

COWealth Communications

扎根5年·未来合富



合富通訊

5週年特刊

JULY 2002

NO. 3

合富五年

扎根5年 未来合富 / 1

继往开来 / 2

合富的成长历程 / 3

e-STAR PLUS 专题

天时、地利、人和 eSTAR-PLUS / 5

酶标检测项目介绍 / 7

专家专访

改变服务模式一切为了病人 / 8

——范关荣 仁济医院院长

过敏性疾病的诊断、检查与治疗 / 9

——王庆莉 大连中心医院副主任技师

全自动酶免仪定量检测的临床意义 / 11

——冯仁丰 上海第二医科大学教授

合益信息

客户服务中的沟通 / 12

由“分布式”向“集中式管理”的跨越 / 13

经营管理

客户满意为售后服务之最高标准 / 16

合作致富之核心价值 / 17

会计的任务与目的及内部控制概述 / 20

合富生活

我所认识的李惇领导 / 22

合富北京办事处的新貌 / 23

合富之梦 / 25

合富要闻 / 26



合富的现状只是个开头而已。在我的规划里，合富还会再成长百倍、千倍；前程中还有更多、更大的利益等着我们去开发和分享！

扎根五年未来合富

□李惇 □合富集团总裁

人数坐不满一辆商务车！五年来共同的奋斗，同事们的前仆后继，创造了今天的合富，也为目前在职的员工创造了合理的薪资、福利条件及工作环境！

这样一片荣景确实给人踏实及欣喜的感受！虽然已有许多的职工随着合富的发展而买房或买车；也有众多的职工已手握公司分配的股票红利，还有许多职工在加入合富短短的时间已荣升为带队的经理，而身为领航员的我却是清楚的知道，合富的现状只是个开头而已。在我的规划里，合富还会再成长百倍、千倍；前程中还有更多、更大的利益等着我们去开发和分享！仅仅在未来的两年内，就可预见合富将在大陆设厂生产，也将陆续引进新的技术：e-STAR PLUS将会开始外销，并同时启动海外销售通路的建立；也会有更多的原厂及产品在大陆及台湾与我们有进一步的合作共创效益。我们的职工总人数也会扩大至300人左右！这其中每一步的成长，每一步的投资，都是为了替用户带来更好的配套服务，也为了替职工及股东创造更好的未来和投资回报！合富随时需要招聘及培训更多的人才来共创事业。而对于职工来说尽早加入合富也等于掌握了自己成功的机会！

在此成立五周年之际，我衷心的感谢在过去的日子里对我们提供机会及协助的用户和各界人士；更感谢尽心尽力的职工。也预祝下一个五年的成长与丰收，能带给大家更美好的将来！

我们深深相信这些项目的开发，可以促成合富自有品牌的尽早实现，并藉此祝贺合富生日快乐。



继 往 开 来

□金权 □合富集团副总裁 合康科研总经理

一九九九年一月四日，刚刚过完新历元旦假期，我随着李总飞到广州白云机场，这是我五十年来第一次回到国内，内心有着当然的激动。随后，在将近两个星期的行程中，陆续又到了北京、上海，陪同李总拜会朋友、客户，同时也对刚创立一年多的合富在国内的状况有了一个大略的了解。回到台北之后，我接受李总的邀请担任合富的顾问，并开始处理、交卸手边一些相关的事务，五月一日正式加入合富，开始生活里又一个阶段的学习，履行生命中另一个情缘的完成。

虽然在加入合富之前，我已经有了二十多年的研究工作经验，负责过各种不同国家型研究计划的管理、规划、执行。但是合富的研发工作却是一种不同的体验和挑战；研究的结果不再是一个新的发现、一个新的构想、一个新的体系或一篇论述报告

可以概括的：研发的结果必须表现在市场的竞争力并具体落实到最终的经济效益上。

e-Star的开发，就技术管理的角度看来，时程的掌握还有很大的改进空间，但从积极的一面来看，我们利用将近两年的时间建立自有技术团队，并且确认关键性的价值在于市场观念的创新及既有技术的整合。通过这样的体认，研发部门的下一波攻击将围绕在合富已获得专利的过敏原芯片及相关的周边产品上，规划中进行的研发项目除了过敏原蛋白质芯片之外还包括：生物芯片扫瞄/读片机及资料读取分析机构、芯片材料开发及相关制程技术及根据细胞分子免疫学研究结果所设计的减敏/脱敏疫苗，我们深深相信这些项目的开发，可以促成合富自有品牌的尽早实现，并藉此祝贺合富生日快乐。

为加强医院的精神文明建设，促进各科室及学科的发展，上海市第二大学附属仁济医院10位专家领导于2002年6月16日至30日赴台参加为期10天的专业培训。在金教授的协调下，培训由台湾长庚等著名医院举办。此次赴台培训由合益提供全程咨询服务。



COAIM
COWealthBiotech
COLab(R&D)



经过5年的灌溉耕耘，合富已经从幼苗成长为参天大树。让我们回头看看合富留下的坚实脚印。

合富的成长历程

□王琼芝

□合富集团副总裁 合益信息总经理

在五年前的春季，董事长（李惇先生）与我讨论了一个非常特殊且有理想的创业思考。费时整整三个月，这个理想有了实现的具体步骤，也因为这三个月的不断思索与沟通，我就用了我能理解，而且广大的群众也能理解的“合作致富”一言来解释董事长的理想，因而将这个事业命名为“合富”。“合富”不但诞生了，而且成长的很快，4月份在美国纽约成立了管理顾问及贸易采购公司，再用更快的速度赶上1997年7月1日香港回归的大好日子在祖国成立组织机构，期能引进国际上先进科技以及有意替祖国提升医疗水平的华人资金，为各医疗单位提供服务。

在1998到1999年间，“合富”的理想可以用数百家的长期合作用户合约来证明它是对的。

有了快速成长的用户数目支持，合富在2000年用更果断的行动——在上海成立大中华总部，来实现合富的承诺。合富的全资子公司“上海合益信息技术开发有限公司”也同时在上海张江诞生，将原有的科技扩展至更有内涵的精神文明领域，像医疗信息管理、医院宣传管理、专业医疗教育等等。



1997-1998

1997年7月1日合富集团组织机构正式进入中国大陆地区



1998-1999

合富集团独特的经营模式得到中国大陆地区客户的广泛认可



1999-2000

2000年7月合富集团大中华总部在上海漕河泾开发区落成。



2000-2001

2001年1月合富集团全资子公司合益信息推出适用于医院的“局域数码网络多媒体播放及平台管理系统”。



2001-2002

2002年3月合富集团自主研发自主知识产权的“e-STAR PLUS全自动酶免仪”正式问世。

经过两年的努力，金权教授的研发事业部也在2001年完成了可做过敏原检测的全自动酶免仪e-STAR PLUS，这是合富踏入了自研、自产、直销的阶段。现在，用户培训中心已建立，相信将会有更多的用户合作伙伴赞同合富的理念。

在2002年间合富的生产事业“合康”诞生，将以现代化标准来生产自主品牌，除了e-STAR PLUS之外，尚有“过敏原检测蛋白芯片”及“激光共轭聚丙烯酰胺凝胶电泳分析仪”的制造，已可略见未来合富集团成功展现核心才能的大舞台。

我于2000年7月加入合富，2年间认识了许多新的用户朋友，他们会问我合富的真实意义？而我的老朋友们也会问我合富与其他的企业有何不同？我想我会很认真很严肃的回答：合富和其他企业一样，要永续经营，并创造经营绩效，但如果做得特别好，是因为在经营绩效的背后，合富的理念可以为上亿的病人带来好处，进而对上万的医院带来经营绩效，再进而让更优良的生物科技应用提高大中华的医疗水平。



e-STAR PLUS是合富拥有独立知识产权的“全自动酶标免疫分析系统”。它取得了国家药品监督管理局注册证和国家质量监督检验检疫总局合格证

天时、地利、人和 - eSTAR PLUS

□ 李晓婷 □ e-STAR PLUS市场联络经理

为什么合富e-STAR PLUS组一定是今年公司最聚光的部门?

因为它占尽了天时、地利、人和。

天时，今年是中国卫生部推广全自动酶标设备的“酶标年”，而且世界卫生组织在20世纪末已明确的认定变态反应疾病在21世纪对人类的巨大威胁。由于现代国家高度工业化的结果，造成都市人口集中，对环境产生了许多冲击，人因为环境的变迁产生了许多疾病，过敏体质就是其中的产物。据流行病学调查----随着工业化的发展变态反应病(过敏性)发病率明显增高，空调密闭、环境污染、代母乳喂养等等使近二十年来过敏性疾病的发病率增加了八倍，受到影响的小儿也与日俱增，国内各医院为治疗不断增长的过敏疾病的病人，纷纷成立了变态反应科，呼吸科、免疫科等相关科室从内科中独立出来。一个医院能不能诊治变态反应疾病成了衡量综合医院规划及医院学术地位的重要标志之一。中华医学会正式通知各地医学会：二零零二年底各省必须建立变态反应学会，以加强变态反应疾病的诊治，其目的是为了适应日益增长的变态反应疾病的發生。就目前国内情形比起日渐完善的专科及专科医师队伍的建立，诊断的方法方式极不适合国情，即国内医疗市场一直没有价格性能比较合适医院及病人的检测过敏原的仪器，不是成本太高用血量过大病人不耐受就是检测方法

落后，只能筛查；而价格便宜的针刺或点刺法因易引起过敏性休克危及病人生命而导致医疗纠纷。

为配合国内医院医生对病人的诊治工作，更好地解除病人的病痛，合富推出了----拥有独立知识产权的e-STAR plus 多功能全自动酶标仪及可配套使用的全球最大纸片法厂商德国Allergopharma公司的过敏原纸片法试剂。

所谓地利，一是合富经由5年国内市场的开拓，合作医院遍及全国除西藏以外的所有省份，已有近300家合作的医院的客户群，二是合富在国内各地有近百家经销商朋友，其中很多家经销商与合富共同成长已有相当规模。

最重要的就是“人和”了，首先，总裁发文亲自督战，令大家倍觉得到“智慧”的支持，其次，由具有国际培训资历的总经理Joyce Wang亲自执导销售培训，以及销售副总Michael Du、项目经理胡震宁、应用专家徐晓武博士和本人，从各个方面进行培训及支持。另外，公司的维修部已培训出35人的e-STAR的专业维修队伍，物管部、试剂部都已“粮草皆备”……最令人欣喜的是有勇有谋，干练高素质的合富“销售新人类”的加盟！他们都是公司在众多应聘者中百里挑一的胜者，在公司为期两周的全面培训中，他们处处闪烁着机智幽默，令人记忆犹新，对于产品、销售知识也极具领悟力，还是看看“上帝”---用户对他们的评价吧！（篇幅有限，只列部分优秀者）

上海华山医院检验科 张万忠主任对肖兴权的评价是：对产品介绍的清楚，易取得信任感，有一定经验，具有较大潜力

上海儿童医院检验科 刘家应主任对文于的评价是：产品介绍的好且极具说服力，让人有购买意向，销售水平高

上海中医药大学曙光医院 检验科 董慧芳主任对龚颖的评价是：销售水平、产品介绍好，易取得信任感

仁济医院 许以平教授对盖世平的评价是：对产品介绍的清楚，人不错，销售水平高，易取得信任感

复旦大学儿科医院 免疫科 王晓川主任对徐茂人的评价是：优秀，产品介绍的清楚，让人有购买意向

上海肿瘤医院检验科 徐明凤主任对马军的评价是：产品介绍好

上海传染病院 检验科 蔡枫主任对张先明的评价是：销售水平高，产品介绍清楚，优秀

上海新华医院 检验科 沈霞主任对石慧军的评价是：销售水平高、产品介绍清楚

对于“优秀”的评价内容基本是相同的，但我想，得到这几方面优秀的评价其实是不易的，是多年素质、内涵、经验的积累。

两周培训结束龚颖、盖世平、张先明分别获得培训三项考核一、二、三等奖，在总裁亲自为各省销售经理饯行的聚餐会上，龚颖小姐领奖致辞：“这一阶段我是第一名，下一阶段我还要争取第一名”，巾帼不让须眉，美丽的外表下流露出的要强、自信、执着，让人起敬，是的，每一步的成

绩、积累、体会就是人生的乐章，最重要的是下一步即明天的成果。对此，各位销售经理以下如是说：

Believe Co-wealth, Believe e-STAR, Important, Believe in yourself! --徐茂人

痛苦的感觉，其实，很爽！--盖世平

累！但很高兴--文于

加油！--张先明

这里是一个加油站，加满油以后你会跑的更快！祝e-STAR快快强壮！--龚颖

合富是什么？合富是成就梦的地方，如果你有梦，加入我们，让我们一起走向成功！--张建刚

拿回订单才是硬道理！--刘洪

严格的历练，定是成功的开始--肖兴权

合富是优秀的学习型组织，她的理念将有助于你的一生。

--马军

各位兄弟、姐妹们努力吧！--陈世杰

通过培训，使你无法抵抗e-STAR的魅力--张培勇

合富是我的老师，合富是我的朋友--石慧军

合富是我人生的起点--倪宣标

多么可敬可爱的合富员工！在他们心中只有一个信念，那就是----与合富共发展，无怨无悔！

“一只筷子轻轻被折断”，一个人的力量再大也是有限的，但团队的力量是无尽的，让我们携起手，永远保持合富宝贵的团队精神，同心协作，共同创造你我他----“合富”的未来！



经过紧张的培训与工作，大家用欢歌迎接更大的成功。

酶 标 检 测 项 目 介 绍

□ 徐晓武博士 □ 应用专家



e-STAR

e-STAR PLUS 全自动酶免仪

希望通过下面酶标检测项目的介绍，使读者对酶标检测多一些了解。

酶标检测项目可分为以下几大类，具体检测项目随着新试剂盒的出现还在不断增加中，临床常见项目约20~40项。e-STAR plus为开放式酶免仪，也可以做这些项目。

- 1，传染性疾病病原体测定如细菌、病毒、支原体、衣原体、螺旋体、弓形体等；
- 2，自身免疫性疾病的自身抗体测定；
- 3，肿瘤标志物测定如AFP，CEA等；
- 4，特定蛋白质测定如类风湿因子，血清铁蛋白；
- 5，急性心肌梗死时常用心肌结构蛋白测定如肌红蛋白，肌钙蛋白；
- 6，细胞因子测定如白介素等；
- 7，内分泌激素水平测定：垂体激素、甲状腺和甲状旁腺激素、肾上腺皮质激素、性激素、胰岛素；
- 8，药物检测及毒物分析

酶标(ELISA)临床常规检测项目

项目名称	包装规格
幽门螺旋杆菌(IgA,IgG,IgM)	48/96t
甲型肝炎抗体:HAVAb-IgM	48/96t
乙肝表面抗原:HBSAg	48/96t
乙肝表面抗体:HBSAb	48/96t
乙肝e抗原:HBeAg	48/96t
乙肝e抗体:HbeAb	48/96t
乙肝核心抗体:HbcAb	48/96t
乙肝核心抗体:HbcAb-IgM	48/96t
丙型肝炎抗体:HCV IgM,IgG	96t
丁型肝炎抗原:HDVAg	96t
丁型肝炎抗体:HDV IgG,IgM	96t
戊型肝炎抗体:HEV IgG,IgM	96t
胎儿致畸相关:风疹病毒,单纯疱疹病毒(IgM,IgG)	48t
移植相关:巨细胞病毒(IgM,IgG)	48t
艾滋病病毒筛查:抗HIV-1/2抗体	96t
小儿发热、出疹:麻疹病毒(IgG,IgM)	48t
传染性单核细胞增多症:EB病毒(VCA)(IgG,IgM)	48t
寄生虫感染:弓形体(IgG,IgM)	96t
自身免疫疾病的相关抗体测定(ENA筛查): (U1RNP,SSA,SSB,Sm/RNP,SCL-70,Jo-1)	96t
梅毒筛查:梅毒螺旋体测定	96t
甲状腺炎:甲状腺过氧化物酶TPO	96t
甲状腺炎:甲状腺球蛋白TG	96t
消化道肿瘤标志:癌胚抗原CEA	96t
原发性肝癌:甲胎蛋白AFP	96t
风湿性疾病:类风湿因子RF	96t

范关荣院长，1970年毕业于上海第二医学院医学系，中共党员，胸心外科专业，教授。1984年起历任附属仁济医院副院长、副书记，上海第二医科大学校长助理，副校长，附属仁济医院院长。1997年7月起担任上海第二医科大学校长，2002年2月起兼任上海第二医科大学附属仁济医院院长，兼任中华医学学会第22届理事会理事，上海市卫生改革与发展专家咨询组成员、上海生物医学工程学会副理事长、上海市政协委员。撰有《医源性心血管腔内异物》、《心脏起博》、《心脏手术后呼吸衰竭及处理》、《医院药事管理委员会在药品管理中的地位和作用》、《现行医疗保险对医院的影响和对策》等著作及论文约二十篇。

各位来宾、各位同道和病员朋友：

医院是一个为病人服务的场所，在激烈的医疗市场竞争下，医院的医疗服务和质量是取信于民的关键，市级综合性医院以其质量和特色的优势，吸引来自海内外的病人，仁济医院病人的数量也越来越多。如何为病人提供优质、便捷、低廉的服务，是我们经常思考的问题。医院最近推出了党政领导联合进行医德查房，建立了员工诚信体系、成立了医疗接待中心，让病人投诉有门；成立了助医服务队，帮助困难病人就医；推出了彩色地面导向系统等。这个电视宣教系统是医务人员信息沟通的一个很好的渠道。为了让病人在等候的时间内，获得更多的健康知识，了解更多的专科特色，选择最合适的医生，参与医院的管理。仁济在市级综合性医院中较早推出电视台宣教系统，这是一项为病人服务的新举措。

仁济医院有200余名专家、80个专科

特色，很难完全通过版面宣传，仁济电视宣教系统，既能宣传医院的形象，又能宣传专家特色，还能为病人提供正确的医疗知识、护理知识和健康理念，它将是医生治疗病人的一一个时间和空间的拓展，也是与病人沟通的很好阵地。

医院电视宣教系统需要投入，但是为了病人的健康，我想是值得的。同时医院也会有所回报。那就是病人选择医生的余地更大，会吸引更多的病人；对于病人这样的特定对象，一些企业愿意投入，这样病人、医院、科室、专家、企业都会得到实惠。

我想合益信息公司研制的这套系统是非常先进和超前的，希望能在叫号系统，东西两院的可视会议等方面更广泛的运用，更好地提高仁济的管理效益、社会效益和经济效益。



范关荣院长在“仁济电视宣教系统正式开播仪式”上发表讲话。



改变服务模式 一切为了病人

□ 范关荣 □ 上海市第二医科大学附属仁济医院院长



王庆莉主任 大连中心医院副主任技师 1974年毕业于吉林省医学院检验专业 曾任职大连中心医院 现任职辽宁省大连中医院 在大连大学任兼职副教授 大连市免疫学会委员 多次在全国中心城市中华医学会检验分会第二界—第五界学术交流会发表多篇论文，曾获得科技进步二等奖

过敏性疾病的诊断、检查与治疗

□王庆莉/韩振武 □大连市中医医院

过敏性疾病是一种变应性炎症，是身体对一种或多种物质反应过强引起有害的、过度的反应，亦即免疫性疾病。

一、过敏性疾病的临床表现

过敏性疾病临床表现具有多样性、复杂性，既有全身症状又有局部表现，不同阶段、地点、环境下可互相转换。有人吃螃蟹会腹痛、腹泻，有的人在春光明媚、鸟语花香季节对花粉过敏流涕、眼痒、打喷嚏、发哮喘。如支气管哮喘常同时兼有过敏性鼻炎、过敏性皮炎等，也有某些药物过敏患者会产生过敏性鼻炎，许多哮喘患者出生不久就有湿疹(俗称奶癣)的表现。怀孕分娩后的妇女突然得哮喘也为数不少。其主要起因是由于过敏性疾病患者体内产生了一种特殊的抗体，即特异性免疫球蛋白E，它可以和环境的致敏物(变应原)起反应，刺激机体释放某些过量的炎性物质和细胞因子，释放毒性蛋白，从而产生炎症(过敏性症状)。

二、最常见的变应原

吸入性变应原：花粉、动物皮毛、皮屑、室内尘土、螨虫、以及病毒、霉菌、细菌等。

食入性变应原：某些食物、药物，特别是牛奶、鸡蛋、鱼、虾、蟹、腰果、杏仁、榛子、蘑菇、桃子、菠萝、西红柿、面粉等。

接触性变应原：羊毛、染料、化妆品、镍制品、乳胶手套等。

注入性变应原：某些药物、昆虫毒液等。

三、过敏性疾病的检验手段

我院于今年3月份正式成立过敏性疾病防治中心，由医院呼吸科、皮肤科、五官科、儿科、检验科及中医科共同

组建。中心由专家张文华主任医师领衔应诊。进行统一规范化诊治，建立了一整套完善的诊治体系，使过敏疾病的治愈率大大提高。

“中心”的特色：

(1)、统一检测，规范诊断，采用当今世界上最先进的诊断方法，包括国际认可的德国阿罗格系列试剂作皮肤点刺试验，无痛苦，安全，可靠，迅速，价廉，直观，小孩也能接受。

(2)、检验科引进的COWEALTH e-STAR PLUS全自动酶标免疫分析系统及所有试剂全部进口，是利用德国阿罗格(Allergopharma)系列变应原及纸片可检测400多种过敏原，该制剂组分精确，标准化程度高，特异性强，结果准确、可靠、属国际领先水平，我院首批已引进100多种变应原，包括了95%以上的强致敏原，可帮您查出过敏原、远离疾病，终生受益，物有所值，符合临床指征，自从开展检查以来反映极好。

总IgE测定：抽血检查，目的在于判定患者是否为过敏体质，过敏性疾病的危险程度。当总IgE水平增高时，除外寄生虫病，基本上属于I型变态反应疾病。总IgE共分四级(0~III级)，0级为正常水平，随着级别的增高，过敏性疾病的严重程度也随之增加。

特异性IgE体外检测：特异性IgE体外检测是针对特异性过敏原或所选定范围内过敏原进行抽血检验，一次常规抽血可筛查十种至上百种过敏原，无危险性，不受用药影响，无论疾病发作与缓解，随时均可抽血，试剂稳定性好，适用于各种病人，包括婴幼儿、孕妇、广泛皮肤病变的特殊案例。

检验科自引进e-STAR过敏原检测仪以来共查总IgE144例，其中男性68例、女性76例。

例：无过敏史的为59例，有过敏史的85例，见表1

表1

总IgE 0-III级检测结果对比（单位ku/L）

组别	例数	0级 (<25)	I级 (26-100)	II级 (101-200)	III级(>200)
无过敏史	59	40	12	4	3
有过敏史	85	18	23	16	28

以上总IgE II和III级患者再作特异性IgE时阳性率高达85%以上。因特异性IgE种类较多，医生根据患者吸入性和食物性，接触性变应原进行筛选时，部分患者因经济条件等方面所限未能进一步作特异性IgE检测项目的检查，因此暂不能列表说明。但是从总IgE 0-III级检查发现，无过敏史的59例患者中I级弱阳性占12例，II级阳性4例，III级强阳性3例。这说明过敏性疾病正威胁着人们的健康。

四、讨论

前面已叙述过敏反应可由不同原因引起，同时非免疫因素也能产生类似过敏反应的症状。引起这类反应的主要有一些花生四烯酸的代谢产物和可以直接引起组胺释放的物质。如对阿司匹林和非激素类抗炎药耐受不良可引起鼻炎、荨麻疹、血管性水肿或其他过敏反应；其次是否与个体免疫耐受有关及变态反应原在体内抵抗或反应迟缓有关，这将有待进一步研究。

图表中大家发现有过敏史的85例患者中有18例是阴性0级。这部分人虽然在总IgE检查中是阴性结果，但仍有过敏反应，存在特异性IgE的某个范围内。如台湾一名华侨在巧克力和咖啡方面查出阳性指征，类似这种患者就要看医生的选项，另外在工作中我们还有待进一步观察个别患者是否因抗体浓度过高而出现均状效应，掩盖了阳性率。我们知道IgE是血清中最少的Ig，平均每ML中只有0.33ug。沉降系数为8s，分子量约19万，IgE抗体最重要的生物学效应就是具有致敏同种组织的能力。IgE的生成受遗传控制，原始B细胞分化成IgE形成细胞的制约。Th细胞对IgE的生长起促进作用，Ts细胞对IgE的生成则起抑制作用，这两个特点为由IgE介导的变态反应病的治疗提供了一个可能性即只要能人为的增强Ts的作用，就可以抑制IgE产生，从而控制变态反应病的发生。

五、过敏性疾病规范治疗

依据国际标准，应用有效药物和国际标准化的免疫治疗，同时结合中医中药等扶正固本，我院引进首个卫生部批准的，世界最先进的德国阿罗格脱敏制剂，质量可靠，耐受性好，治疗方便，病人依从性高，疗效确切，安全可靠，自行研制的抗过敏系列方药对该类疾病有良好的疗效，深受患者欢迎。

过敏性疾病的发病率近年来增高明显，世界各国都投入了大量人力和物力对其发病机理、诊断、疗效、评估和高危人群的预测进行了大量实验室的研究，世界卫生组织将此病列为21世纪重点研究和预防的疾病。

我院将在七月下旬由上海合富集团特邀请我国变态反应专家顾瑞金、许以平教授等来院讲学并为全市三好学生免费作过敏原检查。敬请关注。



冯仁丰教授，1965年毕业于上海科技大学学生化系，毕业后在上海市医学化验所（上海市临床检验中心前身）工作，1984年任副所长，1985年起任上海市临床检验中心主任，现为上海第二医科大学教授，《上海医学检验杂志》主编。

全自动酶免仪定量检测的临床意义

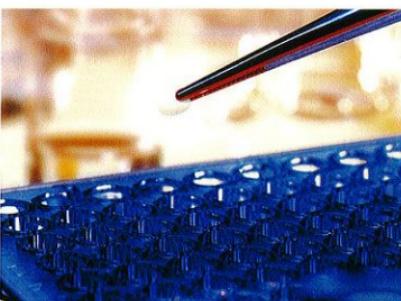
□冯仁丰教授 □上海第二医科大学教授

在过去的20到25年里，免疫测定可能是临床实验室应用最普遍的技术。从简单的凝胶扩散技术到灵敏的放射免疫测定（RIA），今天，似乎许多免疫测定都采用了微孔板的酶联免疫测定（ELISA）的模式。而且不少项目的免疫测定进入了定量领域。

肝炎标志物检测是国内ELISA技术用得最多的检验项目。在判断检测结果时，以显色在酶标比色计上的比色读数是否超过判断限（临界值）为依据，作出报告阳性或阴性的结论。这是定性的结果。

随着免疫技术的发展，单克隆抗体的应用，各种表面的微孔板、标记酶、和酶底物的发展等，现在似乎什么蛋白、多少含量都可以用ELISA方法作检测。特别如肿瘤标志物的测定，多年前已经有ELISA方法的试剂盒和相应仪器供实验室使用。临床实践说明，对于治疗后的肿瘤病人做肿瘤标志物的测定是很重要的。因为肿瘤标志物的动态变化是指示肿瘤是否复发的灵敏指标。除了大公司的检测系统上使用的配套试剂盒外，不少公司也已经开发出ELISA技术的相应试剂盒，实验室用手工操作和酶标比色计，也可以作这类项目的定量测定。但是，和大公司的检测系统结果相比，显示出：因为ELISA步骤繁多，手工操作中任一疏忽，就是赖以确定定量结果的标准曲线都画不好，使检验结果的可靠性大受影响。即使有洗板机也无法克服。近几年，一些大公司推出了全自动酶标检测的操作仪器，它们完全替代了手工操作，加样、孵育、洗板、分配试剂、比色等全部包办。极大地提高了检测结果的可靠性。说明实现ELISA定量测定的重要环节是需要自动化。

合富公司研制开发的e-STAR PLUS全自动ELISA分析系统是实现定量ELISA测定的好帮手。相信e-STAR PLUS将会给国内大多数实验室提供方便，可以开展更多的免疫检验项目，又保证了检验结果的准确、可靠。



合益工程部的主要工作职责分为三部曲：售前服务、安装调试、售后服务……

客户服务中的沟通

□孙哲君 □合益工程规划部经理



时间过得真快，我从合益成立的那一天起加入公司至今已快两年了，合益成熟的产品也逐渐进入医院，而工程部工作的重要性越来越显示出来。

目前，合益工程部的主要工作职责分为三部曲：售前服务、安装调试、售后服务。

“售前服务”主要是结合医院实际情况，为用户提供合理的安装方案。“安装调试”主要是按照用户满意的安装方案实施安装的过程，并将经过用户的验收。“售后服务”主要是医院装机后的维修服务工作。这三项工作要求工程师除了掌握技能，还需有良好的沟通能力。

合益的AIMII系统的播放点一般都选择在候诊区，因为系统面对的对象大多是前来候诊的病人，如果在售前没能很清楚的让院方负责人了解我们系统的功能和作用，那么在选择播放点位置，以及工程安装时就会出现偏差，以致于影响系统使用的效果，甚至会影响到院方对我们产品的印象。

售后服务相对于售前服务更为重要，这时与医院的沟通也就越发显得重要，由于合益的产品既不是单一的硬件产品，也不是纯软件的，因此可以说合益的产品比较特殊，它应该说是一个为医院服务的平台，一个医院自己的电视台，医院可以利用合益的产品向病人介绍自己医院的特色，提高亲和力。综上所述，合益工程部的服务也因此变的较为特殊，不是一个单纯的硬件维修服务或软件服务。例如更多的时候，医院会要求我们在第一时间内调整播放的内容，这时候，工程人员更多是在为医院服务，而不是对系统本身的维护，这时就需要工程师能很好的与医院沟通，能清楚的知道什么

才是医院所需要的。由于缺乏沟通，也容易让医院对我们的服务质量产生怀疑，例如我们的一位工程师在常驻北京维护一家医院时，虽然很尽力，总是得不到医院负责人的认可。经了解就是工程师在维护过程中，忽略了与院方负责人的沟通，结果事倍功半。半年后，在这三个月中，工程师加强了与院方的沟通，院方也很满意工程师的工作，对合益的产品充满了信心。

合益的产品是多样化的，医院的需求不同，我们的产品也就不同。由于每家医院的侧重点不同，所以多了解医院的想法，才能更好的为医院服务。

以上是所讲的沟通主要是针对客户的，但工程师要很好的完成本职工作，与公司内部其他部门人员的沟通也尤为重要，在这一点上工程师往往意识不到。合益的装机案的特点是销售过程较长，医院一旦签约，就立即要求安装，安装周期较短，留给工程师的准备周期较短，这就要求工程师要多和销售人员沟通，及时了解进度，能够提前作好装机准备。而在装机准备及发机过程中，与物管部门的配合更是不可少的。合益的产品是给医院提供一个自我宣传的平台，因此医院在使用过程中一定会有不少意见和新的需求，工程师要及时和软件人员沟通，把医院的想法告诉软件开发人员，软件开发人员才可以根据医院实际情况来完善我们的系统，避免闭门造车的尴尬。

我们合益的工程师都要牢记客户服务中的沟通的重要性，这样才能更好的做好服务工作。



为了客户使用的系统更加稳定、功能更加完善，合益的工程师对系统进行了技术的革新。

由“分布式”向“集中式管理”的跨越

□陈程 □合益软件工程师

一、前言

在局域数码网络多媒体播放及平台管理系统AIMII走向市场的一年多时间里经受了市场的考验，期间也发现了一些美中不足之处，并对系统做了相应的改进，其中将系统网络构架由原来的分布式播放管理改进为集中式播放管理是一次较为重大的改进，也是一次成功的改进。

二、分布并行式AIMII系统的网络结构

原AIMII系统采用分布并行式操作系统，其特点是功能分布、任务分布和自动管理。功能分布指本系统具有节目资源管理、节目编排、数据播放、自动管理等功能，它们分布在各个服务器和播放点上，各项功能可以在系统网络任意一个节点上实现；任务分布指本系统的播放任务分布在各台播放控制器上并行执行，每台播放控制器播放一路分科特色节目；自动管理是指整个系统的运行包括节目的分科发送、更新，节目编排，开关机控制等功能完全自动控制，无须干预。它的网络拓扑图如图1所示：

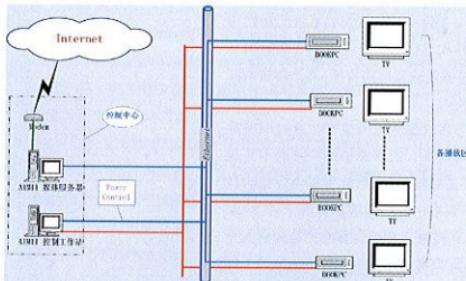


图1 分布式AIM II系统网络

从图中我们可以看到，系统中各播放控制器是分布在各个播放区域，系统对各播放控制器的控制和管理以及媒体数据的分发通过一个10M/100M以太局域网和一个四芯控制线网络实现。系统中三种计算机的数量可以根据实际需要任意配置，最小规模为2台计算机（1台媒体资源及控制服务器和1台播放控制器）。

但在项目实践中我们发现，由于播放区域现场环境的限制，许多播放控制器的工作环境比较恶劣，没有空调，通风条件差等，受高温、灰尘等因素的影响一些播放控制器有死机等故障现象发生，尤其在夏天时故障发生频率明显增高，而且一些播放点是吊顶式安装，这样为工程人员的维护带来不便。

为解决这个问题，要求为每个播放点提供一个良好的工作环境当然是比较好的办法，但无论从成本上或用户接受心理上都是不现实的，考虑到一般情况下控制中心的环境比较好，如果将各播放控制器集中到控制中心进行管理的话也能解决这个问题，而且为工程人员的安装、维护也带来方便。但这势必对网络构架进行重大改动，如果只是通过延长播放控制器与显示设备之间的视频线的距离来实现的话，是不可行的，首先普通AV视频线不适合远距离的图象传输，超过15米视频信号即已衰减严重必须接视频放大器，视频放大器可以增强视频的亮度、色度和同步信号，但线路上干扰信号也会被放大，另外，回路中不能串接太多视频放大器，否则会出现饱和现象，导致图像失真；其次这样势必极大的增加布线的复杂度和成本。

另外在一些工程项目中，一些医院原来已有有线电视网络，因此他们提出要求将AIMII系统与原有的有线电视网络整合。

基于以上原因，结合目前比较成熟的有线电视技术，我们对AIM II 系统构架进行了大胆的改进。

三、集中并行式AIMII系统的网络结构

全新的集中并行式AIMII系统是在原来分布并行式AIMII系统的基础上结合有线电视技术实现的一个新的网络结构，它将现代的数码局域网络和传统的模拟有线射频网HFC有机的结合在了一起，使AIM II 系统既有数字网络的无损存储、传输特点又有了模拟网络频分复用的特点。

集中式AIMII系统的网络结构图如图2所示：

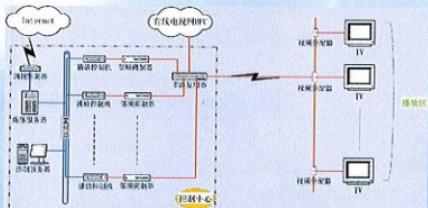


图2 集中式AIMII系统网络

通过图2我们可以看到，系统的前级基本上仍然是原来的分布并行式AIMII系统，这样就保持了AIMII系统原有的特点，在此基础上系统的后级基本上就是一个小型的有线电视台，各播放控制器播放分科节目输出的AV信号通过邻频调制器将音视频信号调制成射频RF电视信号，然后通过邻频频道混合器将各路射频RF信号送入医院方的有线电视网络，城市公共有线网络HFC提供的有线电视信号同样可以通过邻频频道混合器接入医院方的有线电视网络，医院方的有线电视网络可由 75Ω 的同轴电缆以星形或树枝形构成，HFC网带宽可达750MHz，通常47~550MHz用于模拟电视节目，一个PAL制RF电视信号占用8MHz带宽，因此在医院方的有线电视网络上可以传输60路左右的电视节目。在各个播放点上的电视可以收看任意频道的电视节目，一定程度上也方便了工程的安装调试。

新系统构架有机的将原来的分布并行式AIMII系统和有线电视系统结合在一起，因此它既保持了AIMII系统原有的功能分布、任务分布和自动管理特点，又有了管理集中和逻辑复用的特点。管理集中指本系统在逻辑上是紧耦合的，播控软件可以管理系统中的所有计算机，任何运行管理软件的计算机都可以管理整个系统；逻辑复用指本系统中播放链路的最小单位是逻辑频道，多个逻辑频道共享一个物理链路，其由播控软件管理，能最大限度地利用网络带宽。即使其中一台播放控制机当机时，播放点也可以很方便的转收其他频道的电视节目，而不会象原来那样只能是蓝屏或关机。

新系统中各播放控制器都已转入了控制中心，实际上它们和服务器都可以集中在一个或几个机柜里既方便布线、维修，同时降低了成本，也解决了由于环境引起的故障问题。

四、邻频调制设备主要技术指标

1、PBI 2500MB-860 标准型860MHz多制式固定频道邻频调制器

PBI 2500MB-860采用中频调制，860MHz以内邻频传输，采用高可靠性中频残留边带声表面波滤波器，多种锁相方式，内置宽带放大器，带外寄生输出抑制度大于60dB，PAL D或PAL B/G或NTSC制式输出固定频道。

技术参数

固定频道：CH1~CH56，Z1~Z43（PAL D）；
CH-E2~E12，S1~S91（PAL B/G）
输出电平：≥113dB μV
输出电平可调节范围：0~-10dB（可调整）
图像/伴音功率比：10dB~20dB 连续可调
输出阻抗：75Ω
寄生输出抑制比：≥60dB
图像载频准确度：≤±5KHz（VHF带内）；≤±10KHz（UHF带内）
射频输出反射损耗：≥12dB（VHF带内）；≥10dB（UHF带内）
视频输入电平：1.0Vp-p（对应于87.5%调制度）
视频输入阻抗：75Ω
微分增益：≤5%（当调制度为87.5%）
微分相位：≤5°（当调制度为87.5%）
色度/亮度时延差：≤45ns
视频带内平坦度：±1dB
视频倍频能力：≥26dB
视频调制度范围：0~90% 连续可调
视频信噪比：≥55dB
2T脉冲失真系数K2t1：≤4%
音频输入电平：1Vp-p（±50KHz频偏）
谐波失真：0.8%
音频频率响应：±0.5dB
输入阻抗：600Ω
音频信噪比：≥57dB
音频加重：50 μs
电源电压：AC 220V±10% 50Hz±2Hz, 15W
工作环境温度：5~40°C
工作环境湿度：≤85%
工作环境大气压：86~106Kpa
体积：483mm×210mm×45mm
重量：3Kg



2500MB

2、PBI-3016C 870MHz 十六路无源频道混合器

PBI-3016C 870MHz 十六路无源频道混合器，低驻波，低插损，高隔离度；具有良好的扩容性，可连续混合多达六十四个CATV电视频道。

技术参数

频率范围：47~870MHz
输入口隔离度：≥30dB
插入损耗：15dB（±1.5dB）
输入口输出口反射损耗：16dB
输入口输出口阻抗：75Ω
带内平坦度：±2dB
工作环境温度：5° C~40° C
工作环境湿度：≤85%
工作环境大气压：86~106Kpa
体积：483mm×120mm×45mm
重量：0.8Kg



3016C

服务客户、满足客户的需求是合富工程师的天职，但他们并不止步于此，他们期望：取得客户的理解与信任！

客户满意为售后服务之最高标准

刘枫 合富华东区维修经理



我想每一位售后服务工程师或多或少都会碰到自己在现场或是电话之中解决不了的问题，而对于客户来说，工程师现场解决不了问题的话意味着仪器的使用性能大幅下降，有时甚至导致仪器无法运作。对于绝大部分的客户来说，像这种大型设备可能是其唯一的，因此在此种特殊的情况下，这将严重的影响医院检验科的日常工作。正是有鉴于此种可能发生的情况，我们公司的维修制度中明确规定首次接到维修报警后四小时内给予回应，其中包括电话沟通等等；平均八小时之内工程师一定会到达现场。

作为维修工程师，当然会竭尽全力的去试图修复仪器，但可能由于这种或是那种原因导致未能解决，此时应该及时向总部提出维修支援的申请，我们应该让客户知道我们还有更加强大的维修后援队伍，并且向客户说明情况，告之在可预见的多长时间内可以予以解决。我们几乎所有的客户都会包容。此时切不可独自一人闷头苦干，对于客户的知情权不予理睬，也不做解释。我们应该知道维修部是一个团队，而非一个一个的独立个体。我们应该互相依存，互相支援。只有这样，我们才更具战斗力，才能够为我们的客户提供更好的售后服务。在此种特殊的情况下，我们的维修工程师应该具有直面自己缺点的勇气，不能因为要面子等等而应及时提出支援申请，或是将错误的信息告诉客户，将所有的过错全部推掉等等，我们要取得客户的理解与信任，我们则必须真诚以待！我想工程师最欣慰的不是仪器修复了，而是客户的认同！



昂首阔步走合作致富之路，也许征程难免有险阻，
但终究会迎接到光辉灿烂的明天！

合作致富之核心价值

□陈申放 □合富人事经理

在三月春风怡人的某一天，我第一次走进了合富集团的总部办公楼，首先吸引我视线的除了合富集团的标识外就是接待大厅侧面墙上展示的四幅生动的宣传画。画面的底部有迷人的姑娘、潇洒的小伙、优雅的学者、尊敬的专家……他们个个神采飞扬、充满希望自信和自豪。画面的上部分别标有“客户导向、道德规范、团队合作、积极创新”合富员工重要技能主题。画面的中部是对各个主题内容的诠释。在这瞬间我被一种神奇的力量所震撼，有一个声音在告诉我：这就是你值得融入的集体。

就在那一天，我接连顺利通过了四番面试考核，当紧张而又兴奋地听到李总裁当场恭喜我被录用为集团总部人事经理时，我的心顿时被荣誉感和责任感所包围。在随后的日子里，我依依告别旧友，毅然踏上合作致富的征程。

作为刚刚加入合富集团的新成员，我深感仔细解读合富集团的基本经营理念是使自己真正融入合富大家庭的第一课。同时我也认为，我们合富集团是一家富集高素质人才、从事高新技术经营、呈现高速度发展的新型企业，在取得初步创业成功之后的今天，全体合富员工牢记合富员工重要技能是共同迎接合富集团灿烂未来的必修课。所以在开始成为合富集团成员的一个多月的时间里，试图对合富集团的基本经营理念作进一步的感悟，今天希望借《合富通讯》一角抒发我的感受，可以找到更多的知音。

经典管理学理论告诉我们：基本经营理念是任何组织经营计划的最重要的核心内容，基本经营理念包括组织的使命或宗旨、组织共同的基本价值观、组织的愿景三个部分。组织的使命或宗旨(MISSION OR PURPOSE)规定了组织的目的和目标。组织共同的基本价值观(VALUE)也就是组织文化，是组织成员共有的价值体系。组织愿景VISION是组织发展远景的描述。基本经营理念是区别不同组织间差异的基本特征，是组织长期前进和发展的北斗星、火车头、推动力、粘合剂；是指导组织长期发展中既定不变的行动指南；是组织保持长胜不败的纲领原则。

对一般组织成员而言，组织的基本经营理念的构成要件中组织的使命宗旨和愿景，是不可自主选择或影响的因素，惟有组织文化是可自主选择或影响的因素。因为组织文化是由组织成员众多个体文化融和形成、同时在很大程度上影响着组织成员对周围世界的基本反映和认识、可以约束组织成员基本的处事行为方式的。所以我们合富每一位员工对合富的核心价值的形成和演变都可以有积极的贡献。

由于任何组织的基本理念的要素间是密切相关的，互相间是互相影响和互相制约的关系。我们在讨论集团的核心价值时必须对集团基本经营理念作整体的理解。合富集团的基本经营理念是：我们着力于作为连接供应商和客户之间的桥梁，在建立服务网络、最大限度地满足客户需求等方面发挥

Customer Oriented

Integrity

Team Work

Innovation 18

优势，不断地将世界最先进的理念、技术、设备引进中国。同时我们正在向更广泛的领域发展。合富不仅满足于我们的赢利目标，最终发展成为能够培养出现代化的人才的、能够承担对社会责任的高层次企业人才是我们真正所追求的目标。由此我们可以理解：

1. 我们负有：关注公益、合作致富的使命和宗旨

合富集团是一家以进口贸易起家的企业，但最终要发展成为有益于社会、有益于员工、有益于客户的集研发、生产、销售于一体的综合性、国际性的、高层次的企业。合富集团存在的意义在于连接与人类健康事业有关的供应商与客户的关系，采取合作方式，达到促进人类健康，共同致富的目的。

2. 我们共识：创造客户所需的价值、与客户同步前进的价值观

CITI是合富集团的核心价值。也就是Customer Oriented客户导向、Integrity道德规范、Team Work团队合作、Innovation积极创新。对合富集团而言CITI是其共同的价值观或企业文化，对合富人而言，了解组织的共同的价值观或文化，就是具备了开展组织工作的基本技能，就能和组织其他成员达成共同的行为模式。

客户导向是CITI技能中重中之重的技能。合富集团的共同客户是各个发展中的医疗单位，每个合富员工的具体客户又有其不同的对象：对市场销售人员而言具体客户就是负责销售区域内的每一家医疗单位的相关部门和人员；对采购人员而言具体客户就是集团内的物管部门和销售部门；对人事行政和财务部门而言具体客户就是集团内的每个岗位的每位员工；对全体员工而言具体客户也许就是您的上司.....因此我们应当在广义上理解客户的含义，客户就是我们各自应对其的要求予以满足的对象，是岗位要求我们应当担负的职责。我们每时每刻都在与不同的客户接触，我们每时每刻都应对我们的客户负责。

所谓对客户负责，就是我们不但要满足客户明确提出显性要求，更要研究客户期望的潜在隐性要求；我们不但要为客户提供期望效用的服务价值，更要为客户创造超出其期望效用的服务价值。只有这样才能保证集团的客户持续满意、市场不



“合富CITI颁奖之夜”大家欢聚一堂，相互鼓舞，勇创佳绩！

断扩大、业绩蒸蒸日上。

我们可以坚信：当我们让客户满意时，通常客户不会令你失望的，随时留意客户的需求，坚守自己对客户的承诺，必然会使你和客户同步前进，共同受益。也就是先施后受，必有回报。

道德规范是能够承担社会责任的高素质人才的首要素质，因为合法守道是个人和企业获得成功的基石。合富人的道德规范除了通常要求的诚实、坦白、信任、积极、勤奋之外特别强调责任、保密和赞扬他人。这是我们从事高新技术产业的特别之处，也是高素质人才的特征。

团队合作是合富集团取胜的有效准则，合作应是广泛的概念，可以是同事之间、内部部门之间、员工与管理者之间、集团各单位之间、公司与供应商之间、公司与客户之间，甚至是与竞争者之间，我们追求的是与所有合富利益相关者之间的双赢结果，合作方式是第一优先的手段。团队合作技能包括给予和接受对方善意的帮助、分工与协作范围的适当区分等。

积极创新是保证我们的事业长期成功的秘诀，我们每个人要对本职工作不断完善，追求完美。积极的态度不但表现在顺利取得成功时，更应表现在面临压力和挫折时有正确的态度和措施；不但表现在发现存在的问题和障碍，更表现在解决发现的问题和排除面临的障碍。创新可以是有形的，也可以是无形的，改善产品质量、改善工作程序、改善工作方法、更新观念等等，最根本的就是要与时俱进，不断自我超越。

3. 我们实现：对全球销售自产的高新技术产品的愿景

我们不仅仅是一个贸易性的集团企业，我们还将是实现科研、生产、贸易一体化的集团企业；我们不仅仅引进世界最先进理念、技术、设备为中华健康事业服务，我们还将把中国先进的产品和服务推广至全球；我们不仅向客户提供高质量服务，我们还将提供高新技术的产品；我们不仅仅要实现赢利目标，还要实现培养现代化的高素质的国际人才的目标。我们从事的是有益于全球健康的崇高事业，我们的工作其乐无穷。

合富集团是合富投资者、全体员工、全体客户、全体供应商的共同合作的舞台，“合作致富”的愿景必会好戏连台，长演不衰。

我虽刚刚加入合富，但通过研读《合富通讯》上“总裁致辞”等文章，通过与一位位精神饱满的新同事的交谈，通过尝试运用从书本学到的一些管理知识，我已经深深地感受到了合富良好的经营理念所带来的无穷魅力。我看到了过去的四年中合富在良好的经营理念指导下快速成长奇迹，我更预感到了未来合富必将继续发展的前景。

在这里，企业的合作致富发展目标清晰透明，在这里客户至上的核心价值观不谋而合，在这里人们为共同的理想和事业自觉地奋斗。为此我坚信：昂首阔步走合作致富之路，也许征程难免有险阻，但终究会迎接到光辉灿烂的明天！

会计工作在企业中扮演什么样的角色？带着这个问题
请阅读下面的文字，相信我们会得到答案。

会计的任务与目的及内部控制概述

□陈彦蓉 □合富会计部经理



当合富集团董事会一致通过在台湾上柜的决议之后，公司的会计部门便展开了数月没日没夜的整帐工作；各位一定觉得奇怪，“帐”为什么要“整”呢？会计部门到底在忙些什么呢？

因2001年在缺乏专业指导的情况下，公司的成本及销货帐都记录得不甚正规，在经过数次与台湾KPMG会计师沟通讨论及信息互换，我们才了解，在我们公司复杂的经营模式下，必须用一套特殊的记帐方法，才能正确表达出公司真实的经营成果，因而我们将2001年的每一笔交易都以新的Wineasy会计物管软件重新记录了一遍，这期间的辛酸，就不在此花篇幅来赚取各位感动的热泪了。

那会计部门平常都在忙什么呢？我想对会计部门的功能、任务与目的对大家做个简单的介绍。

一般人对会计的印象，例如与营业、生产或开发等部门相比，总觉得会计部门很“严肃”、“琐碎”、“无法通融”。而一提到会计的工作，总令人觉得会计所扮演的直接部门的支持角色，只是切传票、拨算盘等被动的印象。如今，会计的工作不仅限于会计部门内，它与生产、采购、销售、物管等之直接部门，以及行政总务、人事等会计以外的间接部门，也就是公司所有的部门都有关联，它还必须具备参与经营的能力。例如，与销售部门有关的是出货及收款；与人事部门有关的是个人所得税或年终薪资调整；与研发部门有关的是研究经费；与生产部门有关的是成本预算或降低成本；与外部

有关的单位则包括银行、税务机关、会计师或会计顾问、股东等等。因此，公司内部之整体计划经营、公司外部的组织网等之联系，都与会计有着密切的关系，也处处显示出会计部门的重要性，简而言之：“以数字之客观尺度来表现经营的工作就是会计”。

不仅限于会计工作，凡是当工作牵连到许多人时，就必须遵从既定的规则或规范。企业虽然依功能区分成各种不同的部门，唯独会计，它还扮演着公司资产的监督者及保护者的角色。例如，在审查出差人员旅费申请书时，会计经办者一定要参照公司既定的“出差旅费报销制度”，绝对严禁马虎地审核申请书之内容付款。乍看之下很完整的申请书，也可能隐藏着错误，例如出差人员抄写错误、旅费规则的订正、补助标准的调整等情况。即使是极为琐碎的小工作，也必须经过各种审核，而审核的工作就称为“工作的规则”。

在会计的业务中，有原则的、基础的规则与手法，而且要依会计程序、规则、细则等处理。事实上，每一家公司都有其个别的独创手法。因为会计工作会依公司的业种、经营情况、规模、制造过程、市场、交易型态，而改善会计的实务。例如我们公司的大部份的仪器设备销货认列基准，是以客户验收为基准，亦为仪器设备经过安装、运转测试等程序后，经过客户检查合格才能正式认列销货。

接着，简单为各位说明工作的流程。例如，采购部门接受维修部门的申请，要购买维修仪器设备所需的零配件。这时候就分别要经过：(1)维修部门向采购部门提出申请，填写请购单；(2)采购部门向制造零件厂商发订单；(3)制造厂商交货与索讨货款；(4)采购部门制作正式记录并向会计部门请求付款；(5)会计部门审核、付款手续、资料之制作、记录等过程的作业。在这些过程中，要检验验收数量是否正确、付款条件是否符合协议、发票及其内容是否真实有效、公司内的裁决是否确实执行等，最后的阶段才是把凭证转到会计部门。也就是说，会计部门是最后的检查单位。最后检查时，如果发生疑问或异议，会计经办者就要与该部门交涉。会计的工作，大多是计算、出纳、整理汇集、报告、监察等业务，所以一定要有毅力以及细心。虽然也有利益管理或财务运用等动态而且复杂的工作，但还是必须助于平时那些呆板的业务。会计在实现它扮演企业经营参谋的角色时，这些工作是不可欠缺的。

会计的目的是以保全公司财产，强化财务体质，提升收益能力三项为重心，从旁积极支持其它部门，其结果是让公司的业绩更好。当然，会计人员根据会计准则、税法、公司法等准确计算出帐目也相当重要。但是，仅仅如此还不能称得上是会计行家，而应该致力于如何帮助公司的经营更顺畅而努力。就因为如此，所以必须具备多方面的会计知识，而且也必须发挥扮演策略性、长期性观点下之企业经营智囊团的机能。

在公司规划上柜之初，必须建立一套完整的内部控制制度，然而会计与公司内部控制却又是密不可分，现藉下面的篇幅让各位对“内部控制”一词有个基本的认识：

内部控制系指公司之组织规划及其所采用之各种协调方法
内部控制系指公司之组织规划及其所采用之各种协调方法与

措施，一般可分为内部会计控制与内部管理控制。前者系为保护资产安全，提供会计信息可靠性及完整性之控制；后者则为增进经营绩效，促使进行管理政策达成预期目标之控制。其范围包括八大交易循环系统的管理控制，内容涵盖组织职掌、表单流程、授权标准与作业规范。内部控制的基本目的在于促进企业组织的有效营运，方式为各部室之主管根据现有之会计制度作授权内之初审，而将来会有内部稽核人员对初审之内部控制加以抽查覆审，以查出有无疏失、舞弊，进而改善或防止。

内部控制是由内部牵制与内部监察所构成。具体而言，就是调查：(1)经营计划与其实施程序是否合法而且合理；(2)会计处理的方式，判断是否适切；(3)会计记录、业务记录、报告等是否无误；(4)记录的保存与报告的管理是否妥当；(5)经营资源是否有效地运用；(6)业务目标是否与经营整体的目标一致等。因此内部控制涵盖公司之一切作业，除“会计”和“财务”工作外，举凡公司在政策、计划、组织、协调、控制与预算等“管理”方面之职能，以及有关“销售”、“市场调查”、“生产”、“采购”、“仓储”、“品管”、“保险”、“人事”与“研究发展”等业务所采行之程序和标准，均为内部控制之范畴。此外，内部控制应编制及分发报告与分析资料给予各管理阶层，俾供各级管理阶层能随时掌握公司之各项业务。

走笔至此，相信各位对会计部门应该有了更深一层的了解，不要再认为会计人员只是个“会找碴的家伙”；大家都是为公司的共同目标而努力，我们也将更自我完善，为会计部门的客户——公司全体员工——提供更好的服务。下次经过会计部门时，请别吝啬给我们一声亲切的问候喔！



合富会计部门的成员各个精神百倍，带着最强烈的热情投入工作。

COAIM
COWealthBiotech
COLabR&D



耳边回想起了“少壮不努力，老大徒伤悲”；“今日不努力工作，明日努力找工作”……等自我警醒的巨世格言。

我所认识的李惇领导

□胡柏坚 □合富集团副总经理

在李总刻意的安排下，我只能选择接受，虽然我心里想，好歹我也是大学本科毕业，怎么能叫我去送货，收钱。作这种与身分不符的差事。但反过来想反正薪水不少我，成天在外头，打混兼摸鱼，一觉到天明的日子应该不难混，我也就不太往心里去了。

谁知第二天到了公司，李总又把我和我的直属领导叫进了房间，硬是塞给我至今仍难以忘怀的任务，那就是他要求我七天之内读完所有的产品资料，我知道读书是我的弱项，况且资料又是英文的，贝克曼的产品从离心机、分光光谱仪、氨基酸分析仪、液态闪烁计数器到酸碱度测定计，共有七、八样主力产品，每一项产品的资料就像大学英文教科书一样，少则3百页多则5、6百页，除此之外，十天之后，还要上台对全公司做报告，这岂不是把我逼上梁山，让我悬崖自尽吗？

我当场表态我不是不行，而是不会，因我不是学这行的，您录取我难道是这样修理员工的吗？说到激动处，见李总不慌不忙的向我说到，好的领导对下属是让您的强项尽情发挥，对您的弱项加以补强，我相信您在销售上或许是你与生俱来的天份，在这部分我们沟通起来应该很快，但医疗产品销售的对象不是医师就是教授，你总不会到了客户那里拿着报价单报价，其余就不会了吧！那我接着问，产品知识的获取应该是由公司产品经理给我培训，怎能叫我自学而修成正果呢？李总说道，学会游泳的人一定是喝了很多水，甚至有快溺毙的感觉。若一开始我就给你游泳圈，你一辈子也不会学会游

泳。现在销售成功机率不到千分之一，就是因为领导常钓鱼给下属吃，而没有教会下属如何钓鱼，更何况现在的经济环境比从前优渥许多，你若将来要出人头地，就要学会在逆境中将船往前开去，而不要就会开顺风船，更何况全世界赚钱最快捷的方式就是当销售。你想只要嘴巴说说，客户就把钱放在你的口袋了。还跟你说谢谢。试想你把全世界最长的距离（客户付钱给你）缩短在一瞬间。下的工夫若不扎实，将来必定有苦头吃，因此我对下属的哲学就是磨练他，将他的潜能完全激发出来，能过的了关的人必定能成为战场上的常胜将军，将来赚大钱。此刻的我们似乎完全被震住了，耳边回响起了“少壮不努力，老大徒伤悲”；“今日不努力工作，明日努力找工作”……等自我警醒的巨世格言。

在接下来的一个星期内，我都每天都想放弃，因为书认得我，我不认得它。但我每天缠着产品经理与资深销售，尽量能念多少就多少。我每日只睡2、3个小时，这种滋味真是如人饮水，冷暖自知。再隔了一个星期，做产品介绍时，我终于通过了考验，事后想起这段日子，李总要求的不只是产品知识的获取，他还在考验我的逻辑思维与方法，并且让我知道如何利用公司资源达到你要的目的，真是高手中的高手。在接下来开展业务的日子，由于表现出色，很快我就转正了，也慢慢熟悉了这个市场。我也不再负责送货了，可以专心做一个称职的销售，但让我人生从事销售的第二难关在6个月后发生了……(未完待续)

合富北京办事处的新貌

□刘荔雄 □合益华北区销售经理



合富北京办事处历经三年的风雨茁壮成长，如今处处展露出欣欣向荣的风貌……

98年底当我第一次踏入合富北京代表处时，浮现在眼前的是几个少男少女，带着稚嫩的热情挤在一间不足50平方米的办公室里办公，服务于华北的客户。艰苦、不知疲倦为公司的生存而努力工作着。

星移斗转三个寒夏，北京代表处已从50平方米的办公室辗转三处。因为人员的增加、工作重心的调整，办公室移进了商住两用的公寓里，目的是为帮助解决部分维修工程师白天辛苦、晚上住宿的问题，公司希望为员工提供一个较好的生活环境。随着合富事业的发展，北办的队伍从驻京代表处再次转化为合富集团在京的分支机构，分别汇报于集团内的不同产品经理与机构。当时北京办事处的办公室与总部的规模不相和谐的状况急待改变，在王总的直接参与下，搬进了位于北京亚运村商圈的元辰鑫涉外写字楼，一个与上海总部相类似的办公室出现在人们面前。办公室与办公人员的共同整合，一改过去经验不足劣式。现已聚集了各方成功人士，那真是俊男靓女、豪气冲天！

先看合富化的六位代表，表现出胜利者的优势。以晓华为首东北军是以摧城拔寨、英勇善战著称，在东北战场上取得赫赫战果后挥师南下占领北京地盘。即使碰到不服输的北京人也只好拿出招术来比试比试！晓华的手下个个厉害，单微以突出的协调能力被前几任主管所认可，完成了行政、A/R、北办办公室迁移等让人听起来烦琐，做起来不放心的工作，荣升为销售助理，在新的岗位上展现自己的才华。潘伟年纪不大，刚刚接管试剂，与曹小弟的配合还真有点管理者的风度！做起事来有条有理、不紧不慢，我相信潘伟无论走到那里都会带着严谨、认真的作风去实现人生的价值。还有一支由凌东率领的维修队伍，周润龙、白懿三人的配合已经不会让客户象无头苍蝇式的乱撞，他们有了正常的维修通道，与客户保持良好的沟通，使他们的维修服务越来越受客户的尊敬！



再看在合富家庭中孕育、呵护下诞生的孩子合益北办，虽然领头人年龄有些大，跟随合富摸爬滚打已三载有余；可销售经历还是初级班。好在华北销售队伍中有两位比我更胜一筹的干将！沈文正在运作北医三院，她每做一个客户认真的程度在别人的眼里都会觉得过分，一旦拿下，立即表现出她的销售功底。孙震虽然年青，既做过IT，也熟悉医疗，是人事部招聘筛选的标准人才；加上猪民波维修工程师的鼎立支持。优秀的组合，必然对北京的医疗市场具有一定的冲击力。否则，将会令人失望！

北办还有一位特殊的人物，办公桌上摆放着小女儿的照片，似乎是被女儿忙得不可开交-她便是在合富北办第一位做母亲的王颖。98年底曾做过教师的王颖，一改所学专业拼命去考ACCA英国会计资格证书。除主要负责财务外，另一块的重要工作是集团的新产品注册；从产品检测到注册，要想加快速度，她还真有一套理念和方法。不信就亲自去讨教一下！

最后向大家介绍一下刚刚从上海培训归来的肖兴权、倪煊标，两位先生是e-STAR PLUS产品的佼佼者，预祝他们在李总的率领下，迅速打开大陆e-STAR PLUS的市场，使合富的事业迈向新的一页。也希望看到北京办事处的员工在合富的大家庭中成长、腾飞，成为生活的强者！



北 京 办 事 处 网 络 办 公 环 境

□ 吕智灵 □ 系统管理部

北办是合富在华北地区的中心联络处。其原有网络办公环境存在上网拨号步骤麻烦，E-mail收发速度慢，电话外线少、易断线，无法连接总部资料库系统等缺点。

在王总的亲自督促下，借2002年3月北办迁移涉外写字楼之机，系统管理部对其进行重新设计。此项目由原北办行政助理单薇、合益工程师王威及系统管理部具体实施。

目前北办的IT及办公环境情况：

- 一、局域网：网络主干结构为10/100M自适应连接。初期配备台式办公电脑7台，笔记本电脑4台；可随人员增加成长而增加。
 - 二、互联网：主出口为512Kbps高速宽带，连接总部WEB、E-mail及资料库系统。与总部局域网的互联采用VPN（虚拟专用网络）技术；
 - 三、电话系统：配备8线16分机程控交换机，5条外线，采用号码合并技术；
 - 四、办公设备：配备网络激光打印机、网络彩色打印机各一台。高速传真机、复印机各一台。
- 作为合富集团MIS系统的一个分支，焕然一新的北办网络办公自动化系统，展示了合富作为国际化大公司的新面貌。

有了合适合理的制度作保障，加上公司领导的有力决策和指挥，公司必将继续沿着前面的弧度划出一条更加优美动人的上扬曲线！

合富之梦

□ 张高山 □ 合富研发部工程师



眨眼之间，合富五年庆在即。回首走过的路，展望未来，感慨万千。是什么把这么多优秀的人才吸引到公司，孜孜不倦，勤勤恳恳耕耘着公司的业绩？我想，除了公司领导强大的个人魅力吸引着每一个人，还有一点，就是大家共有的一个心愿，那就是：合富之梦！

在我们的心中都怀着一个美丽的梦。公司也同样有一个希望之梦，那就是，共同富裕~让我们的客户富裕，让我们的股东富裕，让我们的员工富裕，最终让我们的公司发展成为深受社会各界尊敬的一流公司。

我们可喜的看到，几年以来，公司正沿着一条平滑优美的曲线向前发展着，并以令人振奋的业绩开拓着未来。还记得松花江路上的夜景吗？还记得初次进入宜山路711号办公楼时在装修的轰鸣声中挥汗如雨吗？还记得两千年底盛大年会上的觥筹交错吗？还记得去年底的颁奖大会上，各位笑逐言开的场景吗？看到了吗？一条多么优美的上扬曲线！

这是一个有目共睹的事实。还有，合益“医院局域网络电视台”的精彩亮相，合康e-STAR PLUS酶免仪的推出，眼科项目的推广等等，无不展示着公司的健康发展。

公司正在一步一步的实现着自己的梦想，一步一步的向希望之彼岸靠拢。同时，公司领导早已高瞻远瞩的认识到，要实现梦想，要获得社会的认可，投资人的青睐，公司的制度建设至关重要。因此，在公司业绩不断发展的同步，抓紧了公司的内部管理，使得公司制度日益完善，公司员工的行为有章可循，公司管理日趋完美，公司的日常工作向正规化的方向迈进了一大步。

在管理上，公司引进了先进的绩效评估系统APA(Achievement Plan & Assessment)，以塑造合富绩效卓著的企业文化，在实施中，提出SMART(Specific, Measurable, Achievable, Result-oriented, Time-bound)工作目标，要求员工具备CITI (Customer Oriented, Integrity, Team Work, Innovation) 技能，通过有效执行，使员工和公司共同成长，分享公司的成功，并在实践中不断完善自己，提高工作能力，与公司一起迎接新的挑战和机遇，创造新的业绩。

公司同样认为，内部员工是公司的巨大财富，因此在各项保障措施之外，为每一位员工办理了意外伤害和住院保险；同时，公司自行创建了内部餐厅，配备餐饮服务人员，解决了员工的午餐问题，并提供下午茶，更为夜间加班员工的晚餐做了有效保证，解除了后顾之忧。这一切，为员工的工作热情，注入了清新的活力。

可以预见，有了合适合理的制度作保障，加上公司领导的有力决策和指挥，公司必将继续沿着前面的弧度划出一条更加优美动人的上扬曲线！

合富之梦，公司的梦，我们的梦，
愿：美梦早日成真！

合富要闻



◎ 2002年3月18日至3月26日，在合富集团的组织下，北京大学第一医院，北京铁路总医院，上海仁济医院，上海市第五人民医院，河南省洛阳市中心医院，满州里第一人民医院，呼盟中蒙医院，吉林省永吉县医院及黑龙江尚志市人民医院，上海精神卫生中心等相关专家，一行14人应“中华职业病医学学会”邀请，赴台参加“两岸学术交流会”。



◎ 2002年6月14日上海市第二医科大学附属仁济医院在浦东门诊大厅举行了“改变服务模式，一切为了病人——仁济医院电视宣教系统开播仪式”(即合益信息AM II系统)。医院领导、合益领导、电视报纸的记者和广大就诊病人和病人家属参加了此次开播仪式。(左六：范关荣院长、左五：陈倾书记、左一：陈宝娣部长、左七：王琼芝总经理)



◎ 2002年7月9日，台湾中央研究院黄秉乾院士(左二)，黄周汝吉院士(左三)在百忙中抽出一下午的时间专程莅临合富集团上海总部参观指导。两位院士与集团领导深入讨论了现代生物科技技术走向，合富具体科研成果等问题。

合富

合富®集团

COWealthGroup

www.cowleath.com

美国合富管理顾问股份有限公司

58-07 185 St Fresh Meadows NY 11365 USA

合富生化科技股份有限公司

上海总部 T021-3414-4555 F021-6408-3286

台北总公司 T8862-2377-6363 F8862-2738-2189

台北研发中心 T8862-2264-9162 F8862-2664-9163

北京办事处 T010-62022280 F010-62021762

济南办事处 T0531-6919-620 F0531-6010-131

沈阳办事处 T024-2330-0918 F024-2330-2271

长沙办事处 T0731-4231-898 F0731-4137-096

西安办事处 T029-6278-217 F029-6278-217

合富生化科技贸易(上海)有限公司

合康生物技术开发(上海)有限公司

上海合益信息技术开发有限公司

中国上海市宜山路711号

T(86)21-3414-4555

F(86)21-6408-2819

内部资料