

COWealth

Communications

合富通訊

February 2013

NO. 24

合富医疗控股公司
2013年1月30日台北上柜挂牌

台中市卫生局与北京市卫生局
合富搭建交流平台

合富集团年中会2012年8月
于台北圆山饭店举行



2 0 1 3

February 2013

No. 24

合富上市

- 01 合富敲响声震天 业绩鼓动撼人间
 - 03 合富核心竞争力新起点再出发
 - 06 合富人在台参与上市前业绩发表会
- ### 层峰两岸
- 07 台中卫生局与北京市卫生局
合富搭建交流平台
 - 09 合富的两岸平台 院长箴言集录
 - 14 南充中心医院建院七十五周年院庆
 - 15 合富引领嘉义长庚同庆浦尔医院更名暨80周年院庆

- 18 萍乡市人民医院一赴台考察之感触与体会
- 20 同根同源同发展—淮安市第二人民医院与台湾同仁互访交流
- 23 镇江市第一人民医院新区分院层峰计划签约
- 24 两岸医疗资源整合读者回函总结
- 25 2013台湾医学活动纵览

标杆领航

- 26 标杆领航
- 27 河北省人民医院质量改进医院参比感受
- 29 标杆领航之台湾医疗管理大师梦之队镇江、淮安、溧阳、溧水巡弋之礼

直击射波刀

- 31 ASTRO美国放射肿瘤学会波士顿精彩回顾
- 32 第二届全国射波刀立体定向放射治疗研讨会侧记

合富生活

- 33 2012年合富集团年会中会·台北
- 2013年合富集团开年大会暨狂欢之夜
- 39 NPG快乐新团·南汇滴水湖农家乐亲子游

合富学院

- 41 人力资源的一些解感
- 43 台湾大学MBA《策略管理》学习心得
- 44 《策略管理》课程讲师朱文怡访谈

群星汇聚

- 45 2012年第三、第四季度CITIA企业文化奖
- 49 2012年度COWEALTH合富富人奖



台湾柜台买卖中心董事长李迷德（右）致赠合富纪念杯，由董事长王琼芝（左）代表接受



合富敲响声震天 业绩鼓动撼人间

合富医疗控股股份有限公司（台湾股票代码4745）2013年1月30日于台湾柜台买卖中心正式挂牌，在董事长王琼芝、总经理金权、执行长李悫、柜台买卖中心董事长李迷德、总经理李啟贤、副总经理朱竹元、宏远证券股份有限公司董事长柳汉宗、安侯建业会计师事务所高渭川会计师共同敲锣下，合富展开了首发正式挂牌的第一天，代表了公司在资本市场的更上一层楼。现场媒体云集，王董事长并发表讲话，以合富优质企业的表现与形象，相信定能带来更亮丽的业绩成长，带给投资人丰硕的果实。



圖自左往右為：安侯建業會計師事務所高渭川會計師、合富集團執行長李淳、總經理金權、董事長王琮芝、台灣櫃台買賣中心董事長李述德、總經理李啟賢、副總經理朱竹元、宏遠證券股份有限公司董事長柳漢宗

“柜买中心李董事长、李总经理、柜买中心的各位长官们，缘分和巧合与合富同一天挂牌上柜的诚品生活吴董事长、吴总经理以及相关的专业前辈，宏远证券柳董事长，安侯建业事务所高会计师以及所有支持我们走到今天的伙伴们大家好。

让我花3分钟陈述合富历经15年而在今天挂牌上市的感言。

合富公司在1997年就成立了，成立之初就希望借由台湾经验以及国际级企业管理上的历练，在中国深耕，矢志立足于最大的华人市场而创造永续经营的大事业，因此踏上台湾的资本市场必定是我们走向远程目标的第一个里程碑。

当我们雀跃于大陆医院客户的族群不断扩大，也依照既定的目标成为台湾公开发行公司之后，自以为离这个上柜里程碑不远了，然而时空背景并非是我们一个小小的企业所能掌控，受到对大陆投资的限制，我们黯然撤下公开发行。2005年我们在开曼岛成立合富医疗控股公司，对于资本市场的寄望自此飘零在香港、日本、大陆、太平洋对岸、甚至是大西洋另岸的浑然空间里。

的确，时空变化也真的并非是我们一个小小的企业所能掌控，2008年时，柜买中心的脚步竟然走到大

陆，而且走进了合富在上海的总部，当时立刻受到了“鲑鱼返乡”的感召，很快的合富就在2009年5月22日成为兴柜市场上第二个“外国”公司。

从一个飘零在外，以西方资本市场运作为是的的企业，的确对于兴柜市场上柜买中心巨细靡遗的检查方式，以及部分政府及市场人士对于“外国公司”的怀疑，我们心中充满了委屈，在兴柜市场上适应了整整3年多，感谢券商、会计师、律师的耐心，更感谢柜买中心对于合富面对的中国大陆市场以及创新的商业模式费时了解，让我们终于走到了此时此刻。

当初期望进入资本市场之时，我们想的是更多的资本，然而真正走进资本市场的时候，我们感受到我们内部控管上必须更加严谨，我们还要扩大经理人的视野，我们还要招募更多的精英人才，我们还要更多的联盟，才能有效的运用这些更多的资本。这些挑战虽然随之而来，但是距离我们的愿景“华人市场上最大的医疗通路公司”却又近了一点。

再次感谢柜买中心，希望我们这个自诩为医疗生技业者的冉冉之星，在不断躁升的同时，市场上有更多的交易，更高的股价，这将会是我们给柜买中心最诚挚的回报。”

合富核心竞争力 新起点再出发

15岁的合富有几个重要的时点，1997年合富成立并且深耕中国，2005年控股公司成立，同年引进放射肿瘤科技，2008年在业界首创层峰计划业务模式，2009年大幅展开层峰计划，2010年购买上海徐汇区3000平方米自有资产的总部办公室，2013年1月30日在台上市首发。而在未来我们的愿景是成为华人市场上最大的医疗通路公司。

核心竞争力

一路走来，能够有今天小小的业绩或成就，靠的是合富的核心竞争力，我们的竞争力是来自三个重要的力量：两岸平台、长期双赢策略、执行力。

合富有实证及信誉的两岸医疗资源整合平台

我们为什么说两岸平台是重要的核心才能呢？两岸医疗交流是中国大陆从中央到省市地方的重要政策，所以合富有实证及信誉的平台从过去到未来都在大陆市场具有独特性，从两岸政府来看，合富都证明过与各省市政府及卫生单位有过良好的互动及互信，而再从两岸的医疗机构来看，合富有着良好的台湾医疗机构的支持，从北台湾到南台湾的各大医学院及医院，都透过合富的平台，成功的促成了两岸医疗资源整合，他们的足迹除了到达我们熟知的北京上海广州以外，更把触角伸到了鲜为台湾人所知道大陆的二线城市，像淮安、新泰、莱芜等地。

不仅如此，合富为了让两岸平台制度化、规范化，还与台湾多家医疗机构签署了合作意向书，例如长庚医院集团、慈济医院、台北医学大学、署立双和医院等等，以确保这些资源可以让合富客户对踏上两

岸交流平台有优先权。

合富长期双赢的业务模式

第二个核心才能是合富长期双赢的业务模式，1997年推出的借“机”下蛋(设备试剂打包)，合富投资了大量的资金，促成数百家医院的检验科发展，合富因此而奠定了客户基础。2005年引进射波刀，使得医院科技大幅提高，合富借以在放射肿瘤界占了一席之地。2008年首创层峰计划，合富帮助医院管理试剂、杜绝浪费、节省成本、协助赴台培训等，创造了经济及社会效益，合富也因此而形成规模。

以上三个业务模式：设备试剂打包、射波刀、层峰计划到2012年底为止我们就已经签订了288个合约，合约总金额超过20亿人民币，这些长期双赢的策略确保了合富未来长期稳定的营收及现金流量，更同时稳定客户长期依赖合富节省成本的管理模式以及踏上海峡两岸长期的实质交流平台。2013年起我们将开发新的长期双赢业务模式—专科技术转移，将协助基层医院得到台湾有成功经验的专家的领衔在地支持，复制经验。眼见过去的奠基以及未来的新生意，我们自信自己将以极快的速度成长。

合富具备医院全科室全方案的执行力

第三个核心才能是我们的医院全科全方案的执行力，执行力的第一要素就是我们的管理及业务团队，业务团队的成员均来自各医疗专业领域世界前三大的企业，例如国际上著名的医疗公司飞利浦、蔡司、BD、贝克曼、Barcode等等。所涉足的医院科室几乎遍及了医学中心的所有科室。



来自医疗各专业公司的业务总监除了本身优秀的学经历以外，均对于各科室的销售与专业知识有相当的执行力。而且未来当合富扩展到不同的医疗领域时，我们的管理团队都准备好了。

我们的后勤管理团队的资质以及持有的证照更在同业间领先。以上业务团队与后勤团队平均从业资历达25年以上，而这业务与后勤共组的团队已经共同在一起工作了7年，默契与互信足以让我们在稳健中发挥合富的执行力。

最后还有我们的200位员工，平均年龄31岁，93%以上大学学历，其中12%硕博学历，充满了热情与活力。

我们的管理团队带领了这些员工已经执行过1000多个大型项目，熟知大陆的法令以及实务操作，对于未来的任何新项目，有执行成功的信心。举例来说，过去在2006-2008年的“国家商业贿赂专项治理”中，没有一家合富的客户因为与合富合作而受到治理，另外在2007-2011年“医院管理年”政府对于所有医院进行了采购相关的工作严密检查，合富的客户都没有犯任何错误，也就是说合富所作过的1000多个项目已经通过政府单位的检查，而无缺点。

合富在上柜首发的新起点再出发

我们正逢十二五计划，新医改政策，以及新领导人宣言的时机，正式的踏上了台湾的资本市场平台。在这个时机，正是我们围绕着核心竞争力再出发的好时间。因为在这改革的时间里，与我们产业相关的，有下面4个重点，“严打贪腐”，它的影响是，企业

难以用不规范的手段达到销售目的，因此医院在所谓公平的采购中，较有利于有差异价值的企业或是具备领先科技产品的企业。“提高医保入保率及补偿”，影响老百姓就医需求增加，检验需求增加。“杜绝以药养医”，影响医院不靠开药赚钱，而必须依赖检验及治疗发展。要“解决看病难看病贵，改善当地就医环境”，所以政府加强对县级医院的建设与支持，而三级医院着重于大病医疗的科技发展。

而合富的业务模式又为何能在这个时机成功呢？

首先，“严打贪腐”，我们的层峰计划明折明扣让利医院，阳光而透明，而医院借合富的平台，可以做出送百人以上团队赴台培训，是从上到下看得到的德政。“医保入保率及补偿提高以及杜绝以药养医”更让医院发展检查及治疗项目，无论何者，都将使得体外诊断业务大幅成长，而合富的层峰计划与设备试剂打包的5-8年长期合约，不但与医院共同成长业务，更替医院节省了大幅度的成本。“县级医院提升管理、三级医院以高端设备发展大病治疗”，合富2013推出的专利技术转移，正是县级医院引领期盼的学习，而合富的射波刀，也正是三级医院所需要的竞争利器。

愿景

从1997年行走至今，凭借着核心竞争力：两岸平台、长期双赢、执行力，我们站稳了，现在，在资本市场上将有更多的资金支持合富，合富的团队在此时机，更可大刀阔斧做有利医院长期发展的双赢业务，这次的再出发，一定会达到我们的愿景“华人市场最大的医疗通路公司”。



2013年1月14日合富医疗控股股份有限公司在香格里拉台北远东国际大饭店举行了上柜前业绩发表会，现场座无虚席气氛热烈，贵宾有证券柜台买卖中心朱竹元副总经理、宏远证券林植民副总经理、签证会计师高渭川会计师以及台湾众多投资先进及媒体朋友，同时合富为了让员工共同分享见证这个公司里程碑的荣耀时刻，特地安排了18位合富大陆员工代表从大陆赴台来参加业绩发表会，会上合富医疗控股股份有限公司董事长王琼芝女士代表公司将合富的能力归因于各方的信赖，挚诚感谢，溢于言表：

“各位来宾，首先我代表合富集团感谢各位贵宾的莅临。

合富，一个15岁的公司，如果说今天我们有一点点的成绩或能力，必须要感谢以下这些人：

首先，感谢我们的董事及股东，尤其是董事们自创业10多年以来，他们对我们的信赖从未改变，一路上给予我们资金及专业治理的支持，使得我们没有后顾之忧之忧而成长、茁壮。

感谢我们的客户，由于15年前第一个客户开始的信赖，认同我们长期双赢的业务模式，就此客户数量的不断增长，奠定了合富未来稳健发展的基础。

感谢我们医疗界的朋友，在海峡两岸医疗资源整合及实质交流上，对我们充满信心和支持，使得身为台商的我们，能够成为目前医疗界台商最大的通路公司。

感谢我们的供货商，由于他们对于合富的信任，使得合富可以形成一个通路平台，平台上史无前例的提供了70多种国际厂牌。

感谢多年来替我们提供服务的伙伴们，券商、会

计师、律师、老师、信息服务、设计师等等的伙伴，由于你们对于合富理念的认同，让我们能够把严谨的管理与业绩的结果专业的呈现，也让我们所营销的业务模式深层内涵可以有创意的表达。

最后，要感谢我们的员工，对于合富愿景及理想坚持，并且对企业文化所要求的，客户导向、道德纪律、团队领导力、创新、成就价值体现等的信念坚持，同心协力的执行了所有客户赋予的任务。我们的员工有200多名，无法全体在此分享业绩的发表，但是今天我们两岸员工有27位在现场，其中有18名大陆籍员工代表参加，请合富员工站起来或者挥手，也请今天的来宾给予他们掌声鼓励。

合富过去的业绩，就是来自这以上所提到的这些人的信赖。

今年开始，藉由踏上柜买中心资本市场，我们将有更多的股东，更多的客户，更大的两岸医疗资源整合平台，更多的供货商，更多的服务厂商，更多的员工，未来合富将继续不断突破的能力，仍然来自你们的信赖。”



合富人在台参与上市前业绩发表会

2013年1月14日，合富医疗控股股份有限公司（股票代码4745）在台湾香格里拉酒店举行了正式挂牌上柜前的业绩发表会。除公司董事长、执行长等高层出席了本次业绩发表会以外，为了能让更多的公司员工见证合富挂牌这一历史时刻到前来的喜悦，来自合富集团的18名员工从大陆各自驻地赶赴台北参加了业绩发表会。

中国大陆是合富作为一家医疗通路公司的主要业务运营地，公司有90%左右的员工来自于中国大陆，参加本次业绩发表会的18名大陆籍员工，虽然其中大多数人早已不是第一次来到台北，但此次大家的心情均有别于以往。2012年12月10日，证券柜台买卖中心召开上柜审议委员会，一致通过了合富医疗控股股份有限公司的申请上柜案，像是刚刚战胜对手的体育健将正满怀骄傲的等待踏上领奖台的那一刻，我们怀揣着自信与期待参加业绩发表会。

发表会当日，众多意向投资人及公司的新老朋友们纷纷莅临，其中不乏已与合富结下长久合作渊源的台湾医疗界专家、医院院长，与合富共事多年的会计师、律师、讲师们也纷纷到来祝贺合富达成上柜这一里程碑，许多因公事繁忙无法到场的友人送来了祝福的花牌，一月的台湾对大陆员工们来说温暖无比，加之现场花团锦簇，整场感受融洽而热烈。

渐渐地，现场350个来宾位全部坐满，服务细致入微的会务人员搬来了椅子给稍晚到来的投资人和还未落座的我们。会议正式开始，集团董事长王琼女士请来来宾们共同欣赏一段有关合富的影片，影片截取了多位大陆知名三甲医院院长对合富的评价，他们的言辞真切而客观，通过采访合富集团的几位高层展现了公司致力于在大中华地区医疗领域长程发展的经营理念，影片的最后通过拍摄普通合富员工的工作状态真实的表现了整个合富团队的专业与活力。

接着，董事长对在座的投资人细致且全面地介绍了合富集团的主要业务及公司概况，显然台湾的投资人对大陆的医疗行业了解甚少，许多投资人在听完董事长的讲解后，对公司在大陆的医疗体制及环境下如何持续经营与发展激发了兴趣并纷纷递上提问字条，此时，已深耕大陆医疗市场数十年、拥有丰富业务经验的合富集团李悛执行长——给出了令投资人满意的回答。

发表会结束，许多投资人并未立即离开现场，而是驻足向在场的公司人员进一步了解公司经营产品的情况，半个多小时以后人群才渐渐散去。所有在场的合富人合影留念，我们露出笑容，记录下这次在台北的共聚，也记录下这一具有历史意义的活动。当晚，王董邀请所有合富同仁在W Hotel聚餐，席间李悛执行长及金权总经理被邀上台致词，两位与合富一起打拼多年的勇士终于无法全然控制自己的情绪各自在说话间哽咽了，或许是回想起这许多年来的坎坷与不易，又或许是感慨于合富今朝的成就，相信仅凭在座这些合富年轻人的资历还无法完全感同身受，但他们的言语举止将他们沉在心底的那一份对合富、对家人、对同仁的深沉感情毫无防备地表达了出来，我们坐在席间，唯有鼓掌，再鼓掌……

十五年，从成立到挂牌上柜，我们很幸运亲眼见证了合富人共同努力达成上市目标的过程，第一次在台湾参加这样的会议，也是人生中第一次参加这样的会议，记忆的书签，将在这一页永远标注。

文 / 法务处副处长 陈晏

2007年4月加入合富

5年多来，合富带领着我共同成长
我也见证了合富从逐日壮大到上市成功

台中卫生局与北京市卫生局 合富搭建交流平台

文 / 支援管理部副总监 陈桦



北京市卫生局国际合作处处长鲍华第一排（左二），北京市卫生局副局长雷海潮第一排（左三），台中市卫生局副局长蔡淑凤第一排（左四），合富集团董事长王琼芝第一排（右四）

继今年4月，合富集团在台湾迎接卫生部马晓伟部长一行，合富这个两岸卫生交流的平台更显其卓越之成效。两岸卫生机构一旦需要互访，经常会想起合富。在2012年十一长假之前，我们又收到台中市卫生局的要求，希望我们能为其联络并促成十月访问北京市卫生局的行程。

经过与北京市卫生局国际合作处的交流以及对接，确认了台中市卫生局定于2012年10月11日-2012年10月12日拜访北京市卫生局及其辖下的疾控中心等的行程。

2012年10月11日早上9点30分，台中市卫生局副局长蔡淑凤女士、台中市卫生局食品药品监督管理局陈淑惠女士、台中市卫生局疾控中心邱惠慈女士以及台中市卫生局郑玮萱女士一行准时抵达了北京市卫生局所在的中环办公楼，与已经同样一同到达的合富集

团董事长王琼芝女士、合富集团华北区总监杨省荣先生以及合富集团支援管理部副总监陈桦女士会合，北京市卫生局国际合作处高路先生代表北京市卫生局前来迎接，并带领贵宾一行来到二楼的会议室。

当天上午由于北京市卫生局局长方来英先生临时接到其他重要的公务，因此无法出面接待，委托北京市卫生局副局长雷海潮先生予以接待，并请北京市卫生局国际合作处处长鲍华女士、北京市卫生局疾控处谢辉女士、北京市卫生局法监处李德娟女士、北京市卫生局统战处张秀芬女士以及北京市卫生监督所李亚京先生一同接待台中市卫生局一行嘉宾。

鲍处长先介绍了北京市卫生局的出席领导，同时由王董事长对于台中市卫生局的嘉宾以及合富的嘉宾予以介绍，随后雷副局长就北京市的卫生工作情况作了大致的介绍，从北京的地理情况、人口情况谈到地区生产总值，从北京市卫生局的组织架构谈到大陆医改及新农合制度。其中谈到大陆医改要取消药品加成的来龙去脉，并告诉嘉宾北京市的医院已经有试点进



台中市卫生局与北京市疾控中心互换礼品



北京市卫生局局长方来英（中间），台中市卫生局副局长蔡淑凤（左六），合富集团董事长王琼芝（右六）

行该部分的改革，代表着政府的医改决心与信心。

雷副局长介绍北京的卫生工作情况后，台中市卫生局的蔡副局长也同样介绍了台中市的卫生工作情况，并对应雷副局长介绍中谈到的人口、床位等等予以同等的介绍，并就台中的疾控方面也做了经验交流。

会谈后，双方交换了礼品，台中市卫生局更带来了台中的土特产太阳饼赠给北京市卫生局。

上午卫生局的会谈结束后，台中市卫生局一行在简单用过午餐后就马不停蹄地赶往北京市疾控中心，在北京市疾控中心，双方详细的就两岸的疾控规定、疾控措施以及疾控内容、疾控对象等做了探讨，同时北京市疾控中心还向台中市卫生局展示了北京市疾控防御的信息化系统，在该系统上每天可以查阅北京市所有地区的疾控情形，包括传染病情况等都会实时汇总在这个系统上，一目了然，台中市卫生局深感可以互相学习。双方会后互换礼品。

疾控中心参观完毕后，在合富集团董事长王琼芝女士邀请下，台中市卫生局一行四位嘉宾来到合富集团北京办事处的办公地点参观，并听取了合富集团简报，同时蔡副局长与王董事长还讨论了两岸的卫生服务情况，以及合富集团在两岸所做的贡献及成就。

由于方来英局长上午未能接待台中市卫生局的嘉宾，因此特请鲍华处长邀请台中市卫生局嘉宾以及合富集团相关人员共同参加晚上的晚宴，晚宴中大家谈笑风生，除了对上午参观的情况作了一个初步的汇总，也对双方后期合作提出了一些想法和建议，更希望能够通过合富这个平台，后续双方可以有更多的交流与合作。



台中市卫生局参观合富集团北京办事处

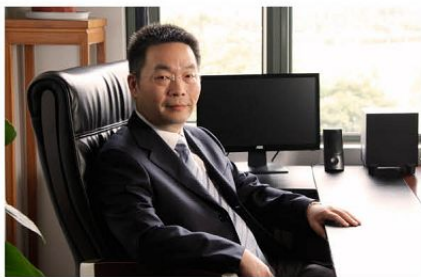
合富的两岸平台 院长箴言集录



复旦大学附属中山医院
王玉琦 院长

复旦大学附属中山医院从2007年5月份正式跟合富公司建立合作，我们的合作主要在两个方面，一个方面是我们在逐步探索合富帮助我们医院的物流公司将试剂这块统一起来，我们这个探索从初步看来是成功的，现在合富公司帮助我们管理试剂可以占到百分之六七十，那么这个管理有什么好处呢，第一个是质量控制，以前我们分头订货，要跟不同的厂家不同的供应商将所有的试剂的质量要一一核实，现在由合富公司统一将这项工作提前帮我们做掉，这就省去了我们的大量精力，保证了货源的质量、试剂的质量、也保证了诊断的质量和治疗的的质量；第二个是售后服务，如果这个试剂有什么需要商榷的地方，我们不用分别一个去找供应商，我们只找合富公司就可以将所有问题解决掉。所以相当的方便，这个渠道也相当的通畅，当然这只是开始只是探索，所以初步

经验证明是好的，是可以操作的，那么我们与合富的合作也不光只是一个生意上的合作。在商言商，我们花钱他们供应东西，我们不光只这样简单的过程，在两岸学术交流上做了大量工作，我们首创了合富公司帮助中山医院的护士到台湾的同行那里，到台湾各个医院和教学单位参观学习、短期的培训。到现在为止共派了七期，大约人数120多人，到2012年年底我们要达到200人左右，所以这个护士派出去，不光只是中山医院的，有中山医院分部的，有中山医院青浦分院的，青浦分院实际上就是上海市青浦区中心医院，另外还有上海市公共卫生中心，也就是上海市传染病总医院，那么他们的护士也跟我们一起，所以受益的不只是中山医院，受益面非常广，所以我们觉得这个项目非常有意义，合富与我们一起办这个项目，我们共同承担。但是在台湾的所有联络、路线安排、培训课程的安排都是合富公司不辞辛苦给我们做这个工作，帮着我们办理到台湾的手续。这个工作大家觉得非常有成效。特别是护士如果要到外面去学习，到其他国家学习会存在语言问题，到台湾不存在语言障碍，就是有些新的词汇，现在两岸大家都有通用，所以我们护士去了之后都觉得收获很大非常踊跃。我们现在除了把骨干的护士长派出去以外，我们已经到拓展到护士，在一线工作上夜班的护士也要给他们机会让他们出去学习。我们跟合富公司的合作虽然已经有五年，但是毕竟还不是很长，希望今后我们会找到更好的合作方式推动中山医院的学科建设、推动中山医院的医疗工作，也对两岸同行之间的交流能够有所帮助，这是我们所希望的。



**复旦大学附属公共卫生临床中心
陈良 副院长**

与合富的合作我们是2009年7月份正式启动的，与合富的合作主要基于两点，第一点是医院原有的试剂供应，主要是由科室里面采购和应用，所以缺乏医院的监管，这流程一直是困扰医院的一个问题；第二个问题：相比综合性医院，专业医院试剂的单一采购量是非常的小，运作的成本很难下降，在与合富合作之前我们也与另外一家试剂供应商进行过合作，但是合作中从专业来看远远不能达到医院的要求。所以鉴于这种情况2009年7月份开始与合富进行合作，主要因为合富的专业能力对我们来说能够做到很好的满足，同样的与合富合作三年多的时间，合富专业的表现无论从医院来说，还是从科室来说都是非常满意，医院的成本较合作之前有明显的下降，医院里面运作的效益有明显的提高。另外在试剂采购平台合作这个基础上，我们在其他领域进一步扩展，在合富公司的

帮助下，我们邀请到了台湾大学病毒性肝炎研究所陈培哲院士来医院就关于就有关病毒性肝炎特别是乙型肝炎的研究及他们所作的一些工作进行交流。我们也与中山医院共同组队参加了有关护理方面的培训，我们医院单独组队参加了两次有关管理上面的培训，从培训效果来说台湾的管理经验、护理教育培训对改变医院管理理念，措施等起到积极推进作用。应该说三年多的合作，双方在平等基础上达到共赢的效果，我们希望在原来的合作的基础上，能够进一步加速沟通 and 了解，能够再扩大更大领域进行合作。



**上海市徐汇区中心医院
朱建民 院长**

我们医院与合富公司的合作是源于2003年，那时我刚刚到徐汇区中心医院做院长，那时我们医院的检验科迫切需要大型的生化仪器，是因为我们临床的需求，在这个时候合富公司伸出援助的手来帮助我们完

成检验科的装备，这么多年来我们合作非常愉快，方方面面的工作都进行得非常顺利，我们觉得与合富公司合作的优点是：合富公司具有一流品质、一流的产品、一流的服务。我希望我们与合富公司的合作能够继续顺利发展，同时合富公司随着事业的发展蒸蒸日上，发展的更好！这是我们期盼。



镇江市第一人民医院
朱夫 院长

2008年我们与合富公司在商谈Cyber Knife的时候，我们讲到层峰计划，那么初始是我们提出，在试剂的采购供应管理有很多问题，在问题提出来后，合富作为一个检验的专业大公司随即就与我们商谈来替我们来解决这些问题，从而产生这种合作取名叫“层峰计划”，层峰计划到现在实施了已有四年，应该讲是很成功的。首先它解决我们试剂过去多元采购的局面，也就是过去我们试剂采购人员要针对几十家甚至上百家在谈我们试剂价格等等，现在我们集中一家专业公司采购，第二我们试剂的品质得到保证，过去我们试剂供应商参差不齐，有些试剂的质量并不是很好，但是没有人替我们把关，而我们与专业公司合作之后，现在试剂的质量得到了保证；第三个在物流方面，现在物流供应将过去的分散物流改为集中物流供应；同时我们的财务从以前针对几十家公司到针对一

家公司，财务付款计划性要好的多；另外试剂采购以后，我们过去得到检验信息也是零散的，那么现在由专业的公司统一提供检验信息，解决了我们不少问题。经过这个层峰计划以后解决了这些问题。我们还有更深入的合作项目，给我们带来了人员的培训，到台湾去学习，比如护理人员护士长，我们的科室主任，我们一共派出了五十几个人到台湾各大医院学习管理、学习业务技术，对我们医院在管理和学术方面帮助很大，这是我们层峰计划合作项目的内容之一。在层峰计划成绩取得的同时，它的经济效益也得到相应的回报，我们医院这几年每年至少有上百万利益的获取，获取的同时也帮助我们提高了试剂检验管理的水平，还有人才的培训这方面的收获；展望前景：我们与合富公司会很快的合作Cyber Knife，也会在检验的设备方面有更大的合作空间。我认为我们与合富公司合作是成功的，并且取得了经济效益和社会效益，合富公司不愧是专业大公司，跟他们合作很愉快！



河北省人民医院
赵文清 院长

我们与合富公司的合作是从2009年时开始的，当时合作之前，与合富公司只是偶尔的相处，因为有个问题在我的脑子里有很长时间一个不放心的地方，就是我们在试剂配送方面，我们医院在与合富合作之前我们就有两点不太放心，第一点就是配送的质量，

因为我们医院每年将近人民币2000万的试剂，当时分布在六七十家供应商进行供应，我们先后做过两次招标，但是都没有解决根本性问题。那么有些厂家供应试剂的一年只可能供应几万块的试剂，少的只有六七千，但是试剂配送又有明确要求，例如有次我在供应室发生有个供应商提着两盒试剂大热天就放在桌子上，我就问说你送来的试剂要求是冷藏运输，那么你这样给我这么大热天骑着自行车送过来，那么这个试剂能不能保证质量？这个供应商就跟我说：赵院长您就凑合点吧，我一年才给您供应几千元的试剂，我还能买个冷藏车？所以说显然他们不能满足我们的要求，那么这么多的试剂厂家都用这样的方法供应我们的试剂，我对这个试剂安全性质量心里就没有保障，这是第一个问题。第二个问题大家都知道，前几年因为美国的企业商在中国与中国的医生行为不端暴露出商业贿赂问题，那么试剂方面可能也存在这方面的问题，那么我们哪个地方出了问题都是很不好的，所以我能不能完全杜绝试剂方面回扣的问题我原来心里是没有把握的，因为六七十家供应都直接对着是我们的使用单位，所以当中没有问题我心里很不放心。基于这两点我们也曾经自己组织过两次招标但是都没有达到真正的目的，后来有一次我们与合富公司聊天沟通中知道合富是从事独家配送的，所以在这种情况下我也参观了合富在上海独家配送的几家医院，我认为这样的情况还是比较好的，首先我们一家配送，我们试剂就一家负责，过去多头负责多头不负责的，现在就是合富公司一家负责，所以现在我就要求全部标准化配送，另外有让利的部分，让利让到医院我们之间合作，绝对不允许与科室间有不规范的行为，基于这个两点，我们合作来杜绝我之前担心的问题，使可能发生的问题不要发生，这个是我们为什么选择合富合作的两个主要因素。总体来说从2009年合作到现在还是比较愉快的，合富建立了自己的转移仓库，使得我们医院需要的试剂能够及时的配送，在我们医院附近就有合富自己符合冷藏标准的中转仓库，另外合富是标准化的转运、标准化的冷藏运输，

这样的话就保证了我们试剂的质量，应该说合作这么多年来合作比较愉快。那么在开展两岸学习交流方面，医院也要持续不断提高，我们现在也在做临床路径的管理、也在做质量控制，在台湾也叫品质管理，我们国家近年来也狠抓这方面的工作，那么我们原来这些工作都是向西方国家学习、向欧美发达国家学习，但是他们的体制和社会背景都和我们不一样，可能有些在他们那里是行之有效的制度，但是在我们这里实施不了，因为我们的文化基础不一样、社会体制不一样，所以我们很多东西学了回来用不上。那么我也有机会到台湾去进行过两次考察，我发现到台湾进行这方面的学习是我们的一个捷径，因为在开展临床路径方面、品质管控方面，还有现代化医院精细治疗方面，台湾向欧洲学习比我们早十五到二十年，所以台湾已经把西方的先进管理知识已经本地化，也就是已经中国化，台湾和大陆都是炎黄子孙，都是一个血统一个文化，所以我们的文化背景一样，我们的传统一样，在台湾已经将西方的一些管理的知识融入到本地化，所以我们再向台湾学习我认为是个捷径，第一我们没有语言障碍；第二很多的事情已经适合中国国情，所以在通过合富公司在做两岸学习交流方面应该说来是促进我们管理的一个捷径，这几年合富公司为我们派出人员到台湾学习也做了大量工作，我们先后已经派了五批八十几位同志到台湾进行为期十到十五天的学习，我们在台湾台大、荣总、林口长庚这些台湾一流医院进行学习。无论在医院管理方面、临床路径质控管理方面还有物流配送方面甚至包括后勤管理方面都有一些我们值得学习的地方，而且我们学习以后大家体会很深，已经将学到的东西应用到我们医院现在管理当中。这两年与合富公司的合作除了试剂物流方面我们有比较好的管理和提高之外，在促进医院管理水平提高方面，在两岸文化交流方面我觉得他们起到很大作用，我们这八十多位同志学习回来以后都在自己岗位上将所学到的知识运用到自己工作中起到很好的作用，这也是我认为我们与合富合作这几年来最大的收获。



解放军第三〇二医院
李玉 主任

对于合富公司服务这一点上，通过了到现在将近一年半的时间来看，我们医院特别是我们科还是比较满意的，满意主要在于他的维修能及时到位，这个到位程度，包括我们假如晚上出现设备故障之后，工程师能在半小时之内就到位，检修及时排除故障，这样对病人从心理上、治疗上都有好处，不然病人会考虑到我的治疗中断了，是否影响我的疗效？这就体现了公司内在的一个服务。射波刀在我们医院有我们医院的特点，我们主要是肝病医院，有大量的肝病病人，有很多肝病转为肝癌，所以我们医院的肝癌病人比较多，在我们治疗1000多例肿瘤当中，肝癌占50%，所以说我们在肝癌治疗方面这就是我们的特色。疗效来讲，既然大家都叫射波刀，射波刀必然有他的特殊性，表现出医疗上的安全，没有安全作为前提疗效谈不上。那么我们主打安全、疗效，至于这两点保障后效益就随之而来，射波刀对我们来讲在医疗过程当中确实确实给我们病人解决了一些问题是其他疗法所不能解决的。



佛教慈济综合医院
王志鸿 副院长

慈济医疗团体在台湾除了专业以外，我想主要是以“关怀生命，尊重生命”为宗旨，以丰富的医疗人文著称。我想今由合富提供的两岸医护交流平台，在这短短的几年里面，两岸不断地从几个小时到几天甚至上几个月的交流，在这个当中不断地相互学习、观摩。这几年来我在两岸走来走去可以看得到，其实双方各有增长，尤其包括硬体、软体、包括病人整个身心的照护，尤其是出院以后的照护这一块。我想这是一件非常有意义的事情，我们在这里感谢合富提供了这么一个平台！

南充中心医院建院七十五周年院庆

文 / 南区层峰客户主任 刘峻龙



台中荣民总医院吴少白副院长激情演讲

金秋九月，丹桂飘香，正值普天同庆祖国63华诞之际，南充中心医院迎来了医院建院七十五周年庆典。岁月如歌，沧桑如画。这所位于川北心脏的医院，有着川北地区首屈一指的医疗设施，让无数病患耳熟能详的医学专家；在这里，他们时刻为解决病患痛苦竭尽全力，让患者及家属时刻感受着仁心妙术、大医精诚的深刻内涵，在七十五年的历程中，它沐浴着时代的阳光，纳着来自嘉陵江的养分与气息，在七十五年光与火的淬炼中，屡创佳绩，现已成长为川北地区一所熠熠闪耀的医疗明珠。

9月25日当天，四川各界医疗系统专家、各地区医院院长，南充市市领导莅临南充中心医院，在此隆重聚会，庆祝南充中心医院建院七十五周年。在此喜庆之日，合富医疗集团亦特别为南充中心医院庆活动请来了来自宝岛台湾的医疗大师，与南充中心医院及四川医疗系统的各位专家领导分享台湾医院管理经验，他们就是赫赫有名的台中荣民总医院吴少白院长以及长庚医院行政中心龚文华主任。南充中心医院李光明院长亲自安排午宴为风尘仆仆从台湾赶来的大师们接风，李院长在午宴过程中对于台湾医院管理给予了高度的评价，而这个饶富两岸医疗发展沟通意义的午宴，举杯换盏，欲罢不能，各个地区医院的领导专家亦围着两位大师交流经验，交换思想。

下午3时许，中心医院作为院庆特别活动的台湾专家医院管理交流分享演讲在所有人的期待当中拉开了帷幕，医院小礼堂座无虚席，没有任何人愿意错过这一难能可贵的机会，和大师进行思想的碰撞。两位登台演讲的大师就各自医院的现状进行经验分享，吴少白院长说台中荣总秉承和发扬“崇德敬业、求精创新”的理念，坚定不移地走“以病人为中心，以质量为核心，构建和谐医患关系”的发展道路，通过加强基础建设和内涵建设，创新工作机制，强化内部管理，医院管理和专业技术水平显著提高，基础建设力度加大，硬件设备不断完善，实现了真正意义上的跨越式发展，得到了患者和普通民众的认可，受到了社会

各界的广泛好评。龚主任亦说以“人为本，生命至重”。为了提高医疗质量，医院不仅管理理念在不断推陈出新，管理举措日益精细扎实，管理成效日益提升。在长庚目前的管理作业上着重和在场的各位详细的说明，他说每一个医疗质量管理环节精益求精，医院力求让百姓真正享受到优质高效的医疗服务。缩短平均住院日，提高医院运营效率，降低患者住院费用是每个医院管理者思考的重点，长庚人更是积极探索，勇于尝试，建立符合信息时代要求的数字化管理平台，及时调整床位分配比例；提高各部门工作效率，院际间互认检查单，避免重复检查，减少卫生资源浪费和减轻患者负担；减少医院感染的发生率；开展新的诊疗技术，优化诊疗方案；进行必要的激励奖惩措施；严格遵守医院各项规章制度；实行临床路径管理，设计最佳的医疗护理方案。

台上人讲的如火如荼，下面的观众听得如痴如醉，在演讲过程中大家争先恐后地提出各种疑惑，请大师答疑解惑，原本预定的2个小时时间一拖再拖，大家似乎都还想和大师沟通，演讲结束后，两位保安人员抬着一块精美的石头，出现在礼堂，顿时吸引了大家的眼球，原来，这是合富医疗集团为了庆祝南充中心医院七十五周年院庆，在邀请台湾专家后，送上的又一贺礼——台湾镇岛之宝，价值连城的玫瑰石，这块玫瑰石有美丽的黄色纹路夹杂多种岩石与矿物，淡红色部分氧化成黑色纹路，其景色变化无穷，有如一幅山水画。流露出一种含蓄浓郁的感觉，体现出中国人的沉稳和积淀。此石一出，所有人都拿起手机纷纷拍照，许久不散。

在当天晚上医院在院庆这一特殊日子为白内障患者专门举办了一场慈善晚会，在场筹集的善款，全部都用于白内障患者治疗。这无不体现南充中心医院秉承以病人为中心的理念，在场的所有人无不伸出热情的双手，积极的捐款表现自己关注慈善的心，岁月流金，华年溢彩。披挂着历史的沧桑风沙，颂唱着几代人的创业豪情。最后，中心医院的七十五周年院庆活动在温暖的“感恩的心”歌声中画上了圆满的句号。

合富引领嘉义长庚同庆浦东医院 更名暨80周年院庆

文 / 南区层峰驻场主任 唐凝

上海市浦东医院简介：

原上海市浦东新区南汇中心医院，始建于1932年，地处浦东新区东南方，紧临在建的迪斯尼乐园、浦东航空港和洋山深水港，是十二五区域卫生规划中二级升三级的医院。医院核定床位800张，实际开放床位1058张，设临床医技科室35个，年门急诊量逾100万人次，住院量逾3.2万人次，手术超万例。医院现有职工1212人。承担多项国家及上海市课题，获上海市科技启明星及银蛇奖提名等多人，是复旦大学上海医学院社会实践与教学基地、上海中医药大学和上海交通大学附属卫校浦东分校的实习基地，上海市住院医师规范化培训基地。

台湾嘉义长庚纪念医院简介：

属于著名的台湾长庚医疗财团，于2001年12月28日取得开业执照，次年1月16日由王永庆主持开幕。位于嘉义县朴子市与太保市交界处，临近嘉义县政府与台湾高铁嘉义站，行政与交通机能极为便利。医院总病床数为1339床，医疗服务量提供更为充足，为云嘉南规模最大的医院，且就医环境更兼具空间宽广与隐私保护，医疗品质近年来更荣获诸如医院评鉴特优及重度级急救责任医院之多项肯定，具有医学中心级的医疗服务水准，也肩负起更多为民众健康照护之责任。

两院合作缘起

据合富集团首席执行官李惇先生的戏言，合富是被“绑架”着接受上级领导的任务，为上海市浦东医院在台湾寻找合适的结对友好医院的。在接受这一深具意义的任务后，合富多方参比，目标锁定与浦东医院具有相似背景、发展环境、规模与理念的台湾医院——台湾嘉义长庚纪念医院。

8月20日，想法一经提出，立刻得到浦东医院余波院长的热烈反响，余院长曾于2010年赴台参访，对于“台大的人才、荣总的资金、长庚的管理”留下了深刻的印象。对长庚的RBRVS绩效管理颇为认同，他认为这种摒除了医生收入和医疗收费挂钩的绩效方案能更好地体现医疗服务价值，可以切实提高医疗服务



上海市浦东医院院长余波（左）与合富集团首席执行官李惇（右）于合富集团总部达成两岸医疗资源合作意向

水平，对于大陆医院来说具有较强的借鉴意义，于是也便有了与台湾嘉义长庚纪念医院“结缘”的初衷。

翌日余院长亲率院领导班子前往合富集团上海总部访问，过程中合富所表现出的专业、能有效整合台湾优质医疗资源并将之带到大陆的平台优势、以及双方在其他领域多年合作累积下来的信任，深深地打动了余院长一行，双方在友好的氛围下商谈了合作的具体细节，定于9月14日合富携嘉义长庚蔡院长访问浦东医院。



参与洽谈会人员合影第一排：上海市浦东新区卫生局副局长顾建钧（右四）、上海市浦东医院院长余波（左四）、台湾嘉义长庚纪念医院院长蔡炎煌（右三）、台湾长庚技术学院院长楼迎统（右二）、合富集团首席执行官李淳（第二排右四、）上海市浦东医院党委书记严建军（左三）

合富牵线搭桥

9月14日，由合富牵线搭桥，台湾嘉义长庚纪念医院蔡炎煌院长、长庚技术学院楼迎统校长一行访问上海市浦东医院，两院的院际合作意向洽谈会同期举行。上海市浦东新区卫生局副局长顾建钧出席洽谈会。

洽谈会由浦东医院党委书记严建军主持，余波院长介绍了医院概况、医院80年来的历史沿革、人力资源情况与业务概况。随后，嘉义长庚蔡炎煌介绍了嘉义长庚医院的发展，尤其是长庚引以为傲的管理及整体规划进而带动整个区域发展的理念。会上双方进一步细化了合作的具体事宜。

顾局长也在会议中指出，随着浦东新区与原南汇区两区的合并，人口、地域面积大幅上升，医疗工作面临新的挑战，浦东医院与嘉义长庚在许多方面都很相似，希望双方在医院管理、科研教学等方面的合作为医院创三工作带来新的契机。

会后医院领导陪同蔡院长、楼校长一行参观了浦东医院，在骨科病房及ICU驻足良久，蔡院长对浦东医院的发展速度赞不绝口，也感谢合富能为他介绍一个深具潜力的合作伙伴。

院庆合作签约

10月26日上午，上海市浦东医院建院八十周年庆典暨更名仪式在医院南广场举行，全国政协常委、教科文卫体委员会副主任、卫生部原部长张文康，上海市市委常委、浦东新区区委书记徐麟，复旦大学党委书记朱之文，浦东新区人大常委会主任唐周绍，浦东新区政协主席张俭，市卫生局副局长瞿介明，复旦大学副校长陆昉，浦东新区区委常委、宣传部部长邓婕，浦东新区人大常委会副主任姜鸣，浦东新区副区长谢毓敏，浦东新区政协副主席蒋健，华山医院院长丁强，浦东新区卫生党组书记、卫生局局长孙晓明等领导到会祝贺。



两院交流座谈会现场。上海市浦东新区卫生局副局长顾建钧（右二）出席会议并与双方亲切交谈



10月25日下午，嘉义长庚纪念医院院长蔡炎煌抵达浦东医院，为全院骨干职工分享台湾长庚在医院管理、规划、绩效等方面所取得的经验与成果。



图为上海浦东医院与台湾嘉义长庚医院举行了隆重的“友好医院”签约仪式，上海市浦东医院院长余波与台湾嘉义长庚医院院长蔡文煌共同签署了双方友好合作意向书。

当天下午，上海市浦东医院与台湾嘉义长庚纪念医院正式签约合作意向书结为友好医院。上海市浦东医院由此成为上海首家与台湾地区医院结成“友好医院”的医疗机构。多家媒体对此进行采访。

该意向书中约定双方医院将在医院管理、人才培养、科学研究以及临床新业务、新技术的开展等方面建立稳定有效的合作关系，双方共同建立教育、培训项目，促进优势互补，合作共赢，为双方各自创建区域医疗中心的目标提供新动能。

（以下两段引用自海峡之声的新闻稿）

作为台湾云嘉南地区规模最大的医院，嘉义长庚纪念医院此次“牵手”上海浦东南部地区最大的医疗中心上海浦东医院，在台湾嘉义长庚纪念医院院长蔡文煌看来，两家医院正是具有相似的地理区位优势 and 快速发展的民众医疗诉求，才让此次合作更接“地气”，更加务实。未来双方医院合作将以医疗管理模式为切入点，以“病人照顾的改善”为主线，彼此进行医护人员和管理团队的深度交流，切实改善医院的医疗管理效率，提高医疗服务品质。

余波院长在与嘉义长庚纪念医院深入交流后认为，两岸民众同文同种，台湾嘉义长庚医院作为华人医院的医疗服务和管理典范，其管理与服务模式更适合上海浦东医院借鉴学习。未来双方医院的合作可以从学习长庚医院的薪酬绩效体系、病患服务体系等方面入手，同时在医疗学科方面重点学习长庚的优势学科如呼吸科，重症医学科的先进技术，而对医护人员的培训和管理将采用到长庚医院“实地到岗”学习数月的举措。同时，进一步加强与台

湾嘉义长庚纪念医院的合作，为海峡两岸的医疗模式建立更多的联系。

签约仪式后，蔡、余两位院长分别在随后举行的“2012医院管理东海论坛”做了医院管理及绩效管理方面的演讲，精彩之处，博得阵阵掌声。

本次两院的合作签约，离不开各级领导的关心，也离不开两位院长为代表的医院支持，同时也证明了合富集团“标杆领航”项目的执行力及其能带来的广泛的社会影响。合富，有意愿也有能力使医院能够从国家卫生部或JCI的等级评鉴入手，鸟瞰整个医院的运作，进而牵线搭桥将台湾地区的优势医疗资源引入，促进两岸的院际发展交流，使之符合医院提供病人安全有效的服务及长期经营的长期规划。



作者 唐颀

2009年毕业于华东政法大学国际经济法专业，2011年初加入合富，任南区层峰驻场主任。

“愿竭尽所能与合富共成长”

萍乡市人民医院—赴台考察之 感触与体会



文 / 许玮

萍乡市人民医院办公室主任

1990年8月—1992年12月 萍乡市人民医院神经内科

1992年12月—2004年12月 萍乡市人民医院血透室

2004年12月—至今 萍乡市人民医院办公室

医院简介：萍乡市人民医院创立于1933年，是萍乡地区由政府举办最早的公益性医疗机构，医院地处萍乡市中心，繁华的广场路中段，北院位于武功山中大道319、320国道交汇，总占地343亩，有业务用房6万平方米，现开放病床1050张，设41个临床专业科室，18个医技科室，总资产3.6亿元（不含增值资产和无形资产）。为萍乡市唯一的三级甲等综合医院，是南方医科大学附属萍乡医院，赣南医学院临床医学院。萍乡市眼科医院、萍乡市肿瘤医院、萍乡市口腔医院、萍乡市紧急救援中心落户本院，是本地区医疗、科研、教学、防保及康复中心。医院贯彻“以人为本，以德治院”的管理理念，大力推行“品牌、技术、服务”三大战略，实施“人才、信息、环境”三大工程，不断提升医院整体实力，打造国家级区域性“优质医院”。



萍乡市人民医院护理团队在台北荣民总医院合影



在台南市奇美医院留影

2011年6月我院通过合富(中国)医疗科技贸易有限公司的平台去到台湾为期12天的考察,其中每到一处医院都不乏许多值得我院借鉴与学习的地方,所以也非常感谢合富公司为我院创建了如此好的学习机会。

台湾的医疗中心都坚持服务、教学、研究三位一体,同步发展,以全面提升医院的整体实力,从而占有更大的医疗市场份额。长庚医院在全力培养人才的同时,也非常注重医学研究的发展,从医生薪资、研究经费保障、进修机会等方面鼓励临床医生提升自己、搞科学研究或进行年轻医师的教学培养,努力提升医院的诊疗水平和学术影响力。并提供优厚的进修补助条件,鼓励年轻医师根据专科指定研修方向,到大学博士班或欧美先进国家进修,学习先进医疗技术。医院将年盈利的6%用于医学研究。在薪资考核方面,将医生创造的收入按照年资、临床贡献(工作量)、科教3大部分进行重新分配,比率根据不同岗位进行调整。实行这种再分配制度既能鼓励医师们多参与学术研究,又可以鼓励他们多参与公共事务。因此,好的医学研究激励机制和强有力的后勤及经费支持、好的研究氛围促使医院不断产出高层次的医学研究成果,形成了良性循环。

在台湾,从医职业是非常崇高的,医生的地位也比较高,备受尊敬,且薪资酬劳比较高,在某些地区

甚至会受到当地的保障。如奇美医院每年总收入盈利中的1/3发放给员工、1/3用于扩建院区、1/3存入奇美基金,此体制为医院的发展产生了良好的推动效应,员工的幸福感非常强,员工士气也非常高,员工流动率每年不足3%,被称为“磁吸”医院。花莲佛教慈济医院作为台东惟一的医学中心,肩负整个台东地区居民的医疗保健服务,因地区差异,政府对慈济员工的薪酬实行保障制度(排位台湾医院前列),以鼓励医务人员有更高的积极性投入到临床工作中。

在考察中感触最深的还是台湾业界的人文观念,那种处处体现的细腻温馨的人文关怀,无论管理者之间还是上下级之间亲密和谐,相互尊敬。非常注重人性化服务,细节管理十分到位,标牌整齐醒目,每一个转角、每一个楼层、每一个科室、甚至每一个岗位都有显眼的标识物,或者是方向指示,或者是温馨提示,清晰明了,让进出的人员可以轻松到达想去之处。各类标识虽然数量较多,但并不显得零乱,由专职美工制作的通知、宣教、介绍都十分精美漂亮,十分养眼,易于接受。

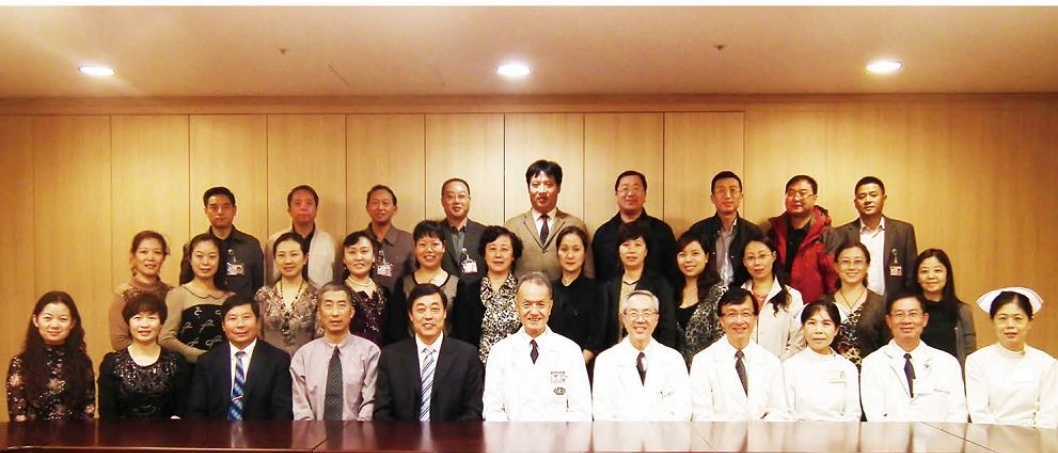
本次交流考察时间虽然不长,参访医院也因为时间的关系无法深入,但海峡两岸具有相同的文化背景,交流互动便利,深感受益匪浅。台湾医院管理方面有多项经验,值得我们学习和汲取,他们的精细化管理及从医的严谨性、学习的常态化、高层次的科研技术创新、人员梯队建设的合理性、注重抓好人员的层级培训等方面均值得我们加以借鉴。同时,台湾的人文思想把中国儒家文化思想及佛家真、善、美的文化思想与现代文明完美结合在任何地方都能体现,考察十余天,大街小巷车水马龙,没听到一次汽车喇叭声,医院的大小环境几乎看不到医务人员、患者吸烟现象,台湾人民的人文修养及文明程度也是我们需要学习和亟待提升的。

同根同源同发展

—淮安市第二人民医院与台湾同仁互访交流

解满平院长率代表团赴台学习培训

文 / 淮安市第二人民医院副主任医师 姜福金



台湾之行第一站——佛教慈济综合医院

淮安市第二人民医院院长解满平（前排左五）佛教慈济综合医院院长林俊龙（前排中间）

11月18日，淮安市第二人民医院赴台培训团一行26人在解满平院长的带领下，顺利抵达台湾。此次培训分医疗、护理、管理三个团组，分别在荣民总医院、长庚医院、慈济医院等医疗机构开展学术交流，聆听讲座并进行实地观摩。本次培训，旨在通过学习、借鉴台湾先进的技术理念，推动医院医疗水平更上新台阶。

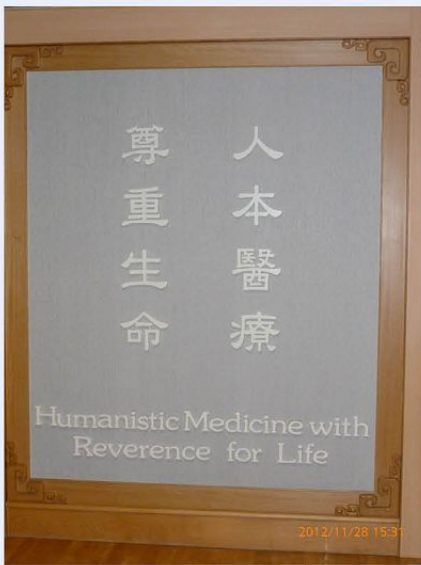
承载着淮安市第二人民医院领导和同事们殷切的嘱托和希望，我有幸成为首批赴台参观学习团队中的一员，在台湾期间，面对一望无际、波涛澎湃的太平洋，不由的豁然开朗，心绪飞扬。那“卷起千堆雪”的朵朵浪花轻轻拍打着你的肌肤，涤荡蕴慰着你心灵的每个角落。台湾的人文景观同样美不胜收。人是万物之灵，最美的景色永远是人，台湾之行给我印象最深的是他们的思维理念和由此孕育而生的熠熠人性之美。

大医精诚 科研、临床教学相辅相成

我们首先来到佛教慈济总医院，在行政办公楼上，首先映入眼帘的是“人本医疗，尊重生命”的字匾。慈济医院是一所佛教医院。以“救治病人生命，保障病人健康”为宗旨，充分体现佛教行“善”之道。台湾实行全民健保制度，病人要先缴纳保证金方可住院治疗。而佛教慈济医院认为，缴纳保证金住院，对经济条件差的病人可能会延误病情治疗，对病人健康不利。至今一直奉行当初建院原则，即患者无需缴纳保证金，有医师的住院证明即可预约住院，病愈出院后办理结账手续。对于“有无逃费”疑问，坦然答曰“极少发生”。对此，我心有所感悟，除了台湾健康保障制度的完善外，人心向善的行医理念也打动着病患，无论富贵抑或布衣。

“大医精诚”，成为一名出色的医生，心诚是魂，技精是根。台湾医疗机构对培养医生的精湛的技术有独到的管理经验。

首先建立严格的各级医师培养制度，对住院医师晋升主治医师（台湾无副主任医师职称）及主治医师后续管理均制定一系列考核标准，并实行淘汰制。严格执行的淘汰制使各级医师在科研、教学及临床三方面积极向上，从而形成浓厚的学习氛围，医师综合素质得以全方位的提高。其次，台湾综合性医疗中心的运行模式充分参照美国等国家的医疗模式。在科主任的统筹安排下，有计划开展一系列的科研、教学及临床工作，充分发挥每个人的优势，挖掘每个人的潜能，做到人尽其才，物尽其



用。一部分重点科室各项具体工作分配到具体医疗组(包含病种)。这样团队内部的各项工得以有序开展，有利于各方面人才脱颖而出，形成各方面“大师”级人物。引领医疗竞争为阳光、有序竞争。

由于台湾和美国、日本互免签证，台湾医师到美国及日本去学习非常方便，医院也鼓励他们经常外出学习。使台湾的医疗技术不仅和国际最先进国家接轨，某些医疗技术已达到国际领先水平。如慈济医院泌尿外科床位虽然只有40余张，手术量最多一天高达20台。治疗肾结石的经皮肾镜手术全部实行欧美国家的“大通道”技术，手术时间大大缩短。每年几百例手术，严重出血最多2-3例，处理也比较方便。慈济医院的学习使我对该技术有更全面的认识。科研、教学临床良性互动并有机结合，是建立品牌综合性医院、奋进临床科室必经之路。

本次培训让所有参与者有耳目一新的感觉，尤其是台湾慈济院所倡导的先进护理管理理念和慈济人的精神，人文关怀的内涵对大家触动很大。慈济医

院以“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，每一位护理人员温和而有礼、敬业而乐业，感恩、大爱充满在慈济医院的每个角落。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。我们参与人员感触颇深，决心一定要把先进的服务理念和 service 方法运用到今后的工作中去，以更好地为病人服务，这将对我院的护理工作起到一定的推动作用。

人文精神 体现于生活点点滴滴

在台湾一月的学习生活中，处处感受到人性的温暖。

初次到台北车站乘扶手电梯，多年习惯上电梯时随便找空余位置站好。在短短乘一层电梯时间就有3位同学向我“请让道，谢谢”。我后来发现车站虽然人群拥挤，但乘梯人均有序排队，上梯后整齐划一靠右边电梯站着，电梯中间及左边自动让给年

轻人快步行走。再者，在所有公共汽车上，前3-4排均为“尊爱座”。专为孕妇及老年人设置。候车室，长排候车椅的前几座均设置为红色，专为老年人享用。

台湾处处见到垃圾分类箱，市民将垃圾分装后放在固定的地方，有专门人员在固定的时间开着专车回收。所以在大街小巷及各旅游景点看不到垃圾。台湾在公共场所、看不到天的地方（有房屋顶）及一些旅游景点均有“禁烟”标准，公共场所吸烟及随地吐痰现象罕见。生活一月，从未见随地吐痰现象。

在台湾学习生活一个月，不仅开阔了视野，更重要的是感悟到新的思维理念，受益匪浅，我将慢慢用心去体会并将其美好的精华内化并体现在今后的工作生活中，为医院的建设奉献自己的提炼的智慧和大气磅礴的精神内涵。

大医精诚，恰似东海岸风景：碧水蓝天，绿树成荫。



镇江市第一人民医院 新区分院层峰计划签约

文 / 南区层峰驻场销售 朱一航



镇江市第一人民医院新区分院院长王荣明（前排左）合富集团董事长王琼芝（前排右）镇江康复医疗集团董事长、镇江市第一人民医院院长朱夫（后排左三）镇江市第一人民医院新区分院副院长金云（后排右二）财务科主任胡庆慧（后排左二）院办主任施跃国（后排右一）合富集团上海区业务总监董先雄（后排右三）江苏区业务主任邱萍（后排左一）

8月30日，镇江市第一人民医院新区分院在镇江康复医疗集团总部镇江市第一人民医院完成层峰计划的签约仪式，镇江康复医疗集团董事长、镇江市第一人民医院院长朱夫先生、镇江市第一人民医院新区分院院长王荣明先生、镇江市第一人民医院新区分院副院长金云先生、合富（中国）医疗科技贸易有限公司董事长王琼芝女士出席本次签约仪式。

镇江市第一人民医院新区分院又称镇江新区人民医院，已有50年的建院历史，2003年11月28日由镇江市第一人民医院建制合并而成镇江市第一人民医院新区分院。是一所集医疗、教学、科研、预防、保健和康复为一体的二级综合性医院。医院占地面积45.4亩，床位设置260张，科室设施齐备先进，后勤保障有力，承担着镇江新区近二十余万群众和厂矿企业职工员工医疗、预防、保健任务。

签约仪式上，镇江康复医疗集团董事长、镇江市

第一人民医院院长朱夫先生发表了热情洋溢的致辞，朱院长说，自从与合富早2008年签约以来，医院检验科的管理得到了极大的改善，合富的层峰计划能够满足医院在新形势下的发展的需要，事实证明通过与合富合作不仅有效的控制了医院的成本，而且通过合富两岸交流的平台提升了医院的社会效益，非常支持新区分院能够与合富合作。王院长也指出通过与合富的多次接触和对第一人民医院层峰计划运作情况的了解，非常希望能够与合富合作。合富（中国）医疗科技贸易有限公司董事长王琼芝女士对与会的领导表示感谢，希望能够在双方共同的努力下，本着互惠互利、合作双赢的原则，为医院的发展做出贡献。

通过这次与镇江市第一人民医院新区分院的签约，作为合富人我们也深信经过了十几年丰富经营经验的沉淀，越来越多的医疗机构会选择我们合富这个广阔的平台与我们达成深远的合作。

两岸医疗资源整合读者回函总结

自从合富通讯19期开始增加「层峰两岸」单元后，至今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5期，在这里特别向各位读者致上最诚挚的感谢及敬意！

为了更贴心的为两岸医院管理者提供符合需要的资讯与服务内容，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23期所收到的回函内容。

在众多回函中，医院领导对现有的人才进行培养都十分重视，根据「人才发展和定制培训项目」（图A）调查显示：近1/4的医院领导对「医院职能管理人员培训」和「临床专业人士的短期培训」的项目感兴趣，其次是医院专业技术上的提升「医生长、短期交换」和「护理人员培训」。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。

医院管理必须结合医院发展的战略，为此我们更进一步对此进行了调查，与以往不同的是，医院领导们对于医院管理和战略合作不再单单注目于医院品质管理培训，统计资料指出（图B），同样有23%的医院领导对医院科技专业合作项目有相当浓厚的兴趣。此外，对于临床研究合作、强项医疗项目合作等都有

深入了解的兴趣。

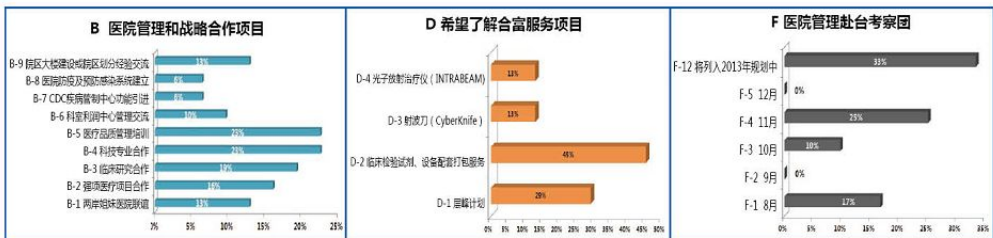
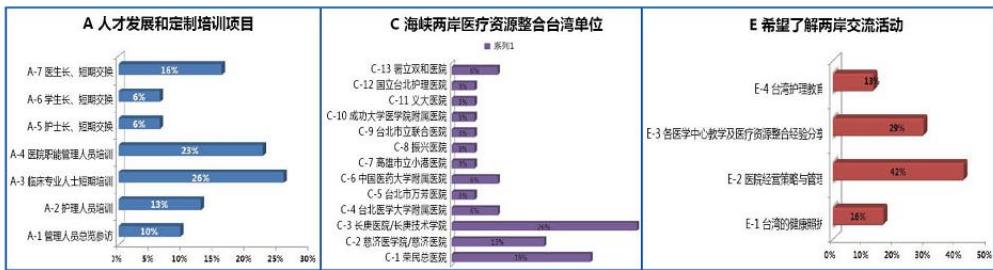
而面对合富搭建的交流大平台中医院领导最感兴趣的台湾医疗单位(图C)，台湾最大的医疗财团法人长庚医院、深受广大台湾荣民信赖的荣民总医院、以人文关怀闻名的花莲慈济均获得医院领导的青睐。

在对于「合富服务项目」这方面（图D），多数的医院领导（45%）都对于合富起家的临床检验及设备试剂打包服务感兴趣，并有近30%的医院领导对层峰计划这一阳光计划感兴趣。

从第23期的回复来看，在两岸交流的议题上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医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，至今已成功地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。

合富集团秉持著感恩的心，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……



2013台湾医学活动纵览

2013 International Chang Gung Hip Arthroscopy Course

日期: 2013/1/5

地点: 长庚纪念医院林口总院第一会议厅

主办单位: 长庚纪念医院林口医学中心骨科部

颈部疼痛之临床诊疗研讨会

日期: 2013/1/6

地点: 新领域教育训练中心

主办单位: 台湾脊骨矫治医学会

第五十七次电子内视镜病例讨论会

日期: 2013/1/26

地点: 高雄荣民总医院

主办单位: 台湾消化系内视镜医学会

第21届细胞及分子生物新知研讨会

日期: 2013/1/30-2/1

地点: 垦丁悠活丽致渡假村

主办单位: 台湾细胞及分子生物学会

2013 SEMBA生医工程应用研讨会

日期: 2013/2/1-3

地点: 台南台糖长荣酒店

主办单位: 中正大学及台湾生医电子工程协会

台湾临床肿瘤医学会

日期: 2013/3/23

地点: 台北

台湾2013消化系联合学术演讲年会

日期: 2013/3/16-17

地点: 高雄医学大学

主办单位: 台湾消化系医学会

第18次春季医美学术研讨会暨会员大会

日期: 2013/3/31

地点: 国防医学院

主办单位: 台湾美容医学会

2013年亚太区代谢暨减重国际会议

日期: 2013/4/10-13

地点: 高雄义大皇冠假日饭店

主办单位: 台湾代谢及减重外科医学会

台湾血液病学会暨中华民国血液及骨髓移植学会2013年度联合学术年会暨第三届「中华造血干细胞移植论坛(CSBMT)」(第155次学术研讨会)

日期: 2013/4/13-14

地点: 台大国际会议中心

主办单位: 台湾血液病学会

台湾颜面整形重建外科医学会春季研讨会

日期: 2013/5/5

地点: 台中(中国医药学院)

主办单位: 中国医药学院耳鼻喉头颈外科部

台湾国际医疗展览会

日期: 2013/6/20-23

地点: 台北世贸中心展览一馆

泌尿科争议性、挑战性及创新议题研讨会

日期: 2013/7/6

地点: 台北荣民总医院

主办单位: 台湾泌尿科医学会、财团法人泌尿外科医学研究发展基金会、国立阳明大学韦田泌尿科学研究中心、台北荣民总医院外科部泌尿外科

台湾生技月

日期: 2013/7/18-21

地点: 台北世贸中心南港展览馆

第四届两岸四地美容医学学术会议暨第18次秋季医美学术研讨会暨专科考试

日期: 2013/9/7-9/8

地点: 国际会议中心

主办单位: 台湾美容医学医学会

第六届世界联合会的物理治疗-亚洲西太平洋地区会议及第十二届物理治疗亚洲联合会会议

日期: 2013/9/5-9

地点: 台中市南山人寿教育训练中心

主办单位: 台湾物理治疗学会

2013生物医学工程科技研讨会暨国科会医学工程学门成果发表会

日期: 2013/11月

地点: 清华大学

主办单位: 台湾生物医学工程学会

第二届亚洲疼痛研讨会

日期: 2013/12/13-15

地点: 台北国际会议中心

主办单位: 台湾疼痛医学会

标杆领航

文 / 助理顾问 任佩蓉



提高医疗、服务质量与效率与社会满意度为目前中国医疗机构首要任务，在如何坚持以人为本，以病人为中心，以人民群众满意为出发点和落脚点，进一步加强医疗卫生系统内部管理，突出“提升医疗服务水平，大力改进医疗质量”，为医院管理阶层面临的问题。台湾医疗机构二十多年的发展经验与融合各先进国家的管理工具，协助医院建立安全、有效、以病人为中心的医疗环境，促使台湾的医疗机构不管是在医院管理或医疗服务的水平皆享誉全球，深具竞争力。

医疗机构的使命及任务虽相同，但规模、营运方式及组织架构却因地而异，为有效协助医院了解自身优势及问题与原因并加以改善，标杆领航计划，特别邀请到台湾医院管理经验丰富的专家，针对医院经营管理现状分为支持系统(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，亲临现场进行为期数天的整体评估，再与JCI评鉴通过且规模相当的台湾标杆医院进行参比，唯有经过专家评估后，方能具体详列医院问题提出分析与建议并量身订制适合医院的改善方案，开创医院新契机。

台湾的医疗机构除了有二十多年的评鉴经验，又

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)，国际医院评鉴特点是以病人为中心，并确认医院在提供病患医疗服务中，是否注重病患及家属的安全及隐私等等，目前台湾共有12所医院挑战成功，代表台湾医疗机构不仅仅是喊口号，而是真正落实以病人为中心。

除了采”以病人为中心”的照护模式与服务流程进行医院参比，借鉴台湾先进管理经验，配合医院所在环境需求进行一系列的在地化调整，除了是期望达成卫生主管机关的标准，同时提高患者满意度、强化医院的市场竞争力之外，更是为了建立医院优质品牌打下稳定基础。



上图为台湾专家与战略伙伴进行参比汇总报告



图为台湾专家与战略伙伴进行院内文件审查过程



图为台湾专家与战略伙伴进行现场访查视情况

河北省人民医院质量改进 医院参比感受

文 / 河北省人民医院宣传处 刘博雅



台湾专家一行与河北省医院人员合照

为进一步深入提高我院对《三级综合医院评审标准（2011年版）》的认识和对等级医院评审工作自查的要求，我院特邀请到以台北医学大学万芳医学中心医疗质量副院长白冠壬为首的台湾医院评鉴专家一行8人来到我院进行为期4天的等级医院评审指导工作。

自11月26日台湾医院评鉴专家来我院作等级医院评审指导工作以来，台湾评鉴专家对医院的医疗、护理、行政后勤管理工作进行了大量的追踪访查评鉴。进一步提高了我院医疗、护理以及行政后勤管理工作中对PDCA概念的正确认识和正确应用，11月28日上午，河北省人民医院质量改进案例评鉴会在我院门诊学术报告厅举行。

卫生厅副巡视员、我院院长赵文清，院党委书记徐强国，卫生厅医政处副处长高丽君，副院长齐晓勇，党委副书记、纪检书记隋芳，副院长叶玉泉、彭彦辉，工

会主席李莉以及卫生厅相关陪评人员和院大科主任、护士长，相关职能处室负责人参加此次评鉴会。

此次评审工作分为医疗组、护理组、管理一组、管理二组共四组分别对医院的医疗、护理和管理工作进行客观、严格的评审。

评鉴会中，医务处处长阚志生，护理部主任张卫红，总务处处长李占年分别针对各自部门存在的问题以及所做的PDCA执行个案向台湾专家进行了案例报告。案例包括医疗方面：PDCA应用于提高医疗质量——多学科会诊制度的建立；护理方面：PDCA在预防患者跌倒管理中的应用；行政后勤管理方面：PDCA在新风机房环境改善中的应用。

针对每一个案例，台湾评鉴专家都提出了当中存在的问题和PDCA应用认知的模糊点，并逐一向大家强调了PDCA在各个阶段所需要注意的问题，如在



参比活动-台湾医疗组专家在医疗质量改进及病人安全系统追踪简报后进行分享

PDCA应用于提高医疗质量案例中，专家提出要在P（PLAN）阶段对于课题的选择、目标的设定一定要明确，界定一定要清楚，这样才能针对课题和目标提出有效的、最佳的解决方案。台湾评鉴专家还与大家分享了一项PDCA应用于台北医学大学市立万芳医院医院中降低配西汀于住院病人使用量的案例，其中明确的目标和准确的数字以及图表充分把PDCA的应用体现了出来；在PDCA应用于护理预防患者跌倒管理的案例中，专家提出此案例在目标确定方面没有太大问题，但是针对于案例中的关于跌倒的统计数字和跌倒的潜在原因并没有完全统计和发现出来，且没有应用到鱼骨图来表达PDCA的整体应用；在PDCA应用于行政后勤管理的案例中，台湾评鉴专家尖锐地指出此案例完全没有把PDCA的理念应用其中，并向大家举例出PDCA模式可以应用于在哪些问题上，譬如说门口挡风帘的应用，我们首先确定目标，制定实施最佳方案（PLAN）—出于节约电力资源的原因医院要应用挡风帘；随后我们执行这个目标（DO）—在各个出入口安装挡风帘，在这一阶段除了按计划 and 方案实施外，还必须要对过程进行测量，确保工作能够按计划进度实施。同时建立起数据采集，收集起过程的原始

记录和数据等项目文档；之后我们检查核实执行后是否达到了预期目标（CHECK），如果达到了预期目标那么就要进入行动阶段（ACT）即对已被证明的有效措施进行标准化，制定成工作标准，以便以后的执行和推广；如果没有达到预期目标，就要对在PDC各阶段中每个部门出现的问题进行总结，要求各个部门尽其本分、做好工作，并开展新一轮的PDCA。台湾评鉴专家还强调PDCA是每一位工作人员都要学习和理解的，PDCA的应用对我们医院、个人、病患都是有帮助的，我们最终的目标是要达到有成效的目的，如果每一位工作人员都能够做到PDCA，那么在等级评审中每一项工作都会是一个亮点。

最后，副院长齐晓勇作总结讲话。他说，此次评鉴会使大家对于PDCA在各项工作中的应用认知得到了更加深入的理解，并使大家对于PDCA的认识有了质的转变。应用PDCA不仅仅只是为了使医院的评审达到预期等级，而是应用PDCA是在提高我们的医疗诊断水平、医疗服务水平以及医疗管理水平。发现了问题，就要从现在开始做起，要从我们自身做起，和我们的日常工作进行结合改进，促进我院各项工作的完善和提高。

标杆领航之台湾医疗管理大师梦之队 镇江、淮安、溧阳、溧水巡弋之礼

文 / 销售总监 董先雄

怀着将世界先进医疗资源带入大中华区的理想，合富集团走过了15年的风雨。越来越多的医院伙伴给予了合富充分的信赖，基于这份信赖，合富得以有能力不断取得突破。2012年8月中旬，公司首席执行官李博正式向所有员工宣布了启动医院管理到院服务，同时也宣布了2个重点：1. 首先为合富的老客户提供此项服务；2. 提供此项服务，合富不在此项目上盈利。标杆领航之台湾医疗管理大师梦之队 镇江、淮安、溧阳、溧水巡弋之礼就此启了。梦之队由马教授秉持着为两岸人民生命与福祉的关怀，带领享誉国际的三位分别来自台湾不同医护领域专家，台北医学大学署立双和医院院长吴志雄《负责JCI整体医疗》，万芳医院副院长台北市护理师护士公会董事长高靖秋《负责JCI护理》及台北医学大学医疗体系事业发展部JCI专案规划组长林晖慈，此行除了各家医院领导全程陪同交流外，更受到了当地最高领导温馨热情接待，在成果上双方相互学习、取长补短，为此次巡弋之礼完成了医院精致化经营管理持续沟通平台。

镇江行



镇江市委书记张敬华接待台湾专家

10月21日，马教授带领台湾医疗管理专家一行应邀来到镇江参观考察和学术交流。当晚，镇江市委书记张敬华接待客人时说，我们正在积极响应人民群众的诉求，进一步深化医疗卫生体制综合改革，大力发展社会养老事业，特别希望以此次考察为契机，不断加强镇江与台湾医疗卫生领域的交流合作，为双方医疗卫生和养老事业的繁荣发展做出积极贡献。

22日专家组还参观了镇江市第一人民医院，深入了解镇江市医疗卫生、社会养老、医疗保障体系的运行情况，并且就医院的JCI创建工作进行了指导。

淮安行



台湾碧立双和医院吴志雄院长等
台湾专家参观淮安市第二人民医院

实施医院评鉴，是全亚洲第一个进行医院评鉴的地区，其特色是将评鉴作为品质管理的工具来支持医院内部改善品质，并检视医院照护流程的流畅性及单位间合作关系，同时还评估医院经营成效，这套自有的评鉴做法自实行25年来，促使台湾医疗院所建立了安全有效及以病人为中心的医疗环境，促进台湾医疗服务及医院经营管理精致化至深具国际竞争力。

今年6月淮安二院成功举办首届“海峡医院院长论坛”之后，解院长对于台湾的医院管理一致颇有兴趣。合富集团CEO李博先生曾戏言，解院长多次“逼迫”合富尽快为淮安市第二人民医院牵线台湾的医疗资源。

10月23日专家在谢院长的陪同下，参观了该院的急诊科、ICU、内分泌科、新生儿病房等，对该院的管理及医疗服务给予了较高的评价。

吴院长和高院长在二院做了“JCI与精致化管理”的学术报告，JCI是广受认同的国际医院评鉴的英文缩写，是以医院提供医疗照护时病人及家属的安全、权益和隐私，各单位间的协调配合及整体医疗团队的照护能力为评鉴重点的管理方法。台湾自1988年开始全面实施

溧阳行



溧阳市人民医院史平淮院长向台湾专家介绍医院概况

溧阳市人民医院创建于1946年7月，是溧阳市规模最大的集医疗、教学、科研、康复为一体的二级甲等医院，是江苏大学、南通大学、皖南医学院、常州卫校的教学医院，也是江苏省首批住院医师规范化培训基地。

图为溧阳市人民医院史平淮院长向各位台湾专家介绍溧阳人民医院的概况。介绍了医院60多年来的历史沿革、人力资源情况与业务概况，以及医院未来的整体规划。吴志雄院长在会也向大家介绍了双和医院的发展，尤其介绍了双和医院引以为傲的管理经验及整体规划进而带动整个区域发展的理念。

溧水行



研讨会专家合影

随后马教授教授一行又来到了溧水县人民医院。溧水县政协副主席、统战部部长朱信年，县台办副主任宋国朝，县卫生局党委书记鲁慧荣参加接待，并陪同参观了医院的门急诊流程，到医学检验中心、胸外科病区、医学影像科等科室进行实地考察、现场交流和指导。

在学术研讨会上，双方医学专家们就医疗发展前景、学科建设、医疗服务、医疗质量的持续改进、病人安全等方面进行了广泛的探讨和交流。

马教授教授对县人民医院硬件建设、学科发展给予了高度评价，鼓励要继续保持优势，取得更大的发展。



射波刀早餐会专家合影

ASTRO美国放射肿瘤学会波士顿精彩回顾

文 / 放射肿瘤业务部客户主任 吴瑞花

ASTRO是美国放射治疗和肿瘤学会的简称，美国放射治疗和肿瘤协会成立于1958年，是全球肿瘤治疗领域的最高端会议，拥有超过10000名致力于放射治疗的会员，会员包括放射肿瘤医师、物理师、放射治疗生物学家及护士等。每年Astro会议都有来自世界各地的上万名放射治疗领域精英参会，该会议为参会者提供最先进的医学继续教育 and 肿瘤放疗的最新产品和技术及国内外临床应用。ASTRO盛会每年都会从全球数千篇投稿中筛选出1000篇左右用于大会交流，内容涉及肿瘤的放疗、化疗、手术治疗及世界肿瘤治疗技术的最新进展。该会议是放射肿瘤学者及科研人员进行交流的重要平台，来自世界各地的同行们在这里交流最新研究成果，探讨最佳治疗模式，不断推动放射肿瘤学向前发展。

2012年10月28-31日在美国东海岸波士顿召开ASTRO会议，大会的主题是“通过创新提高对病人护理”，其中有100多个国家近500多个参展企业。随着医疗科技的发展及患者对医疗技术、服务要求的提高，医疗新设备推陈出新，特别在肿瘤放射治疗领域，随着电子计算机、影像学等技术的发展，肿瘤放疗经历了常规放疗、三维适形放疗、调强放疗、影像引导精确立体定向放疗。其中影像引导立体定向放疗是放疗界的一大飞跃，它实现了对局部肿瘤的长期控制及对早期肿瘤的根治治疗。美国Accuray生产射波刀（CyberKnife）顺应医疗发展，是目前世界上最精确的头颈部肿瘤放射外科及立体定向放疗设备。展会前，Accuray对100余名销售、市场人员及各国代理商进行了为期两天的专业培训，培训中来自全球的射波刀服务团队精英对射波刀技术的优势及临床应用展开激烈讨论，为展会中对客户进行专业介绍做足充分准备。

在此次展会上，我司作为中国大陆射波刀的独家代理商也带团队参加，10月28日早9:00我们提前到展会现场，Accuray的两大世界顶尖放疗设备CyberKnife和TOMO被罩以银罩，很快Accuray展台站满了来自世界各地

的肿瘤放疗专家和科研人员，10:00展会开始，两大设备的精彩亮相带来了一阵欢呼声和掌声。我司董事长王董不顾Sandy飓风的威胁，也从纽约赶到展会现场与Accuray高层进行互动交流。

10月29日早我司在展会旁Westin举办了关于射波刀技术更新和临床应用的早餐会，会议邀请山东肿瘤医院于金明院士主持，并邀请国内外Alliance Oncology / US Radiosurgery Newport, Beth Israel Deaconess Medical Center, 北京肿瘤医院、医科院肿瘤医院、中国医大一医院、辽宁省肿瘤医院、广东省中医院等知名专家参与并进行讨论。早餐后，大家一起步行前往Accuray展台观看CyberKnife最新产品和病人治疗。中午11:00左右，广播传来由于受Sandy飓风影响，下午参展取消，会场要求13:00之前全体人员撤离，大巴停运。所以我们感叹今年的Sandy飓风也为展会带来不少神奇色彩。

当然，各国专家参加Astro最主要的任务是听取肿瘤治疗的临床研究讲座并进行交流和讨论。统计今年入选大会发言的文章，40%是立体定向放疗的临床和基础研究，足见立体定向放疗在肿瘤放疗中地位的飞跃提升。相信，随着临床医生及肿瘤患者对射波刀立体定向放疗原理和优势的充分认识，其在中國大陸会有辉煌的前景。



合富集团董事长王琼芝与Accuray公司总裁兼CEO Mr. Joshua H. Levine 任展会合影

第二届全国射波刀 立体定向放射治疗研讨会侧记

文 / 区域大型新产品销售 孙翔

2012年11月24日，上海连续的阴雨天气突然在这一天戛然而止，意外的迎来了冬日温暖的阳光。人们的心情也由阴转晴，然而更让人觉得高兴的是第二届全国射波刀立体定向放射治疗研讨会正式在上海华山医院东院盛大开幕。

本届射波刀研讨会由上海市复旦大学附属华山医院主办，华山医院于2007年12月11日在华山医院东院射波刀治疗中心正式启用射波刀，至今已有5个年头，成功治愈了成千上万名肿瘤患者，在射波刀立体定向放射治疗外科治疗上积累了丰富的经验。这一天华山医院东院的会议厅显得格外热闹，国内外各地射波刀中心的主任、医生、物理师、技师；还有对射波刀有兴趣的放疗科主任、神经外科主任等汇聚一堂，共同分享自己使用射波刀的临床经验，以及令人振奋的治疗成果。其中包括复旦大学附属华山医院东院射波刀中心主任潘力先生、台湾奇美医院射波刀中心林奎利教授、天津肿瘤医院射波刀中心袁智勇主任一行、北京302医院李玉主任一行、北京307医院申戈主任一行、兰州军区总医院李主任一行、广西瑞康医院练主任一行、美国乔治敦大学附属医院的Dr.Collin及庞大龙教授以及其他来自全国各地对射波刀有兴趣的主任、医生。

上午8点整，华山医院射波刀中心主任潘力先生宣布大会开始并致辞，在致辞中，潘力主任代表华山医院对到场的领导、专家、同仁表示感谢，同时感谢合富（中国）医疗科技贸易有限公司及Accuray公司为大会所提供的帮助、支援、以及为此次大会辛劳付出的工作人员。

随后，来自宝岛台湾的林奎利教授就射波刀治疗前列腺癌的临床研究方面做了专业演讲，林教授在演讲中提到：由于前列腺癌的 α/β 较低，适合大分割放疗，射波刀的影像引导保证放疗精度，可实现4-5次大剂量放疗。演讲中，林教授还与大家分享了他的成

功案例，让在座的医生同仁受益匪浅，相信在不久的将来，大陆地区射波刀治疗前列腺癌会越来越成熟，为更多前列腺癌患者带去福音。

美国乔治敦大学附属医院的庞大龙教授和Dr. Collins随后就射波刀最新的进展和蒙特卡罗算法，以及早期肺癌的射波刀治疗做了专业的演讲，与大家无私的分享了许多治疗经验和成功案例。之后，华山医院射波刀中心潘力主任也就海绵窦海绵状血管瘤的放射外科治疗做了精彩的演讲，发人深省。解放军302医院李玉主任与参会专家分享了射波刀治疗大肝癌的经验，李玉主任综合利用射波刀立体定向放疗和肝脏肿瘤介入治疗，创新应用大肝癌分段治疗，已治疗肝癌患者上千例，并取得满意疗效。天津肿瘤医院袁智勇教授就射波刀治疗小肝癌做了经验分享，1年、2年局控率分别为95%，92%。

接下来短暂的茶歇，诸位专家以及医生同仁展开了非常热烈的讨论，在这样激烈的讨论下，一个个大家曾经在治疗病人过程中遇到的难题迎刃而解，一个个新的思路在各位专家，医师之间传递。与此同时，我看到的是射波刀在国内越加耀眼的应用前景，以及越来越好的治疗效果。

下午华山医院的戴嘉中教授、王晓光教授、王恩敏主任、刘晓霞医师、汪洋医师分别就颅内肿瘤的治疗、治疗放射性脑坏死等主题进行了精彩的演讲。向大家分享了非常宝贵的经验。

短短一天时间的会议对于射波刀立体定向放射治疗的研讨如杯水车薪，但对于国内射波刀的发展、治疗效果的提升却是一个极好的平台。在合富人的努力下，团队合作精神下让射波刀犹如早上八九点钟的太阳一般发出耀眼的光芒，给越来越多肿瘤患者带去美好福音。

2012年合富集团年中会·台北

情系台北

从起落架升起的那一刹那，我意识到此时此刻是真的要离开了，虽然耳畔还依稀听见海浪拍打岸边的声音，嘴边还依然留有阿里山茗茶的香甜，眼中还满载着台北人民热情的微笑。这一切的一切，充实着我这短短四天的旅程，也撩动着我这颗眷恋不舍的心。别了，可爱的台北，你将深藏在我的记忆，成为我永难抹去的台湾情节。

对于台湾，以前很多的认识来自于父亲，他说那里是这辈子一定要去一次的地方，没有具体的解释，没有复杂的形容，只是这样一句简单的话，透露了父辈这种特殊的台湾情节。而今，我也站在了这片土地，亲临宝岛感受它独有的魅力，从我自己的视角解读这里的文化，也许会有些主观，或许我也会告诉朋友这句话“那里是这辈子一定要去一次的地方”。从喧嚣的都市来到这里，我们在意的已经不再是高楼耸立的街区，不再是灯红酒绿的夜生活，一座城市，难得的不是它又建设了些什么，而是它还保留了什么。如果在十年前，让我来台湾，我也许还在幻想是否能遇上明星偶像，让我学生时的“信仰”得到一点小小



淡水老街车站

的满足，而在十年后的今天，感谢岁月的沉淀，让我能够更平静的来到这座城市，抛弃一颗浮躁的心，去聆听那些最朴实的声音。

初抵台北，觉得一切都很熟悉，熟悉的文字，熟悉的语言，还有熟悉的笑容，热情的导游试图利用短短的时间，为我们最大限度的介绍台北的一切。其实对于台北，整洁的第一印象已经深深的埋在了我们的心里，这是一个美丽的开端，也让我们更加迫不及待的想快些融入这座城市。参观完医院，我们的心情从下飞机的兴奋，慢慢沉静了下来，虽然走马观花的参

80后大陆人眼中的台湾



野柳地质公园美景



引领台湾未来的建筑
2012.08.21
CITACenter 台北 101 1000 1000



精英+民主+台湾+胸怀
2012.08.21
CITACenter 台北 101 1000 1000



天下为公
2012-08-24



分享



士林美食

现没有让我们更深入地感受到台湾医院的人文关怀，可即便如此，优雅的环境，温馨的氛围，也着实让我们的心里有了一些震撼。如果说这是我们国内医院为之发展的方向的话，那我觉得我们还有很长一段路要走。带着有点沉重的思考，我们傍晚抵达了台北市的地标——圆山大饭店。看到它的第一眼，就不禁感叹它的实至名归。热情的服务，华丽的大厅，也许在当下的时代已经不再是这里的专有名词，可是历史的积累会让它更显底蕴和魅力。放下行囊，大家兴奋地前往慕名已久的士林夜市，于是，吃，成了这个夜晚当之无愧的主题。蚵仔煎、炸鸡排、棺材板、炸海鲜、青蛙下蛋……数不胜数的美食，让我们这些初来乍到的食客一下子乱了手脚，吃也是要讲究策略的，这句话我们在今天可算是深深的体会到了。如何才能尽可能的吃到更多的品种，这个也成为大家津津乐道的谈资。吃饱喝足，美美地睡上一觉，当然是为了第二天的一日游，虽然这一天是以疲惫告终，但这种累并快乐着的感觉可能只有亲身经历者才得以体会。故宫博

物馆的震撼，淡水老街的悠闲，渔人码头的壮观，地质公园的神奇……这所有的一切都将牢牢地记录在我的脑海里，当然还有台北居民的热情款待，如果有人问起，我都会如数家珍地道出，不为别的，只为找到下次再来的理由。

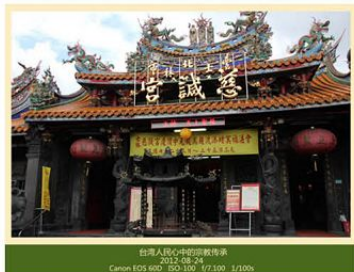
台北年中会圆满召开了，会议揭开了标杆领航这一重大决策的神秘面纱，一系列的发展策略使得大家对合富的未来充满了信心，这股强大的向心力也必将成为合富人成功的利器。伴随着精彩的晚宴的结束，短短的台湾行也即将进入尾声，意犹未尽的我们希望能把整个台北都搬回家，即使我们的肩膀是有限的，我们的行囊早已被塞得满满，唯一无法带走的是一种眷念的情愫，它将被永远的留在了这座宝岛之上。

飞机平稳地起飞了，看着视线中逐渐模糊的宝岛，不禁哼唱起这首歌：“伤离别，离别虽然在眼前，说再见，再见不会太遥远……”相信与宝岛的缘分还在，所以我期待明天！

文 / 资材部采购 祝琼



执政为民下的台湾智慧
Canon EOS 60D ISO 100 1/7500 3/100s



台湾人眼中的宗教信仰
2012.08.24
Canon EOS 60D ISO 100 1/7500 3/100s



宁静中的幸福
Canon EOS 60D ISO 500 1/6000 1/100s



机车上的台湾
2012.08.23
Canon EOS 60D ISO 1250 1/4000 1/160s

台北年中会小札

一零一年，岁在壬辰，阑珊夏意，会于圆山之敦睦厅，修合富十五载半年会也。群贤毕至，良才咸集。此地有雕梁画栋、飞檐斗拱之富丽，又有曲径通幽、寂籁桃源之清雅，冠盖凡庶，列坐其次。合富上下，共襄盛举。

今夕幸会于此，皆仰悼、芝、权等高层之帷幄雄才，辅以合富一众青年才俊之矻矻，乃有今日一堂之济济。忆往昔谋事之初，前辈筚路蓝缕，从者寥若晨星；起事之地，皆为蔽寓荒斋，不在高阁楼台；成事之基，无非疾疹试剂，点滴累积之功也。自先驱有志于斯，投身此业，逶迤坎坷，倏然十五载矣。吾辈虽愚，然瞻前路之艰辛，益知彼时非同小可也。又聆执行长前瞻远景，壮志宏图，极振奋勇气之心。于此之外，唯盼吾侪齐心，以汇涓涓之力，而成万世之功。

赞曰：合富创于港府回归之日，值大陆改革成效初现之时，然医管之变革都都凝滞如故。合富以往昔寥寥之势，成今朝同业之翹楚，功也；以个案层峰之益，促疾患管理之变革，德也；以良实忠纯之径，获同道伙伴之敬重，信也。值此风云之际，航母破浪，满天摘星，当仁不让，倾力而动乾坤者，舍我合富其谁！列贤同仁，当如一人；共怀梦想，振臂高呼——吾辈既在，再创辉煌！



◀ 美食



▲ 当我走进圆山饭店的大堂时，顿时被她的富丽堂皇所吸引，六十年的风云变幻也没能让她的雍荣华贵有丝毫褪色。蝴蝶兰的花语是“幸福向你飞来”，祝各位好运！



篮球·青春·自由·未来



作为一种意识形态存在的选择，存在即有理由

Canon EOS 60D ISO 100 1/4.000 1.8m

2012-08-24



夜幕下的缤纷

2012-08-24

亲吻情人桥，
让世界充满爱



七彩合富人汇聚圆山饭店
共度台北年中会



飞过那湾浅浅的海峡



奔放



the way to home
2012-08-24



美味的台湾小吃
2012-08-24



台湾的红楼艺术殿堂
2012-08-24



原住电子板桥建的台北101
2012-08-24

2013年合富集团开年大会暨狂欢之夜

文 / 资材部采购 祝琼



翘首以盼合富夜，千呼万唤始出来。一年一度令人期待的合富盛会，终于拉开了帷幕，正如今年会议的主题，七彩蛇年寓意着合富七彩的未来。

过去的一年，有欢笑、有汗水、有遗憾、有期许，而更多的是成长。第一天的会议，让我们的心情有一些沉重，这种沉重无关乎气候、无关乎环境，只是回想2012年的成绩单，我们给的并不是那么完美。都说成绩只代表着过去，而这个过去，我们是多么希望能够给得更多、更精彩一些……李总的讲话还犹然在耳，上市的喜悦并不能让我们被幸福冲昏了头脑，要做的真的还有很多很多。一年又一年，合富人开创了一个又一个的里程碑，而在2012，这个重要的年份，我们延续着辉煌，完成了上市。不过大家心里都明白，这个辉煌绝不是句点，而是意味着一个新的开始，在这样的光环之下，我们将有更多的人成为与合富血肉相连的一份子，将有更多的人将合富作为实现

自我价值的舞台。过去跌倒的地方，我们重新再爬起来，过去不足的地方，我们重新再补起来，成长本身就是一笔财富。新的一年，新的目标，七彩的2013年，注定合富会收获更缤纷的成就，多元化的商业模式，变通的合作方案，强大的职能团队……只等待2013百花齐放的那一刻！

曾经有人用“刺激”来形容合富的年会，我想指的可能就是“合富风格”的奖励模式了。看着有人拿奖金拿到手软，除了羡慕，其实也多了一份敬佩，因为我们大家都明白，在这种种荣誉的背后，都是怎样的付出与牺牲，当每一次掌声响起，都是在诚心地感叹它的实至名归。看着他们拿起象征荣誉的奖杯，心情随着他们一起悸动起来，要感谢的人真的很多，有领导的信任，有同事们的帮助，还有家人的理解与支持……声音哽咽了，眼泪开始打转，就连握着奖杯的手也早已颤抖不停，掌声再度地响起来，不为别的，



只为这一颗感恩的心!

如果说会议的第一天是让大家沉静下来，好好思考过去一年的得与失，重整旗鼓，开始新的挑战，那么第二天的狂欢就是要传达给大家一个讯息：合富是一个充满活力与激情的大家庭。在这个大家庭里，我们会互相帮助，同心协力，克服一切的艰难险阻，只要大家的信念在一起，就无所畏惧。狂欢晚宴的精彩不断，高潮迭起，含金量最高的，还是每个团队表演的集体节目，虽然没有专业演员的舞台效果，但是每一个动作、每一个构思都凝聚着集体的智慧。早在一个月之前，大家就开始利用晚上下班的时间积极排练，也许节目获奖的奖金平分到每个人身上还不足一张中奖彩票的金额，但是大家都非常的重视，因为这个荣誉属于整个集体，观众的掌声证明了一切，也许你并不擅长舞蹈，也许你对表演毫无天赋，也许你连唱歌都有点跑调，但是那又有什么要紧？在集体中你总会找到自己的位子，并且发光发热。

再精彩的聚会也有曲终人散的时候，合富之歌伴着零点的钟声在会场上空响起，我们仿佛从云端被拉回，狂躁的心再次归于了沉静，为你庆祝成功的人固然值得珍惜，而在你被成功充斥着大脑时，愿意提醒你重新沉淀的人，更是难能可贵。合富就是这样的一位大家长，她让我们在享受成功带来的喜悦的同时，也不忘提醒大家更加清醒地看清自己，只有不断地提



高，才是永恒制胜的秘诀。

酬情满志时不怠，舍我其谁合富人！不为过去的失败而气馁，不为往日的成功而骄傲，2013年，还有很多精彩等着我们去创造，为了今天因为信仰齐聚一堂的合富人，让我们整装待发。





NPG快乐新团

—南汇滴水湖农家乐亲子游



刚进合富的New Baby新员工与老员工一同带着小Baby幸福大合影

金色的秋天，带上孩子们，一起去田间感受收获的快乐吧！钓鱼、钓螃蟹、荡秋千、喂山羊、摘桔子……每一处都满载着幸福的甜味。

难得的双休日，暂且忘记繁忙的工作，与自己的宝贝来一次亲密的接触，每个爸爸妈妈都乐得合不拢嘴啦！小家伙们觉得一切都是新奇的，

在温暖的阳光下，他们是快乐的小精灵，给我们带来了无限的欢笑。

钓鱼是一个考验耐性的活儿，全家出动不知道战斗力是不是更强，看看他们多认真，加油哦~孩子们

都等着中午加餐呢！

荡秋千可不是孩子们的专利了哦，我们这些老家伙也要重拾一下儿时的感觉啦，只是可怜了旁边的小树苗，貌似有点支撑不住了呢。

慵懒的阳光照耀着金色的农田，闲庭信步于其中，感受到的是大自然的生命力，懒散的享受时光似乎也不再是一件奢侈的事情，徐徐微风夹杂着远处炊烟的味道，仿佛提醒着饥肠辘辘的我们——农家大餐即将登场，虽然没有华丽的餐具，没有堂皇的房间，但却向我们传达着大自然最真实的信息，也是舌尖上



摘下又大又黄的柿子



为了丰盛午餐专注钓鱼

最让人留恋的感觉。

饭后，进入一天的重要环节——摘桔子。又大又黄的橘子，在我们这群蝗虫过境之后，也所剩无几了，不过，看看大家兴奋的表情，就知道不虚此行啦！

最后来张大大的合影，满眼都是幸福的表情，孩子们也早已乐不思蜀了。参与到孩子们中间，让我们有种莫大的满足感，其实有时候不是他们需要我们，而是我们再也离不开他们了。

最后的目的地是滴水湖畔，告别老乡们的热情款待，来到这中国最大人工景观湖旁，给已经有些困乏的情绪一个释放的机会，孩子们依然有着旺盛的精力，老爸老妈们也只能奉陪到底咯。

坐上回程的专车，时间仿佛还定格在这里，车上已经陆陆续续响起了孩子们的小呼噜声，看来他们是



荡秋千—享受午后慵懒的阳光

真的玩累了，抱着怀中熟睡的孩子，爸爸妈妈想要对你们说：宝贝儿，就这样无忧无虑快乐的长大吧，慢慢你就会懂得，付出总会有回报，就像这收货的金色季节，在你播下第一颗种子的时候，就要相信，只要用心灌溉，终有满载而归的时候。



人力资源管理的一些解惑

合富的一位二线经理人（直接向执行长汇报的高阶经理人），面对着不同工作性质的员工 - 基层的与经理人、资深与资浅的、年龄大与年龄小的、主动性与被动性的、勤奋的与怠惰的、内勤的与外勤的。他在排列这些员工的重要程度名次，或是在评估他们绩效考核的分数时，有许多评断与执行长的看法不同，他把管理上对员工排名以及管理上、组织上的困惑提出，以下是执行长对这个合富经理人的建议，也同时分享给其他的合富经理人。

绝对与相对生产力

一个人的绝对生产力=努力*能力；相对生产力=努力*能力*职务重要性。如果你排列员工的标准是依据绝对生产力则所有你对某基层员工的描述及奖励都是对的，但如果你还兼顾相对生产力则职务重要性必须考虑，公司的整体生产力与每个人的相对生产关系密切，职务越重要的人表现越好则整体一定越好，但如仅仅职务基层的人表现好则公司会有危机，这是为什么我们公司对员工的排名分一般员工排名及一线，二线经理人分别排名，同等职务重要性的人才适合直接彼此比较。

目标管理

你在给我的邮件中多处对一线经理人不及时奋起与你共进而忧心忡忡，你要求大家要同心协力，你要求大家提出看法，共同评定其他的基层员工，却似乎看不见管理的成效。我要说恐怕你最基本的管理法则却忽略了-那就是要求大家分别提出自己可以衡量的管理目标及具有时间性的行动规划。你的责任是先仔细审核每一中层干部的管理目标是否满足你整体要求？行动规划是否能在衡量时间内达到你要求的结果？这是管理者与被领导者互动的宪法。或许以你现在经验要完整检查每一个人的目标及行动有时困难，幸好你本身懂得你所管理的范畴的一半，另外一半也有有经验的一级经理人懂得，这样组合其实已经可以执行目标管理，目前推不动的原因可能是你没有选择目标管理办法。

职务与薪资配套

公司怕的是支付高阶薪水换回基层回报，你把某一部门主管的工作缩小，另外再支付一份高薪招

人，去负责原来已有的功能组织，对你的管理成本太大，风险也高，你必须了解职务与薪资一定是配套的，企业才能在合理的人力资源成本下，有效的经营。

设定可衡量目标并追踪结果

我建议你先依照每个一线经理的职务，取得各个一线主管的帮助，自己先为每一小组设定可衡量的目标，然后启动要求每位一线经理提出自我规划，各个小组的规划融合后选出具有主导性的可衡量目标，接着设定时间性行动计划及定时追踪进度结果。这过程以后的优胜劣败就可以客观，也可以让好坏的各个团队服气。

竞争与鼓励双重机制

你部门的改革阻力不在员工太资深，是在没有内部竞争及鼓励机制，而没有内部竞争的原因也不是员工资深，而是后继无人，所以我建议你跳出眼前需求的思维，选择超标准的未来员工加入团队，让他们带来竞争自然有改变及进步机会，没有这股新血，寸步难移。赶紧把仅仅符合现状的低标员工人数缩到最少，腾出名额迎接新人。

自我要求，身体力行

同样的，我也应该用相同的管理理念来管理你，何时对我提出你的部门及各小部门规划呢？让我看看你的思维与作为是否能担当合富不断创新扩大的重任呢？

台湾大学MBA《策略管理》 学习心得

文 / 北区销售主任 吴文建



合富集团董事长王琼芝(前排左三)、台湾大学进修推广部副主任廖咸兴教授(前排左四)、台湾大学进修推广部吴慧芬经理(前排中间)

转眼间，参加合富管理学院台湾大学精炼管理硕士课程班快一年了，感谢王董、李总给了我们这次学习的平台，更要感谢两位领导，让我们可以到台湾大学这座不到百年历史却跻身百强的世界学府来学习，还记得2011年10月28日合富管理学院首批学员入学始业式，记得王董热情洋溢的致辞，汤副校长、廖教授精彩的讲演，李总风趣幽默的开场白，让我在接下来的学习中更加充满动力。

一学年下来，管理学概论、管理统计学、财务报表分析、经济学和行销管理学，这些我在本科早已学过的课被台大老师赋予了新的生命。这次来到台湾大学参加本年度Mini MBA《策略管理》，在开课之前，举行了第二批学员入学始业式，王董发表了致辞，鼓励我们两批学员认真学习理论知识，并将其运用到工作中去，为公司发展做出贡献，台湾大学进修推广部吴海燕女士对我们的到来表示热烈的欢迎，并向大家介绍了台湾的发展过程及所取得成绩，尤其是将自由风气带到台大的傅思年校长，更是让我们敬仰，大家都想在课后去看看傅钟，听听21响钟声。

《策略管理》这门课的授课老师朱文儀教授除了拥有丰富的教学经验，更拥有许多年在社会上的工作经验，无论是理论知识的教授、管理模型的建立还是宜家、通用的案例分析，朱教授用她渊博的知识，幽默的语言为我们展示了新的管理视野，为我们的思考铺设了

一条感性 with 理性相结合的桥梁，她往往能引发我们对某一层面的问题深层次的思考，MBA的学习是一个主动的工程，需要我们积极主动的去参与团队学习，善于表达自己的观点。在前一个小时，大家较为沉默，后来在胡总热烈发言的带动下，随着意识的改变和现场氛围的感染，很多平时沉默寡言的同事也加入到讨论的行列。MBA为我们提供锻炼理性思维的机会，课堂提问与解答、案例研究，都需要我们去独立思考，并在过程中学会一套分析问题和解决问题的方法。

思想决定出路，知识改变命运，学习成就未来，两天课程虽已结束，但我不会停止学习的步伐，“敦品、励学、爱国、爱民”的台大校训也激励着我接下来MBA的学习中保持积极乐观的心态，学习和工作中走出精彩的人生！



“一天只有二十一小时，剩下三小时是用来深思的”的傅钟

《策略管理》 课程讲师朱文怡访谈

朱文怡 台湾大学专任教授

学历：英国伦敦商学院(London Business School)博士

研究领域：策略管理、产业竞争分析、国际企业经营策略



朱文怡教授（左）与合富学员（吴文健）合影

合富管理学院台大精炼管理硕士学程班的台大之行已结束，在台湾大学我们的学员们又重温了大学的学习生活，在台大我们感受到了台大老师的风采，《策略管理》课程在朱文怡教授生动的讲授中结束了，相信此次课程也给我们所有的留下了深刻的印象，课后我们也和朱教授进行了简短的沟通，让我们来看看朱教授对课程想法总结和对合富学员的期望与寄语吧！

1、您觉得策略管理在所有MBA或EMBA课程中的重要性为何？

《策略管理》在MBA或EMBA中都是一门核心必修课，课程位于比较后半段的学习。我们希望学生在学习了“5管”，即“《营销管理》、《财务管理》、《人力资源管理》、《科技管理》、《作业运筹管理》”之后。再通过策略管理这一课程来整合所学的知识。在世界主要大学的MBA或EMBA课程中都会把这一门课程设置为学生毕业之前的最后一门核心必修课。

2、您觉得策略管理的课程能真正帮到企业经理人哪些方面？

我们希望在学员进行MBA或EMBA课程最初的一年里了解管理的5个功能，《策略管理》不同于之前的“5管”，主要为了帮助经理人进行系统性的思考。我们在研究一个新的商业模式或者新策略的时候，恰恰需要的是整体性的思考。如果对象是一个营销主管，可能只会从产品、顾客的角度思考问题，如果是一个技术的主管，那可能只会从技术的角度思考问题。那局限性的思考可能就不是一个很优秀的高阶经理人。优秀的经理人需从一个统筹的角度把所有的商业模式整合在一

起。我觉得策略管理这门课程的最大贡献在于它提供给了经理人一个比较大的战略架构，引导他们以整合的角度去思考怎么样使工作中的各功能环环相扣。因此，可以启发经理人建立一个好的商业模式。

3、策略管理在我们大部分的学员（尤其是大陆员工）想法中都是枯燥而且遥远的内容，您有何动力或机遇让它成为如此有趣生动的课程？

我会从比较生活化的方面切入，再引回比较严谨的理论，让我们的学员从简单的案例中了解课程的内容。

4、合富的学员哪些方面让您印象最深刻？

合富的学员是我教授过的所有企业界的学员中最年轻、最有discipline的。

授课老师是台湾的，学员基本是大陆的，虽然文化背景都各不相同，但是合富员工都可以很好的跟着老师的节奏、风格进行学习。

公司对于培训课程的投资很大，在培养员工素质方面不遗余力！

5、我们有任何机会再一次上您的课程吗？

当然有，如果有机会的话，我还会教授《策略管理》、《产业竞争分析》、《企业管理》，欢迎大家来听课。

6、对我们的学员说一下您的寄语吧！

希望学员在公司专注投资培训的环境下，好好珍惜、好好把握！



曹恒强

2012年第三季度
CP-客户伙伴导向

1. 在维修过程中, 节约费用;
2. 设计制作日立和拜耳的校准模板;
3. 利用周末休息时间, 加班加点, 抓紧进度, 保证周一客户的正常工作。



罗煜翔

2012年第三季度
IS-创新建立制度

为加速公洽借款试剂款的内部审批流程, 提高我们对供应商打款效率, 建议可将现行为分散的控制点集中为之。



郭刚

2012年第三季度
TL- 团队领导能力

1. 与科华签订直发直峰客户协议, 为公司节省物流费用。
2. 核对10年、11年旧账, 据理力争将损失的税费挽回。



周晓庆

2012年第三季度
IS-创新建立制度

1. 通过月结分析, 及时与采购确认修改, 单月追回账上多列账。
2. 通过产品线改善分析, 与采购与供应商协商, 已确认可追回损失。



吕程

2012年第三季度 ID-道德纪律规范

克服CK装机时间要求紧, 组件及工具尺寸重量超标等不利情况, 寻找解决方案, 独立促成组件及工具的及时到位和调配协调, 独立多次紧急协调处理, 成功把设备, 组件, 装机工具从各地互相调配, 有效快速的到位, 确保CK装机工作有效及时进行。在台风天恶劣的天气情况下, 完成了镇江流水线发机全套物流安排, 并促成与物流公司执行专案价格, 为公司节省物流费用近万元。与保安同事连夜对地下和1楼仓库进行货物的转移及加强处理直到半夜, 确保公司资产安全。



沃君娜

2012年第四季度 AV-成就价值认同

1. 作事主动积极, 且认真细心, 有高度责任感。
2. 对特殊交办任务, 任劳任怨, 工作勤奋, 尤其是产品注册登记工作, 以承担额外任务之精神, 提升工作效率来克服超时工作, 并如期完成限时性很高之专门且繁杂之工作。
3. CK G4 之重新注册一经过2011年底送件, 补件, 国外设备检测, 补件。资料终于在2012年10月下旬汇整完毕送FDA审批, 12/14已完成审批。
4. 自我要求高标准, 除超标完成公司交付的业绩目标外, 更额外加班加点, 且经常抱病协助杨刚处理项目注册工作, 超标完成注册任务, 成绩令人佩服, 工作态度令人赞赏, 值得大家学习和表扬。



丁慧

2012年第三季度
AV-成就价值认同

在镇江流水线报关过程中, 凭借资料准备完整以及积极之企图心, 为公司节省关税。



陈利旻

2012年第四季度
CP-客户伙伴导向

1. 积极与对口单位沟通, 争取到开立日期超过2年的发票顺利红冲, 减少公司税金。
2. 11月初即开始主动要求各销售提供所辖客户11、12月回款规划, 并逐一与2012当年每一笔应回款项进行匹配, 提前测算年底逾期状况, 对发现的问题及时与销售沟通解决办法, 为销售争取更多的逾期AR解决时间。

CITIA 企业文化獎群星匯聚



丁燕 2012年第四季度
ID-道德纪律规范

1. 在部门员工休假期间，积极承担其部分工作，在工作量加大的情况下，仍保持极大的工作热情，加班加点高质量完成工作；
2. 积极培训部门实习生，使其尽快了解公司各项政策，尽快进入工作状态；
3. 制定盘点计划，并组织协调各部门顺利完成2012年固定资产抽盘工作。



沈群香 2012年第四季度
ID-道德纪律规范

1. 配合泛微系统上线，进行HR模块信息整理及与供应商的沟通，并进行SAP中组织架构的调整；为避免SAP系统中薪资等关键信息的录入错误风险，协调SAP顾问开发并实现薪资复核功能；
2. 完成2013年人事模块预算的编制



乔丽青 2012年第四季度
TL-团队领导能力

1. 协助各部门梳理流程，均以对部门的效率性及整体工作绩效为出发点，绩效显著。
2. 与外部券商律师会计师事务所人员沟通，均能以整体解决问题的观点发出，对跨部门事情的统一正确性掌握助益极大。



杨筱珺 2012年第四季度
IS-创新建立制度

1. 完成今年度第四批业务储备1、II阶段培训，顺利送上市场。
2. 在培训阶段协助公司上市PPT制作工作。

2012年第三季度
TL-团队领导能力

为筹备2012年台北半年会，整个团队在国内段未使用旅行社的情况，齐心协力完成了所有可参会人员赴台手续；按员工工作驻地，完成了分散10个城市涉及二十多个航班的机票预订及管理；并自行接洽、联络、协调台北酒店、旅行社、会务公司等供应商，圆满举办了台北半年会。

半年会团队



王丰华团队

2012年第三季度 CP-客户伙伴导向



1. 团队集体备战，确保各CK中心的正常治疗；
2. 在三套系统同时装机的情况下，圆满完成L2装机验收；
3. 完成兰州军总的装机与验收签字；
4. 确保各CK中心的正常治疗；
5. 开展187和117的装机工作；
6. 培养培训新CK工程师三名；



2012年第三季度 ID-道德纪律规范

1. 完成集团半年报审计。
2. 准时完成预审题目，并及时配合券商所需资料筹备。
3. 不断完善部门各项工作优化。
4. 流程优化：签回出库单SAP电子化，预付放款流程优化。
5. 系统优化：完成多项SAP辅助报表开发（超短发报表、付款预估报表、销售成绩周报、AR帐期报表）



张晨团队



张维敏团队

2012年第四季度 TL-团队领导能力

在人员配备缺少的情况下,不管是层峰客户单增加还收后来接手中山医院客户服务,还是物管仓库发货,积极创新优化流程制度和SAP控管机制,与SAP顾问合作开发已发货批次查询报表,增加SAP未审核订单推送,优化限制文件自动推送报表,改善信用检查系统设置等,不仅节省了人力,也增加了工作准确性。分析试剂使用情况及时发货量,主动联系销售及采购,促成公司未滞及短效期试剂库存的消耗,且远低于公司的指标要求。接手层峰客户设备维修保养,保持和设备维修商的联系和沟通,追踪维修的完成情况,主动寻找维修资源,为公司节约成本。主动寻找校准方法,避免原厂校准产生耗材费用,组织维修部进行短试剂促销工作,全年维修费用相对去年维修部费用节省,内外部客户做到客服及物管年度0投诉,维修部下半年0投诉的。



2012年第四季度 TL-团队领导能力

完成整年职等奖金客观评分,为销售提供一个公平评比的平台。

叶建志团队



蔡意文团队

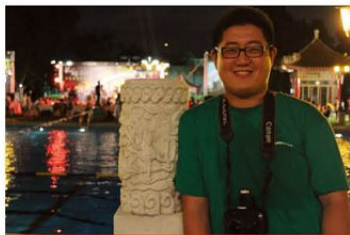
2012年第三季度 ID-道德纪律规范

进行台湾首发预审,尽全力答复审查单位众多问题,进展至正式送件阶段。

2012年第四季度 AV-成就价值认同

直接面对首发工作,顺利完成上市目标





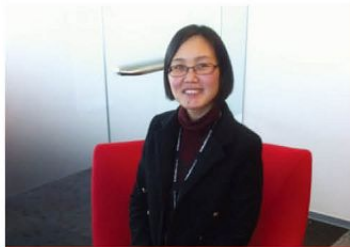
吴文健

C—Customer & Partner
客户伙伴奖

宣言：
春风送暖蛇年好 瑞气盈门闻鹊声 合富股票如虹 客户伙伴揽怀中

事迹：

1. 5月1日接手河南，所有客户0逾期提前回款。
2. 公司文件人力快速成长，Sun已经独立承担更多任务；Stephen配合居间商完成RMOGH零售合约签订，河南已成为一支有战斗力的队伍。



沈群香

O—Organization & Discipline
组织管理奖

宣言：
我愿意每天都是8号！

事迹：

1. 在保证日常工作的基础上，为配合公司上柜，连续几周加班，重新梳理了09年至12年的人事、社保数据；确保了人事资料的准确性，并按时完成资料递交。
2. 响应公司2012年“制度化管理”的要求，制定并推行了一系列与员工利益直接相关的制度，如：年度调薪制度、销售职等奖金制度、工程师敬业津贴发放办法等。



丁燕

W—Welcome Rookie
最佳新人奖

宣言：
元芳说，丁燕能得最佳新人奖，你觉得呢？

事迹：

1. 遵守公司规章制度，对员工报销、公洽借款、事务性付款流程严格把关；
2. 在部门员工休假期间，积极承担其部分工作，在工作量加大的情况下，仍保持极大的工作热情，加班加点高质量完成工作；
3. 积极培训部门实习生，使其尽快了解公司各项政策，尽快进入工作状态；
4. 制定盘点计划，并组织协调各部门顺利完成2012年固定资产抽盘工作。



陈利旻

E—Enthusiasm
积极敬业奖

竞选宣言：不以恶小而为之，不以善小而不为，请继续支持踏踏实实做好每件小事的小V。

事迹如下：

1. 连续两个季度分别协助两名开票同仁迅速进入工作状态，主动分担开票同仁工作，确保不因开票员交接影响每一张票据及时、准确开立；
2. 11月初启动各销售所报客户11、12月回款规划，逐一匹配当年每一笔应回款项，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。

2012年度合富人獎



杨筱珺

A—Achievement & Value

杰出成就奖

宣言：

感谢这一年来你们带给我的关怀和信赖，正是这种内驱动力，让我走上这讲台时信心百倍。

事迹：

1. 完善培训内容，高质量完成本年度四批新人培训；
2. 协助销售讲师在短期内完成《销售十二大职责》实战课程的教案及执行，取得良好反响；
3. 在业务储备培训方案规划及执行上，创新明显——增加销售实务性课程及上市见习实践，提升培训品质。



张晨

L—Leadership

卓越领导奖

成员：李如画、周怡菁、罗煜翔、叶建志、邱佩琪、张媛媛、黄颖华、宋琳、沈佳悦、丁燕、孙晓雯、徐冰清、朱莺、周晓庆、陈利昱、徐保明

事迹：巾帼须眉强联盟，报效合富创佳绩！

1. 成立绩效考核小组，建立销售绩效考核制度，协调人事、稽核、法务、资财和客服，完成2012年职等奖金每月客观评分，为销售提供一个公平比赛的平台。
2. 配合公司上市小组、券商和会计师，12月10日顺利全票通过上柜审议会。



周晓庆

T—Team Work

团队合作奖

竞选宣言：

感谢大家对我的信任、支持和鼓励，我会在未来的日子里，努力做到更好！请投我一票！

事迹：

通过对财务数据的分析，与采购部、C&P、前线销售队伍合作，提升销售毛利率。



郭刚

H—Helping Partners

策略联盟奖

宣言：这一年，感谢后勤团队的配合，最后时刻大家一如既往投我一票吧。这一年，感谢销售团队的支持，这关键时刻请像你们一样坚持不掉链子，速度投我。

事迹：

经过一年的努力，减少现款现货供应商，谈成有账期或直接更换有账期的供应商。



合富集團

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



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。