅杨新建厅长（第一排左七）和河北省第一人民医院赵文清院长（第一排左一）
等一起代表接待台湾医务管理学会石曜堂理事长（第一排左八）及两岸多位知名医院院长



河北省人民医院
赵文清院长



北京大学人民医院
王杉院长



台湾奇美医学中心
林宏荣副院长



台湾健保局
蔡淑玲组长

2011年12月17日~12月18日，由河北省人民医院与台湾医务管理学会、台北医学大学共同举办的海峡两岸医院管理经验论坛在石家庄顺利落幕。本次论坛以“修医德，强医能，铸医魂”为宗旨，加强医疗界的核心价值。大会邀请到了台湾医务管理学会、台湾健康保险局、台北医学大学医院管理专家及10多名台湾知名医院院长及大陆数百家医院院长参加了这次的会议。在这一天半的会议里，多位两岸专家互相分享了多个医界的经营与管理相关议题，有了非常密切的交流。

河北省卫生厅杨新建厅长致辞时说明，“修医德”就是要加强卫生从业人员的道德修养，加强医德医风建设，提高医疗服务质量，大力弘扬救死扶伤精神，树立为人民健康服务的宗旨意识，并坚持以“患者满意”为最高标准。“强医能”就是不断提高医疗卫生专业技能，加强县级医院，农村医疗和社区医疗体系建设。有效的实施人才策略，加大基层卫生人员的技能培训力度。“铸医魂”就是大力弘扬工作者的白求恩行业精神，实现高医德与高超医术的完美结合。这三大主题的相辅相成，相互促进，相互制约，缺一不可，只有实现三者的协调互动，才能不断提高人民健康服务，共同提高为经济社会发展服务的能力。

杨新建厅长还强调，这次的主题是社会主义核心价值观在卫生系统的具体体现，是时代对医疗卫生系统提出的根本要求。卫生系统要以卫生核心价值体系建设为动力和保障，以深化医改和转变发展方式为主线，开拓创新，扎实地抓好各项医改任务的落实，推动卫生事业

科学发展，朝着建立人人享有基本医疗服务的目标稳步前进，为最终建立基本医疗卫生制度而不懈努力。

医院管理要进步，必须有创新的思想

石曜堂，台湾医务管理学会理事长，台北医学大学客座教授，以最先进的管理哲学分享了医院该有的管理思想：

“看病难，早已是时下中国百姓最为关注，最为头痛的民生痼疾，与之伴生的是官方，民间对中国这个泱泱大国医疗体制改革持续多年的争论，‘改’已是共识。医疗体制改革关乎13亿人，特别是10亿多低收入农民与城镇居民的切身利益，与全社会的和谐与稳定休戚相关”。不止想强调医疗的重要，石理事长的理念更是要提高医疗服务的价值。“真正的内心深处以‘病人为中心’，从病人的身、心、灵及社会的观点深耕院务为病人的健康福利创造更高的价值。”

“企业成功、经济繁荣的动力是压力、挑战和机会。进步是来自于变革。”

石理事长在会议中还强调创新、改变的重要：

“想象未来最好的方法，就是去创造它。就是对尚未发生的未来，赋予一个新理想，提供新方向并影响未来的出现。正确的策略、流程、制度和架构、可帮助企业进入创新的大联盟里竞赛。”

以人民为中心的台湾健康保险经营理念

台湾中央健保局蔡淑玲组长也详细的介绍了台湾全民健康保险之特色、架构、分担比例和给付范围。还有目前遇到的问题及二代健保的改革和新措施的12



大会开幕仪式

主席台就座领导从右至左：河北省人民医院院长赵文清、台湾医务管理学会常务理事谢武吉、河北省卫生厅副厅长李建国、台湾医务管理学会理事长石曜堂、河北省卫生厅厅长杨新建、台湾健康保险局组长蔡淑玲、河北医科大学校长/河北省医院协会会长蔡文清、台湾行政卫生置医院管理委员会执行行长李懋华

项修法重点。蔡组长强调，台湾健保局的所有政策也是环绕着‘为人民为服务’的宗旨在不断地修正。不时地在了解人民对医疗制度的满意度，然后从这个方向去进行调整与改善。未来台湾健保改革之趋势包括预防医学的重视，落实全人医疗，新药新技术纳入保险给付的评估过程，医疗品质公开，即逐步地建立家庭医师责任制与转诊制度。总结，台湾健保与各位分享的理念是：

大家的健保，大家来决定。
理性的讨论，审慎的修订。
全力求共识，改革向前进。

以病人为中心的医院管理

台湾急诊室学会理事长、奇美医学中心副院长林宏荣医师也提到了奇美医院以病人为中心的理念。说明医疗体系改造是无可避免的洪流，以病人为中心是改造的主流，我们要跟随病人的脚步和眼睛观看整个医疗体系，建立过程面的指标与病患问卷，然后从新设计我们的系统，回归医疗体系存在的目标。“我们的任务不止是要提供诊疗的服务，更要给病人心灵上的安抚，才能提供最舒适的就医经验。”

现代化医疗建筑的建设及管理

除了台湾专家分享的理念之外，河北省人民医院赵文清院长演讲中也介绍了现代化医疗建设管理的重要性。它既要满足医疗功能的合理性，又要为病人和

医护人员提供一个舒适、温馨的就医、诊疗环境、同时还要具有医疗本身内涵与体现医疗特色的造型。

“无论是医疗建筑的建设实施或是运行管理，这里头的学问是很大的。”

举例，为了考虑防火安全、建设及运行成本、和垂直交通的有效动线，多层建筑是最适合医院的建筑。在规划中，必须有专业的团队来设计建筑，也要在设计中预留医疗发展空间，才是符合最有未来性的长期管理计划。所以要制定具有前瞻性的总体规划，比如中远期发展规划、功能分区规划、土地使用规划及建设投资规划等等。赵院长最后说，“医院建筑是一种令人敬畏的建筑类型，也是体现医院管理理念的载体。建设并管好现代医疗建筑是对医院管理者的巨大挑战也是一项重要的任务。

这次的主题论坛加深了河北省与台湾医疗界人士的互相了解，更提供了更多人才培养的机会与平台。无论是从医疗保险制度、伦理规范、建筑建设、资料管理系统，一直到医务人才培养，各个专家与大家分享了以病人为中心的价值观与最新的管理经验。合富医疗也会持续我们为医疗管理交流贡献的宗旨，继续创造更多两岸的发展论坛。“期待着去创造我们共同的目标：为了下一代能享受更好的医疗，让每一位人民的每一个明天更美好”。

台湾医务管理学会理事长石曜堂

合富海峡两岸医疗资源整合平台之成长历程

——海基会月刊合富邀稿

【缘起：海基会邀稿合富将合富公司过去于中国成长的过程与对海峡两岸交流的建言及公司近况与十五年来对海峡两岸医疗服务交流的成就与贡献，刊登于海基会的月刊，本文已送呈海基会。海基会全称：台湾财团法人海峡交流基金会（简称“海基会”）是台湾与大陆沟通的桥梁，负责办理两岸交流所衍生的各项事务。】

合富是一家规范经营以服务为导向的医疗产业公司。自1997年合富医疗公司成立以来，多次促成大陆地区医院与台湾知名医院交流。至今，已有将近300名大陆医疗界人士、领导们到台湾考察与交流。同时，借海外及台湾成功的院企合作实例，综合合富与国内数百家医院的良好合作已经成功开创了适应中国医院现实情况和新阶段中国医院改革发展环境的新模式。这种新的院企合作模式，很快地得到众多有远见卓识的医院领导认可，与合富医疗展开了多元化的合作，为医院带来了全新的成长。合富就从这两个方面一直把海峡两岸医疗资源整合的推动作为我们主要宗旨。从1997年至今，前后陆续经历了两岸关系发展的几个不同阶段，发展或许有快有慢，但是我们的努力未曾暂停过。

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，前辈及朋友处得知有大陆医疗相关的访问团赴台，我们都会极尽可能的与主办单位联系，表示我们愿意对这种两岸医疗交流的推动贡献一些心

力，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，往往在聚餐之中都能够交到几位对整合与促进两岸医疗水平的志同道合的朋友，这更让我们乐此不疲。

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，加上在过去从事医疗管理交流中相互取得认同的资源也越来越多，且合富推动的提升大陆医疗设备及管理，以照顾华人地区医疗水平的概念已广受欢迎。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至多，已非一般举手投足间就能办好，已经到了必需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疑问的投入。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有志之士，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的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。

经历三十年，海峡两岸政府终于共同完成人民期盼已久的各项交流，这些政策对两岸人民往来提供了更具体的实质鼓励。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同理念的医疗界朋友们来说，其意义大过及时雨。



我们从2009年开始我们第一次的“医院管理新领域层峰论坛—纵观海峡两岸资源整合”巡回会议。于当年1月、3月、4月、7月分别在上海、广州、北京和济南顺利举行。大陆有中国卫生部副部长黄洁夫、中国医院协会副会长章友康、中国医院协会副秘书长姚洪、上海市市委常委杨晓渡、上海市卫生局局长徐建光、广东省卫生厅副厅长廖新波与广州市人民政府副秘书长赵南先等许多领导们分别出席会议并给与大会最高的期许和支持。除了参与致词的最高领导之外，还有许多大陆知名医院的领导们也在会上做了专题的分享、包括北京佑安医院李宁院长、镇江市第一人民医院朱夫院长、济南医学院附属医院胡文杰副院长、上海复旦大学附属中山医院院长王玉琦等。

从台湾热情地来参与的嘉宾也有中华医疗科学与技术促进交流荣誉会长金权教授、台湾义大医院副院

长杜元坤、振兴复健医学中心副院长叶明阳、厦门长庚医院医务长李弘毅等，在会上，海峡两岸的知名医院互相探讨了新医改时代医疗机构对策，也分享了各自在医院管理上的成功经验，为与会医院指点迷津，讨论新路，并受到广大参会者的一致好评。今后，合富也持续地在常州、济南、广州、南充、镇江等多个城市举办类似的两岸交流层峰座谈会。特别在广州暨南大学那次的会议有将近200人的两岸医疗界领导共同参与我们的论坛会。

合富除了感谢海基会一路来对两岸交流与合富的支持，我们也会继续坚持海峡两岸医疗资源整合的推动，更希望能获得更多的鼓励并在这个美好的两岸基础上共同发挥我们的目标，一起为两岸医疗发展与进步做更多的努力。

淮安·合富·台湾 一线牵

文：台北办公室处长 李怡
资深法务 陈晏

淮安，历史名城、运河之都，是苏北的一块宝地；台湾，物产丰富、经济发达，是祖国的一座宝岛。近年来越来越多的台商进驻淮安，“南有昆山、北有淮安”说法广为流传。在大陆“十二五”规划和台湾“黄金十年”双核驱动之下，台湾与淮安两地的经济互动日趋加速，随之而来的海峡两岸文化及公共事业交流日渐频繁深入。合富集团，成立十五年来始终积极为海峡两岸医疗卫生交流穿针引线，继2011与淮安市第二人民医院携手合作后，合富集团不仅在2012江苏省在台湾举办的“江苏周”活动中与两岸新老朋友相聚一堂，又继而在6月江苏省医院协会在淮安举办的海峡两岸医院院长论坛中发挥丰富的两岸医疗资源优势，协助主办方圆满完成活动的举办。

江苏周·台湾

继2009年第一次「台湾·江苏周」之后，2012年江苏省第二次在台湾举办「江苏周」活动。活动由江苏省委副书记石泰峰及副省长张卫国率领各地级市领导800多人同行，旨在与台湾各界就加强科技、金融以及生物医疗、文化创意、新材料、新能源等各领域合作进行交流洽谈。江苏代表团于5月22日中午抵达台湾桃园机场，并于5月23日上午九时三十分出席在台北圆山大饭店举办的「台湾·江苏周」开幕式活动。其中淮安市代表团由市委刘永忠书记率队，于开幕式活动结束后，于中午十二时与合富集团在圆山大饭店麒麟厅进行交流与午宴。淮安团受邀贵宾有刘永忠市委书记、练月琴市委副书记、经济技术开发区周毅书记、清河区委王海平书记、淮阴区委刘学军书记、淮安市商务局孙健局长、淮安市科技局俞士让局长、淮安市台办周洪兵主任、淮安工业园区管委会仲凤笔主任、淮安市台办王保山副调研员。参加午宴的台湾嘉宾有台湾医务管理学会石曜堂理事长、台中荣民总医院雷永耀院长、长庚科技大学楼迎统校长、立法委员陈学圣、合富集团金权总经理及华北区业务总监杨省荣等人。此次餐会除欢迎淮安市代表团莅临台湾访问外，也为6月2日在淮安市举办的两岸医院管理论坛活动进行了暖身。

海峡两岸医院院长论坛·淮安

经过了在「江苏周」成功在台举办的暖身，为交流海峡两岸医院管理的学术经验，提升江苏省二、三级医院院长的管理水平，江苏省医院协会正式于2012年6月1至2日主办了「海峡两岸医院院长论坛」、此次活动由淮安市第二人民医院承办，由合富（中国）医疗科技贸易有限公司协办。会上，来自海峡两岸的多位知名医疗机构院长及医疗知名人士围绕医院管理的课题发表了精彩演讲，包括江苏省医院协会唐维新会长、嘉义长庚纪念医院蔡荧煌院长、台中荣民总医院雷永耀院长、台湾中央健康保险局黄三桂副局长、慈济医疗志业体林俊龙执行长、东南大学附属中大医院院长刘乃丰等等，令在场的江苏省各大医院院长受益匪浅。淮安，明清时期以其“居天下之中”，“扼漕运之冲”之繁华，崛起了以一代宗师吴鞠通为代表的医学流派“山阳医派”，一大批太医、名医接踵出现，巍峨如医学殿堂。如今选择淮安为医界权威的交流之地，正应和了淮安市政府历年来举办各种医疗交流活动，“传承淮医精髓，弘扬淮医文化”的精彩所在。论坛筹办期间，合富集团积极发挥我们跨越两岸、丰富的医疗界资源优势，积极协助主办方与承办方邀请台湾各大医疗机构院长及负责人参加会议，并在活动过程中积极协调承办方与来台湾嘉宾之间的各项会议议程配合。活动结束后的晚宴上，合富集团同仁与在座的江苏省各大医院院长共同品尝中华四大菜系之一的淮扬菜，大家品着美酒共叙此次会议的成功与感想，气氛十分热烈。

正如会后中共淮安市委书记刘永忠在台商座谈会上的讲话所言，“医院在追求以关爱体现服务、以服务诠释品质、以品质推动管理、以管理提升绩效的链式发展中，面临着前所未有的竞争和挑战。台湾在不断学习西方医学精髓中，积累了一套适用于华人社会的医院管理模式。通过海峡两岸医界交流，提高大陆医疗管理水平，增进两岸医疗界人士的深切感情。”这一使命感的话题像一条纽带，贯穿着合富集团十多年来的创业历程，连结着淮安与台湾两座宝地，“淮安·合富·台湾”，象征着先进的医疗、科学的管理和永远的友谊。

广东省第二人民医院 赴台培训所见所感



文：汤莉

广东省第二人民医院护理部副主任
副主任护师职称、从事临床护理工作14年、护理管理工作6年

2012年4月，我有幸与四位同事赴台湾参观了花莲慈济医院及林口长庚医院。虽然时间不长，但总体感觉到两家医院是实实在在地践行“以患者为中心”，无论是管理、建筑设计、环境布局，还是人文精神方面，都体现出医院及医务人员是全心全意为患者考虑。我们一行都认为，虽然两岸的管理体制不一样，但医院管理有许多相通的地方，收获颇丰。

花莲慈济医院

花莲慈济医院是一所佛教医院，医院在证严上人的带领下经过艰难地起步和发展，以“人本医疗，尊重生命”为服务宗旨，以“守护生命，守护健康，守护爱”为服务理念，现已成为台湾东部一所通过ISO国际认证的与国际接轨的综合医院。

慈济医院的人文精神和细节服务是最为我们称道的。在医院发展过程中，已经完全将佛教的感恩与慈悲融入到医疗工作中，每一个慈济人在用心做好每一件事，人文关怀贯穿于每一个角落。在医疗

区域较为拥挤的情况下，医院在建筑设计上都为患者留有足够大的活动空间，有些病区充分利用空间，设计空中花园，为患者提供便利的康复活动环境；到处摆放绿色植物，花园里有病人自种的花木和瓜菜。病区随处可见为病人和家属设置的茶室、餐厅、接待室，为他们提供安全、舒适、温馨的治疗环境。

医院有一群穿着黄背心的“志工”，是医院一道特别的风景，不为名利，不计报酬，风雨无阻，每天穿梭在病房、门诊的各个角落。他们协助医院做各种辅助工作，帮助指路、挂号、守护在术前病人或术后恢复中病人的身旁，尽其所能的为患者提供方便。我们看到的志工大多数是上了岁数的中老年人，有的看起来可能有70多岁，但他们无论做什么工作带着亲切和满足的笑容，一方面为患者提供生活照顾，我想更为重要的可能是病人心灵的依靠。

医院对患者的照顾细致入微，对员工同样是关



慈济医院病区内设有患者会客区域，温馨舒适



慈济医院工作人员为我们解析慈济精神和集团概况

怀备至。佛教医院每天免费为工作人员提供素餐，但也不排斥自带的荤食，对员工充满了包容之心。将餐厅设在工作人员相对集中的区域，避免外出就餐时日晒雨淋，一方面保证员工进餐方便，另一方面也节约时间，提高工作效率。

长庚纪念医院

长庚纪念医院于1976年创办，经过30多年的发展，拥有台北、林口、基隆、高雄等7个院区，8300多张病床，是台湾最大的医学中心。我们参观的是位于桃园县的林口长庚纪念医院，医院床位4215床的病床，是台湾规模最大的医疗机构。

根据管理人员的介绍和现场参观，长庚医院给我们最深的印象是管理井然有序，服务细致周到。

我们首先进入的是医院各大楼地下连通的商店街。商店街的建立主要是为了方便患者、家属及工作人员的日常生活，设在地下一是减少占用医疗区域，二是在各大楼间建立通道，保证安全，避开地面车流，减少人流。商店街的咖啡店、超市、水果店、鲜花店，无一例外的都设有不同品牌的两家店面。我们有些不解，为什么不利用空间开设更多经营类别的商店呢？管理人员介绍说，这正是长庚医院管理理念的体现。同样的商店引进两家，为的是激活内部竞争机制。同样的经营范围，双方只有在服务优质、价格合理、环境舒适等方面取胜，才能赢得更多的顾客。因此我们所见到的各个店铺都是干净整洁，服务人员笑容可掬。因为地域条件好，都是顾客盈门。两家竞争给医院带来最直接的便利就是，商家为了能长期进驻，自我管理十分到位。偌大的一片商店街，医院仅需派出3名专职人员管理，节约了人力成本。基于对这一管理理念的兴趣，我从网上了解到，医院对心脏科分科改革时，也运用了这一理念。将科室一分为二，以激发各科室带头人的积极性，在三个月后就初显成效，营业额（毛收入）增加了50%，后来整个心脏专科的业务量翻了三倍。其分科的指导思想是：与其让专业骨干在一个单位内“派系相争”，不如分而治之，既化解矛盾，又形成竞争。这应该就是他们经营管理精髓所在吧。

在这所堪称航母级的医院里，为患者充分考虑的服务细节随处可见。门诊的挂号处是一个完全开



长庚纪念医院人性化设计的挂号台，匠心独具

放的齐腰高的服务台，便于患者与工作人员的交流，在患者站立的这一边，设计了一个特殊的放手提物品的台面，并给站立的人特别留出空间，以防足尖顶住墙壁带来不适。仅仅是这么一个环节，就足以反映医院的人性化管理理念。我们到达门诊的时间约上午10:30，电子显示屏显示已有12000多人已挂号，但门诊楼内秩序井然，没有喧哗吵闹，也没有感觉人流如织。医院为了方便患者就诊，建立了十多个集中诊疗中心。即将专科疾病所需的接诊、检查、化验、常见的会诊、划价、取药设计在同一个区域内，让患者在这里可以完成全部的诊疗过程，避免了多个科室报到、跑路的问题。

长庚纪念医院的餐厅又是一大特色，说是餐厅，不如说是美食街，只要能想得到美食，中餐、西餐、素食，应有尽有。餐厅是医患共用的，同样采用两家以上竞争的模式引进商家进驻，所以环境清洁，价格也不贵，一个人花100元新台币（约人民币20多元）就可以享用很好的一餐。工作人员介绍说，所有参观的人都会来这里看看，无不因为医院给员工和患者提供如此周到贴心的后勤保障惊叹。

短短几天的参观，我们没有因为两岸不同体制下的医院管理模式而产生距离和隔膜，而是更多地审视自己，在管理和细节上需要提高的环节还有很多。但要在大陆这种医疗服务供不应求、政府补贴有限的现状下，要将服务做到如慈济、长庚医院的水平，相信我们还有一段不短的路程。

北京佑安医院护理团队赴台培训感受

——以人为本，尊重生命



佑安医院护理团队培训合影

文：汪巧娅

1981年进入佑安医院外科工作

1990.3~1999.8 佑安医院外科护士长

1999.9~2004.8 佑安医院外科教学护士长

2004.9~2006.8 佑安医院外科ICU护士长

2006.9至今 佑安医院手术室科护士长、护理部科研项目主任

2012年4月4日~13日，佑安医院段忠平副院长带队一行15人，其中管理干部5人，护士长10人来到祖国宝岛台湾位于花莲的佛教慈济综合医院参访学习。

宝岛台湾的地理位置优越、自然风光秀美给大家留下了深刻的印象。然而台湾朋友温和而有礼、敬业而乐业的整体素质以及他们对大陆客人的友善与热情更是让我们感叹。

时间虽然短暂，但是带给我们的感触却是很多。初到“佛教慈济综合医院”受到了高院长、慈济基金会林先生及护理部主任、督导的热情接待。同为中国人，言语相通，我们相见格外亲切，丝毫没有陌生感。

虽然台湾佛教慈济医院是在宗教思想的引导下开办的，宗教对其医院精神的影响是我们无法学习和效仿的，但是医院从佛教法理发展衍生而来、适用于医院和医务工作者的深刻的人文内涵则是我们此行收获最大、感动最深之处。

在慈济医院参访的几天里我们充分感受到医院“以人为本，尊重生命”的理念，医院针对不同人群的特殊需求，提供个性化服务。在以尊重生命、维护癌症晚期病人享有生命尊严权利为宗旨而设的心莲病房，专门为患者设置了视频小屋，他们可以把对亲人的嘱托摄录下来，让病人在生命最后时刻能享受人间的关爱。

医院“守护生命、守护健康、守护爱”的工作任务根植于每个慈济人心中，每个人都用心感受病人的痛苦，用爱抚慰病人的心灵，努力为病人提供高品质的服务。慈济医院引人注目的并不是高科技的医疗设备，而是人文医疗的内涵。

进入慈济医院便会看到那些穿梭于门诊与庭院之间忙碌的身着蓝色工服、黄色马甲的慈济志工的身影，他（她）们来自于台湾及世界各地、年龄差异很大、从事志工的年限不等，但我们所看到的无一不是乐在其中、无怨无悔、无所求舍的勤恳、尽职、尽责地守护在需要他们的病人身边，尽其所能地为患者提供方便与舒适，他们是慈济医院内最夺目的一片温暖病患心灵风景。以病患为中心，体现在心莲病房的“四全照顾”：

(1) 全人照顾：包含身、心、灵的整体照顾，即“安宁疗护”，帮助癌症患者疏导各种躯体不适症状以外的问题。

(2) 全家照顾：晚期癌症患者临终是整个家庭的



佑安医院护理团队在台湾佛教慈济综合医院合影

大事，所以除了照顾病人之外，也要照顾家属。

(3) 全程照顾：从患者准备接受安宁疗护直到往生，都要照顾患者家属的悲伤情绪，以使创伤减至最轻。

(4) 全队照顾：整个团队包括医师、护理师、社工师、志工、营养师、心理师、宗教人员的参与。

在慈济大学我们观看了录影片《无语良师》，每个人都为之深深感动大体老师的多阶段教学，让学生们对大体老师心存感恩，让学生们深深记住他们从医的第一位老师——无语良师。

慈济医院遗体捐献做的非常成功，捐献率在世界位居首位。这固然与台湾的政策支持和医院的宗

教背景有关，但是医院对捐献者细致到位的人文关怀则是高捐献率的主要因素。首先是器官捐献团队严格细致的管理，另外就是庞大的志工团队辛勤的付出。

慈济医院实施的是：以戒为制度，用爱来管理的方法，虽然在台湾有最大规模和最强医疗水平的医院，而慈济医院则是台湾百姓公认服务最好的医院。感恩、大爱充满在慈济医院的每个角落。

作为一名医务人员，我们要在自己的岗位上尽职尽责，理解、关心患者，让我们的百姓更健康，社会更加和谐。

淮安市第二人民医院层峰计划签约

2012年2月29日，这个乍暖还春的日子里，合富集团上海总部的董事会议室里一片阳光明媚。淮安市第二人民医院解满平院长一行再次来到合富公司，与合富公司高管对层峰合约的细节做最后的磋商。同行协商的还有淮安市第二人民医院采购中心张国桃主任、检验科金跃主任、财务科翟科长和医教科谭科长。

是感叹于统一物流化繁为简给医院管理带来的便利，是感叹于规模效益减少成本增加的效益，是感叹于良好屏障阻断商业推销对科室人员的保护，更是感叹于同根同源携手共进的海峡两岸交流的广阔平台，解满平院长一行充分认同合富的价值，并当即要求签约，以使医院能尽快享受由此带来的综合效益。从2011年9月3号始，这项实施近六年的体外诊断试剂统一物流的合作项目最终水到渠成，在苏北大地上开花结果。

签约结束后，各位领导又移步餐厅欢聚，共同庆祝“层峰计划”签约。席间，大家举杯畅饮，觥筹交错，叙述友情，畅想美好的未来。

淮安市第二人民医院又名江苏省淮安仁慈医院，自1892年美国南方长老会创办至今，已走过了一个多世纪的历程，是一所集医疗、教学、科研、预防、保健、康复、急救为一体的国家三级综合性医院。在这一百多年的历史中，它由一个小诊所一步步发展成为今日的三级乙等综合性医院。它饱尝了历史风云的坎坷艰辛，又谱写了救死扶伤的光辉诗篇；它既是一个普通医院发展变迁的过程，也是中国医院近代历史进程的一个缩影。医院现有病床1100张，工作人员1229人，其中主任医师57人，副主任医师121人，中级职称368人。海归博士后2人，博士10人，硕士以上研究



淮安市第二人民医院的解满平院长（右一）
合富首席执行官李淳（左一）

生90人，6个硕士学位联合培养点，现为江苏省博士后科研工作站。年门诊量60万人次，出院病人2万9千余人次。

通过这次与淮安市第二人民医院的签约，作为合富人的我们也深信通过十五年在大陆的辛勤经营，基于如此丰富的医疗经验，越来越多医疗机构会选择通过我们合富这座桥梁达成更为深远的合作，层峰计划必将枝繁叶茂。有了医院对我们的信任，我们合富人会更加勤恳，将更多的先进的医疗技术和管理理念带进大中华，与各位医界领导共谱祖国医疗事业的美好明天！

文：上海区业务代表 陈燕

淮安市第二人民医院

两岸医疗资源整合读者回函整理总结



图一



图二



图三



图四

自从合富通讯19期开始增加「层峰两岸」单元后，至今已累积了许多读者回函，获得了很多宝贵的建议及信息反馈，已经延续了4期，在这里特别向各位读者致上最诚挚的感谢及敬意！

为了更贴心地为两岸医院管理者提供符合需要的资讯与服务内容，我们对所有收到的回函进行统计分析。每期合富通讯我们都会为上期的回函进行了解，现在为各位汇报第22期所收到的回函内容。

在众多回函中，医院领导对于医院管理和战略合作项目最有兴趣的，莫过于医院品质管理培训，统计资料指出超过56%的医院领导都对于此项目有相当浓厚的兴趣。

在此同时，为了更深入的了解医院领导对于培训的细节要求，我们同时也对于培训的内容进行调查；「人才发展和定制培训项目」（图二），此项调查显示，医院领导最感兴趣的项目是「管理人员总览参访」，超过1/2的领导都认为此项是医院应优先发展的培训项目，其次是医院职能管理人员培训及护理人员的培训。事实上，合富是可以提供培训选项也不仅止于以上七项，合富同时也可以配合客户的需要提供订制的培训内容。

更深一层的看，医院领导对于最感兴趣的台湾医疗单位(图三)，一如以往的调查，深受广大台湾荣民信赖的荣民总医院获得最多医院领导的青睐，其次就是以人文关怀闻名的花莲慈济医院，以及台湾最大的医疗财团法人长庚医院。

对于「合富服务项目」这方面，多数的医院领导（40%）都对于层峰计划这一阳光计划感兴趣，其次则是合富起家的临床检验及设备打包服务。

为了更进一步的贴近医院领导的需求，自第21期的内容中新增了两项调研，分别是希望了解的层峰论坛以及希望赴台交流的时间，从第22期的回复来看，在层峰论坛的议题上，第一项调研让我们了解到医院的经营管理与策略还是医院的领导们最关注的话题。而在赴台的时间上，从调研可以看出超过半数的院领导都对于赴台有意愿，只是未规划实际日程；合富集团对于促进两岸医疗交流互访与培训的经验已超过10余年，至今已成功的办理与协助大陆医疗团对赴台超过千人次。相信，若借助合富丰富的经验，一定可以帮助医院展开良好完善的培训参访之旅。

合富集团秉持着感恩的心，竭诚的希望能透过回函能多了解各位医院的领导实际的需要与想法，也期望将来能有机会能为您提供我们的服务。

我们在这里感谢您的持续关注与支持……

2012

台湾医学活动纵览

台湾家庭医学学术研讨会

日期：2012年7月1日
地点：国防医学院
主办单位：台湾家庭医学会

The Special Forum for MPNs

日期：2012年7月14日
地点：台北喜來登饭店
主办单位：台湾血液病学会

2012年台湾生技月商生物科技大展

日期：2012年7月26日-29日
地点：台北世贸中心展览馆一馆
主办单位：台湾生物产业发展协会

第五届世界血液透析学会

日期：2012年8月3日-5日
地点：台北圆山大飯店
主办单位：台湾肾脏医学会

台湾第二届冠心病慢性完全阻塞介入治疗 国际心脏学术会议

日期：2012年8月4日
地点：振兴医疗财团法人振兴医院
主办单位：台湾冠状动脉完全阻塞介入治疗同好会
振兴医疗财团法人振兴医院

Polycystic Ovary Syndrome 综合研讨会

日期：2012年8月12日
地点：台北医学大学
主办单位：台湾妇产科内视镜暨微创医学会

台湾泌尿科医学会年会

日期：2012年8月18日-19日
地点：台大医院国际会议中心
主办单位：台湾泌尿科医学会

台湾生殖医学会2012年会

日期：2012年8月25日-26日
地点：台北国际会议中心
主办单位：台湾生殖医学会

台湾内分泌暨糖尿病秋季学术研讨会

日期：2012年9月1日-2日
地点：中国医药大学
主办单位：台湾内分泌学会暨糖尿病学会

第17届秋季医美学术研讨会

日期：2012年9月18日
地点：台大医学院
主办单位：台湾美容医学会

2012 TIBCS & IOPBS

暨第四届海峡两岸乳癌治疗论坛
日期：2012年9月21日-23日
地点：台北国际会议中心
主办单位：台湾乳房医学会

2012 APHRS Surgical Sessions

日期：2012年10月3日-6日
地点：待定
主办单位：台湾胸腔及心脏血管外科学会

台湾颜面整形大体实作研讨会

日期：2012年10月5日-6日
地点：彰滨秀传亚洲微创手术中心
主办单位：台湾颜面整形重建外科医学会

第一届台湾自体脂肪移植医学会年会

日期：2012年10月7日
地点：台中福华饭店
主办单位：台湾自体脂肪移植医学会

台湾超音波学会2012年会

日期：2012年10月20日-21日
地点：台北国际会议中心
主办单位：台湾医院超音波学会

台湾内科医学会年会

日期：2012年12月1日-2日
地点：台大医学院
主办单位：台湾内科医学会

合富启动医院管理到院服务创两岸互动新纪元

从合富通讯第19期开始，我们已经着手收集了众多两岸医疗资源整合读者回函，根据所有的回函统计来看，我们不难发现，当下所有的医疗机构的发展重点已经着眼于医疗品质的管理上面，并且希望多发展管理人员的培训及培养：2011年5月26日，国家“公立医院院长专业化职业化培训项目”启动。马晓伟副部长强调，推进公立医院院长专业化、职业化建设是公立医院改革试点的重要内容，对推进医院管理科学化、精细化、专业化水平，提高医院运行绩效，为群众提供安全、有效、方便、价廉的医疗服务具有重要意义。

从以上可以看出，对于医疗品质管理的需求，不光是国家的要求，不再仅是大三甲医院的需求，其已经发展为整个中国医疗机构的普遍发展趋势。如何加速公立医院院长及管理层技能的提升，有效

把握医院改革与管理创新的走向，是广大医院管理者当前面临的首要课题。

调查显示，我国县级医院覆盖全国70%的人口，但90%的县级医院是负债经营。大多数县级医院面临着人才队伍、医疗技术和服务水平等一系列问题。而无论是县级医院或大、中城市的三级医院，与港澳台或国外的医院相比，无论是重点学科、人力资源、硬件设施等方面都处于弱势地位。特别是一些经济欠发达地区，相当一部分县级医院还处在生存与发展的种种困惑之中。一方面，“管办分开、政事分开、医药分开、营利性与非营利性分开”等重大体制机制的改革，并非是医院自身所能解决的；另一方面，思维僵化，管理粗放，制度松散，使得生存与发展举步维艰。在此情况下，与其坐等政府管理扶持政策到位，把希望寄托在上级



的拨款上，倒不如从内涵上下功夫，向管理要出路，找到和公立医院改革的契合点，让医院冲出困境并得到发展。

不可否认，台湾在医疗品质管理等方面确实还领先于大陆，合富的所有项目都是根据客户的需求定制而生，而作为两岸互动的平台，在看到大陆医院的普遍需求及趋势的同时，合富也着手开始规划如何能够在此领域进一步为大陆的医院提供其所需要的服务，更启动作为两岸平台的优势，为大陆的医疗机构引入台湾的管理制度技能以及台湾的医院管理专家到院服务，即我们所称之为——医院管理到院服务。

合富启动的医院管理到院服务项目，暨“标杆领航”计划，是以台湾人文及精致管理为标杆的医院经营管理领航计划，英文称之为“Benchmarking and Leading”。应医疗机构对于管理的迫切需求所产生之全方位管理工具，协助大陆的机构模拟台湾卓越国际级的医疗机构，除了帮助医院了解自身的强弱，并可透过医院管理辅导项目精进营运成效，朝向国际化发展。这是一套与国际接轨医院管理新趋势的手段，融合病人安全，落实以病人为中心，并结合台湾实践二十多年的经验与世界先进管理工具。

标杆领航，借鉴台湾医院管理成功实例，全方位医院管理的检视，吸取多家国际级医院的精华，为医院提供23种不同医院管理领域实施计划，以最成功的辅导顾问团队到院辅导，长期驻场服务确保执行成效，并逐步实施多种改进计划。

合富将引入台湾医疗管理的专家，到院进行与台湾医疗机构的类比，由类比结果提供医院领导者后续的改进方向，并后续提供改进方案，如医院有所需求，更可提供台湾的相关经验，并协助进行标杆单位的参访学习。从全院总体类比及至个别科室类比，后续可发展高阶营运辅导（含QCC品管圈、QA/QC制度、6S管理、SOP文件建制、ISO文件制度、单项流程改善、空间改造、赴台培训），也同时可选择精进营运辅导（含绩效考核、成本核算、平衡积分卡BSC、临床路径CP、企业社会责任

CSR、效益评估制度、优质护理服务辅导、医院评鉴辅导），甚至可选择卓越营运辅导（含医院等级评审精进、专科经营制度、组织再造、国际JCI医院评鉴、专科经营合作）。

在种种作业展开前，针对不同规模、功能、地区、市场的医院进行营运类比，是后续整体工作的必要程序。标杆领航的医院类比工作，包含支持系统(Supporting System)、临床照护(Medical Care)、资产效能(Assets)、风险分析(Risk)以及质量管理(Total Quality Management)五个面向的整体衡量。经由一连串模拟动作，检视机构是否具有完善并可行的作业程序，能够有效体现具备可及并连贯之病人照护工作的国际病人安全目标，并能在此理念之下，兼具经营管理的高效能。医疗机构的使命及任务虽相同，但建置规模、营运方式及组织架构却因地而异，唯有经由体质诊断的医院类比后，方能具体列出并引进最适合机构的作业项目。同时针对各个机构的个体不同，为您量身定制适合您的方案，则是合富一向的宗旨。

2012是合富15周年的生日，同样也是一个新纪元，在这里，合富已经开始启动两岸互动的新模式，希望以此作为自己15周年生日的礼物，也希望以此项目，能为两岸的医疗机构互相交流提供一个更为广阔的平台。



文：支援管理部副总监 陈焯
拥有中华人民共和国执业律师资格、2006年加入合富，负责公司法务、市场、总务、IT事务，2009年开始负责合富通讯回执汇总、近年来根据通讯回执情况，分别在浙江、河南、河北代表公司举办参加两岸医院院长论坛

标竿领航计划——中国医院迈向卓越之契机



文：吕岚钦
台湾国立阳明大学医务管理硕士
现任台北医学大学事业发展处事业长
曾任台湾医务管理学会秘书长
曾任台湾万芳医学中心行政副院长

医院是国家健康与卫生之公器，系为一国兴衰之重要着眼点，更为国力之最后一道防线，优质医疗体系将能带领国家成长茁壮，亦能展现国力之壮盛。台湾医务管理发展世界有目共睹，从筚路蓝缕乃至今日成绩，而标竿领航计划则将这长久以来之精华浓缩，借由近四十年的经验与磨练淬炼而成，薪火相传，为两岸医界创造一条迈向卓越之快捷方式，带领两岸医界走向医院管理的新局面。

在累积多年两岸交流经验后所蕴运出的标竿领航计划，是一检测临床质量与服务水平，确保感染控制工作及风险控管程序等全方位之医院诊断工具，其包含支持系统(Supporting System)、临床照护(Medical care)、资产效能(Assets)、风险分析(Risk)以及质量管理(Total Quality Management)五个面向的整体衡量。经由整体评估，检视机构是否具备完善可行之作业程序，并能在以病人为中心之理念下，兼顾经营管理之效能。

医疗产业始终扮演济世救人与专业诊断角色，如何在经营利润及医疗服务达到平衡，并且提供更好的服务，回馈病患与社会，旧有经营模式已不符合需求，唯有提升临床服务质量、确保管理之精确将是医院经营成败之关键。医疗产业由专业导向步入顾客导向并重之趋势，已是国际级医疗机构共同的道路，故全球医疗机构大量引进精致化管理手法与工具。而标竿领航计划即是因应此一需求产生协助医院在营运精进、检验、国际化的全方位管理工具，是一套能与国际接轨医院管理趋势的模式，并

经由二十多年来台湾医界发展经验与世界先进管理工具，融合病人安全、落实以病人为中心。而在两岸同文同种之文化基础下，更能成为迈向国际化高质量医疗院所之重要敲门砖。

秉持着追求卓越不朽之精神，将多年的经验融合，其内涵与价值，无一不针对现今中国医疗产业面临之挑战而设计，结合台湾医院产、官、学界之厚实专业与学养，并依据国际标准从结构(Structure)、过程(Process)、结果(Outcome)的演进流程进行分析评估，呈现机构精准现况并整合出优化方案。项目计划将区分为四阶段二十四个专项，包含单项的工作引导、组织的制度完备以及全面的机构升级，在计划的执行期间内，循序渐进执行项目工作，以及质量验收，透过国际项目执行流程PDCA (Plan, Do, Check, Action)的把关，确保工作及成果的完善质量。在顾问的组成队伍里，有来自两岸产、官、学界之专家学者，以及各级医院的高阶管理者，不仅是能够在实务上起到关键作用的优异人才团队，更是能协助医院领导创造医院价值、开启医院经营里程碑的全方位智库。

标竿领航计划，将借由医院诊断作业协助医院了解体质现况、管理效能及经营环境，透过客观系统评估优势与弱点，发掘问题与原因，提早发现异常征兆，及时防范并予以改善，化解经营危及，亦借由诊断推动后续强化工作，赋予医院崭新思维，再创卓院新局之开端。

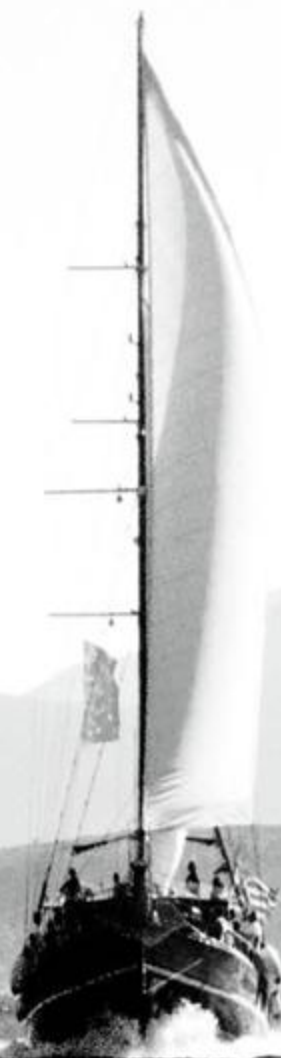
过去数十年中，台湾经历公立医院独大、教会

医院开办、私立财团法人兴盛、全民健康保险开办等时代演进，并于1988年全面开始实施医院评鉴制度，1990年代后，私立财团法人逐渐兴起，台湾医疗产业进入黄金时期，也打开医疗产业步入高度竞争环境之大门。1995年正式实施全民健康保险，医疗产业受到高度控制，亦随经济起飞，国人所得增加、知识水平提高等大环境的转变下，医疗市场逐渐由卖方市场转向买方市场，医疗的道德与专业逐渐受到莫大的挑战。台湾医界为了兼顾医疗专业与效益，持续推行QCC、临床路径、绩效管理、成本控制、6S、质量指针项目(QIP)等管理工具，树立台湾医界特有之质量文化与经营理念，建构了高端经营、精细服务之特色，更建立享誉国际之名声。

在艰困环境中逐步成长，十多年来淬炼出独步全球之「台湾经验」，近年来更挑战全世界最具权威及代表性的国际医院评鉴(Joint Commission International Accreditation, JCI)，一般简称JCI评鉴，其特点系以病人为中心，确认医院在提供病患医疗服务的过程中，是否注重病人及其家属的安全、权益及隐私。同时检视病患在接受医疗照护之过程，各单位之协调、配合及整体照护之能力，医疗团队的沟通及合作，并注意医院清洁卫生及感染管控的作业及设施，病人为中心已不再是口号，而是真正的落实。

台湾医界现有11所医院通过JCI医院评鉴，而其中包含北医、万芳、双合、台大、长庚、北荣、高医、中国医、义大等医院，正表示了台湾医疗机构在病人服务、病人中心的价值方面的坚实基础。台湾医界走过了不为人知艰辛与磨难，如今方能立足于世界，并将这些经验转化为医院经营的知识宝库，期望借由「传承」二字，共为中华民族医界而努力。

医疗掌握着人类的生老病死，也是专业与济事使命的象征，医院存在目的系为给予民众最优质的医疗照护服务，所以医院必须不断精进，自我督促，不断成长，追求医疗质量，并且落实病人为中心，方能不辜负民众对于医院的期待，更能证明中国为一健康富裕的泱泱大国。而两岸同文同种，血浓于水，医疗事业的携手并进已是不可逆的趋势，也唯有两岸医界的相互砥砺、切磋、互补、互利，方能使社会、经营者与病人之间，达成三赢的荣景。



中国人民解放军302医院对合富工程师的赞许

2011年2月20日,中国第一台第四代射波刀在中国人民解放军302医院启用,已有近一年的时间。合富工程师们秉承着合富人一贯吃苦耐劳、认真负责的精神,在射波刀维护期间始终坚持客户至上,展现了最专业的工作态度,因此也获得了302医院射波刀中心全体医护人员的信任与赞赏。在此,特附上302医院放射治疗科李玉主任致我司的感谢信,大家共勉之!

致合富(中国)医疗科技贸易有限公司:

十分感谢贵公司维修工程师夜以继日、争分夺秒、高质量的完成射波刀的维修工作,从故障检测、调试、安装至最后测试,始终以严谨、认真的工作态度,积极高效的工作作风,不怕苦、不怕累、不分昼夜,全力以赴,始终把客户的利益放在首位,维修工程师的这种精神、这种作风让我们十分感动,值得我们去学习。借此薄信感谢贵公司工程师一年来勤勤恳恳的致力于射波刀的维修、保养工作,保障了我中心射波刀正常运转,保障了患者射波刀治疗的安全和精确;感谢贵公司工程师在此次重大故障维修中以忘我的精神投入工作,在最短的时间修复了设备,谢谢你们,辛苦了。回顾过去的一年,印象深刻。

严冬的深夜,刺骨寒风中,射波刀安全到来,认真的检查,细细的登记,彻夜的守护。在三九严冬,薄棉衣中你们总是热气腾腾,在你们身上深刻体会到什么叫敬业。工期紧,任务重,你们没有退缩,简陋的工作场地,无水、无暖气,甚至连张椅子都没有,有的只是嗖嗖的寒风、暗弱的卤素灯、纷飞的烟尘、燥杂的冲击钻声,看到的是你们膝地调试机械手和加速器、高梯上打孔安装X光机,看到的是你们这个团队默默的、乐呵呵的工作。不分昼夜忘我的工作,留给你们的是满身的泥灰、沾满裤腿的乳胶漆和疲惫的身体,而留给我们的是这种能吃苦、能战斗的精神。

这一年,射波刀的维修和定期保养工作,用尽心尽力和保障有力描述不为过,无论刮风下雨、寒秋冷冬,深夜还是节假日,有求必应,最大限度的保障射波刀的正常运行。定期保养,常常加班加点,仔细清理每块电路板上的灰尘,确保设备的清洁运行环境;细致检测和分析日常的故障记录,及时解决潜在的故障;严谨审查我们测量的射波刀各项物理参数,确保射波刀的安全和精确。快速、有效的维修,及时、有力保障,是我们顺利、安全实施治疗的保障,是你们优良的工作作风之体现。


本季度的保养中,细细的裂纹躲不过你们专业的眼睛,及时的发现和准确的判断,避免了后续不可预测的后果。突发的重大故障,你们以最快的速度联系,调试配件,以最快的速度运达,不顾疲倦,彻夜不休,通力协作,全力安装调试,为病人早日治疗争时间,为我们能够尽快恢复治疗抢时间。在后续的数据收集和测试中,热情指导,积极协助,为射波刀的尽快恢复运转做出了很大的贡献。累了,椅子是床;困了,伏案轻睡;饿了,简单的盒饭后再次投入的工作,你们的这种工作态度值得我们学习。

默无声,言无虚;敬业,勤恳,快速,热情,服务,全力维修和细心的保养,保障了设备正常运行。化丝雨为甘露,一年的辛勤与汗水,换来的是我中心设备和精确的运行。有这样的具有一流技术水平的优良工作作风的工程师作为我们的保障,我们放心,在这里表示诚挚的感谢,这一年你们辛苦了!谢谢!

最后祝愿贵公司蒸蒸日上、宏图似锦,祝愿我们今后的合作更紧密。

中国人民解放军302医院肿瘤放射治疗中心

2011年12月25日



2011-12-18

李玉

中国人民解放军302医院射波刀中心主任,主任医师,硕士生导师,1993年毕业于中国医科大学研究生院,医学硕士学位。

辽宁省肿瘤放射学会名誉主任委员、全军肿瘤放射学会副主任委员、全军放射肿瘤学会腹部肿瘤放射综合治疗专业委员会主任委员,北京肿瘤放射治疗学会委员,从事肿瘤放射治疗工作26年,在肿瘤微创综合治疗方面有较深的造诣。

合富人感动河北省人民医院

2011年关将近，河北省人民医院的各项工作都进入到最后的总结评定阶段，工作极其繁重。为了配合科室的工作，按时完成数据统计工作。合富公司的华北区业务代表梁小龙过度劳累，高烧不退，但却依然坚守工作岗位，用自己的实际行动维护了客户的利益，也因此受到了客户最大程度的认可与赞扬！

表扬信

合富集团的领导：

您好！我是河北省人民医院检验科的试剂管理员。年关将至，医院的各项工作都进入到年终总结阶段，事务极其繁忙。试剂入库的时间极为紧凑，为了给我们的工作提供最大的协助，也为了能够让科室的成本核算按时完成。贵公司的业务人员梁小龙，在三天持续高烧39度的情况下，仍然坚持工作。最后是我们硬逼着他输液，但他仍就不肯休息，坚持要在科室打吊瓶，一边输液一边工作。小梁这种对工作认真负责的态度，也是深深感动了我们的科室人员。

贵公司在我们科室工作过的业务人员也有好几位了，小梁算的上是工作效率最高的一个。自从10月，他进入我们科室工作以来，其的工作方法和工作态度受到了科室人员的一致好评，不仅是在试剂的库存管理方面给予了我很大的帮助，还在设备维修保养、试剂使用等方面给科室人员提供了很好的服务，也从根本上解决了我们长期以来存在的试剂报废、对账入库不及时、对账入库金额与科室实际消耗不符、设备维修保养不及时等问题。让我们可以安心的工作，也可以准确的及时的进行成本核算和消耗评估。截止到现在，我们科室的试剂报废率和未对账入库单据数量，都基本降至为0。这也大大的减少了我们的工作压力，也让我们对于来年和贵公司的合作增添了信心。

我们希望能够借此机会，对小梁一直以来努力、认真的工作，表示感谢。祝愿贵公司在新的一年里，大展宏图！也祝愿贵公司的所有员工，工作愉快、身体健康！

赵晓云

教授，主任医师，医学博士后，硕士生导师。河北省人民医院检验科主任，负责主持检验科全面工作。在其带领下，检验科近年来承担了省科技支撑计划等省厅级科研课题10余项。

符丽萍

河北省人民医院检验科试剂管理员，负责科室全部试剂的订购、消耗统计及成本核算等相关工作，从事检验工作三十余年。

河北省人民医院
检验科
2011-12-26

赵晓云 符丽萍

台湾大学黄恒奖教授给合富学院的一席话



黄恒奖教授
美国密西根大学企业管理博士
台湾大学专任教授
研究领域：
国际企业管理、国际营销、营销研究

对于本次《**行销管理**》课程的介绍，黄教授对课程内容提出了三大特色。

“合富集团的伙伴们，我们公司来上台湾大学远距教学的行销管理课程，我先和各位做简单介绍，这堂课原则上是以我们目前进修推广部预录好的行销管理的内容为主，它有几个特色，因为我们用的教科书是Philip Kotler《行销管理-亚洲观点》这本书，这本书的特质就是它涵盖了Philip Kotler这位行销学界的泰斗，他一贯的教科书的精神，就是非常完整、概念上非常一致并且架构可以追寻的一套行销管理的内涵，所以我们教科书用Philip Kotler这本书之后，我的上课内容也就follow这本书的架构，所以我相信我们在将来的上课过程中会发现有一个非常完整的Philip Kotler的行销架构来作为教材的基础，我也指定这本书作为各位的参考书；第二个特色就是，我在录这些节目的时候也举了很多主要以台湾为主以及全球市场的案例，当然这些案例有些是公司的，有些是非盈利单位的或者是政府机构的，或者是原创产业的等等，行销管理的范围不只是盈利企业的，所以我举得例子会五花八门一点，涵盖了很多行业，很多业种，这是我们的第二个特色；第三个特色我想呼应我们现在全球行销环境的变化，我举得例子很多是跟变化非常剧烈的像ICT，或者是我们技术的突破以及消费者行为的改变，甚至包括全球竞争所产生的一些动态的案例，我也会放在我们的内容里面，这是第三个特色。这本书加上我的教材，以及我们上课的材料，如果说有一些缺点的话，大概就是他没有cover很多大陆市场的案例。我们还好这门课有安排6个小时的面授课程，我们在面授课程时，我们能找到些台湾和大陆市场相关的一些资料来各位做些补充。我们面授的6小时里面我要预定上的就是包括创业行销的内容以及品牌经营的一些想法，我想将来公司要转型需要做

自我品牌的时候，或者说公司有很多新创事业需要从内部去开创的时候，这个创业行销和品牌经营就非常重要了，所以我们面授就涵盖这两个主题。”

为了检验合富学员的学习效果，台大方面也作出来相应的考核标准。

“至于这门课的评分的方式原则上是考试，我们有期中考试和期末考试。这两次考试都是以是非选择题为主，对各位在准备中没有那么大的压力，是非选择的好处当然是说考题会比较活一点，比较多一点的案例。我们考试为了方便各位，因为工作忙碌，所以我们是open book，可以翻书的，考试各位都可以带教科书和讲义作为参考之用。尽量在考题上不会用背书式的或太呆板的考试方式，所以各位只要在平时上课时认真的学习，我觉得这个效果就会不错，所以准备考试应该不是一个很大的挑战。然后我们的评分除了考试之外，另外还有平常同学的参与，参与是指各位在线上去收看这些内容，然后有做测验，我们预录好的内容会搭配测验，所以各位在看完一段主题的讨论之后要接着做一些测验，然后测验过了之后才可以往下继续看新的内容。这部分我们假设1900分钟的总内容的话，我们会算出一个各位参与的比例，比如说1900分钟你看了1800分钟，那我们就把这个比例算出来之后乘上我们参与的分数。就是说我们两次考试各占40%，加起来就占80%，另外还有20%就是各位的平常参与。如果你都全勤的话，所有的内容和测验你都看过了，参与的分数就是20分，所以加起来就是100分，这是我们评分的方式。”

黄教授对合富学员的期许

“各位也知道行销是一个一半科学一半艺术的领域，而且我们现在也发现很多行销的决策更多的看起来是一个艺术，不是完全科学可以解释的，毕竟很多人的行为是比较情绪导向的，或者是没有那么理性的诱因在后面。所以我相信我们对这个课的期望是用比较轻松的，又能够全方位的，尽量用人文的各种层面去思考行销，不要用太科学太严谨的方式，我希望这门课带给各位活泼的学习效果，而且我们也给各位一个期许，就是利用这门课给各位将来在行销的创意和行销的思想的开拓上面能更多样化，因为毕竟很多行销活动是在创意和创新的情形之下得到好的结果。我也期许我们大家能够认真的学习，而且能够得到好的学习效果，这是我的期待。”

合富管理学院行销管理课程

——台湾大学MBA《行销管理》面授课程实录

文：人力资源培训部主管 杨筱珺

合富管理学院第一次面授课程《行销管理》于6月4日正式开课了，在这之前《行销管理》课程在网络上已经上线12周了，课程内容非常充实，老师给我们提供了大量的案例来佐证行销策略，使课程变得简单易懂，让我们对面授课程充满了期待。

而在6月3日，我们终于见到了黄恒奖教授，教授笑称本尊出现了，我们也笑谈黄教授比网络上更风度翩翩。3日晚上管理学院的学员们为黄教授洗尘，欢迎老师的到来，席间大家谈笑风生，晚宴的气氛也在一轮一轮的祝酒中推向了高潮。

6月4日12:00课程正式开始，黄教授以幽默的开场吸引了所有学员，并让学员以轻松愉悦的心情开始课程。课程中，黄教授首先用乔布斯、比尔盖茨等许多经典的行销案例来带入课程，并用丰富的案例诠释了何为创新行销，让人印象深刻的减法行销案例：当飞机出现站位的时候，减少一部分服务项目时，航空公司就可以利用价格的优势占领市场。这也是一种创新的方式。大量的案例让我们对课程产生了非常浓厚的兴趣。之后教授又用浅显易懂的语言阐述了如何用技术规划跨越行销鸿沟，如何突破传统点燃创新的怪点子等等的议题。黄教授每每谈起台湾的电子行业和乔布斯的行销风格，总会对台湾电子业恨铁不成钢，也让我们看到了一位学者的热血，但这其实也是对社会经济的关注与期待。当我们谈到行销3.0的概念时，差异化策略、提供更多的贴心产品的行销策略又让我



精彩讲课瞬间

们开拓了思路，在课程的最后Q&A时间中，大家提出了一些与公司相关的问题，教授也一一做了解答。整个课程在大家意犹未尽中走向尾声，大家都非常期待下一次的面授课程。

面授时间虽然不长，却使人受益匪浅。上完本次课程后，让我觉得行销像是一门艺术，它侧重于发挥与创新，如何在市场上立于不败之地，需要的是差异性，而且行销不止可以用在销售工作中，也可以用于日常生活，寻找好的方案与计划，并付诸实施。面授课程结束后，再一次会到网络上读线上课程时感觉非常亲切，也感谢公司提供这样一个良好的学习氛围和机会，让我们也一起期待下一次Mini MBA的课程又能给我们带来什么样的惊喜。



合富管理学院学员与台湾大学管理学院黄恒奖(第一排正中)教授合影

合富内部讲师培养的摇篮TTT培训

文：人力资源培训部主管 杨筱珺

合富公司对人才的培养从未止步，本次为了提高公司内训的效果，特意于2月25日至26日邀请了国际级资深讲师Monika Lee和台湾资深HR Manager Jessica Yu对内部讲师进行了TTT(Train The Trainer)培训,让我们所有的讲师得到了一次深入学习的机会，真正的理解了身为讲师的责任。

公司于年初时就启动了内部讲师团队组建的筹划与安排,由人力资源部对讲师进行招募和筛选，最终确定了17位优秀员工。针对这些讲师，人力资源部经过多方的准备与协调，终于迎来了TTT培训。我们所有的讲师也都充满着热情和学习精神，牺牲了两天周末休息时间，专程来参加本次培训。

课程的第一天上午，首先由Monika老师带领我们进入课程，一早上的课程中我们学会了在课程中控制局面的方法和应对不同学习态度的人的促进引导技巧。让在场的各位受益匪浅。下午Jessica老师正式拉开了课程设计规划技巧的序幕。首先Jessica老师深入浅出的让我们了解到在设计前确定课程训练的目标



培训贴士琳琅满目

以及需要达成效果评估层面的高度，并且让我们思考如何利用各个促成目标来达成最终目标。第二天的课程更显实战性，每个小组将自己负责的课题制作详细的课程计划，并且展现给在场的学员，受每个小组的挑战，在这样一次又一次的挑战



内部讲师培训合影

下，我们负责的课程的目标越来越明确，课程结构越来越清晰，内容和展现方式也越来越多样。

最后在老师的促进引导和大家相互帮助下，我们按照系统的课程规划方法共同确定了公司管理制度、订单管理和销售职责三门课程目标，并且制定了详细的Lesson Plan，得到了老师的好评。

两天的课程很短，但是带给我们的是无穷的回味。所有的学员均深刻的体会到做讲师的不易和责任的重。从原先对课程设计的迷茫到每一步的规划清晰明确，从中我们越来越站在学员的角度上规划课程，不仅能够考虑到课程内容的实用性，更多的尊重成人学习的方式，考虑如何让学员更快吸收的途径与方法，这种站在学员立场上的思维转变其实是我们本次课程最大的收获。

在课程的最后所有的学员都写下了行动计划，对于自己负责的课程进行结构和教学方法的改革。让我们翘首以待接下来公司内训课程，领略公司讲师的风采，定当让您刮目相看！

● 销售十二大职责实战培训与经验分享

公司于3月4日重金聘请三位资深销售主任作为讲师为全体层峰驻场人员进行销售十二大职责实战培训与经验分享，并且邀请公司业务二线经理人旁听指导。课程为期一天，在课程中学员与讲师互动交流，相互分享了很多销售经验，大家都受益匪浅。在培训的前期，三位销售主任做了大量的准备工作，并在授课过程中积极运用TTT课程所学的技巧，引导学员深入课程。并于课程的最后，由全体学员当场投票推选出本次课程最佳讲师，获得丰厚的奖励。

公司开展本次培训是希望所有的驻场销售能够相互的沟通分享好的案例，并从实战的角度上的真正透彻的理解销售十二大职责的意义，以及工作中实际的解决方法。公司也将把这部分内容作为新人培训的重要课程之一，帮助新人能快速的熟悉销售岗位。

Accuray原厂射波刀培训纪实

美国Accuray公司生产的CyberKnife在中国大陆注册的全称是X-射线立体定向放射外科治疗系统（简称：射波刀），它实现了放疗中自动追踪、检测肿瘤或患者位移，并指导小型加速器运动纠正位移，真正实现了对全身肿瘤精确放射外科治疗。射波刀治疗精确性的保证除了其实时影像引导功能，各种追踪软件包括颅骨追踪系统、椎体追踪系统、金标追踪系统、呼吸同步追踪系统、肺追踪系统、前列腺InTemp影像自适应系统不仅实现对体内固定解剖结构定位，克服了常规放疗设备体外标识定位可能带来的摆位误差，

也实现了加速器追随患者呼吸运动照射，减少了对随呼吸运动的肺脏、肝脏、胰腺、肾上腺等正常组织照射，大大降低放射性损伤发生率。合富(中国)医疗于2005年取得射波刀在中国大陆独家代理权，到目前为止已有11家医院安装使用。由于射波刀的高科技和专业性，合富(中国)医疗每年都安排相关人员到海外或原厂进行产品培训，并邀请Accuray原厂产品专家来上海总部进行产品知识培训。

2012年元旦过后，我司邀请亚太区销售总监Kevin Lo和市场部产品经理Sonia Yuen来上海总部进



图为Accuray公司市场部产品经理Sonia女士为合富同仁讲解

行射波刀TTT培训，内容包括：放疗基本知识，射波刀专业简报介绍，射波刀各系统组成详细介绍及射波刀与竞争产品对比。在我司人事部的组织下，公司各部门总监、经理及放射肿瘤项目销售团队共20余人参加此次培训。培训持续两天，内容丰富，Sonia和Kevin分工将射波刀及其相关知识一一传授学员，学员根据在市场中碰到的问题和专家提问的问题与Accuray培训专家进行激烈的讨论，Kevin也鼓励没有傻问题，希望各位学员尽管发问。通过与Accuray培训专家的讨论，学员对射波刀有更深入的了解和认识。第一天培训接近尾声时，学员分成三组，Sonia模拟客户，分别提出三个问题，要求学员在20分钟之内做成PPT解答，其他组学员尽量挑战，在这个环节中，各个学员唇枪舌战，分别扮演销售和客户角色，在角色扮演中既站在客户立场考虑问题，也学会了如何更全面回答解决客户问题。第一天培训结束Sonia还不忘为学员布置作业，挑选三名销售代表邢琳、李建铭、潘晓君次日做射波刀简报演练。全部培训结束后，Sonia将带来的全英文考卷发给学员，要求30分钟内完成。考试分数当场评出，从Kevin和Sonia的惊喜表情，我能猜到他们对合富学员的答卷很满意，Kevin感慨两天的培训课程很紧张，各位学员在没有太多时间复习的情况下，全部达标，足以看出学员都是在认真学习，产品专员吴瑞花满分也足以看出合富对专业人员的高标准要求。



合富集团多媒体室培训现场

两天的射波刀TTT培训不仅让学员更广更深了解放疗知识和射波刀知识，也坚定了学员对射波刀高科技的信心，我们相信随着国内医疗水平提高和肿瘤患者生活质量的高要求，射波刀放射外科治疗系统会在中国广泛应用。



文：吴瑞花

合富放射肿瘤项目产品专员，2011年毕业于天津医科大学，放射肿瘤学硕士，文章《肺脏肿瘤运动规律及其影响因素研究》发表于《中华放射肿瘤学杂志》（2011,20:193-196），硕士期间所做的射波刀治疗早期肺癌的临床研究分别在肿瘤年会和肿瘤放疗年会做大会发言。

China Med 2012 第二十四届国际医疗器械设备展回顾

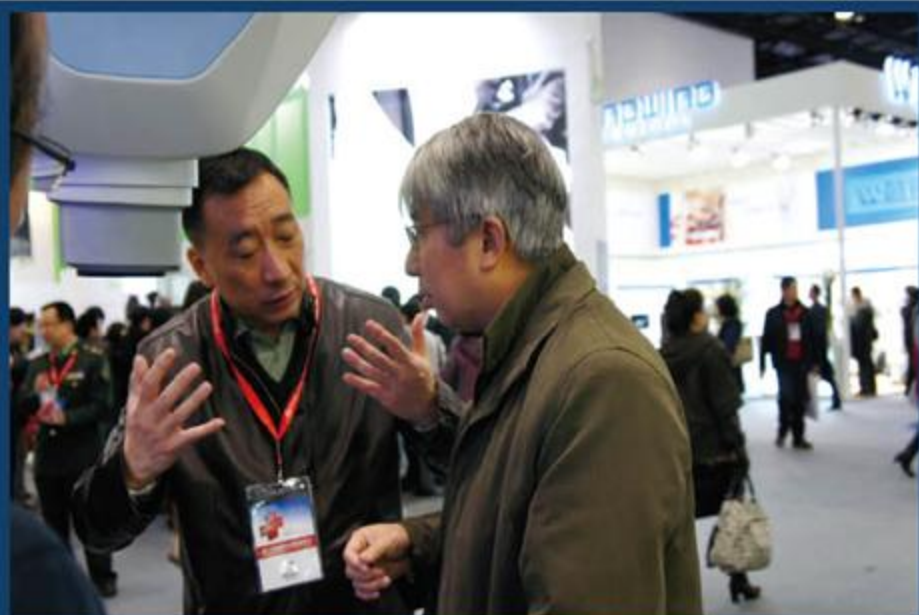
2012年3月23日-25日，由中国人民解放军总后勤部卫生部和中国国际贸易中心股份有限公司等共同主办的第二十四届国际医疗器械设备展览会（China Med 2012）在北京国家会议中心盛大开幕。本届展出面积约30,000平方米，吸引了来自20多个国家和地区的500多家展商参展。展会中设国内设备展区、国际设备展区、医用耗材展区、骨科医用材料展区、康复设备展区、海外品牌展区、检验设备展区、媒体区等8个部分。参观人次超30,000，有200多家国内外知名医疗卫生机构的代表、及驻京卫生系统的人员参观展览。来自德国、日本、美国、意大利、瑞士、中国台湾地区的多家公司继续以国家或地区展团的形式组团参展，分享中国医疗器械市场的巨大机遇。

合富(中国)医疗也在此次盛大展会中展出了美国Accuray公司生产的目前世界上最精确的全身放射外科治疗设备-射波刀，为在此次展会中对射波刀进行更全面的推广，我司在展台位置选择、展台搭建及画面设计宣传等方面投入大量人力物力，并邀请已有客户及潜在客户医院院长、专家参观合富公司展台。美国Accuray公司也空运1:1射波刀模型机到展会现场供专家参观、讨论。

在三天紧张繁忙展会中，参观我司展台并与我司工作人员进行面对面交流的专家领导络绎不绝。其中包括中国人民解放军总医院、解放军302医院、307医院、90医院、150医院、海军总医院、兰州军区总医院、武警总医院等现有客户医院院长带领的参访团，也包括北京军区总医院、武汉军区总医院、北京肿瘤医院、医科院肿瘤医院、中日友好医院、北京协和医院等近五十家对射波刀感兴趣医院的领导专家参观展台。解放军90医院的朱春生院长23日早晨带领医院参观团早早来到我司展台，该院于2011年购买第四代射波刀，目前已完成核心团队赴美培训工作。医院也积极配合进行机房筹建等工作。我司产品专员吴瑞花在射波刀模型机前向朱院长介绍了射波刀的主体构成，参观团队提出希望了解射波刀的治疗过程，因为有多次展览的经验，了解客户的需求，今年仍旧高价租赁大屏幕触摸屏电脑，进行射波刀治疗动画演示，让解放军90医院的专家和领导在医院启用射波刀之前清楚了解射波刀治疗原理及过程。解放军总医院任副院长带领参观团队参观我司展台，对射波刀给予高度评价，他指出随着射波刀在国内医院的推广及显著的临床疗效，射波刀被越来越多的医院认识和了解，解放



解放军302医院王传礼副院长（右一）



合富华北区总监杜家海向兰州军区总医院尹强院长(左一)介绍射波刀模型机

军总医院每月要接待几家甚至十几家来自全国各地医院的参观团队。解放军302医院于2011年2月份开始进行射波刀病人治疗，该院是全国最大的传染病医院，也是全军肝病诊治中心，治疗病种以原发性肝癌常见，常规放疗设备受正常肝脏组织剂量的限制，肿瘤剂量不能有效提高，局部控制率差。射波刀的实时影像引导、呼吸同步追踪及非等中心照射等优势，保证肝脏肿瘤高剂量照射，正常组织很好保护，不到1年时间，解放军302医院射波刀中心治疗肝癌的显著疗效在中国包括台湾、香港有很大知名度，目前正在进行与法国国际临床研究的准备工作。302医院王传礼副院长和射波刀中心李玉主任参观我司展台中与我司工作人员分享他们的临床治疗经验，并肯定射波刀在治疗肝脏肿瘤方面的独特优势。兰州军区总医院和海军总医院的射波刀项目正在进行中，会于今年完成安装、培训并进行病人治疗。兰州军区总医院尹强院长和海军总医院孙涛副院长参观我司展台中与Accuray亚太区销售总监Kevin Lo和我司中国大陆销售总监杜家海探讨射波刀治疗原理及临床治疗优势，两位院长都表示期待射波刀能尽快在医院启用，为广大肿瘤患者特别是其他放疗设备不能解决的肿瘤带来希望。

除了以上射波刀客户医院参观我司展台，更多的是感兴趣的部队和地方医院，他们在国内外大会及文献查阅中对射波刀有了一定了解，希望利用这个机会更多了解这一先进放射外科设备的原理和应用。我司工作人员分别通过射波刀模型介绍及动画演示详细介绍，一些医院的专家指出虽然对射波刀有一定了解，但今天通过对射波刀治疗过程动画的演示，还是惊讶于射波刀的呼吸同步追踪、准直器自动更换等机器人自动控制技术。

展会第二天，主办方还举办了产品知识介绍会，我司特别邀请台北荣民总医院癌病中心顾问医师陈光耀博士进行射波刀放疗原理及优势的介绍，反响很大，解放军309医院专家与陈光耀教授做了专业上的讨论和交流。

在短暂、紧张的3天展会中，我司工作人员充分发扬合富(中国)医疗团队的合作精神，各司其职，工作有条不紊，不仅将射波刀技术在国内医院进行广泛推广，也在此次展会中认识了很多来自医院的领导专家及合作伙伴。期待射波刀在中国大陆广泛推广，为更多肿瘤患者带来希望。

文：产品专员 吴瑞花



合富产品专员吴瑞花向解放军90医院朱春生院长（左二）讲解射波刀治疗及动画演示



合富人员集团合影

Newppy Group 快乐新团

2012，这是一个神奇的年份。在这一年，世界上流传着关于未来的种种传说。而对于合富人来说，特别是每一个合富新人来说，这一年仍将充满着快乐与欢笑，因为我们有王董给予我们的“快乐新团”。为了让每一个新入职的同事能够在最短的时间融入到公司的大集体中，王董特批年度预算用于快乐新团的吃喝玩乐，“不怕花钱，不怕折腾”是我们的初衷，“生命在于折腾”是我们的口号。这不，在这快乐新团的第二纪年，让我们来细细盘点一下我们这半年的成果吧！

NPG第1期 上海总部 滑出合富星

滑出合富星

——2012年3月3日NPG活动记



**俗话说的好：生命在于运动
NPG团长说的好：生命在于折腾**

于是，在阳光明媚的这一天，一群爱玩爱闹爱折腾的人齐聚世博文化中心，为12年的春天，注入无限活力~~~~~

定档一：那个冰车.....大伙瞬间幻想自己变成了一朵向日葵，还有疯狂射手，坚果、辣椒.....兄弟们！阻止他！否则大脑要被吃掉了！！

定档二：八卦时间
Michael show老婆~小V show老公~
Vince、Jill，你们穿的好显列！
还有那个谁？尚恩洋！过来过来，给大家show show溜冰球
把妹神功，5分钟搞定啊！你在场的各位帅哥大神哥颜值往哪里放啊！

活动二：
运动完了一定会饿
饿了一定要吃东西
不吃不喝就不是咱们的NPG
同志们，饿着吗？饿着就参加我们下
一次的NPG活动吧~

活动三：
快乐四宝，吃喝玩乐！
吃喝玩乐都有了，昨晚少
了乐一乐~
歌神歌霸歌后哥哥姐姐，
出来溜溜嗓子吧！

NPG第2期 北京办事处 春天里的战斗



NPG第3期 山东办事处 山东办龙年首聚 户外红叶谷踏春



NPG第4期 广州办事处 湿地探险之旅



NPG第5期 上海总部 Happy BBQ



生火都要摆造型，酷！ 美丽小厨师 正气凛然型 专业烧烤团队，技术一流



美厨三人组 宝宝！然后换呢 姐真是两把刷子哦 怎么着怎么像路边卖牛肉串的 自己做的东西，那有一款滋味~



NPG第6期 上海总部 战斗在合富的每一天

战斗在合富的每一天——4.7 奉贤 CS 镭战 NPG 后记

这天的上海，天气异常的晴好，在和煦的阳光下，我们一行 50 多人，浩浩荡荡的杀向了奉贤的镭战基地。

快来看看换上军装的我们，你还认得出多少人呢？



短暂的拓展训练及简短的午餐之后，我们今天的重头戏镭战 CS 闪亮登场！



NPG第7期 上海总部 New Baby 的欢乐

New Baby 的欢乐

3.22，合富迎来了新的兵哥哥，2012 年的第一期培训也借此正式展开，在经过刻苦认真的培训后，168 位战友的培训也正式落下帷幕，新兵哥哥们即将踏上战场而各自奔赴战场，那么，先用着怎、主战场的，我们先来 HAPPY 一下，相互道声大家同好！

活动一：



第一站：登山拓展训练，经过一天的紧张的拓展训练会议的结果，也就意味着大家即将分别数月，那么让我们各自“加油”各自的心情，一同出发，在食物上大战一百个回合吧！

用餐过后取场啦！

No!No!No! 这从来不是合富人的风格。

活动二：

欢唱 KTV，尽显您的歌喉！

最后，本次 NPG 在各位同事唱完最后一曲后，美好夜晚，明天即将奔赴战场，合富的小 BABY 们，怎么样，努力加油哦！！

加入合富，精彩无限！

期待更 High 的下一场！



细数下来，在这短短四个月的时间里，我们组织了大大小小的活动达 7 场之多，活动人数达到近 300 人次。更为难能可贵的是，我们的总部及三大驻点都为 New Baby 组织了各式各样丰富多彩的活动，几乎做到了让每一个 New Baby 都参加 NPG 活动，快速融入公司的初衷。

相信按照今年的这个趋势，下半年的活动将会更加的精彩纷呈，让我们一起期待吧~

2012开年年会 龙翔2012



首席执行官李博先生开年年会报告发言



最刺激的年会传统节目“现金一把抓”



年会吉祥物

2012年1月6日，刚加入合富三天的我，以一个New Baby身份迎来了作为合富人的第一次年会。

当来自全国各地各个团队的合富精英们都依次落座在会堂中后，龙翔2012开年大会正式拉开了序幕。作为一个新人，整个会议中有好几个精彩环节让我时至今日仍然记忆犹新。

最激动人心的，是新春鸿运一把抓。在2011年里表现优秀的团队和个人纷纷干劲十足的上台，从装满了现金的大箱子里奋力地抓取一大把来填充自己的荷包。

最声势浩大的，是2012誓师狮吼。当全体员工在王董事长的带领下整齐划一地吼出“兔越规模，龙翔首发……”的誓词时，全体合富人对2012年的我们成长壮大的信心昭显无疑。

最各显神通的是年度的CITIA和COWEALTH奖项的评比。所有候选人为了得到各自的奖项，全部都是展出了浑身解数想要力压竞争对手。而拉票以及投票

的整个过程也火爆异常，让所有人都感受到了合富人积极向上的进取之心。

当然，在会议中，李总向全体员工总结了公司2011年的成功与不足，同时明确了2012年是合富的制度管理年，一条条严谨的制度制定，也让所有员工明白了我们在成长的同时必须有约束，有标杆。只有这样，合富才能够真正的不断壮大，不断成功。

在为期一天半的会议结束之后，我们迎来了所有合富人最期待的2012狂欢之夜。

所有员工在这个时刻都把自己精心打扮，以最为华丽的姿态步入了我们的晚宴现场。刚一进场，就迎来了2012年的第一份新春进喜。所有的员工都在我们的星光走廊中摘取了一个新春红包，有不少幸运的员工更是抽取到了与众不同的大红包奖励。

阵容最豪华的是由王董和所有二线总监组成的舞龙表演，合富的元老们高举金色长龙，环绕全场。最终，李总在舞台上为这条即将腾飞的巨龙画上点睛之



“一把抓”激烈进行中



COWEALTH奖项入围者角逐发言



聚精会神听年会报告



全体起立誓师狮吼



由合富集团王董事长带领的高管舞龙队

笔，宣告狂欢之夜的正式启动。

晚宴中最热闹的，是团队节目表演大PK，在这个时候，没有了上下级之分，只剩下一个个敢玩敢闹的合富人。有气势磅礴舞大旗的，有男扮女装跳辣舞的，有声嘶力竭演小品的，有变身大卫大变魔术的。。。。。。就连李总都被广大“不怀好意”的群众推上了舞台跳起了钢管舞。

六个团队犹如八仙过海般各显神通，一个个或华丽或唯美或搞怪或创意的节目一次又一次地把晚宴推上了高潮。最终我们的雷霆队力压群雄，以雷霆之势拿下了总冠军的头衔。不过总冠军还是要接受考验的，所有队员上台被挑战誓师狮吼和争分夺秒喝红酒，最终不负众望满载而归。

最兴奋的，是贯穿全场的彩票兑奖以及随机的照

片抽奖。当一张张照片循环转动最终定格到自己的照片时，中奖的同事全都幸福的一蹦三尺高，迫不及待的冲上舞台。而更多准备打捞一票的同事更是买了许多彩票，更有甚者我们的总务龙队长甚至将自己厚厚一叠的彩票编号制成了表格拿来兑奖。

整个晚宴，大家始终处于一种极度兴奋的状态，不知不觉已经到了深夜2点。在一曲经典的改编歌曲《合富一生一起走》的歌声中我们不得不依依不舍地结束了狂欢的宴会。看到所有人不愿离场的那种氛围，我知道，这一晚的狂欢已经深深的扎根在每个合富人的内心深处。在新的一年里，我们也会在新的一年里更努力的工作，一心一意为合富这条正在腾飞的巨龙保驾护航。

文：业务代表储备 陈侃



星光大道上摘取开门红包



北京办公室同仁舞台合影



开场秀热舞



看!多精彩的表演



看我们李家军的气势



又一高潮 - 业绩达标奖



合富年会团队节目



神秘的魔术表演

龙翔2012——台湾医务管理学会石曜堂理事长箴言



开年大会现场

在合富集团龙翔2012开年年会接近尾声时，合富集团重要贵宾台湾医务管理学会石曜堂理事长情不自禁地为合富同仁发表了激情高昂的宝贵箴言，引来现场阵阵掌声，让开年大会在激烈掌声中落下帷幕.....



尊敬的王董事长、李悫执行长、我的好友金权教授夫妇、合富团队，你们好。看到刚才合富集团的COWEALTH颁奖典礼我首先要在这里表达一下我的感受。“合富”是一家充满爱的公司，为什么这么说？爱—LOVE，第一个L，Learning 学习，因为我从长期与合富的活动互动过程中、我也从董事长身上看到，合富是怎么训练员工如何学习往上爬、与台湾大学合作开展合富台大精炼管理硕士学程班，拼命的学习；第二个O，Observation 观察，这个社会需要什么，我从与合富的合作当中我清楚知道合富在行业的贡献，观察这个医疗体系需要什么，让他成长；第三个V，Verbal 表达，刚才山东元经理带领的团队领奖时一个一个表达自己内心最诚挚的感受，表达非常重要；第四个E，Encourage 鼓舞，合富年轻的团队之优秀表现都是受着领导人的鼓舞，所以一直在追求更好的表现。

合富就是这样一个充满爱心的团队，我第一个就是要表达我的感受，第二我要感谢合富董事长、执行长透过陈烨处长的安排邀请我来参加这个重要的聚会，为什么说它重要，一年到头来做检讨，做两件事情：一来表现合富团队强烈的企图心；另外很重要，就是对未来表达你们的承诺。企图再积极地拓展我们的业务，承诺要为社会医疗体系做更多的贡献，那贡献之后最终就是要达到目标——把财富往合富集中，大家分享，因为还有一个“合”字，非常重要的理念。

今天我来与大家一起分享，因为在董事长、执行长带领的优秀团队面前，我也带来一份礼物送给我们这对尊敬的、杰出的夫妇。他们做了很多贡献，我有幸与大家结缘，也望对医疗协会两岸医疗体系有更多贡献，机会比以前更多地去落实。所以我一定要表达这份谢意。

合富誓师狮吼刚一结束，石理事长就情不自禁地再次发言表达自己的强烈的感受：心有所感，一定要表达出来与大家分享，我今天一个上午看到了一个公司成长最必要的功课。李悫执行长的言辞让大家听着很爽，王董事长的狮吼要你们大家知道得到也需要付出，再给大家强调怎么做事，未来才会更好，这个功课我完全看到。

我回到台湾后要去台湾大学告诉他们，不要仅与合富做管理学院EMBA，更重要的是要派台大的学生们到合富这里看看这整个程序，这是最好的个案教学。现在很多公司都知道要有愿景、价值、使命，写得很冠冕堂皇，可是策略不对什么都不对。今天誓师狮吼，公司是在强调公司如何凝聚共识，给愿景、给方向太重要了。李悫执行长你很了不起，你太太比你更了不起（全场哄然大笑，因为王董事长为李执行长太太），但是你们了不起还不算数，更了不起的是团队所有成员，这才是重点。

我要说的是，公司要整合引起强烈的观念，第一个要沟通协调，刚才李悫执行长奖励成员的时刻还在询问你们有没有埋怨，很多方面都在沟通，沟通协调之后要达到什么目的？就是要每一个人心智相连，每一个人都感受到公司的好。我们有管道，有共同愿景，还有目标追寻；第三个非常重要，我们既然有共同的目标要达成，那就是公司更好，我才更好。那还不够，你的公司更好，个人更好还要社会更好，你的好来自于社会更好。你们大家就会承诺我们要共同的努力。这三件事情三个圈圈：沟通协调、心智相连、大家积极参与，共同承诺要达到我们的目标，所以三个圈圈的交叉越大，公司创造价值越多。

最后我要说的是：Growing——成长是大家的事，不是光是老板的事，大家都有共识，要启动人际互动引擎，其实唱高调很容易，但是要实行很难，可是最简单的道路来自哪儿？来自内心，今天大家在凝聚共事，除了这个之外，你用你的灵魂要创造价值，所以大家启动这人际引擎，大家时时刻刻都在想公司赚大钱了，我年底就可以抓更多的钱，都在引起这个强烈共识。公司的每一个成长都是我的梦，把大家凝聚力量后启动人际互动引擎，每时每刻都在想公司要成长，社会要更好，所以在此耽误大家午餐时间我要将我的感受讲出来。谢谢大家！



Customer & Partner

Organization & Discipline

Welcome Rookie

Enthusiasm

Achievement & Value

Leadership

Help Partners

胡柏坚

李晓东

陈晏

刘冰

张维敏

陈利旻

亓新

付建伟

公司每年度都会评选代表合富企业文化的COWEALTH奖项，它代表着合富人不断追求的管理理念和价值，其中客户伙伴、组织管理、最佳新人、积极敬业、杰出成就、卓越领导、团队合作、策略联盟已经成为合富人职业发展追求永恒的主题，也是合富优秀员工的风向标。

2011年度 COWEALTH奖

C-客户伙伴奖 付建伟

用最初的心，做永远的事。

- 1、JN2011年初提出点面结合层峰续约的概念，完成生化、三台发光、三台血球、一台尿沉渣签约续约，为一年半后层峰合约续约打好基础。时刻谨记GP升三的目标，成功将JN GP提升了7.8个百分点。后续每年为公司多创造纯利近160万。
- 2、成功说服254医院，将之前由其默许转到妇产科的标本，转回到我司设备上开展每年采购量，谨记层峰合约统一性完整性，将未纳入层峰采购的，时间分辨项目逐步转到我司能够采购的项目中来。

O-组织管理奖 张维敏

在2011年上半年受命接手物流团队，为配合公司业务发展，发挥自己在公司其他部门的工作经验以及之前的几年物流管理经验，通过几个月的努力，建立了一套全新的物流仓管体制。积极调动整个团队的工作积极性和责任心，大家齐心协力，在严格执行公司制度的情况下，在合理控制费用的基础上，与采购部，客服部，销售部及时沟通，合理安排发货，及时发货，准确发货，团结一心圆满完成全年发货任务，为公司完成指标保驾护航。

E-积极敬业奖 李晓东

在本年度顺利完成省级公司邮件服务器任务；在公司暂无SAP顾问的情况下，积极协调各部门同事及顾问公司的沟通，保证公司业务流的正常运作；盘点IT资产，更新型号及性能较老的电脑，提高同事的工作效率。希望我的工作能为大家带来工作上的便利，即使只有一点点的方便，我也会付出十分的努力去做。

A-杰出成就奖 胡柏坚

大刀杜总挥四方=>麦可诚可贵，财神张总把钱关=>乔伊价更高，奋勇杀敌胡不让=>若为马克故，总为合富保平安=>两者皆可抛

在2011年积极关注团队成长，培养团队成员成为具有独立工作能力的优秀人才

T-团队合作奖 陈利旻

始终以内部客户为服务导向，配合销售解决开票和AR问题

- 1、负责开票后，改善作废率；对历史遗留异常单据，协助新接手销售进行解决。
- 2、为销售提供快速有效支援，1个工作日完成RMDHL三个合约自合约执行起的开票收款明细；配合销售提供的年底回款计划，测算逾期状况，为销售争取更多逾期AR解决时间；

H-策略联盟奖 陈晏

建立外部沟通，在医疗经营许可证换证、合富中国更名、解决诉讼纠纷等过程中获得相关部门建议及指导顺利完成工作；积极内部职员，协助前线谈判；借助赴台工作从侧面维护客户关系。

L-卓越领导奖 亓新

团队成员：董桂树、吴文健、刘冰、孙其成

- 1、层峰签约2单，RMXTSD一个月内完全展开试剂销售，RMLWSD已开始销货，提前一个月完成展开期销售指标；
- 2、完成全年销售指标；超出奖金指标，达标率为113%（大阪年会后新指标）
- 3、收回所有货款，团队整体无任何一笔逾期AR；
- 4、所有出库单及发票签收单全部及时签回，SLDYSD建立完善试剂统一物流平台，医院为我司单独配备办公室及仓库，订货，出入库，发票入账及回款实现绿色通道，由我司驻场人员完全负责代替医院相关人员完成。





龙智明

池华、缪佃刚、吴德敏、贾勇、叶乃武、张学锋、马兵、胡锡华、张卫、贾振华、甄智化、韩竹松、唐利家、全震、李恩泽、张维敏、韩光超、吕程、彭华中、曹恒强

2011年第四季度 ID-道德纪律规范

合理运用公司人力资源，利用周末休息时间及时完成外包仓物资（报废试剂及设备）清理转移工作，并对公司地下血球库、资料库进行集中整理，解决了外包仓物资存放问题，有效节约外租仓库租金费用。

2012年第一季度 TL- 团队领导能力

团队成员精诚合作圆满完成年会期间员工、客户接送住宿安排及会场支援工作统筹安排春节留守值班确保总部安全；一季度在仓库增加用电设备情形下，通过有效控制使费用与去年同期相比合理降低。

2012年第二季度 ID-道德纪律规范

Q2为确保公司正常工作秩序不受影响，安保团队成员积极配合任务安排，放弃节假日休息日休息，并利用夜间时间加班，有效进行仓库物品搬移整理，及时完成仓库地坪及二楼吧台区域玻化砖更换，以及办公区全场地面地毯清洗工程，支援前线在最短时间内（连夜安装）完成长中心设备库中央空调安装工程。

2011年第四季度 ID-道德纪律规范

1. 协助润达在长海完成积水和WAKO 的试剂比对测试。
2. 完成华臣和协和，德诺，金斯尔等品牌的对比试验。
3. 进行零配件的库存盘整，争取零差异。

2012年第一季度 TL- 团队领导能力

1. 积极协调为崇州二院的AU400购得试剂仓制冷机为公司节省成本；
2. 寻找拜耳离子泵管的替代品，降低成本；
3. 在溧阳市人民医院B1650的英文操作电脑被空调水滴坏的时候，积极寻找拜耳1650电脑主板，解决溧阳的维修问题，降低配件成本，避免和客户的纠纷。并主动和院设备科王科及检验科杨主任进行交流，得到院方认可。
4. 过年期间坚守岗位，担负全国的维修工作。
5. 寻找市场上维修技术，解决彭州人民医院拜耳冰箱不制冷故障，节约公司成本。



李恩泽

马常顺、陈焕林、曹恒强、孙坤、吴天赐、金根发、黄林、彭华中、李成振、杨长旗、罗智勇



张维敏

陈洁文、吕程、黄加谋、韩光超

2011年第四季度 CP-客户伙伴导向

- 1、积极协助销售部门，力所能及的协助销售达成客户满意度，在人员紧张的情况下仍承担起北京客户亲送货物的工作，确保及时签回出库单和发票签收单，维护公司利益。
- 2、及时安排国庆长假发货安排，主动提醒通知销售，积极配合发货调整安排，确保了不因放长假而导致客户试剂使用受到影响。
- 3、为完成发货任务，整个团队12月加班过20点的天数15天以上，12月23日，24日周六，连续两天加班到23点，终于圆满完成全年发货任务。完成第四季度发货，为公司完成指标保驾护航。

2012年第一季度 AV-成就价值认同

配合公司2011年度关帐，在2011年12月24日圣诞节（公司关帐日）坚持工作到晚上11点周日主动坚持加班发货到晚上10点，配合2011年度业务业绩需要，提前过账的400多万货物在整个1月上旬完全用手工管理方式发出，尽全力做到提前发，不晚发，不错发，确保销售能第一时间签回签收单，达成销售业绩，签收单不异常。为配合春节过年，提前规划春节发货安排，平时和周末加班加点，尽努力提前发货，最大限度确保货物能在节假日到之前送到客户及驻场手中。整个2011年12月底到2012年1月春节放假前每人加班时间60个小时，平均每天加班3.5个小时。

CITIA 獎群星匯聚



王丰华

褚民波、张高山、陈鹏、张正刚、杜驰、罗智勇、陈焕林、孙正进、凌东、王洪涛、刘幸芳、杨琳娜、蔡雪姣

2011年第四季度 TL-团队领导能力

团队用辛勤的付出在各种突发状况的情况下仍然实现了对客户的承诺，得到客户的认可，成功续约收款；克服人员紧张的困难奋战68小时成功更换加速器头。

2012年第一季度 CP-客户伙伴导向

完成长海GoLive完成302维修合约签署及天津肿瘤维修合约3年一签；完成北京武警底座安装并进入装机准备阶段；完成兰州军总及海总场地规划并进入底座安装准备阶段；在人力紧缺情况下顺利完成302加速器头更换、天津和长海磁控管更换、天津及南京和瑞康影像板更换，以及302、长海、华山、瑞康水冷机维修等各项紧急维修任务，并执行了各中心的保养任务，确保了各中心系统的稳定运行，维护了公司形象确保了公司利益。

2012年第二季度 AV-成就价值认同

在各医院设备状况不断的形势下，团队艰苦奋斗确保了各中心系统的稳定运行维护了公司形象确保了公司利益。同时克服阻力等诸多负面因素的条件下日夜赶工终于赶上公司对武警项目的工期要求。



李倩

杨凤鸣、方美华、蔡意文、叶建志

2012年第二季度 CP-客户伙伴导向

台北办公室长久以来以有限人力担负起所有内外事务，含赴台培训召开董事会，股东会等重大业务，个个身兼保安司机清洁等工作。



吕琚

钱文颖、杨筱琚、朱纯翠

2011年第四季度 IS-创新建立制度

完成部门团队组建，有效及快速地组织成员各司其职、展开人力资源部年底大量的收尾工作及明年的规划工作；整个团队在招聘、培训、绩效评估等人力资源工作方面提出、并实施了诸多的创新建议和方案。



钱文颖

朱纯翠、袁笑彩、于伶俐

2012年第一季度 IS-创新建立制度

春节后根据公司个案驻场区域化的策略，在1.5个月的时间内，迅速落实招聘方案，组织、带领各管理驻点的助理，利用周末时间，在全国多地同时开展职前沟通会，展开业务人员的招聘，并在2个月内招募到30位业务储备，并可以于5月2日投入市场，为检验业务区域化整合提供了人力资源的保障。同时，也为CK工程师团队及DCL工程师团队及时补充了新鲜血液。



元新

吴文健、董桂树、孙其成、刘冰

2011年第四季度 AV-成就价值认同

- 1、11月份即完成全年销售指标并于年底超额完成指标；
- 2、10月份提前回款，团队整体无任何一笔逾期AR
- 3、建立完善试剂统一物流平台医院为我司单独配备办公室及仓库，订货，出入库，发票入账及回款实现绿色通道，由我司驻场人员完全负责代替医院相关人员完成

2012年第一季度 ID-道德纪律规范

- 1、为争取公司6月份如期向柜买中心申请上柜预审，及时规划年度结账时间，协调上会和KPMG 查核时间，准时完成2011年度结账工作，如期协助KPMG出具2011年度财务报告。且自结数与审定数差异在5%以内。
- 2、配合如期完成员工认股权公开说明书之财务资料。
- 3、制定销售十二职责之KPI，并完成《销售绩效考核办法》和销售绩效考核卡，协助管理层完善销售考核办法，并制定公平考核制度。
- 4、建立团队成员相互合作模式，跟进出库单的签回情况。层层递进，先由沈佳悦完成日常催收；再由黄颖华于直送货物的供应商付款前，对于仍未能签回情况，进行特别提醒及追踪。
- 5、对于直送货物的未签回出库单，会及时与销售协调，了解情况，保证医院收到货以后才进行付款，维护我司利益。即保证了我司收入的即时确认，也保证了我司对于供应商的准确付款。



许保明、周怡菁、叶建志、罗煜翔、周晓庆、陈利旻、黄颖华、张媛媛、沈佳悦、宋琳、徐冰清

张晨



陈烨

陈晏、喻阳、蔡金凤、李晓东、陶益明

2011年第四季度 IS-创新建立制度

11月初整合了法务、IT、市场部门组成了新的团队，并在新团队组合后完成Sap新的供应商沟通，并接手赴台及举办市场活动等任务，做到无缝衔接，使公司相关业务不因各部门人员的重新整合而受到影响。

2012年第二季度 TL-团队领导能力

在正常工作之余，完成IPO律师所需要的文件，同时支援会计师和券商所需文件；完成淮安市场会议；完成采购及销售审核流程的修改

2011年第四季度 IS-创新建立制度

- 1、在公司制度更新及重整上，建立新的流程以及新的格式制度
- 2、协助限制文件及采购文件复核，不仅发现问题，更分析问题提出解决方案。另主动指导相关部门绘制流程图，梳理各项制度。

2012年第一季度 ID-道德纪律规范

- 1、组织协调完成集团内控修订及自评作业，出具内控声明书；
- 2、完成Q1出库单询证函发函，以确认上年度销售成绩之真实性，确保奖金发放无误；
- 3、协助进行助理系统操作及制度流程考核
- 4、查核公司现有管理漏洞，规范各部门工作流程
- 5、统合公司各部门之流程制度更新、流程疑义之分析讨论，提升公司制度化规范程度，朝制度化之路迈进

乔丽青



黄加谋

2011年第四季度 ID-道德纪律规范

由于北京客户需富同事亲自点收送货/发票，北办DCL销售暂驻上海及出差原因，致使客户货物及发票无法及时送达客户并签回出库单的情况下，积极协助销售承担起此任务；及时把货物送到客户处，督促完成医院出库单签收，发票签收，入库手续办理等工作。并将医院需求与意见反馈到销售，提升客户服务满意度，同时不影响自己本职工作加班完成。

2012年第一季度 CP-客户伙伴导向

- 1、身为物管人员，自DCL整合以来，帮助DCL北京的客户进行亲送货物，并偶尔收款等工作的同时不延误本职工作。
- 2、以客户满意度为优先，承担起北京个案客户的送货送发票工作，签回出库单和发票，协助销售走医院发票流程，监督发票及时入医院帐，确保公司利益不受损。并加班加点完成本职工作，并不因协助其他团队工作而影响自身工作。
- 3、主动与销售及供应商联系沟通送/提货时间，合理安排送/提货车辆使用情况，减少送/提货费用。积极配合个案销售送货及签收发票、收款等工作事项。



陈晏

2011年第四季度 AV-成就价值认同

- 1、帮助总务部门积极促成公司与海直装潢的尾款结算，有效降低公司装修应付合同款。
- 2、接受赴台任务，并积极与客户做好沟通，及时提供赴台信息。



2012年第一季度 IS-创新建立制度

- 1、协调各部门资源，完整完成国外供应商诉讼案所需的资料，并让胜诉可能性加大；
- 2、以细致入微的工作态度，Q1高负荷的完成了4家医院（ZSXHP\RMLWSD\RMZZHN\GWJSH）赴台团的相关工作并获得客户好评。积极与销售沟通，及时完成各项法务审核工作，为销售缩短公司作业时间。
- 3、协助进行谈判，帮助销售达成销售目标。

杨筱珺



2012年第一季度 TL- 团队领导能力

春节过后，在短时间内完成业务培训需求调研，同时启动TTT培训方案；协助3位优秀销售讲师在短时间内完成《销售十二大职责》实战课程的教案及课程执行，取得良好反响；在业务储备培训方案规划及执行上，创新明显——增加了销售实务性培训课程及上市场见习的岗位实践方式，势必对提升培训品质与实效起到明显作用。

2012年第二季度 TL- 团队领导能力

- 1、积极完善培训内容，高质量完成本年度第二批新人培训工作，并送上战场。
- 2、完成工号牌更换设计工作，协助完成员工照片拍摄工作。
- 3、妥善协调管理学院面授与期中考试考核各重大事项。

黄颖华



2012年第二季度 ID-道德纪律规范

- 1、替采购整理日立2009-2011年的历史预付账务，为我司追回发票。
- 2、调节2009-2012年Q1，3年+1季的券商供应商询证函。

李怡



2012年第一季度 AV-成就价值认同

春节过后高负荷的承担了4家医院赴台团安排及接待任务，细致入微的依照各团队成员的需求安排培训或参访行程，每个团队结束后都对大姐的安排及照顾给予高度评价，高品质的完成了50个赴台名额的任务。在第一季度兢兢业业完成赴台培训人数超标，且得到客户的好评

林健



2011年第四季度 AV-成就价值认同

准确掌握科室动态，确保完成JN各项新增项目谈判供货，并提高GP。

邵燕



2011年第四季度 IS-创新建立制度

虽在9月中加入公司，迅速融入，成功举办了“台大精炼管理硕士学程班”始业式仪式、及顺利按时完成了最新一期《合富通讯》征稿、编辑等工作。



叶乃武

2012年第二季度
ID-道德纪律规范

1. 在5.1节假日期间接到客户安徽滁州的用车任务后，能够积极配合，为客户提供良好的用车服务，且当天返回上海。
2. 五月底至六月初连续在南京、淮安两地出差达5天之久，为参加淮安海峡两岸院长会议的台湾客人提供良好的服务，展现合富优良企业形象。
3. 客户考察上海总部期间，严格遵守时间，得到了客户的认同。



万齐斌

2012年第二季度
IS-创新建立制度

根据自己的经验及为了整体工作效率的提升，主动提供：
设定未交进行推送给采购部门报表开发；
物料主数据批量查询报表开发；
合约查询报表开发；
客户主数据和供应商主数据查询报表开发；
增加采购申请的审批策略；
避免了交外部顾问开发的费用。



于伶俐

2012年第二季度
CP-客户伙伴导向

1. 作事主动积极未交代事项也能主动协助办理。
2. 任劳任怨工作勤奋。自北办增加个案及层峰新驻场人员达六人，工作量激增，经常加班以完成当日工作。但从无怨言，并知道要先更加强工作熟悉度及提升工作效率来克服超时工作现象。
3. 与同事工作互动良好，不因工作细琐繁多仍能获大多数同事肯定。
4. 交办事项认真细心对不了解部分能自主查问，解决问题并把事做好。



陈利旻

2011年第四季度
TL-团队领导能力

1. 自从8月负责AR追踪以来，改进明细资料整理方式，取得每一笔冲账明细后，即可将AR追踪更新为最新数据，方便各相关人员及时掌握客户AR进度，为主管决策提供及时、准确资讯；
2. 提供个案和层峰各合约明细AR状况，1个工作日完成RMMOHL三个合约自合约执行起的收款、开票明细账，为前线销售与客户签订补充协议提供快速、有效支援；并自11月下旬开始，配合各层峰销售提供11、12月回款明细，提前测算年底逾期状况为销售争取更多的逾期AR解决时间；
3. 积极配合券商需求提供两年度销货、开票相关资料，资料清晰、完整性获券商好评；
4. 每月到收款最后几天，小V都会提醒各位未回款的销售注意及时收款，还会仔细到未回款的明细给到各位销售，表现出对工作负责外，对销售（内部）客户也非常负责。



蔡金凤

2011年第四季度
AV-成就价值认同

在与供应商战略合作的事宜上，积极谈判，促成两端的合作。



黄林

2012年第二季度
AV-成就价值认同

1. 完成武胜日立7180的移机以及后续的7600-020的装机工作；
2. 积极参与短试剂促销的工作，协助销售获取试剂销售订单；
3. 在保证客户完成日常工作后，利用休息时间对机器进行维护保养工作。



张媛媛

2012年第二季度
TL-团队领导能力

在身体不适的情况下，仍坚持在岗位上积极工作，除加班高质量完成本职会计工作外，还针对公司全面盘点制定的全盘规划，并指导协调各部门顺利完成对公司固定资产的盘点工作。且在二季度完成光启建筑物投保及公司所有资产投保工作。



沃君娜

2011年第四季度
ID-道德纪律规范

在CyberKnife VSI产品注册/专家论证，及G4重新注册文件准备收集/送件/补件的过程中，认真学习不辞辛苦，独立担负起重责大任；在刘经理请假期间中，身兼北办助理，又是佑安驻厂，在众多繁琐事情及业绩压力下，仍能按部就班逐一完成任务。

诚聘英才
RECRUIT | 英才

THE BEST PARTNER

携手成功企业

书写职场传奇

THE BEST CAREER

合富集团 · 诚聘英才

良好的个人发展空间 完美的人才培训体系

COWealthGroup 合富

敬请推荐职位

业务代表储备
医院管理助理顾问
射波刀及临床检验设备维修工程师

▶▶ 您可将简历发送至 hr_recruit@cowealth.com



本册为合富集团项目活动及企业文化内容 与全国卫生部 局 厅 三级医院
二甲医院及合富客户分享 共计5000家单位领导

合富集团

COWealthGroup
www.cowealth.com

合富医疗控股股份有限公司

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(中国)医疗科技贸易有限公司

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



中国上海虹漕路456号光啟大厦
客户服务热线：4008203308