

2001

合富通訊

communications

NO.1



創刊

COWealthGroup

扉頁

回首来时路 迈向新纪元 /封二
合作致富的意义 /封三

合益信息

7.18北京人民大会堂专题研讨会 /1
AIM II--让群众看到你的管理 /2
研讨会摘录 /3
奇文共欣赏,疑义相与析 /4

合康科研

创新--竞争力的源头 /5

合富生化

浅谈合富新产品 /6
合富的维修服务 /8

專家專訪

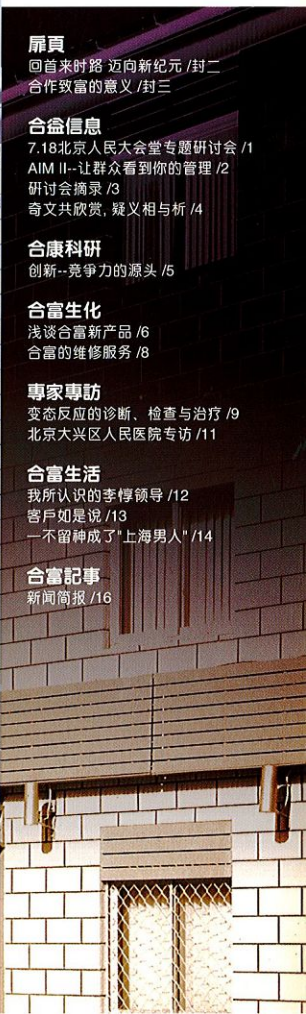
变态反应的诊断、检查与治疗 /9
北京大兴区人民医院专访 /11

合富生活

我所认识的李惇领导 /12
客户如是说 /13
一不留神成了“上海男人” /14

合富記事

新闻简报 /16



回首来时路 迈向新纪元

合富集团总裁 李悛



我无时无刻不在思索，如何才能让那些善于借力经营、讲求经济效益或是快速发展的大中小型医院，找寻到可以相互依赖的长期合作伙伴，共同以稳定而灵活的方式，享有先进国家的科技，提供群众优质的医疗设备，以服务社会。就在这股热情与关怀之心的驱动下，合富诞生了。

当全世界都以无比兴奋的心情迎接新千年的到来时，合富公司的全体员工也正蓄势待发，期待一个无限成长的新纪元。合富公司的创立，主要是为了达成协助提升中国医疗水平的使命。经过四年的努力，我们已经建立了不错的基础，然而，创业艰难，回首来时路，从无到有的各种酸甜苦辣的滋味，点滴在心头。

一九九一年秋，我代表一家国际知名的美商医疗器械公司，首度来到中国，参加市场规划的会议。十年以来，为了推广业务，我走过无数的城市，拜访过成千上万的医院，也接触了很多的病患，我深深感到，虽然生命的个体在这十三亿人口的社会中显得十分渺小，但是生命的价值对于每一个人而言却是非常珍贵。我一方面对于能引进高科技的医疗设备给医院使用，有助民众健康福祉而自豪，一方面却有感于有更多的医院，因为经济效益的考量而被拒于门外，觉得遗憾不已！我无时无刻不在思索，如何才能让那些善于借力经营、讲求经济效益或是快速发展的大中小型医院，找寻到可以相互依赖的长期合作伙伴，共同以稳定而灵活的方式，享有先进国家的科技，提供群众优质的医疗设备，以服务社会。就在这

股热情与关怀之心的驱动下，合富诞生了。

合富公司是由一群享誉国际的生化学家、实力雄厚的企业家、技术精湛的专业人员以及优秀杰出的经销商结合而成的一个超强经营团队。希望藉由一个崭新的合作方式，协助医院跨越庞大金额给付的难题，也可拥有世界一流的医疗设备，使得城乡小镇的民众也可体验先进国家的医疗资源。相对于一般以销售产品从中获利为目标的公司，我们以服务为出发点，针对每个医院的规模需求，提供一套最适宜的解决方案，强化其医疗品质，增进其竞争优势，从而也创造了双方的利益。我们讲求客户至上、品质第一。无论位处多么偏远的医院，发生任何问题，在平均八小时之内都可以得到合富的支援和服务。其实随着时代潮流的发展，先进国家的企业早已意识到以服务为导向的重要性，并且行之有年。但是，由于地理和人文上的差异，我们的医疗界相当的保守，一九九七年，合富公司创立之初，很多人惊讶于我们的合作模式，而持怀疑的态度。因此，在取得第一张合约之前，我们花费相当多的时间和精力来诠释我们的经营理念和企业精神，以获得企业内部员工、经销伙伴和客户之间的共

识，建立彼此之间的信心。务必让每一个环节都能充分了解，我们是以服务取胜，时时刻刻都以客户的需求为己任。有了良好的服务的水准，自然会有良好的工作效率；有了良好的工作效率，公司才会更好地生存，也才会有无限宽广的后续发展的机会！

过去四年间，我们播下的种子正在萌芽成长，曾经流过的汗水和泪水为我们的企业奠定了稳健的基础。我们真诚的关怀与信实的承诺，使得业务迅速发展，合富公司目前是全中国两百余家医院忠诚的伙伴。如今，我们站在新老纪元的交替坐标上，为达成先进医疗科技在中国的普及化的使命，在这一分钟，我们正朝着理想起飞，我们迎接二十一世纪的新远景是——让尊重与关怀的心随着客户业绩的一起成长，让合富与所有员工一起分享丰收的果实。迈向新纪元，我们在新千年具体的行动有四个方面：

- 一、继续从事生化科技的研发。
- 二、引进更多先进的医疗仪器。
- 三、吸纳更多学有专精的人才。
- 四、要达到全方位为客户服务，增加服务的点线面。

愿梦想成真，理想有成，与大家共勉之！

7·18 合益信息北京人民大会堂 “医生、病人、卫生政策的桥梁——卫生信息科技”研讨会



▲ 2001年7月18日合富公司下属子公司上海合益信息技术开发有限公司与中国健康教育委员会联合在北京人民大会堂隆重举行了“医生、病人、卫生政策的桥梁——卫生信息技术”研讨会。本次研讨会参加人员近300人，与会领导有原卫生部副部长钱信东先生，原卫生部副部长郭子恒先生，原卫生部副部长、现科教文卫副主任孙隆椿先生，基层卫生与妇幼保健司副司长刘克玲女士，中华医学会副会长肖梓仁先生，中国健康教育协会秘书长杨秉贤先生等。

▲ 作为卫生信息科技推广和应用的中坚力量——医院，本次研讨会得到了众多医院领导及相关人员的支持和参与，如北京大学一附院、北京酒仙桥医院、北京大兴医院、上海仁济医院、上海第五人民医院等，在交流与研讨过程中，各位领导纷纷表明各自对医院管理和卫生信息科技的观点，为中国医疗卫生行业的医疗服务与信息科技的相结合提出了很多建设性的意见和建议。



北大一附院：章友康院长



▲ 在本次研讨会上，合益公司新推出的“AIM II——让群众看到你的管理”系统得到了广大医院的认可，许多医院领导在现场就纷纷表示意欲引进该套系统，这正说明了该套系统的推出满足了广大医院的需求。

研讨会上，合益公司将自己的新系统安装在现场，并进行了各项演示。

AIM II

让群众看到你的管理

上海合益信息技术有限公司总经理 王琼芝



医院的管理者可以用开创性的思维，去经营这项利在在做好医院管理，真诚的为病人着想，维护群众权益的光荣史业。

随着经济环境的不断变化，新时期的卫生改革引进了竞争机制，社会环境、群众意识都发生了很大的变化。医院与病人不再是简单的救治与被救治的关系，还有直接的经济交往。医院将面对越来越激烈的市场冲击，因为病人手中掌握着强有力的货币选票。另外，仅仅依靠传统的群众沟通方式、固定的管理模式是不能满足新时代的病人要求，医院的管理者可以用开创性的思维，去经营这项利在在做好医院管理，真诚的为病人着想，维护群众的权益的光荣史业。

上海合益信息技术有限公司正是顺应了这样的市场需求，自制研发出专门面向国内广大医院的“AIM II——让群众看到你的管理”系统，旨在希望能在一定程度上提高国内医疗卫生行业服务、管理水平。其功能定位于：

一、医院管理：

1.院內各项制度的透明化

以前，医院的各项制度因为各种软硬件条件的限制而不能及时公布，造成一些不必要的麻烦，这种现象说明医院没有足够重视院內制度明晰的重要性。应该做到既避免院內内部管理混乱，同时又保障了就诊病人的基本权利，

减少医院和群众发生摩擦的机会，更好地树立医院的形象。

2.重大事项即时公布

信息时代的到来，对各行各业都提出严峻的挑战，医院也不例外，如何及时发布信息、信息，例如：院內新闻报道播放、成功案例研究报告、院內领导及专家的电视采访记录等，也成为了树立医院形象的一个重要组成部分。

3.医院的宣传

医院不再是早涝保收的公益单位，市场会强迫医院优胜劣汰。面对激烈的竞争，医院如何生存，如何发展？

——“宣传”！宣传医院的特色，宣传医院的强势项目，宣传医院资深的专家，宣传医院先进的医疗设备。宣传同样能够树立医院的形象，吸引病人“投医院一票”。

广大群众得知。

2.表达医院对病人的关心

救死扶伤是医生的天职，对病人的关爱更是医生的职业品德。医院怎么表达对病人的关心呢？创造一个舒适的就诊环境对于病人来讲，无疑是最大的福音。院长也可以通过现代化的信息产品直接面对群众，表达自己的关怀，把医院的服务推到一个前所未有的层次。

作为一家企业，上海合益信息技术有限公司用自己的实践、用自己的产品“AIM II——让群众看到你的管理”，兼顾了医院和群众的需要，让医院能够更好地服务民众，最终达到全社会的目标——全民健康，国富民强。

二、病人权益：

1.保护病人权益

病人也是消费者，享有“知情权”。因此医院有义务向病人介绍可供选择的医生，病人根据自己的情况自主选择医生、服务。还有和病人健康息息相关的用药、保健知识，医院也要能够提供给



研讨会摘录

本次研讨会中，许多与会领导和专家都发表了讲话。以下为其中的部分摘录：

■ “我们优质的服务体现在哪里呢？一方面我们要加强我们的管理，同时在意识形态上进行转变，要把我们的客户——病人真正地视为上帝，要保护病人的各种权益，要从病人的需求出发，最终让病人接受到有效的健康教育，从而成为健康的人；另外，要从服务的形式和内容上进一步提高，利用信息技术来体现我们关心群众健康的行为，这样一来，不但达到了卫生教育的目的，同时也提升了医院的形象，为这个世纪可能到来的竞争打下了良好的管理基础。”

——原卫生部部长钱信东先生

■ “今天我们很高兴地在北京、上海、广州等市的各大医院看到了解决方案——就是利用高科技电脑多媒体技术，向前来就诊的病员重点介绍和推荐医院的技术骨干力量，以方便病人选择医生，更借此机会，向病人宣传分科健康教育，从而更好地保障了病人对医疗服务的选择权，促进了广大医务工作者间的合理业务竞争，大大提高了医疗质量，改善了服务态度。这也证明了我们的管理技术正在同步提升。”

“希望今后那些已经利用高科技突显自身优势的医院，在实践中能够继续努力，吸收各方面的技术经验，充分贯彻中央的精神，从而向病人提供良好的医疗服务。也希望其他医院的医疗改革举措能推陈出新，有更好的表现！”

——原卫生部副部长、现中国健康教育协会会长郭子恒先生

■ “由于信息科技的发展，医院里分科室播放的卫生教育节目已经可以做到，病人可以在候诊、付费时，收看到与自己的病情相关的医疗保健节目，从而提高自身防病、抗病、自我保健的能力。而我国在这方面尚处于起步阶段，需要大力加强推广医疗资讯普及教育方面的力度。同时，医院可以将这一新科技用来传达医院的信息，从而使群众享有更充分的知情权。”

——原卫生部副部长、现科教文卫部主任孙隆椿先生

■ “值得一提的是，由上海合益信息技术开发有限公司独立开发研制的‘AIM II——让群众看得到的管理’系统，在帮助医院实现透明化管理，表达对病人的关心、院内重大事件的即时公布以及保护病人的权益等方面都有着不俗的表现。通过这一系统，使得病人在对增加疾病的认知度方面大大加强，进而推广以预防为主、预防医学方面成绩斐然。医院更因此而紧紧地抓住了病人的信赖。”

“通过帮助医院实现透明化管理，医生病人之间的沟通更为加强；通过对预防医学的普及，我们便可以帮助人

们了解并排除隐患，尽量减少或避免患病的可能性。此项科技对医院管理层次的提高也起到了很大的作用。”

——基层卫生与妇幼保健司司长
刘克玲女士

■ “健康教育与全民健康水平要靠二十一世纪的知识经济来提高，而知识经济背后的重要支撑还是科技，我国的医疗行业由于特殊的历史发展背景，目前在硬件和软件上相对国外同行有一定的差距，包括对网络技术的应用。我们需要用更加开创性的思维去思考我们今后的发展，把我们对群众健康的关心，正确地表达出来，甚至宣传到人民的心里，以跟上我们这个时代，以更好地为人民群众服务。”

——中华医学会副会长肖子仁先生

■ “今天研讨会的主题是‘医院、病人、卫生政策的桥梁——卫生信息科技’，这说明了现在有越来越多的工商企业参与到我们的医疗卫生事业中，今天的活动正是合富集团旗下子公司合益信息为我们的医疗卫生事业贡献自己的经验、智慧、资金和先进技术的集中体现。这对我们医疗行业 and 整个社会有很大的帮助，尤其是在健康教育方面。”

——中国健康教育协会秘书长杨秉贤先生



左一：中国健康教育协会秘书长杨秉贤先生
右二：上海第二医科大学附属仁济医院朱明德院长

■ “AIM II利用网络高科技多媒体技术实现管理，即时发布最新信息，实现卫生教育，对于进一步提升各大医院高科技现代化的形象也很有帮助。”

——北大医院章友康院长

■ 上海第二医科大学附属仁济医院朱明德院长发表了题为《健康需维护，教育应先行》的专题演讲，从宏观和微观上全面阐述了目前国内的健康和健康教育状况，并提出了一些新的理论，引起了与会者的极大反响。

奇文共欣赏，疑义相与析

——“医院 病人 卫生政策的桥梁——信息科技”研讨会侧记

合益公司总经理执行秘书 段国培

■ 中国健康教育协会是直属国家卫生部直接领导的一级协会，在全国规定健康教育，为提高全国人民的健康水平和社会主义现代化水平服务，下设工矿、学校、医院、社区等九个健康专业委员会。中国健康教育协会和上海合益信息技术开发有限公司在推动公益事业上具有共同的意愿，因而双方建立了长久的友好伙伴关系。此次于北京人民大会堂举办的“医院 病人 卫生政策的桥梁--信息科技”研讨会就是双方紧密合作的成果。

本次研讨会可谓盛况空前，原卫生部副部长现任中国健康教育协会会长郭子恒、原卫生部部长钱东、原卫生部副部长现任科教文卫副主任孙隆椿、卫生部基层卫生与妇幼保健司司长刘克玲等各位重要国家职能部门领导从各个角度发表了重要指示。北大医院章有康院长、上海仁济医院朱明德院长、上海市第五人民医院徐元利院长、北京酒仙桥医院闵院长、北京大兴区人民医院周院长也发表了讲话。会议本着求实、创新、认真、负责的精神，就有关医疗保健宣传的主题进行了建设性的讨论，大家一致认为：现代的医院需要有能“让群众看到得到医院的管理”的信息系统。

会议指出，国内大部分的医院建立至今已超过数十年。近些年，医疗条件在硬件及软件上都有了很大的改善，但是在面向求医者的信息传播工具方面，无论是从概念还是其应用和意义上，国内医院都还有待于进一步向国外的医院看齐。基于此，上海合益信息技术开发有限公司在会议上向与会者们展示的“AIM II——

让群众看到您的管理系统”受到了众人一致的好评。

自今年1月份，“AIM II——让群众看到您的管理系统”在上海推出以来，广受各安装医院以及卫生部门的关注与青睐，其中包括上海第七人民医院、利群医院和浦南医院等在内的众多上海本地医院。而北京的多家医院对该系统也表现出了极大的兴趣，并纷纷签约安装。其中有以北大医院为代表的三级甲等医院，信息产业部直属的酒仙桥医院，以及大兴医院等。全国各地的医院在得知新系统的推出后，更是积极响应，广东、湖南、陕西、福建，包括东北和大西部的各大医院纷纷要求签约安装。

会上，各级领导与院长们纷纷发表意见，认为随着我国与世界的接轨，医院管理制度透明化、医院自身介绍以及医疗保健讯息普及工作的重要性日渐突出。如今，由于信息科技的发展，医院里分科播放的信息系统已经可以做到，病人可以在候诊、付费时，收看到医院的各方面综合介绍和与自己的病情相关的医疗保



健节目，并且了解医院的最新举措，对专家有较全面的认识，提高自身防病、抗病、自我保健的能力。但总的来说，我国在这方面尚处于起步阶段，需要大力加强推广信息系统的力度。

与会者们充分肯定了AIM II的含金量，并对其在帮助医院各项管理制度透明化、即时公布重大事件、院内成功项目宣传、优秀医生介绍、药价分科播放、门诊叫号、促进全民医疗科普知识普及、正确引导病患者求医问药、方便病人获取医疗信息等方面的作用予以了高度的评价。卫生部副部长殷大奎也指出，“AIM II——让群众看到您的管理”系统利用网络高科技多媒体技术实现健康教育，对于进一步提升各大医院高科技现代化的形象很有帮助。因此，卫生部门已对此引起了重视，同时企业界也对此表现出了极大的关注。

合益公司希望通过AIM II系统的推出，能起到一个抛砖引玉的作用，从而引出更多的医院一起加入，提升为民服务和自身形象宣传，进而实现全民健康素质的提高。

创新——竞争力的源头

合康生物技术开发（上海）有限公司总经理 金权



合康的下一个步骤是经由技术合作、零组件本土化、组合及再设计、乃至于独立的产品设计及开发等阶段性做法，逐步掌握关键技术，建立自有品牌。

接到《合富通讯》编辑同仁们的邀稿，希望我能在《合富通讯》创刊之际，就合康科技的方面而为大家作一个介绍。欣喜之余，心里不免有了还有一番感触，其实这是一件李总一直想为公司、公司同仁及合富广大用户所做。早在一九九九年，当合富上海办事处还在建国西路的时候，李总便交代相关人员就《合富通讯》的发行进行规划及筹备。然而由于种种原因，当时《合富通讯》并没有能够很快地面世，就这样一年多过去了！

在这一年多的日子里，虽然免不了有一些风风雨雨，然而由于大家的共同努力，合富终究有着明显的进步和长足的发展，同时也再次为《合富通讯》的发行提供了新的契机。为了能够充分汇集每一位同仁的知识和热忱，进一步服务于我们敬爱的客户，我们迫切需要一份自己的刊物作为内、外部连接沟通的工具。就在这样的期盼下，《合富通讯》诞生了！作为合富团队的一份子，我由衷的祝福《合富通讯》与它的接受者，并期望能透过《合富通讯》的成长，带动合富人的自我成长、自我提升。

合康英文名称CoLab R&D中的CoLab，来自Cowell Laboratories这两个字的组合，说明了合康的隶属关系与特性；合康是合富集团的实验室、是合富集团的研究室、或就研究人员一般所习称的：是合富集团的厨房。而名字中的后两个字R&D- Research and Development，则点出合康的主要任务在于从事合富集团的主轴事业中各类医疗、生技产品及相关技术的研究开发。作为合富集团研究工作的执行机构，合康的首要任务是配合合富现有的事业，建立核心队伍，开发关键技术，透过专业支援的提供，协助市场的开发及确保市场覆盖面的稳定。概括地说来，举凡合富事业范围内各项仪器、设备、零组件、试剂、相关软件、周边、消耗品等产品、技术及资讯的研究开发都属于

合康的职责范围。这一部分的研发策略侧重市场考虑，在合富确定引入最符合客户利益的产品后，除了建立基本的技术支持外，合康的下一个步骤是经由技术合作、零组件本土化、组合及再设计、乃至于独立的产品设计及开发等阶段性做法，逐步掌握关键技术，建立自有品牌，创造更强更大的竞争力及利润，使合富得以在持续成长的同时，依然能有足够的余力服务社会，回馈客户。

提到合康的第二项使命，就不得不先谈一谈合富集团的远景了。去年，就在即将进入新千禧年之际，李总在董事会提出了合富的新世纪远景：“合富要成就立足于中国的世界级医疗事业”。合康对首要任务的体认及实现或可协助合富在中国本土市场的建立、成长，但绝对无法达到促成合富跻身世界医疗事业舞台的目的。坦白说，根本原因当然还是在于这一部分的科技成分没有能够达到较先进的标准，这也意味着合富今天之所以能够在国内取得一定程度的发展是因为合富的市场策略及配套服务措施能符合中国社会现阶段的需要，而未来则应该配合中国可见的社会经济进步，积极提高产品质量，才能继续维持我们希望的发展。因此，合康的终极使命就是根据世界发展趋势，制定创新而又务实的前瞻性发展方向及研究计划，建立全球性的竞争力，奠定永续经营基础，让合富的中国前景能经由资金、技术、知识资产等三方面的共同投入而顺利达成。

最近经常听到有关知识性经济的说法，其实知识性经济的背后就是科技，再一次说明了科技乃是这个时代的货币，而我个人的体会是：在新产品的开发过程中，创造能力的成长，即透过独特想象力所创造、建立的价值，不仅是企业竞争发展的养分和活力，其实也是企业学习、成长和自我更新所不可或缺的程序和方法，这或许会成为合康在集团内可以产生的另一个效益。

浅谈合富新产品

克服白内障、肾功能衰竭，协助患者冲破黑暗、与死神拔河的事业

——浅谈合富新产品：超声乳化及血液透析

合富集团产品经理 张永峰

白内障手术及植入的人工晶体都属于侵入性治疗，所以合富提供给用户全世界侵入性治疗的最高标准——美国FDA认证批准合格的产品，每项产品都经过至少五年的临床验证，来具体确保病患获得最佳的医疗水平。

海伦凯勒曾经回答过记者一个问题：如果老天给你一个机会要您在聋、盲、哑、中做一个选择的话，一个同时遭受三种痛苦的英国伟大教育家不假思索的说：我要光明。在商业人身保险的理赔表中，数据告诉我们：双目失明等同死亡。

饮水机的过滤器，时间到了就要更换，不然的话出来的水也没人敢喝。人体的肾脏可没那么简单了，说换就换。肾功能衰竭，有钱就换肾洗肾，没钱只能等死。

藉 <<合富通讯>>跟大家介绍两项合富的新产品：

- (1) 眼科超声乳化仪及人工晶体
- (2) 血液透析装置及相关耗材。

在眼球内瞳孔之后方有一个组织结构，我们将其称为“水晶体”。当这个原本清澈透明的水晶体变为混浊时，会阻挡光线通过而造成影像之模糊，这就称为“白内障”。

白内障若属初期轻度者，尚

不须开刀；但若其视力障碍程度会影响日常生活或工作时，可因每个人对视力要求程度不同而决定施行手术。

过去的十多年间以及目前各医院广泛使用的囊外水晶体摘除术，虽然百分之九十的病人手术后，获得良好的视力，但此种手术仍有缺点，如手术后一个月会有较严重的散光、复影等问题，视力模糊，需三个月后散光才会逐渐减退，且多数患者仍会有残余的散光而无法矫正。

最新的手术方法——小切口超声乳化晶体乳化手术

每秒震动次数超过二万次以上的声波（人耳可听到二万HZ以下的声波）我们称之为“超声波”此技术的发展主要是于1967年时经由kelman医师于洗牙的过程中所得到的灵感而研发出来的产品，故基本上是利用超声波乳化手术仪，将原于笔芯大小的超声波探头伸入眼球内，利用探头每秒约四万次的超声波震动频率将



晶核乳化成碎片，而后将其吸除干净。那么，小切口超声乳化手术之优点有哪些呢？

- 无须住院治疗
- 视力恢复迅速
- 伤口小
- 降低术后散光
- 减少术后感染
- 对角膜细胞伤害极小
- 手术成功率高

将浑浊的晶体吸除后就是植入人工晶体。目前人工晶体可分成硬式、折迭式以及折迭多焦点等三种。从材料，设计到应用都有所区别，当然价钱也是高低有别。

由于白内障手术及植入的人工晶体都属于侵入性治疗，所以在合富的合作方案中，我们特别强调提供给用户全世界侵入性治疗的最高标准——美国FDA认证批准合格的产品，每项产品都经过至少五年的临床验证，来具体确保病患获得最佳的医疗水平。

随着社会环境之变迁，肾脏病已跃居十大死亡原因的第六位。而近年来，因糖尿病以及滥用药物，如止痛药、来路不明药物等引起肾衰竭的病例逐渐增加，透析的人口亦逐年增加。

肾脏的功能

肾脏是形成尿的器官。它位于腰部两边，形状像蚕豆，左右各一个。

肾脏长约10多公分，宽6公分，厚4公分，重约110公克，是一个非常内的重要的内脏器官，很容易发生疾病。

人体为维持生命需要摄取食物，食物经过代谢后就会产生废弃物，肾脏除了维持人体的水分和电解质的平衡外，还有排泄代谢后的废弃物的功能。肾脏的最小工作单位是肾单位，两边的肾脏合起来一共有两百万个肾单位，但每天实际在工作肾单位才十分之一，所以一个人少了一个肾脏也没有问题。因此把一个肾脏捐给别人后，留下的那一个还足够来执行肾脏的功能。

肾脏病常见的症状

- 蛋白尿——尿液常会起泡沫。
- 血尿——尿液带有血丝、血块或颜色变红、变褐。
- 水肿——常见眼皮浮肿，下肢水肿或体重增加。
- 高血压、小便困难、频繁、尿量减少或多尿。
- 其它如贫血、食欲不振、疲倦等。

认识肾衰竭

肾衰竭 (renal failure) 是任何严重的肾脏疾病的最后结果。当肾脏因各种疾病的伤害而渐渐失去功能时，称为慢性肾衰竭。

最后当肾功能下降到正常的百分之五以下时，身体便无法维持正常的新陈代谢，即进入尿毒症期，最后陷入昏迷后死亡。

什么叫做透析治疗

肾脏因病使功能受损无法恢复，而导致血中尿素氮和肌酐浓度升高，则为慢性肾衰竭，其中最重者为末期肾病（尿毒症），此时即需要肾代偿治疗，包括透析和肾移植。透析治疗主要是利用扩散和超过滤的原理，排除体内的尿素和过多的水分、盐分。现在因医学的进步，在还没有发展到尿毒症期前，就已开始做治疗，就是以人工的方法把体内的废弃物，血尿素氮、肌酐去除，因此可以维持很长的时间。目前最常用的透析治疗法是血液透析和腹膜透析。

什么情况需要做血液透析

- 急性肾衰竭；
- 慢性肾衰竭；
- 顽固性水肿；
- 急性药物中毒；
- 体内代谢异常（如血中尿酸过高，血钙过高等）。

如何做血液透析？

如果您需长期血液透析，则应预先接受「动静脉造管术」（利用手术将手臂上的动脉和静脉接合在一起）。每次来透析时，护士小姐会为您打上两支针，一支针是将

血液引流出来，经过「人工肾脏器」（在这里进行洗肾）；另一支针是将洗过的血液流回体内，经过这样不断地循环，大约需要4-5小时，就完成了血液透析。血液透析的主角就是「人工肾脏器」，它是利用人造的半透膜做成封套或微小空心纤维，通常由6千到1万5千多根的微小空心纤维制成。

血液引流出来之后就是流经这些微小空心管的内层，由上往下；而透析液（透析药水+处理水）流过空心管的外层，由下往上；这时血液和透析液是以相反的方向流过。利用「扩散利用」，可以清除尿素素，而利用静水压和负压，可将体内多余的水分脱出来。经过这些过程，就达成了血液透析的目的。

有效防止肾脏伤害之方法

- A. 小心使用含有肾毒性的药物及食物，如抗癌药、利尿剂及止痛药等等。
- b. 必须注意平日保健，避免滥用来路不明或疗效不清的药物，用药也不可过量。
- c. 长期服用药物者，应定期检查肾功能。
- d. 老年人常见的高血压、糖尿病，需要好好控制，避免引发肾脏病。
- e. 定期的接受健康检查，以早期检验出肾脏疾病，防止肾脏功能的恶化。六十岁以上的老人每年更应该做尿液检查两次以上。

合富的维修服务

合富维修部顾问 王幸



为保证与用户合作的顺利进行，合富自成立之初就力图建立一个特别的维修服务模式，其内容为：合富提供用户合作期内免费维修，包括零配件的免费更换；其方式为客户有任何维修要求，工程师必须四小时内有回应，平均八小时内到位。为达到上述要求：

一、合富公司在上海总部设立 800 全国免费维修专线（800-8203308），24小时均有人接听，法定休息时间以手机 013501684779 代 800；

二、在总部设有充足的零配件库存，尽力避免因零配件缺货而造成的维修拖延；

三、公司对内执行一套维修警报系统作为维修制度的一部分，在 800 维修专员接到客户报警后，立刻启动警报系统，争取在最短的时间内使客户设备恢复运行；

四、已经建立一支四十多人的维修队伍，这些工程师遍及全国各地，基本能覆盖八小时车程内所有用户。

合富的成长依赖于所有客户的热情关怀和指导，这个成长过程也包含了维修服务中某些方面的不足。

合富维修服务的最终目的是追求客户的最高满意度。为了尽量真实地了解客户满意度，以便公司及时改进，公司内部要求每月由维修经理、大区经理或公司委派的其他专员随机向客户征询，这些工作也得到了合富所有用户的友好配合。

合富的成长是依赖于所有客户的热情关怀和指导，这个成长过程也包含了维修服务中某些方面的不足，比如与客户沟通不够，使得客户对 800 报警电话不熟，并由此耽搁了整个维修警报系统的启动；少数工程师的维修基本功稍显欠缺，造成不能及时解决设备故障；客户的保养培训时间偏短等等。所有的问题合富公司都将慎重考虑，合富感谢您的谅解与支持！



变态反应的诊断、检查与治疗

本文摘录自北京协和医院变态反应科 顾瑞金教授 著书

顾瑞金，1955年毕业于北京协和医学院，主要从事于花粉症、常年性变应性鼻炎、药物变态反应等的临床和科研工作，现为北京协和医院变态反应科教授，兼任中华医学会耳鼻咽喉科学学会变态反应组主任；“中华耳鼻咽喉科杂志”、“中国大百科全书”、“世界医学”等十种国家级杂志编委；全国自然科学名词审定委员会耳鼻咽喉科学主任等，著有专著10种，在国内外发表论文50余篇，译文、主编及综述等400余篇，1992年以来分别被英国剑桥世界传记中心和美国研究院评为世界文化名人和世界名医，并聘为研究员和医学顾问。



I. 各种变态反应引起的疾病

- (一) 过敏反应
- (二) 花粉症
- (三) 常年性变应性鼻炎
- (四) 变应性鼻窦炎
- (五) 鼻息肉
- (六) 支气管哮喘
- (七) 职业性哮喘
- (八) 阿司匹林哮喘
- (九) 运动性哮喘
- (十) 消化系变态反应病
 - 口疮、消化性溃疡、肠变态反应病。
- (十一) 神经系变态反应病：
 - 偏头痛、癫痫、接种后脑脊髓炎、遗尿。
- (十二) 血液变态反应病：
 - 新生儿溶血病、自身免疫性溶血性贫血、粒细胞减少症、血小板减少性紫癜、嗜酸粒细胞增多症。
- (十三) 生物性致敏物变态反应病：
 - 细菌、真菌、昆虫。
- (十四) 肺实质的变态反应病：
 - 超敏性肺炎、嗜酸粒细胞肺浸润。
- (十五) 皮肤变态反应病：
 - 湿疹、荨麻疹、血管性水肿、接触性皮炎、多形红斑、剥脱性皮炎、结节性红斑。
- (十六) 变应性血管炎：
 - 变应性紫癜、结节性多动脉炎、血栓闭塞性脉管炎、荨麻疹性血管炎。

(十七) 眼变态反应病：

结膜、角膜、巩膜、泪腺、葡萄膜、视神经。

(十八) 耳变态反应病：

内耳膜迷路病、自身免疫性感音神经性耳聋。

(十九) 药物变态反应病

(二十) 自身免疫病

II. 变态反应的基本概念

- A. 免疫器官——1、中胚淋巴管：胸腺、骨髓、腔上囊。
- 2、外周淋巴器官：淋巴结、脾、淋巴组织。
- B. 免疫与变态反应——
 - 1、炎性细胞：肥大细胞与嗜碱粒细胞、嗜酸粒细胞、中性粒细胞、血小板。
 - 2、介质：淋巴因子、肥大细胞介质——原发性介质(组胺、过敏性慢反应物质、过敏性嗜酸粒细胞化学趋化因子、过敏性嗜碱粒细胞血管舒缓素、血小板激活因子、中性粒细胞化学趋化因子、肝素) 继发性介质(血清素、缓激肽、前列腺素)
 - 3、补体C1-C9、Clq、Clr、Cls
- C. 变态反应的基本病理变化——
 - 1、毛细血管扩张和通透性增加
 - 2、平滑肌痉挛
 - 3、分泌活动亢进
 - 4、嗜酸粒细胞增多

5. 溶细胞反应
6. 免疫复合物沉积和血管炎
7. 弥漫性血管内凝血
8. 结核菌素样反应
9. 肉芽肿形成
- D. 致敏和致敏物

一、吸入物致敏——1、花粉 2、真菌 3、其它植物原(木棉、除虫菊、蓖麻、豆类、棉子、亚麻仁、蔬菜胶、放线菌……) 4、瑞 5、屋内尘土
6、上皮变应原 7、羽毛变应原 8、昆虫……

二、食入物致敏——乳类、蛋类、鱼虾、坚果

三、接触致敏——化学物质、工业原料、药物、化妆品。

III、变态反应的分型:

I型(速发型)、II型(细胞毒型)、III型(免疫复合物型)、IV型(迟发型)。

IV、变态反应病的诊断:

- 一、病史发病地区、发病时间、遗传因素、既往治疗史。
- 二、临床检查——各种常规检查、各种影像学检查(X线、超声、磁共振)、功能检查、生化免疫学检查、细胞学和活体组织检查。
- 三、免疫学检查——

1. 机体免疫状态的检查

a. 细胞免疫功能检查法:

体内法——皮肤试验(旧结核菌素、纯蛋白衍生物、念球菌素、腮腺炎病毒、双链菌……)。
体外法(淋巴细胞转化试验、E玫瑰花环形成试验)

b. 体液免疫功能检查法:

免疫球蛋白测定: IgE(ELISA)
补体测定

2. 特异性致敏物的体内检查法:

a. 皮肤试验(I型和IV型)——皮内试验、点刺试验、划痕试验、斑贴试验、激发试验——结膜试验、鼻试验、支气管试验、食物激发试验、药物激发试验。

3. 特异性致敏物的体外检查法:

- a. 嗜碱性粒细胞脱颗粒试验
- b. 嗜碱性粒细胞组胺释放试验
- c. 放射变应原吸附试验
- d. 豚联免疫吸附试验: ELISA
4. 特异性IgE的检测: 豚联免疫吸附试验: ELISA

V、变态反应病的非特异性治疗原则:

1. 迅速缓解急性症状

2. 预防发作, 防止各种并发症

- A. 传统抗组胺药——乙二胺类(扑尔敏、安替根)、乙醇胺类(苯海拉明、茶苯海明)、洗基胺类(扑尔敏、溴菲尼替明)、派啉类(赛庚啶、苯印啶)、吩噻嗪类(异丙嗪、异丁嗪)、酮替芬。
- B. 新型抗组胺药——特非那丁(敏迪)、阿司咪唑(息斯敏)、仙特敏、波丽玛朗(美查他隆)、氯雷他定(免敏能)、左卡巴斯汀(立复汀)
- C. 肥大细胞膜稳定剂——色甘酸钠
- D. 肾上腺素能剂—— α/β 受体兴奋剂、肾上腺能药肾上腺素、异丙肾上腺素、异丙乙基肾上腺素、舒喘灵博利康尼、间羟异丙肾上腺素、麻黄素。
- E. 黄嘌呤衍生物——茶碱、氨茶碱。
- F. 皮质类固醇——口服、注射、气雾吸入、局部点滴

VI、变态反应病的特异性治疗原则:

A. 避免致敏变应原

B. 免疫治疗

规范化——1、只推荐注射法, 不提倡口服或局部脱敏

2. 选用有效制剂

3. 需在有经过正规训练的专业人员, 并具备应付一切突发事件能力的单位才能进行。改进——剂型改良、快速免疫

北京大兴区人民医院专访

合富公司管理部经理刘荔雄女士（以下简称刘）近日前往北京大兴区人民医院采访，大兴区人民医院副院长周文彦先生（以下简称周）代表医院接受采访，摘要如下：

刘：您认为合富公司的投资合作方式是否适应目前国内医院的发展？

周：国内二级甲等医院大约五至六千家，区、县级医院有两千家左右。这些医院96年以后开始陆续淘汰、改进部分仪器，也就是说96年以后二级甲等医院的发展、设备更新、医疗水平迅速提高的需求不断高涨。又因为国家对医院的拨款是采用专项补助的办法，收支由医院解决，所以，医院急需需要找到一个适合自己发展又不能投资过多，使得医院难以承受的方式，才能达到帮助医院发展的目的。我院经过多方论证，于98年底与合富公司达成了投资合作的意向，从而解决了医疗设备陈旧、资金困难等问题，使医院经济效益与社会效益得到了明显的提高。

刘：贵医院与合富公司合作后发生了怎样的变化？

周：我们医院与合富公司最先投资合作的是全自动化分析仪，我就以此为例。98年我们用的是半自动化分析仪，每天测试量为100-200个，一年只有3-5万个测试，查全血时各项指标要分期完成，这样一来，检验类收入自然就比较低。自98年合作之后，我们每年只需支付40

多万元，试剂全部由合富公司提供，同时得到一台配套的全自动化分析仪，不仅改善了现有的设备，每天的测试量也增加到1000个，一小时600个标本，全天24小时检测，所有组合都可以在一天内完成。检验科在不增加人手的情况下，工作效率大大提高，年测试量达到25万个，测试收入160万元；同时检测结果快捷准确，为临床、门诊病人诊断提供了可靠的数据。检验科年收入400多万元，全自动化收入占全科收入的45%，很好地发挥了大型生化分析仪的作用。

刘：您认为这种投资方式在国内的前景如何？

周：据了解，“耗材合作方式”目前在国内外很流行。医院只需要定期采购试剂，3-5年后，就可以获得与试剂配套的先进设备及合作期间免费的维修及零配件更换等售后服务。经过这几年的实践，我们认为，二级甲等医院目前发展中遇到的设备更新、资金不足等状况，完全可以通过这种耗材合作的方式得以解决，是完全符合中国国情的。要促进医院的发展，主要是思想观念的转变，跟上了时代发展的步伐，医院自然就会广开门路；采用多种形式的合作，将会得到更明显的效果。

我所认识的李惇领导

合富集团副总经理 胡柏坚

1989年7月，正值仲夏时节，刚从军中退役的我正徘徊在是就业还是继续深造的十字路口，那时我正在打着如意算盘：白天工作，晚上补托福，因此我想找份内勤的工作，正好符合我木讷的个性。

我大学毕业时是全班最后一名，因此，我也找不到一份技术含量高的工作。当时并没有网上招聘，只有从报纸的分类求才广告（俗称前途版）来寻找适合的工作。我所锁定的目标皆为：

一、无需经验；二、30岁以下；三、大学本科毕业；四、不需要成绩证明；五、不需要学校推荐，这样我才寄出我的履历表。没想到找了半天，只有销售这行满足上述要求。当时，我又想，我隔壁的邻居，做销售感觉很轻松，上午以牌会友，下午以舞会友（台湾当时很流行交际舞），晚上以酒摆平朋友，正所谓上午围着桌子转，下午围着裙子转，晚上围着酒杯转，而且还赚了不少钱。我自我分析了一番：一、我会喝酒；二、我会跳舞；三、我会打牌，因此我并不需要花很多时间再去学习上述技能。

在我脑海里思想斗争稍纵即逝，我决定从事销售这行（其实是找不到技能性的工作），并将履历表包装得像情人节礼物那般寄了近三十份给报上登出所谓的大公司（其实我也不知道是什么样的公司）。两个星期后，我家的电话就没有停过，我已记不清有多少公司邀请我去面试。当时我还要求我大姐把应聘行程帮我安排下来，第一家就是贝克曼公司。

没想到不是贝克曼吸引了我，而是这家公司的总经理年仅34岁，让我感到不可思议。也因为此，自此我踏上了不归路——干销售。

在应聘时，他提了很多问题，其中一个问题让我的人生观彻底改变。问题是这样的：“世界上什么行业是最专业的？”其实我心想，一定是



销售，因为我应聘的就是销售，此答案脱口一出，立即得到他的共鸣，他续问“为什么？”，我说，若不这样回答，就无法被录取，此时，大家哄堂大笑，当时他身边还有几位经理。再问“什么样的人才是成功的销售？”我毫不考虑地回答，像你们这样的人就是成功的销售，此时，又是一片笑声，经理们又问“为什么？”，因为你们能够坐在总经理的身边面试我，而且面试的是销售。李总31岁时就当上了总经理，绝不会找失败的人来面试我，所以成功的销售是必须像你们这样。

后来我又去强生公司面试并被录取，但我实在不知道这些公司是干嘛玩意，只知道是医疗科研临床的公司。因为贝克曼比强生提早通知我，再加上贝克曼这些经理领导们很怪，因此我决定到贝克曼上班，后来，接下来的十几家公司我也就没有去应聘了——

未完待续——





客户如是说

合富华北销售经理 胡震宁

编辑评注：

《合富通讯》采用这篇文章的用意在于：一、希望公司其他同仁和广大客户能充分理解我们销售人员，他们工作的开展并非一帆风顺，而是困难重重；他们所承受的压力极大，他们付出的心血也很多；二、让全体合富销售人员共享共勉，不要被暂时的困难所压倒，公司同仁会全力支持你们！

在销售的过程中我们常常会听到客户这样告诉我们，“最近我们在忙XX事，等忙完以后再再说吧。”，或者“我们还要研究一下，等开会讨论以后再联系你们。”很多人在这种时候会真的去等，一直等到别人把单子签了。

我们先不去看客户说的字面意思，这一类话的字面后的意思总是拒绝在谈话的当时让单子有所进展，无论他为拒绝加上的理由是什么，那只是为了让他显得不那么直白，也不至于太不给我们面子。而很多销售会下意识地去按照字面的意思理解，并且据此向上层主管报告，如果上层主管也没有看出问题之所在，那么我们的生意预报里就有了一大堆可能永远也不能实现的单子。

在倾听客户谈话的时候，销售的心中总是要多几个问号，“他的话是真的还是假的？”、“他为什么要这样说？”、“他话里隐舍的意思是什么？”。曾经碰到过一个案例，主任说他完全可以在医院作主，如果他同意

了院长就不会有什么意见，而这只是一个县级医院。稍微有点销售常识的人都会知道，在县级医院里99.9%的院长是最终决策者。如果有那么一个例外，而这个例外碰巧被赶上了，那个概率小得就象去买彩票中了500万，如果有这样的运气还是拿来买彩票好了。结果我们的销售真的听信了主任的话，乖乖地等主任去运作这件事，最后主任告诉他“他是院长，他要不同意我也没办法。”如果当时我们的销售能够清醒地看待主任的话，那么我们能够期盼的结果就完全不一样了。

能够听出客户话外音是一很重要的本事，其实这件事一点都不难，只是在面对客户，面对指标压力的时候，大多数销售会变得很不客观，盲目乐观，原来应该听得出来的意思也听不出来了，别人让等等等等，还一个劲对上司说，“现在进度很好，你看，院长答应我他忙完贷款就办。”，结果到年底他会发现他领的红包特别瘦。

对于销售来说，时间是我们最浪费不起的，谁要我们都是为我们设置障碍，即使是我们的客户。虽然有人说：有时性急会坏事，但是我觉得，第一，这是销售不敢去追求结果而给自己找的借口；第二，从比例上看，性急坏事的比例要远远低于只是等待而不去积极采取行动。

写了这么多希望能够对大家有所帮助，李总曾教过我一句话“我们要问他为什么这么说，而非他说了什么。”，与大家共勉。



一不留神成了“上海男人”

作者：于川

编者按：作者于川，自由撰稿人，毕业于北京大学中文系，著有长篇小说《危楼》、《中关村倒爷》、《闲着》等，上海《生活周刊》、《榕树下》中文网站、澳大利亚《星岛日报》之专栏作家；应本刊约稿，特地为《合富通讯》创刊号添砖加瓦；我们正在努力，希望将其发展成为本刊的特邀作者。



北方男人，尤其是从来自命为“天子脚下子民”的北京男人，对上海男人一向多少都有些鄙视，不是对他们的精明强干，也不是为他们的细腻温柔，而是因为，北京的“爷们儿”实在无法接受一个男人居家贤良，操持家务的事实。在传统的北京男人看来，家中的日常事物，无论大小，不分轻重，均应是女人份内；没有婚娶的，可以依靠娘亲老子；娶妻一族，则把这些“权力”完全下放给了老婆。即或是孝子、贤夫，经济允许者，找人帮佣；条件局促者，则只能在早出晚归之际，对母亲或妻子奉上几句甜言蜜语，至于伸把手，帮帮忙，那是极难得的。因而每每看到或听到上海男人的贤良，他们大多嗤之以鼻，其实多半是要掩饰自己的尴尬与庸懒罢了。

生长于北京的我，自然不能免俗，家里家外的总是要带出些“爷们儿”气，即使是在娶了上海太太，定居上海之后，也从来都是一片“大佬”、“家长”的做派，绝不肯放下架子，苟同于那些贤惠的上海男人们。太太倒也不似一般的上海女人的

“作”，嫁鸡随鸡，嫁狗随狗，任劳任怨地操持着家中的事物，虽然请了保姆，却里外依旧亲历亲为地张罗着，让我颇感惬意和幸福。不过，作为受过高等教育的知识女性，太太终于不甘永远做个囿于厨房的家庭主妇，在儿子进了幼儿园之后，她便开始蠢蠢欲动，企望着能重新出去工作，于是在一番激烈的斗争过后，她终于到一家公司上了班，当然我决不甘放弃一向安逸舒适的生活，于是我们约法三章，她依旧在工作之后，回家安稳地做一个贤妻良母。好在她任职的公司的老板是我们的朋友，自然多一份照应，工作虽不能说是轻松自在，却也没有多大压力，我便也乐得做个顺水人情，反正咱仍然在家做甩手掌柜就行。

谁知女人心，实在难以琢磨，相安无事地过了两年，太太竟然不愿在原来的公司做了，口口声声地要找一份更能发挥自己才能的工作。起初我倒是在没有在意，让她出去闯吧，顶多最后实在不如意，回家踏踏实实做太太，到时候还少费我许多口舌。不知是她真的能力不凡，还是机遇不错，很快就就

“合富集团”录用了，而且又很快被集团委以重任，当我明白过来时，才发现过去轻松安逸的日子忽然远离了我。太太开始以极大的热情投入了她的新工作，起初的早出晚归，虽然也换来了我的几声不大经意的抱怨，但体谅到她是对一个新的环境，新的工作，总是有一个适应过程，也就自我安慰地懵懂过去了。但渐渐地我发现事情绝非我预料的那样，在“新官上任三把火”烧过之后，她的工作热情和时间精力的投入丝毫不减，于是每每在早上我起床时就见不到她的人影，而在晚饭的餐桌上，只有我对了没完没了地念叨着“妈妈”的儿子和木讷的保姆。北京的“爷们儿”可没见过这个，于是我会在她一脸倦容地走进家门的时候，拍了桌子地吼。实在不能理解，一个女人在算得上丰裕的家庭生活中，还有什么奢求呢？“我只是想做一点事情。”每次她都这样回答我，“一个让我觉得很有希望的企业，一个对我充满信赖的老板，还有一支充满活力的团队，让我对自己的付出感到很值得！”女人的固执，有时比男人更可怕。

我发现自己扛起了个能说会道的虚名，终于在太太的执著中败下阵来。北京男人的“爷们儿”气也最终没有帮上我。于是，在无奈中我开始被迫操心家中的一切：儿子的教育，保姆的工作，甚至一日三餐的饮食，婆婆妈妈地被偶尔来访的昔日的朋友大惊之后，戏称为“住家男人”。间或忍不住，依然要抗争一下，却不知这“合富集团”给太太吃了什么样的“秤砣”，让她那样的铁了心，几乎成了工作狂，而我的抗争屡屡以失败告终。保姆也来添乱，竟然在这个时候提出回乡下盖房子，要请很长的假。起初的愤然，让我几乎在第一时间就要解雇她，但想想毕竟她已经在我们家做了好几年，尽管算不上称心，却也彼此适应了，于是我和太太准了她的假。

当我第一次跑到肮脏的菜市场买菜的时候，我真后悔得不成，不是因为保姆的离去，而是后悔当初不该迁就太太，把那份原本的安逸舒适的生活轻易地丢弃了，现在却是绝难再找回来了。看着太太每日灿烂地去工作，我却独自对了把和刀案，绞尽脑汁地盘算着

每日的家务和饮食，心里失落得不成。菜市场中那些忙于讨价还价的上海男人们似乎都在窃笑：一个昨天还骄傲的超凡脱俗的北京“爷们儿”，一不留神，就变成了他们这些“买汰烧”中的一员。

太太很真诚地赞美我的进步，就连六岁的儿子也每每在餐桌上违心地赞美我的厨艺，我呢，终于学会了随遇而安，为了一个有所追求的太太，姑且做一个上海男人吧。

2001年9月12日



新闻简报



- 2001年4月16~17日和6月12~15日, 在合富公司上海总部如期举办了“2001年度第二期经销商培训会”、“2001年度第三期经销商培训会”, 与会人数分别达20余人和40余人, 通过培训, 众多新加入合富大家庭的合作伙伴对合富公司及产品有了更充分的了解。
- Co-Wealth Management & Consultation Corporation 的中文译名在注册中被正式翻译为“美国合富管理顾问股份有限公司”, 自2001年4月10日起所有相关的文件中将正式启用“美国合富管理顾问股份有限公司”。
- 2001年4月10日, 上海合益信息技术开发有限公司与上海市第五人民医院顺利签定“合益专科医讯普教系统”合约, 标志着合益公司上海市场又多了一个新的合作伙伴。
- 2001年6月下旬, 上海合益信息技术开发有限公司研究开发的第二代产品“AIM II——让群众看到你的管理”系统诞生, 其全新的功能定位和独创的组合销售方式将为客户带来前所未有的新体验。
- 国内专家、学者26人应台湾中华职业病医学会的邀请, 于2001年5月14日至5月22日参加了在台北举办的[两岸职业病医学研究会], 在台北进行了为期9天的参观、访问, 对促进两岸学术交流作出了应有的贡献。此项活动的有关手续均由合富生化科技贸易(上海)有限公司协助办理。
- 2001年6月23日, 合富公司与安徽淮南矿三医院联合举办“过敏原用户发表会”, 与会人员两百余人, 在当地引起极大反响。
- 2001年6月下旬合富集团产品部成立, 负责合富产品全国范围内的市场运作。
- 2001年9月, 合富公司与北京大学第一附属医院联合举办“第一届超乳学习班”。
- 自2001年3月1日起, 合富公司启动“员工月荣奖”比赛活动, 即每月由团队比赛的前三名团队中共同选出一名最优秀员工, 对该员工发放定额奖金及公告表扬。经评定2001年3月份由物管部的于志静经理荣获该奖项; 8月份的该奖项由视觉企划部的朱历小姐获得。



合作致富的意义

编辑小组

美国合富管理顾问股份有限公司是一家在美国注册的投资管理公司，在中国通过与国内公司合作的模式，进行投资合作项目及各项有价格优势的产品买卖。目前公司在国内投资的主要领域是医疗设备，具体项目包括：过敏原检测仪、超声乳化、卫生消毒系统、大型全自动生化分析仪、全自动血球计数仪、血透等，其它将会陆续推出。合富在中国大陆共设有一个总公司和六个办事处：上海总公司、北京办事处、山东办事处、东北办事处、湖南办事处、湖北办事处及重庆办事处，并在上海总部设有技术中心、试剂库及设备展示厅、冷库、设备仓库、零配件仓库和一个高水准的仓储中心。公司的主要人员是来自国内外的有着丰富经验的管理人才与相关的技术及后勤人员。合富的主要投资者即股东多为来自于美国和台湾的华人。现在整个公司已发展成为拥有三个全资子公司的集团化公司，子公司为：

合富生化科技贸易（上海）有限公司

上海合益信息技术开发有限公司

合康生物技术开发（上海）有限公司

一、投资的概念

顾名思义，投资公司，就是运用自己的资金来进行商业活动的企业，其本身并非厂家，所以也就没有固定的产品与生产线。投资公司拥有的只是资金与相关的服务，这样便能确保公司本身运营的灵活性，并不受产品的限制。合富公司所采用的投资方式是在国外流行的耗材合作的方式，用户只须向合富长期采购耗材，3-8年，就可以取得与耗材配套的先进设备及合作期间免费的维修和零配件免费更换等售后服务。此外合富也不排除其他合作方式。

二、合作伙伴

合富公司进入国内已近四年的时间，在全国范围内已有近三百家医院与合富通过耗材采购的方式获得了一台满意的与试剂配套的仪器，为此这些合作伙伴在经济收入方面都有飞跃性增长，真正体现了合富的精神。在合富的客户中包括了国内很多知名医院如上海华山医院、上海瑞金医院、上海仁济医院、北大一院、北京友谊医院、湖南湘雅医院、天津一中心医院、河北医科大学二附院、广东中山大学医科大学附属医院等等。

三、售后服务

合富上海总部专门设有800全国免费维修专线，驻地工程师遍及全国各地，做到随时呼叫，平均4小时内回应，8小时内工程师到位。如今良好的售后服务已经得到广大合作伙伴的认可。



o.m

p

286

2189

9163

595

131

271

096

254

371