

COWealth

Communications

合富通讯

JANUARY 2006

NO.11

合富的核心价值
——合富医疗首席执行官致辞 01

封面故事
CITIA创新企业文化展示 03

专家专访
射波刀开创肿瘤治疗新领域
——专访天津市肿瘤医院郝希山院士 07
局域数码多媒体播放及平台管理系统
打造医院文化新平台
——上海市嘉定区中心医院院长
兼党委书记 应秀玲 09

策略联盟
Accuray与合富携手共创辉煌
——美国Accuray公司亚太区
行政总裁 Bob Wong 11
与射波刀结缘
——合富医疗首席医疗长 陈光耀 13

合富动态
异域风情之HR随笔
——2005合富集团泰国半年会侧记 15
桂林山水甲天下，合富朋友结四海
——合富集团全国临床检验用户学术
交流会纪实 17
第十二届全国神经外科会议特别报道 19
“放射外科的最新进展学术研讨会”
全记录 21
第八届全国临床肿瘤学大会
暨2005年CSCO学术年会专题报道 23
射波刀落户津门 25

管理第一线
并购——企业新的成长契机 27
论专业物流管理 29
应收账款管理初探 31

合富生活
点滴感动在合富 33
BSR——合富的冲锋枪 34
新年新气象，新人新目标 35
合富初体验 36

群星汇聚
2005年第三季度CITI群英榜 37
2005年第四季度CITIA群英榜 39

2005年合富大事回顾 41

锐意创新企业文化
践行深化CITIA理念



合富的核心价值



合富医疗首席执行官 李翔

不同于有些行业讲的是大范围无特定对象的宣传或广泛的接触群众，我们所从事的医疗设备的生意是一单一单做起来的。销售人员的个人能力往往就决定了个案的成败，再加上这个行业虽然做大很难，创业的门槛却低，因此在市场上碰到的同行经常是有能力及有现成用户关系的私人企业老板或合伙人。合富的员工，不论是内勤人员或外勤销售，绝对称得上是一群资质中上的人，同事们彼此之间的素质相对的整齐，突出的也有，但是不多。因此在面对一个点对点的竞争，一个由个人或少数人就能决定成败的个案，合富并不具有特别的优势。如果在同等条件下与这些私人企业老板或合伙人竞争，我们也应该是输多赢少，然而事实上合富却是在持续增长，快速发展，甚至比大部分的同行都做得更好，这是为什么？答案是“差异化”。

我们自始以来就是对用户提供同样的产品，但是不同的方案。别人是单卖设备或试剂，我们是含消耗品及维修的整体方案；别人是一次性付清所有货款，我们是长期合作分期付款；别人是买断后自负盈亏，我们是提供人员培训，经营管理顾问整体方案。

由此可见，合富与医院的合作是全方位的照顾及全程的协作，这正是合富与市场其他公司的“差异化”所在。合富的模式是整体性的销售，而非点对点个案的单一解决。我们把合富人的素质及能力变成前线产品的组成元素，客户所拥有

的不是市场上统一的产品，他们同时获得了合富“差异化”所赋予的增加了的价值，每个合富人是“差异化”的源泉所在，亦体现了合富的核心价值。

最值得一提的是，合富人的团队合作作风及对制度一贯性的执行能力，是合富在竞争激烈的市场上成功实现“差异化”并得以长足发展的保证。合富销售团队的人员，并不是以单一个体的形式面对客户，他是扮演整个合富大团队指挥员的角色，在充分了解客户“差异化”需求的基础上，引导整个后勤大团队紧密配合，后勤大团队的每个成员都融入到售前售后整场“战斗”中。而其他公司，我们经常见到的由销售人员独自挂帅在前方苦苦征战，后勤人员行动凋零，支援能力薄弱，因此难以形成整体的价值。

合富核心价值广泛被客户认可的同时，合富的“差异化”模式也被同行们效仿，因此，从模式上看，合富与其他同行间的“差异化”空间在缩减，而在竞争激烈的医疗设备市场，生意业绩的起伏很大程度上取决于“差异化”空间的大小，八年前以“差异化”的战略在市场上占有一席之地的合富正处于另一个快速成长的阶段，业绩的快速增长对合富团队整体素质的提升提出了强烈的要求，每个部门价值的体现才是合富对于市场总体价值的呈现。战略模式从表象上是很容易被模仿的，但是，合富人强劲执行力所产生的“差异化”正是合富核心价值的体现。我们将从每个细致的



部分去深化“差异化”的特征，扩大“差异化”空间的同时提升客户所获得的附加价值，为此，我们在管理上尤其强调各职能部门的“差异化”体现：

管理团队

专业、成熟，在经营策略上求新求变，准确把握市场脉搏，整合团队优势，提升客户所获得的增值服务，使得合富的核心价值转换成客户的效益体现

销售团队

优秀、有效，垂直性的职责划分，在客户的初步接触、深入探讨、整合方案达成并执行的全过程，各责任人全心全意为客户提供最专业服务

后勤团队

全面、高效，担任售后的整体服务，每人都随时有直接应对客户的准备，从采购、发货、装机、人员培训到高效运行管理咨询全过程，合富人无不悉心照顾着每个客户的需求，且在享受客户对这一过程认同的同时体现每个人的价值

A/R团队

专职、特长，保证货款的及时回收，既维护了客户的良性互动又巩固了合富的持续发展

2006年合富有很多的战略还要实施，这就更彰显合富核心价值体现的重要性，期待合富人能在蕴育新希望的此刻积蓄更多的能量，在新的一年里创造出更大的价值！





创新企业文化展示



台湾合富董事长 王琼芝

合富成立于1997年，我自2000年加入，到了2001年合富已约有100名员工，当时常在思索：这样一个年轻的公司，她的文化认同到底是什么，什么样的企业文化才是经营团队的资产，足以达成共同的愿景？

配合了当时董事长，现在的CEO（合富医疗首席执行长）的目标及策略，也观察了近100位非常年轻的员工当时对于迈向国际化组织所不足的文化特质，更思索建立一套共同的价值观，使得合富可以如愿的走向国际化，步入上市平台，而成为华人市场上最大的医疗增值通路公司。

我们在2001年推出了CITI合富文化，C是Customer客户导向，I是Integrity道德规范，T是Team Work团队合作，第二个I是Innovation积极创新。显而易见当时推动旨在“理想”与“前景”，尚未对“执行”与“内化”有深刻的阐述。历经5年，员工成长了，管理人员更专业了，合富团队中的“执行力”加强增多了，今年正是推动一个更深层次、更表达执行力的企业文化的时候了。

在原有的CITI基础上，如何更深入、更代表“执行”的结果呢？C客户导向，深耕而为对客户与各种策略伙伴的高质服务，即Customer & Partner；I道德规范，晋升而为道德规范，必须以书面纪律表达，即Integrity & Discipline；T团队合作，衍生成为要从团队合作的行为中彰显领导力的产生，即Teaming & Leadership；I积

极创新，蜕变而为积极创新的“理想”能够“落实”到建立新的制度，即Innovation & Systemization。除了这四个英文字母以外，我们又增加了A（Achievement & Value），这最后的成就与价值就是当我们把前述的CITI发挥的终极意义，员工知悉如何衡量自己的成就，从而创建合富对于市场的价值。这就形成了合富2006年推动的文化CITIA。

市场部杨迦默经理提供了一个非常好的建议，让目前担任全国行政或销售助理的员工，以具备多媒体动感的方式，简报他们理解的企业文化，举办一个正式的比赛，看这些平日扮演了公司主要协调与执行的支柱是否能对在未来推动更新意义的文化有大的帮助。

在协同其他二位资深经理人评比每一位助理对CITIA的表达之后，我们都深深地被感动了。透过他们这些年轻基层的表达，用“员工”的语言，道出了真正深植于他们心中的文化与对于合富的认同，也让我骄傲地向市场、向股东们宣布，合富迈向愿景而塑造的文化早已形成，并且跃上另一个成长发展的平台，用更创新、更有执行力的一群合富人的力量，将完成合富成为华人区最有价值的企业。

让我们共同聆听合富人的文化表达！

合富致胜策略诠释

——招聘副主任 潘虹

合富从97年7月1日诞生至今已8个年头有余，当年因首创世界新销售模式——临检设备/耗材/试剂整体采购投放方案，名声大振，各路英豪竞相效仿，不多时日，合富又顺应市场，凭借精良的经营管理团队，专业的售后维修技能，强大的长期回款实力，喊出“产品打开道路，道路创造规模，规模产生效益”的短程策略，圈内无不望之兴叹。

时间跨入2005年，合富已远不满足于目前的发展速度，“并购——上市——并购”这一国际趋势成了我们势在必行的中程策略，而在突破经济规模，发展并购，实现诚信扩张，完成上市目标之后，我们的未来远景即是成为全球华人市场上最大的医疗通路公司。

这以宏伟的长程策略描绘了激动人心的蓝图，也注定了合富人眼前必须达成三个主要任务：“制度——达标——并购”。没有规矩不成方圆，健全公

司各项相关制度，以符合上市要求，这是基础工具。国有国法，家有家规。很多人听到“制度”就有压迫感，其实大可以不必，我们要创建条条框框束缚住员工吗？当然不！合富倡导的制度是海纳百川，每位员工都可以根据实际工作状况提出意见和建议，逐步形成一整套合富特色制度，使每串流程都系统化，每件事都有章可循，制度完美了就有有力保障了“达标率”，因为年底达成财务指标是上市最现实的任务，你怠慢了股东们可不答应，众所周知仅靠单次达标是远远不够的，投资者看重的是以最短周期内获得利益最大化，而在巨大的中国医疗市场空间中，一家成长型企业有效并购实现长期且加速增长的营运获利，绝对是许多长线投资者乐于见到的黑马。取之于民，用之于民。在双赢的前提下，合富人终将缔造中华儿女自己的医疗神话。

Customer & Partner 客户伙伴导向

——市场助理 张林方

每位合富员工的工作思维应该是让我们的客户和事业伙伴满意我们的服务。我们所指的客户不仅仅是外部客户，还有内部客户。当我们的BSR，我们的维修队伍面对我们的客户时，我们要竭尽全力让客户满意；当我们的后勤队伍在日常工作时，我们身边的每一位同事就是我们的客户，所以我们应该以宽容、谅解的心态对待我们的同事，让我们互相满意。

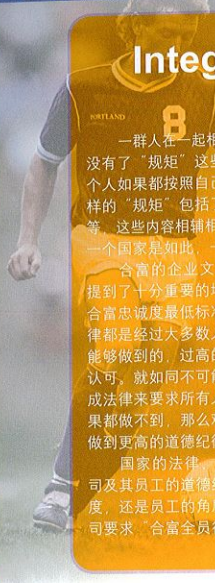
我们所指的事业伙伴涵盖广泛，有合富经销商、合富子公司、合富投资的事业，达成合富商业目的的居间商、合富产品的供应商、合富的区域代理商以及

提供合富客户资金的金融公司等等。随着公司规模不断扩大，不论外勤还是内勤，在工作上都非常和事业伙伴打交道，比如SBD部门负责管理我们的居间商；财务部经常和金融公司沟通等等。事业伙伴是合富成功之匙，我们要提供最优质的服务，让我们的事业伙伴满意。

单丝不成线，独木不成林。我们应该和客户及事业伙伴精诚合作，创造双赢。所以我们的工作流程就是将所有的客户及事业伙伴联合起来，寻找共同利益，为我们的客户及事业伙伴创造价值。

Integrity & Discipline 道德纪律规范

——临床检验部门业务助理 张绍敏



一群人在一起相处就需要在一起相处的“规矩”，没有了“规矩”这些人之间的相处就会出现各种问题，每个人如果都按照自己的意志行事，天下就会大乱。这样的“规矩”包括了法律、条例、制度、道德、习俗等，这些内容相辅相成共同维护着这群人相处的秩序。一个国家是如此，一个公司也是如此。

合富的企业文化中把对于道德纪律规范的要求提到了十分重要的地位，并且要求书面的法律纪律是合富忠诚度最低标准。因为任何书面写下来的法律纪律都是经过大多数人认可的标准，也就是大多数人都能够做到的，过高的标准相信也并不容易得到广泛的认可，就如同不可能把雷锋或者焦裕禄的道德标准当成法律来要求所有人。因此书面写下来的法律纪律如果都做不到，那么难以想象员工能够提高自我要求，做到更高的道德纪律规范。

国家的法律，政府的规定显然都是社会对于公司及其员工的道德纪律规范的要求，无论从公司的角度，还是员工的角度，都是应尽的社会责任。因此公司要求，合富全员行事按照政府规定并遵纪守法。

劳动法和劳动合同显然也属于书面的法律纪律，员工理应遵守。

随着时间和环境的变迁，纪律和制度也理应“与时俱进”。合富本身的道德纪律规范也随着公司的不断成长而不断完善改良着，众多国际化大公司也无一不是通过这样不断的自身改良，汰陈纳新，完善自身的制度和企业文化。因此当员工对现行书面道德纪律有疑问，应主动告知相关部门，提出建议拟定新纪律。拟定和改良纪律不仅仅是制定者的责任，也是全体员工的责任。

除了遵守现行的书面道德纪律，员工应该积极要求高于纪律的道德标准，树立高阶道德规范，订立新的书面纪律。公司和员工的成长，其原动力就来自于每个人、每个集体对于自身的不断提高要求。满足现状的员工难以成长，只有不断挑战自己，并且努力去改善环境中的缺陷，才能够成长，才能够体现员工自身的最大价值。因此，公司要求员工不断提升自我要求，不断推动自身和公司发展，实现公司的中程目标，并且不断超越，以达到公司的长程目标。

Teaming & Leadership 团队领导能力

——策略发展部助理 胥亚玲

团队领导能力要求员工首先要明确自己在团队中的角色和责任，这是保证每个人都能做好工作并承担相应职责的基本条件。

其次，要了解所属“小”团队与“大”团队的目标与彼此关系。小团队是部门，大团队是公司，公司的目标是由每个部门的目标集合提升而构成，小团队的目标必然服从大团队的目标，并以大团队的目标为行动导向。

每个员工，都是合富这台大机器中的零部件，多个零部件构成了小团队的功能模块，每个功能模块

紧密协作，才能保证整个大机器的正常运转。

在公司高速成长的过程中，随时需要新的领导人担当大任，这对每个合富员工来说，是挑战，也是成就事业的机会，每个人都应该在团队合作中锻炼并提升自己的领导能力，在公司需要的时候随时顶上，充当带队的领头羊。

团队领导人的能力和业绩，在于正确明确的传达并实践公司的各项规范及制度，并集中体现在所带团队的表现能力及业绩，这是毋庸置疑的。每个团队的领导人带领团队高效的运作，共同成就合富的价值。

Innovation & Systmization 创新建立制度

——薪资专员 王珊

对于任何一家企业，无论是跨国集团，还是新兴企业，不懈地推进制度创新是企业发展的根本。制度创新的内涵很丰富，但概括起来就是真正地建立现代企业制度，管理制度的革新是企业的生存、发展的根本。合富集团的管理者正是深刻地理解了这一点，故将创新建立制度作为集团公司的核心技能，也是作为对每一位员工的要求和员工价值的评估的一个基本点。

合富经过多年的发展，公司规模以及在行业中的影响力均达到了一定的水平，客观上需要通过更加完善的管理制度来运作企业。公司的进一步发展必须

建立在管理制度趋于完善的基础上。现在公司正面临前所未有的机遇与挑战，未来公司的发展充满着无限的可能。想要紧紧抓住机遇，跨越遇到的挑战，创新建立制度至关重要。而合富的管理层已经为集团管理制度的创新指明了方向，作为合富的每一位员工，都需要从以下五个方面不懈努力，积极创新、大胆实践。

纵观世界上成功的企业一定是制度上的成功，不懈进行制度创新，推进现代企业制度的建立是企业发展的必然选择。这条路决不是坦途，也不是短途。但赶超世界先进企业管理水平是我们每一位合富员工的历史使命。

Achievement & Value 成就价值认同

——总经理办公室助理 叶华蕾

个体的价值是指该个体存在于团体中的明显表达，即他的存在会带给团队不一样的价值。同样一个任务分派，他做的比他的前任好，比别人也好，这就是他的价值体现。更多的价值体现就构成了他的成就。每位差异化的员工存在的价值即成就了团队的价值。因此每位员工首先都应该清楚地认清这一点，即你的存在是团队价值的一部分。

员工的成就该如何评定呢？合富用绩效评估制度（APA）来实现这一评定过程。同样，合富的价值也由投资人或股东做出评估。员工的价值可以通过量化计算得出。那么有人会说这个价值该如何量化呢？尤其是内勤人员该如何量化呢？其实很简单，比如做同样一件事情，你花的时间比别人少，或者犯错次数比别人少，又或者用的公司资源比较少，等等。这些都是可以通过量化计算得出的。

如果每一个合富人都做到了创造自己的工作成就，那么合富整体的价值就能够体现并被认同了。



射波刀开创肿瘤治疗新领域

——专访天津市肿瘤医院郝希山院士



◆ 郝希山 肿瘤学教授

中国工程院	院士
天津医科大学	校长
天津市肿瘤研究所	所长
中华医学会	副会长
中华医学会肿瘤学分会	主任委员
中国抗癌协会	常务副理事长
中国肿瘤临床杂志	主编

合富医疗射波刀华北区王德行经理专程拜访天津市肿瘤医院郝希山院士，请他就将于2006年10月举行的第4届全国肿瘤大会和射波刀落户天津谈谈看法：

王经理：明年10月将在天津举办第4届全国肿瘤大会，请郝院长谈谈大会的情况？

郝院士：中国肿瘤学术大会每两年举办一次，首届大会2000在北京举办，迄今已成功举办三届，被称为“中国肿瘤学界的奥林匹克”。以“规范肿瘤治疗，提高生命质量”为主题的第四届中国肿瘤学术大会将在中国抗癌协会的诞生地，美丽的滨海城市天津召开。大会得到了国际最大的抗癌组织-国际抗癌联盟（UICC）的支持并作为协办单位共同组织这次盛会。届时，国际癌症研究机构的高级官员，世界各国及国内的著名肿瘤专家，肿瘤临床和基础研究的工作者，护理工作等等，将围绕肿瘤的基础研究，临床诊断治疗研究，预防，康复及护理研究的新技术，新手段和新成果，以特邀报告，专题讲座，壁报，卫星会议等形式进行学术交流。第4届全国肿瘤大会由中国抗癌协会，中华医学会肿瘤分会，国际抗癌联盟，天津医科大学联合举办，天津肿瘤医院承办，当然届时我们也希望射波刀已在我院应用并能够在大会上作学术交流。

王经理：射波刀已通过FDA和我国的SDA认证，您认为它的重要价值是什么？

郝院士：我和 CyberKnife 的发

明人，斯坦福大学的 John Adler 教授对此进行了交流，我认为 CyberKnife 的出现是肿瘤病人的一个福音。它是一台无痛，无创，无出血的肿瘤治疗设备，通过精确的定位，实时地影像监视来治疗全身的肿瘤，是一个开创性的设备，当然由于它是一台高科技的产品，就对使用的人员提出较高要求，我非常关注他的合理和规范使用，这也和我们第四届全国肿瘤大会的宗旨“规范肿瘤治疗，提高生命质量”相一致，对此，我希望多进行国际间的合作，把这台设备真正的用好造福病人。

王经理：请问您对射波刀有何评价？

郝院士：射波刀是最新型的放射外科治疗设备，它的核心技术是交互式机器人技术，它可以持续接受病人位置，肿瘤位置和病人呼吸运动的反馈。据 AccuRay 公司介绍，精度误差不超过 1mm，通过 6 个自由度的机器人手臂，多达 1200 条不同方向的射束，可以将照射剂量投放到病人全身各处病灶上，大大减少了肿瘤周围正常组织及重要脏器所接受的辐射剂量，此外它使用了用非等中心，非共平面的技术等，总之有很多的尖端技术应用到这台设备中，改善了治疗环境，提高了肿瘤病人的生活质量。

王经理：您认为射波刀将对中国的肿瘤治疗领域带来什么变革？

郝院士：天津肿瘤医院是全国最大的肿瘤防治研究基地之一，这次和合富集团合作引入射波刀为我

他又提供了一个先进的肿瘤治疗选择。他将提高肿瘤整体治疗水平，为我国肿瘤防治事业跻身先进行列起到积极的推动作用。

王经理：请您谈谈天津肿瘤医院？

郝院士：天津市肿瘤医院是我国肿瘤学科的发源地，是已故我国著名肿瘤学家金显宅教授创建的，是国家级重点学科。乳腺癌防治国家重点教育部重点实验室，天津医科大学“211工程”重点学科，拥有国家长江学者计划特聘教授岗位，学科

优势主要体现在临床肿瘤外科诊治技术，肿瘤放射治疗和热疗，肿瘤生物治疗，肿瘤病理，肿瘤流行病学等领域，且均达到国际先进水平。

王经理：谢谢郝院士，希望我们合作愉快。

郝院士：合作愉快。



COWealthGroup



天津医科大学附属肿瘤医院一行到合富公司就射波刀项目合作事宜进行详细的磋商，双方达成一致的合作意见并共同预祝合作成功。双方在合富总部亲密留影，从左往右依次为：

天津医科大学附属肿瘤医院放疗科

天津医科大学附属肿瘤医院设备科

合富医疗CIA华北区销售经理

合富医疗首席执行官

射波刀发明者，美国斯坦福大学医学院

神经外科及放射肿瘤学教授

台湾合富董事长

袁智勇副主任

陈敦淳科长

王德衍先生

李惲先生

Dr. John Adler

王琼芝女士

中国工程院院士，天津医科大学校长

天津医科大学附属肿瘤医院

天津医科大学附属肿瘤医院放疗科物理室

美国Accuray 公司亚太区行政总裁

合富医疗首席医疗长

合富医疗销售专业经理

郝希山院士

王平党委书记

李丰彤副主任

Mr. Bob Wong

陈光耀教授

林华彬先生

局域 数码 多媒体播放 及平台管理系统

——打造医院文化新平台



应秀玲书记与台湾合富董事长
王琼芝女士亲切合影

◆ 应秀玲

上海第二医科大学附属仁济医院嘉定分院、
嘉定区中心医院 院长兼党委书记

随着社会整体水平的提高，人们对医院的综合服务要求越来越高。同时现代医学认为，一个好的医疗环境能造就好的心情，能减轻患者的就医心理负担，减少病痛带来的负面影响，加强门诊环境建设，满足病人需求，不仅是一个形象工程，更是以“病人为中心”服务思想的一种具体体现，同时也是医院文化建设的一个重要内容之一。随着IT应用技术日新月异的发展，已经有越来越多的医院采用先进的计算机信息管理系统来提升医院的管理，塑造医院文化。2003年医院迁址后，针对高度人性化设计的“一人一诊室”诊区，率先在本地区采用局域数码多媒体播放及平台管理系统（简称AIM II），为解决长期困扰医院如何为病人建立一个公平有序的排队就诊方案，营造

一个方便快捷温馨的门诊服务环境，并探索实施科学化管理开辟了一个新途径。系统以其独特的管理优势，多媒体宣传的优势，很快搭建起了医院加强自我宣传，加强与患者沟通的一个平台，成为了科普知识宣教的一个重要窗口，并成为了更好服务于病人的一种不可或缺的工具。

来诊者预检、分诊、挂号后，随即就在所欲就诊科室排定了就诊序号，再也不用匆匆地赶到诊区排队，再也不用担心会因有人插队而延长他的就诊时间。且挂号时随机打印出的挂号单，除了提示就诊序号外，还清晰地提示他欲达诊区所在的楼层号，为病人能便捷到达诊区提供了方便。诊区候诊区域电视宣教系统中滚动播放的医院专家

介绍、医院形象宣传片和相关的健康知识宣教节目。不但让病人了解了一些疾病预防保健知识，了解了医院出诊专家情况，也对医院整体情况有了或多或少地了解。观看着精彩纷呈的形象宣传片和专家介绍专题片，患者等候就诊的焦急情绪得到了缓解，良好的就诊心态也会在有意无意中随之建立。一座抑或是无队抑或是有型的和谐的医患沟通桥梁随之架起；观看着通俗易懂的健康宣教片，有意无意中增强了病人的自我保健意识，也使人们潜在的医疗需求变为现实的医疗需求成为了可能，医院文化也随之在患

者的心中得到了某种程度的确认。

医院文化简而言之就是为病人服务的文化。二十世纪八十年代初，在美国掀起了企业文化的热潮，是文化管理时代孕育成熟的标志。作为文化潮流之一的医院文化同样在我们国家民族文化和现代意识的潮流，特别是崭新的二十一世纪时代大潮冲击下形成和发展起来的，科学地运用医院文化这一现代化的医院管理理论，是今天医院不断前进和发展的力量之源。院容院貌、就医环境、服务流程等构成的医院表层文化，是医院在社会上、在患

者的心目中的外在形象的集中表现。先进的局域数码多媒体播放及平台管理系统(AIM II)，正是医院为之努力打造良好医院文化的一个极为重要的途径。同时在与医院原有HIS系统的有机整合后，医生工作站、诊疗无纸化的开展，患者就诊流量、就诊时间动态分析，诊区实际情况和医生工作量等等动态数据的掌握，以及门诊用药情况的客观评判等，一切均成为了可能，信息系统的优势彰然卓现。

运用AIM II系统门诊叫号服务功能，候诊区内秩序井然



Accuray

与合富携手共创辉煌



◆ Bob Wong

美国Accuray公司亚太区行政总裁

Bob Wong joined Accuray in December 2004 as Regional Managing Director overseeing business in the Asia Pacific region. He started his career with Kodak China in 1984. Mr. Wong has over 16 years of business experience in the diagnostic imaging systems field, including 11 years in a regional role covering the Asia Pacific region. Before joining Accuray, he spent 10 years with Philips Medical Systems and last held the title of Senior Director heading up the PET & Nuclear Medicine Business Unit.

Prior to joining Philips Medical Systems, Mr. Wong worked for GE Medical Systems China from 1989 to 1994. Bob received his MBA from University of Hull, UK in 1996.

“时光飞逝，日月如梭”我只能用这句话来形容Accuray与合富过去12个月的合作。

2005年1月初，我与Accuray总部的高层管理代表参与合富在上海举办的“泛太平洋地区射波刀及光子放射治疗仪研讨会”，这也是我首次与合富公司的接触。自我大学毕业后，我已在“Sales & Marketing”工作超过20年，而我也曾于美国Kodak, GE Medical Systems, ADAC Laboratories及Philips Medical Systems效力过。然而，我没想到我会被合富超强及极有效率的“组织能力及团队精神”所感动。合富团队所发挥的“计划、组织、部署、执行、互补、检讨及修正”不是“十全十美”，但我却深深体会到合富具有严谨及系统化的办事方针及能力。

Accuray和CyberKnife系统

Accuray于1990年由John Adler教授成立。John Adler教授是美国斯坦福大学医院脑神经外科手术主任。他毕业于美国哈佛大学并曾于哈佛大学医院服务。有鉴于当时的传统“放射手术”医疗设备只局限于颅内使用，John Adler教授于90年代初带领一队医疗物理学家及工程人员，全力研究发展革新性的三维放射手术系统设备(Revolutionary Stereotactic Radiosurgery System)。全球第一台的CyberKnife于1994年安装于美国斯坦福大学医疗中心并作临床使用。

在2001年，Accuray CyberKnife

系统取得美国FDA的认可并对全身肿瘤进行“放射手术”的治疗。在2001及2002年，Accuray在市场上推介CyberKnife的革新性全身肿瘤治疗手段，初期亦遇上很大的阻力。因为CyberKnife在临床上的个案不多，大多数的外科医生（神经科、胸科、肺科等），肿瘤医生及放射肿瘤主任等均抱观望及怀疑的态度。再者，有一部分医生更误解CyberKnife是会抢走他们现时手上的业务如替病人开刀切割肿瘤或“放射治疗肿瘤”等日常工作。

其后，CyberKnife的临床效果取得业界突破性的认可及不断有CyberKnife的使用医生在专业的月刊及季刊发表临床报告，大家对CyberKnife的认识及其临床的使用，产生一个巨大的认可，这些专业的月刊或季刊计有：

- Journal of Neuro Surgeon
- Journal of Radiation Oncology
- Clinical cases of NeuroSurgery
- Journal of Medical Physics
- Journal of Urology
- The Annals of Thoracic Surgery
- etc.

中国市场及合富联盟

中国市场的庞大及其高速发展的潜力，在全世界的舞台上已得到百分百重视。很多跨国企业早在80年代已把中国市场定为“最高速增长及最策略性目标”。更有：GE, Du-Pont, HP, Siemens, Kodak, Samsung 等企业把他们的亚太区总部由别的国家转移至中国境内。

合富公司的发展历史及背景，我在此不再复述。但合富公司对中国市场的远瞻及所定的市场策略；对市场的承诺及公司的组织结构；现有的销售网络及拥有超过五百多家医院的联系；及最重要的售后服务团队及其服务精神等都说明了合富的能力已“毋庸置疑”。

我对Accuray与合富的策略性联盟有以下分析：

- Accuray: CyberKnife是目前世界上最精确及最有临床功效的“放射手术” (Radiosurgery) 医疗设备。但对中国市场的认识、了解及经验，可以评为几乎是“零”。

- 合富集团：其对中国市场的能力及经验 (Know-how) 可协助Accuray有效率及有成果地打开中国市场；从而建立品牌 (BRAND-BUILDING)，为CyberKnife作好“产品及价格的定位” (Product & Price Positioning)。

这策略性的联盟已在过去的12月中取得“超出理想”的业务成果。在2005年9月，Dr. Euan Thomson (CEO & President of Accuray) 在上海亲自赠送合富王琼芝董事长一面表扬奖牌，以祝贺合富公司在获得Accuray中国市场总代理的10个月内取得12台CyberKnife合约的卓越成绩。

Accuray亚洲团队

Accuray十分清楚亚洲市场是其不容有失的地区。Accuray曾于三年多前尝试开拓亚洲市场，但得到的成果远低于预期。

中国市场的高速发展及其他亚太地区对CyberKnife的兴趣和现有项目的状况，促使Accuray决定成立Accuray亚洲团队，以弥补位于美国的Accuray公司总部与亚太地区15小时时差沟通上的不足，更为即时地支援亚洲地区客户。

Accuray亚洲团队的总部建于香港。附图附上人力组织结构表（

HR Organization Chart），现已有7位同事，预计可达到11位成员。我们计划储备100万美元的零配件以更高效即时地支援亚洲的CyberKnife用户。

Accuray亚洲团队的成员全为亚洲公民，我们希望把“文化差异”降低到最低的限度，形成与亚洲的CyberKnife用户良性及快捷的沟通互动渠道。

展望

“肿瘤”在现今世界上没有教授、博士、医生、科研专家等可精确地知道“它”从哪里来及“它”是怎样形成。但我们却知道“肿瘤”已是很多国家的“第一号杀手”。美国卫生部公布2004年“肺肿瘤”是全美的No.1 KILLER。

您们可有留意到有很多新的肿瘤医院的成立；亦有很多医院愿意拨款增建附属肿瘤中心或扩大肿瘤科。这现象并不是院长的个人决定；也不是厂商促销及推广可造成，这趋势是由于肿瘤病人的不断增加而形成的“需求动力”。由此可见，对CyberKnife的市场潜力是相当巨

大并在高速地增长。

现在对治疗肿瘤的目标，大致上可分为三个：

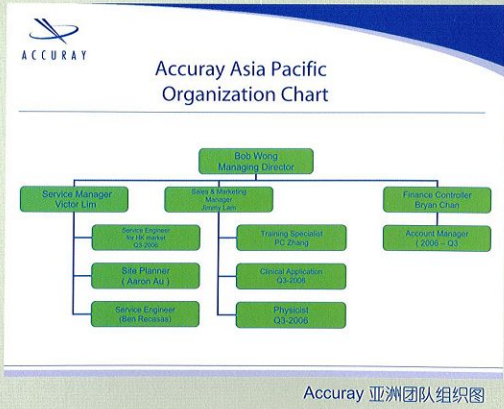
1. 直接治疗，不让扩散 (LOCAL CONTROL)
2. 延长寿命 (EXTEND LIFE)
3. 减轻痛楚 (PAIN RELIEF)

CyberKnife在全球上已安装超过60台系统，而现有的合约计有77台；已对逾16,000位病人提供治疗。很多肿瘤病例在传统的治疗方法得不到理想的医疗效果，CyberKnife却可提供另外一种高科技及有效的治疗选择。我们的治疗方针是围绕以上的三个目标，CyberKnife的临床功效是令人鼓舞及得到很多医疗专家的认同；这也是Accuray的业务在过去的三年中得以倍数快速增长的原因。

最后，我想与您分享Accuray的企业目标 (Corporate Mission Statement) 作为完结：

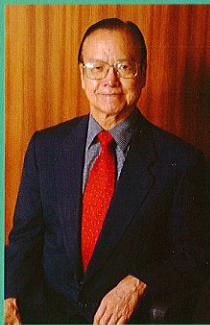
“To make radiosurgery an option for every cancer patient.”

祝愿Accuray与合富的策略联盟共创美好辉煌及为中国的肿瘤病人提供多一种有效的治疗选择。



Accuray 亚洲团队组织图

与射波刀结缘



◆ 陈光耀

台雷医疗首席医疗长 上海

台北荣民总医院癌病中心创始人、顾问
中华放射肿瘤学会创会理事长
台湾防癌基金会理事长
台北国立阳明大学临床教授

合富 医疗集团在中国所代理的射波刀 (CyberKnife) 无疑是放射外科 (radiosurgery) 最新且功能最卓越的利器。以本人毕生从事放射肿瘤学经历判断, 射波刀必将对医学与人类有极不寻常的贡献。

本人与放射肿瘤学的结缘, 可追溯至1962年。那一年台北荣民总医院放射治疗科开始作业, 使用两部钴60治疗机, 一部铯137治疗机, 一部120 kVp浅X线治疗机作体外照射及41颗囊状的镭226, 作宫颈癌和宫体癌的体内治疗。开始的时候, 江泽春是科主任, 我是住院医师, 美国芝加哥大学医院派史传亚 (N.M.Strandjard) 医师来台工作半

年, 做我们的医学顾问 (其夫人义务兼做英文打字员)。有鉴于在台湾放射肿瘤学医师的缺乏, 芝加哥大学放射线学退休教授赫济时 (Paul C. Hodges), 结合了台湾新竹市国立清华大学的放射物理研究所及台大医学院和国防医学院的师资, 于1962年4月1日在荣民总医院开办了为期一年的第一届放射线治疗医师进修班, 我以住院医师兼助教, 又兼做学员的身分, 一方面上课, 接受放射肿瘤学的理论, 同时参与临床治疗的实际工作。从此奠定了本人后来赴美进修和毕生从事抗癌的研究、教学与发展等工作。

从1962年至2005年整整经过四十多年, 放射肿瘤学的基础学理,

包括医学、病理学、医用影像学、放射物理学、辐射生物学、计算数学、肿瘤学等, 无不有重大的发展, 放射肿瘤学所使用的体外放射治疗机, 自钴60至非常庞大的直线加速器, 回旋加速器, 中子治疗, 质子治疗, 突然进入直线加速器体积非常精巧的射波刀治疗机, 整个系统变得非常灵活而精确, 一经接触与了解, 不由得赞叹不已。

由于射波刀发出的6MV能量的X射线, 其照射方向的角度是如此精确 (以0.1mm和0.1度做调整单位), 更由于治疗床六个运动方向控制能如此精确, 也就是上下、前后、左右移动, 以及滚动、倾斜、水平旋转等六个动度的控制, 都能



以0.1mm及0.1度为单位而调整，加上放射线照射当中，可频频而快速地完成立体定位X光摄影，以辨认病人被照射的体位有无移动，如有则数秒钟内完成照射角度的调整。而X射线又有（0.5至60mm）12种粗细，1,200个照射方向任计算机治疗计划系统去选择，该系统又如此聪明能干，可由医师限制被照射的正常组织的体积和放射线剂量在安全范围之内，使几十年来放射肿瘤学医师既要把病治好，又不能伤害正常器官的困境，有望获得满意的解脱。且射波刀有同步追踪系统，可照射随呼吸而移动的肿瘤，仍然不会过分伤害周围的正常组织，实乃一大福音。正因为随呼吸而移动的肿瘤包括肺癌、肝癌和胰腺癌等，都是恶性度非常高而难以控制的恶性肿瘤，预期射波刀的使用，大大

地增强了医师们手中控制肿瘤的利器。

按照射的天数，放射线治疗有两大类，传统体外的放射线治疗通常一星期照五天（每天一次），共照射6到7个星期，另一种称为放射外科，只要给予一次大剂量的照射便结束，伽马刀和X刀的治疗，便属于放射外科。但在全世界整个放射线治疗医学界里，放射外科占的比例甚少，因为能一次治疗好的疾病不多，而过去放射外科使用的仪器，存在不少的缺点。2001年美国FDA核准成为商品的射波刀的出现，改变了放射外科的命运，也扩大了放射外科的范围，因为射波刀发展出各种对全身病灶照射一次至五次的技术，适合于不同部位、不同种类和不同体积的肿瘤，这就大幅度地增

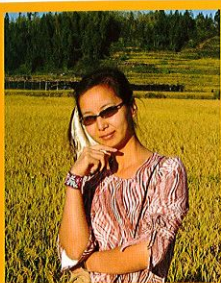
加了放射外科的拓展性，毕竟不需要麻醉，不需要开刀、见血，而能在1-5天之内便把病灶治好（不限于恶性肿瘤，也能治疗良性肿瘤，大脑和脊髓动静脉畸形、三叉神经痛等），应该是病人和医学共同追求的梦想。

本人四十多年来学习与从事放射肿瘤工作，深知肿瘤加诸于人类的痛苦，以及各种放射治疗仪器的优点和局限性，2005年中，知道合富公司将很有计划地将射波刀及其技术引进国内，需要本人过去的学识和经验，可以快速而健康地协助射波刀治疗方法，广泛传播到全国各城市，觉得是一件人生极有意义的事情，因此毅然投入，将与射波刀结下深厚的缘份。



风情之HR随笔

—— 2005合富集团泰国半年会侧记



◆ 潘虹

合富集团招聘副主任 上海

学历：海军工程大学经济管理本科

年资：9年工作经历中8年HR

其中3年零2个月在合富度过

爱好：自助游、影评、舞蹈、

绘画、考古

最沾沾自喜：曾穿30元买得的裙子
放过3000元的礼膜，荣获业余模特
金奖

最遗憾的事：至今没看到自己当年
在陈凯歌《风月》中扮演的镜头

最想游的国：埃及、希腊



终于被Maggie发现我3年多来没捧过《合富通讯》的场，唉，实在是才思枯竭，手拙笔钝啊。特意请假在家酝酿了大半天，挤出以下随想若干，希望不会闷坏了诸位。

循着在合富多年的招聘轨迹，我清楚地知道，这里每位员工都是百里挑一，千里挑一的精英。大家心中也明了自己本职岗位上背负着多少压力。那为什么还有越来越多员工荣耀地戴上了“五年资金别针”，甚至在外游历后又回归合富怀抱（HP惠普也有员工复职计划）呢？我想没有一个企业敢说自己是完美的，作为HR，应该尽力依照企业不同生命阶段，根据个人特性，唯才是用，而聪明的员工会结合自己不同时期的综合需求，择其安之，与企业携手成长的数年间，积极汲取、沉淀、释放。

8岁的合富生机勃勃，机遇和强压不断碰撞着，迸发着智慧的火花，自己努力蜕变同时也正竭力为年轻的同仁们营造拼搏的舞台，滋养的土壤。众多的英文培训、电脑培训、专业销售技巧培训、海外培训、Team-building户外体验式培训等等，对于合富人都是—种充实，—种给予，—种鼓舞。而绚丽丰富的年会及半年会更是合富—大特色，经历过的人都津津乐道，难以忘怀。

如果说2004年三亚行是风雨交织汗汗，代表着过去的话，那今年泰国之旅带给绝大多数首次踏出国门的合富人更多的是新奇，亢奋，象征着我们离国际化又迈进了一步！

骄阳8月，第一批同事在凌晨落地曼谷后，没睡几个钟头就被拉去参观拉玛大皇宫和玉佛寺。异国宫

殿的金碧辉煌，着实驱散了旅途的疲乏，跟北京故宫的气宇轩昂相比，别有一番独具匠心。尤其是一整块翡翠雕刻而成的玉佛，价值连城，是泰国第一镇国之宝。引得大家院内院外，纷纷抢景。然后前往泰国珠宝展示中心、皮件中心和热带毒蛇研究中心参观，好多人狠狠血拼了一把。听说还有花3万泰铢凑一块儿换了只小象钥匙圈的。接下来的五世金柚木行宫（可谓家庭博物馆）中的奇珍异宝还没看够呢，下午就被匆匆赶去了著名的海浴胜地——芭提雅。

此行下榻在泰国湾边的国宾度假酒店，它堪称是芭提雅最大的宾馆，据说不久将被改建为亚洲最大的赌场。这家四星级宾馆拥有4栋主楼、3个游泳池，2000间客房，和一湾私有海滩。会务组成员常常为找人啊，搬东啊，跑进跑出的，单就“大”这一个特色，感受最深可能要属小桂子、小雄他们吧。

翌日，一行70多人乘快艇20多分钟，直奔珊瑚岛。该岛是芭提雅近海最大的一个岛屿，面积约为10平方公里，有“海底珊瑚森林”美誉。可惜鉴于人数太多，存在安全隐患，我们没能浮潜观赏色彩斑斓的珊瑚虫，珊瑚藻，珊瑚礁……部分群众就玩起了香蕉船，水上摩托，海上拖吊伞。接下来我们又被送到金沙岛，享受起海鲜大餐和日光浴。哇——那可是真正的蓝天碧海银沙滩哦——比国内硌脚的黄沙细致松软得多啦！—汪海水清澈如溪！美女帅哥们嘻笑打闹着，有的还毫不浪费比基尼，婀娜多姿地拍起了“写真集”，有的则被“活埋”，粘着满

头满身白沙，细得冲都冲不掉。真不知道后来“绿野仙踪骑大象”和“明珠塔滑杆”是啥感觉。当晚跟第二批同胞汇合后，被安排去号称亚洲最大的PUB，感受了现场版“韩星演唱会串烧”，音效唱功都还不错，只是大家似乎被爱国情绪压抑了心情。

行程进行到最精彩的第三天，近200名同仁齐聚在1000平方米的超大会议室共同回顾2005上半年的工作成果，我呢，有幸担任CITI颁奖仪式的主持人，体验了一回“表彰先进”的快乐。室内会议之后是合富保留节目——户外团队拓展训练。被正午烈日烘烤过的沙滩，已接近40度。系列比赛中，有一项要全部躺着玩“海纳百川”，让人不由想到岩烧牛排，不过这并没吓退队员们夺冠的热情。试想，平时销售员和维修工程师们顶着毒日，或出差夜，奔波于天南地北，吃的苦

应不在这之下吧？

洗掉一浴缸的沙后，大巴满载身着热带Party装的我们，到达Cholchan Pataya春天酒店享用池畔晚宴。陶醉在悠扬的钢琴声中，众人正准备大块朵颐时，突然听到最后一个拓展游戏“投入合富”是有四个“倒霉蛋”将被队员们以各种形式抛进游泳池，谁“投”得离池中Cowealth Logo越近就得单项胜利，从而影响最终哪队得桂冠。于是乎，诞生了附图中的靓影。

夕阳散尽余晖，岸边白帆的轮廓模糊起来，海浪慵懒地轻拍码头，倦怠的海鸥低翔着，不小心被我们的餐后激情娱乐节目惊到。原来已移师到豪华游艇“东方公主号”上，欣赏举世闻名的人妖歌舞Show。灯光五颜六色，音乐震耳欲聋，伴着妖艳曼妙的身姿，比女性更女性化的妩媚扮相，迷倒众生！原本1小时的表演，最后只跳了两支舞，整场

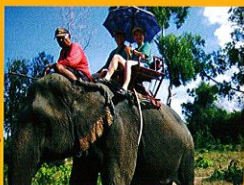
成了“镁光灯混战”。个别同志可能蓄势已久，文质彬彬者这时早已原形毕露（少儿不宜，略）……可能High过了头，整队去吃鱼翅燕窝夜宵已经塞不下了。

第四天上午是十大主题报告，会后上演集体“马杀鸡”（泰式指压按摩），100多人占据三个楼层，蔚为壮观。或许是妈妈级的按摩师大跌了些许人的眼镜，总之最后此起彼伏的呼噜声，结束了热热闹闹、耗资不菲的“泰国狂欢游”。前后两批人马，共五天五晚，花边新闻、小道消息，层出不穷，在此就不一一深究喽……

话说回来，这段异国风情旅行，教会我们一个健康的处世原则：工作时，尽心尽力；娱乐时，淋漓尽致。有张有弛，才能把事情都做到更好。但愿被Penny带进合富的同胞们，都能有所载获，笑对人生每一天！



异域国宝，
展现真主
风貌



人体造型，体验合富理念



尽情投向合富“怀抱”



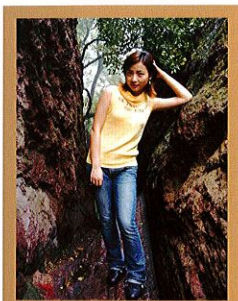
共筑合富城堡

合富集团一直以先进的产品和优质的服务，赢得了众多国内医院的认同和支持，我们的客户群遍布大江南北，这和我们不断举办医学研讨会、为广大检验医学专家提供交流平台的努力是分不开的！

为此，在炎炎夏日、酷暑难当的8月，合富集团在著名的消暑胜地——广西桂林举办为期2天的检验医学专家家的盛会——“合富集团全国临床检验用户学术交流会”，我们特意选择了具有浓厚现代艺术气息雕塑主题公园——愚自乐园，这里是大自然的鬼斧神工和艺术家们创作激情的完美结合。检验医学界的专家学者们就会议的学术议题进行充分交流并共同分享检验医学界的新发展！

桂林山水甲天下 合富朋友结四海

——合富集团全国临床检验用户学术交流会纪实



张洁琴

合富集团临床检验部门助理 上海

时隔久远，我又拾起那似乎遥远而又清晰的记忆……

愚自乐园的环境是特别的，他们聚集了一群雕刻艺术家把他们最美的创作留在了这个特别的环境里。走入愚自乐园的环境仿佛到了一个世外桃源，气氛显得安详而又宁静，硕大的雕塑沉默在桂林的山水之间，是在倾听？是在思索？任何一个角落都透露着主人别具匠心的心思，随处可见的雕塑，峰回路转的安排，似乎体现了这南国山水对于全国各地的检验同行的深深情意。就算是客人下榻的酒店也同样显示出愚自乐园主人对于客人的关怀，这里的确如同世外桃源，甚至是在桂林也少有人知晓，我们也借本次会议的光，体会了一次最有国际水准的招待条件。桂林山水甲天下，愚自乐园的环境在这甲天下的氛围里显得温馨融洽。

愚自乐园的会议室十分具有专业水准，凭空增加了几分特别的味道。虽然由于飞机晚到的原因延迟了一会，但是会议的整体氛围依然隆重而别具一格。愚自乐园的主人热情的欢迎，李总王总的亲切致词使得来宾们如沐春风。会议上检验届的几个重量级人物分别作了学术

报告，他们的精彩发言赢得阵阵掌声，来自全国各地的检验同仁相继提出各种问题，浓郁的学术交流的气氛充满整个会场，到来的嘉宾耐心解答着各种问题，侃侃而谈，将自己的经验传递给各地的同行。我想，这对于检验届的发展多多少少起到了推动的作用。

对于如此庞大会议，整个会议策划及招待只有三位市场部的人员，我则有幸成为其中的一员，能够有如此机会挑战这个艰巨的工作。连夜奋战的疲惫，路途中心机几上几下的惊吓并没有影响我们对于工作的热情，对于市场服务的专业。除了要安排整个会议观光的进程，我们更担负起了当地接待的所有工作，当客人们在进行交流、闲谈的时间后，每一个市场部的人员都在默默地为我们尊贵的客人们服务着，最后使得每一位嘉宾都体会到了宾至如归的感觉，从接机、食宿、发言、当地的招待、送机都发挥了专业的公司水平，赢得了大家的一致好评。在会议的间隙众多的贵宾们同样体会了合富的专业服务，无时无刻，都有合富员工在默默服务于我们的贵宾们。

晚宴的时候气氛更是达到了高

湖，推杯换盏的过程中，轻松的娱乐节目调动了大家的气氛，所有的山东客户耐不住北方人豪爽的个性，在舞台上齐声高歌，抒发心中的欢畅。当地的民族舞蹈也吸引了大家的兴趣，很多嘉宾都投身到其中，其乐融融。桂林的山好水好，合富人的心意更好，晚宴上每一个客户都尽兴而归，这也是我们心愿的最大体现了。第二天的会议活动安排在桂林甲天下的山水之中，在一天浓浓的学术会议后得到了全身心的放松。我们的欢笑我们的亲切更是让客户看到了合富的员工在工作之外还会说笑、还会拍照、还会打牌、还会……除了会谈生意谈合作，更谈的是交情。

在我们送走了一批批的贵宾后，心中除了轻松，更多感觉的是对于合富事业的更大期望，每一个客户在合富的活动中体会到的不仅仅是

合富热情而温暖的服务，更体会到随着合富的成长而愈发浓重的专业气息。这次活动是短暂的，但是在合富的众多客户中留下的印象却是深远的，时至今日仍有不少客户能够想起当日那宾主融融的气氛。我想，这也是众多客户愿意和合富结合在一起成为合富朋友的原因吧。

闭上眼睛，这段记忆将会永远留着……

激情同台献技



第12届全军神经外科会议



◆ 孙利
合富医疗商务代表 上海

生于天府之国的成都
求学天子脚下的北京
不求飞黄腾达的荣耀
奢望行走在山水之间
做那有故事的平凡人

特别报道

全军第十二届神经外科学术会议于2005年9月10—12日在著名的泉城——山东济南隆重召开，本次会议由全军神经外科专业委员会主办、济南军区总医院承办。两年一届的全军神经外科学术会议，历来都被军内和地方的业界人士所重视。本次会议首次在山东大地举办，更是受到了全国神经外科界专家学者的肯定与青睐。章翔教授、刘承基教授、周定标教授、周良辅教授、李新钢教授、庞琦教授等近260位神经外科专业同行会聚泉城，交流学术，共襄盛举。

本次大会共收编学术论文169篇。这些论文基本覆盖了神经外科领域中的所有技术，包括神经微创外科、神经显微外科、神经脑肿瘤和目前全球最先进的放射神经外科技术等。通过本次会议的学术交流和专题讨论，使参会者的专业技术和学术水平得到了提高。

为了更广泛的接轨全球最领先

的科技，为了进一步提高此次会议的学术水平，第十二届全军神经外科学术委员会还透过合富集团，特别邀请到了台北荣民总医院癌病中心顾问、台北国立阳明大学临床教授陈光耀博士莅临会场，为与会同行带来一场名为《放射神经外科的最新进展》的专题报告。

“传统上神经外科医师主要是以外科手术的观念与技术诊疗神经系统疾病。神经系统可分为中枢与周边神经系统，也就是大脑、脑干、脊髓及分布全身的周边神经，包括运动神经、知觉神经和自主神经。再加上脑下垂体，一个神经与内分泌密切关系的器官。如果按骨髓保护范围而言，神经系统可分为颅内和颅外系统。颅内系统包括大脑、脑干、脑下垂体及12对颅神经自颅内延伸至颅外。颅外系统又分为脊髓、椎管及周边组织和椎骨系统。保护脊髓的椎管，由于是恶性肿瘤转移病灶好发之地，神经外科医师常面对转移性肿瘤压迫脊髓或

神经根的病人。”

“……”

陈光耀教授结合神经外科与放射外科的互补关系，将颅内肿瘤的放射外科治疗讲解的鞭辟入里，不仅介绍了放射外科的由来，更详细介绍了目前全球最领先的放射神经外科科技——“射波刀-立体定位射波手术平台”，通过翔实的数据和细致的比较，我们看到了神经外科即将迎来一场激动人心的放射神经外科的革命，外科医生手中又多了一把精确的放射治疗利器。

随着会场掌声的想起，陈光耀教授用精彩深刻的报告为本次大会主题发言画上了圆满的句号。

射波刀 —— 立体定位射波手术平台

●美国Stanford大学John Adler教授自1990年代起潜心研发射波刀(CyberKnife)，2001年获FDA通过上市。

●治疗床的6个动度可由电脑自动化驱动(沿X、Y、Z线移及沿X、Y、Z旋转)。

●线加速器装在机械臂上，5-60mm直径，6MV X线的方向由电脑自动化控制。

●有1,200条X线可供电脑选择，以非等中心但均匀、精准的向病灶照射，精准度单位为0.1mm及0.1度。

●X光快速摄影与对比，及红外线连续追踪，以监控治疗中病人体位移动或肿瘤如何随呼吸移动而加以矫正。

●以CT作定位基础，但可融入磁共振造影(MRI)、血管造影、正子造影(PET)等。

●可做逆向治疗计划(inverse treatment planning)运算，限制肿瘤邻近危急器官(critical organs)

的放射剂量。

●在病人照射目标区外半球面上约100个结点(node)，选择适合的照射点，每一结点最多可选12个方向照射。

●改变照射方向时，可暂停照射，在4秒钟内完成Beam off。X光摄影，新旧X光影像对比，找出6个动度差异，电脑运算及驱动机械臂调整新方向，Beam on。

●不需要在颅骨安装框架。

●可以治疗颅内及颅外全身的良性和恶性肿瘤。

●可以一次也可以分2-5次治疗(更接近传统的低次放疗hypofractionated RT)。

●因为涉及分次治疗，辐射生物学的原理深入被重现。



交融交错，共议发展之计



全军盛会，规模空前

“放射外科的 最新进展学术研讨会”

全记录



◆ 葛亚玲
合富策略发展部助理 上海

浙大研究生院毕业后加入合富大半年了，体验着合富的氛围，感悟着合富的文化，跌跌撞撞，但成长，成熟……

时光飞逝，不知不觉来到合富已半年多了，在充满压力与挑战的工作氛围和一次次市场活动的锤炼中得以快速成长、成熟，一步步脱胎换骨。九月中在上海复旦大学附属肿瘤医院举办的“放射外科的最新进展学术研讨会”是继五月巡回广州站之后，第二次作为独立的负责人操作市场活动。虽然这一次的活动是办在家门口，规模也不算太大，但麻雀虽小，五脏俱全，整个市场活动的流程仍需细致耐心的准备和执行，容不得半点疏忽。

会前准备

本次会议的想法起源于CIA销售Viviane的情报，上海市医学会肿瘤放疗专业委员会定期举办内部的学术交流会议，参会的成员都是各大医院的放疗专家和放疗科的骨干。这些人都是我们的产品CyberKnife和Intrabeam的目标受众，无疑，赞助会议就是一次完美的产品推介会。再加上我方陈光耀教授这张王牌一出手，双方自然一拍即合。于是，上海放疗会应运而生。

由于同期还有公司半年会、济南空军总院的会议和青岛的CSCO大会要操办，市场部能为此次会议筹备的人力非常有限。还好之前已经形成了一套非常成熟的流程，每个步骤都有章可循。在会务方面，作为总负责人，我仔细拟定了每个环节的工作计划，再加上Vicky的指导和Maggie的把关，Nikki和

Mallender的协助，一切按部就班顺利进行。负责销售那边，Viviane也非常尽职尽责，早早就联络好了现场支援的BSR，并且分派好了各自的任务，大家一切准备就绪，只等会议当天一试身手。

会场纪实

9月13日当天，作为先遣部队的会务组成员，一早就抵达了会议现场—复旦大学附属肿瘤医院三楼报告厅。大家秉持了合富对会务一贯的高要求、高标准，认真地落实会场的每一个细节，从签到台、资料台的布置，到指示牌、欢迎牌、易拉宝的摆放，再到电脑、灯光、音响的调试。每个细节都反复检查、反复调试，保证达到完美的效果。中午的时候，又一批支援的BSR也到了，大家马上又根据工作计划再最后落实一遍每个人的任务，确保

每个人都尽快到位，投入战斗。

正式演讲开始之前，复旦肿瘤的院长蒋国梁教授和我们的陈光耀教授两大肿瘤界的泰斗，虽然是首次会晤，却已开始了亲切的交谈。参会的其他专家也陆续到场，人数竟远远超出了我们事先的预估，达到了80多人，想必大家都不想错过这一次学术界的盛宴。陈教授的演讲资料翔实、图文并茂，引起了在座的许多专家学者对射波刀的兴趣，Q&A环节提问非常踊跃，甚至有非常深入的问题提出。对每一个提问者，陈教授都给予了耐心细致的解答，场内爆发出阵阵掌声。场外，负责签到的同事根据签到单的信息马上进行了晚宴的分桌，确保晚宴时每个客户都能得到合富人的精心照顾。

一切按照计划紧张有序的进行着……

会后节目

本次学术会议之后，公司安排了晚宴，招待参会的各位专家学者。而我们，也还预备了一出压轴的好戏。酒至正酣，陈教授携专业级的舞伴惊艳出场，为大家表演国际标准舞。在场的客人无不眼前一亮，恐怕是没想到学术至上的陈教授还有这样生活化的一面。现场的气氛一下被带动了起来，接着又有来自新华医院的客户主动献艺，也表演了一段舞蹈。

全天的会务就在这样亲切热烈的气氛中落幕，相信在场的每个人脑中也都烙下了那个精彩的场面。



热烈探讨



宾朋满座



舞艺卓越

第八届全国临床肿瘤学大会 暨2005年CSCO学术年会 专题报道



◆ 叶明

合富集团山东办事处助理 济南

2005年5月8日正式走进合富这个大家庭，在大家的帮助下成长 & 进步，我会一直努力下去，不断地丰富自己。问天有几高，奋起双臂可攀到。

9月

的青岛，秋风习习还伴着秋雨，冷冷的。但内心却因激动和使命而沸腾着。我们的第八届全国临床肿瘤学大会暨2005年CSCO学术年会就是在这样的天气下进行着准备工作。

本届会议定于2005年9月14日~18日在青岛国际会展中心举行，由中国抗癌协会临床肿瘤学协作专业委员会（CSCO）和国家卫生部全国肿瘤防治研究办公室联合主办，青岛大学医学院附属医院、中国医学论坛报社和临床肿瘤学杂志社共同办。

大会的主题是“积极开展临床协作研究，推动肿瘤诊断和治疗的规范化进程”，希望通过促进多中心临床协作研究，提高我国肿瘤医

师的临床和研究水平，推动肿瘤诊治的规范化、标准化和专业化进程。届时，国际抗癌联盟（UICC）主席 F.Cavalli 教授、欧洲肿瘤内科学会（ESMO）主席 P.Kosmidis 教授分别率领的领袖代表团和亚洲临床肿瘤学会（ACOS）的高层领导将应邀光临；邀请了一批国内、外著名的肿瘤学专家学者进行专题报告，并召开 CSCO 委员会会议进行换届工作。预计将有 3000 名来自全国各地的医师参加会议，交流研讨最新学术信息，展望未来发展方向。因此，这将是一次国内难得的高规格、高水平和高质量的临床肿瘤学盛会，规模广大，意义深远，必将促进国内、外学者的学术交流和友好合作，推动我国临床肿瘤学事业的进一步发展。

为了成功举办这次会议，按公司的要求，我在会议开始前两天就来到了青岛。这个我曾经度过愉快大学生活的地方，而这次我有着更重要的使命。会议前的准备是繁琐但重要的，包括大会上所需要的影像设备，展台的设计和搭建，专家与与会人员的行程、住宿，与展会举办机构的沟通等等无不要求细致和认真。以此保证公司能顺利参加会议并达到引人瞩目的效果。

但仅仅参加会议并不是目的，目的是要通过参会将公司的产品和公司的理念传达给更多人、更多的医疗机构。做为近年来发病率日益增高的恶性病变—肿瘤，每年都在夺取无数人的生命，而由于治疗手段和仪器的不足，每个正在治疗的病人都承受着巨大的身体疼痛和心理压力。时代在进步，医疗除了治疗人的疾病以外，如何缓解病人在就医时承受的痛苦，提升有生之年

的生存质量也同样重要。以往的肿瘤治疗中，无论是机械、放射线还是化学药物对人体都产生巨大的伤害。而合富集团引进的世界最先进的 CyberKnife 在更精确的治疗同时，几乎不产生其它任何影响，病人可以在每次接受治疗后仍能够进行正常的生活。

为了能更好的向世人展示公司的产品和理念，公司将展台设计成双层结构，也是这次会议中唯一一家如此设计的公司。一方面在感观上吸引人的目光，另一方面楼上相对安静的场所也更方便于接待 VIP 客户，更好的洽谈业务。在我们的展台上，穿着统一黑色套裝市场部的姐妹们热情的接待前来咨询的客户，销售精英们积极的奔走整个会场一方面为晚上的卫星会议做宣传，另一方面了解其它厂商的销售产品及宣传模式，作到“知己知彼”，乃能“百站百胜”嘛，回想当日的热闹场面，心里还是乐滋滋的。

此外我们特意邀请了澳大利亚 Sir Charles Gaidner 医院肿瘤临床服务部医学总监——Dr. Joseph David John，美国圣安东尼医院放射肿瘤科医学总监 Dr. Buddy Medbery 以及美国乔治城大学医学中心放射肿瘤副教授 Dr. Greg Gagnon 以及本次研讨会主席、台北荣民总医院癌病中心创始人兼主任、台湾防癌基金会理事长、合富医疗首席医疗长陈光耀教授通过召开卫星会议的方式与中国神经外科及肿瘤治疗领域专家学者们分享 CyberKnife & Intrabeam 在临床上的应用案例。9月14日和9月15日的会议是由我担当主持的，虽然上学的时候有很多次主持的经历，尽管进入合富这是第二次主持会议了，但

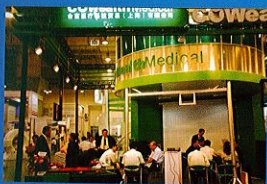
是这一次我居然还是感到了“紧张”，大概是由于此次会议的外国人太多了吧，本来英文不是很好的我真的很担心自己会“演砸了”。会议开始前一小时Vickey就包揽了一切接待工作，让我专心准备主持词，我反复不停的背呀背呀，还是很紧张，第一次感到那么不自信了，这时，听到李总说“叶明，放轻松点。”，还有陈教授一直跟我说“不要紧张，这是一次锻炼的好机会，加油”。终于开始了，我走上台前“尊敬的各位专家、学者，晚上好。非常欢迎大家来参加由合富医疗科技贸易（上海）有限公司主办的肿瘤放射外科治疗的新进展研讨会……”这一句讲完，心情轻松了许多，自信并面带微笑的将会议主持下去。卫星会议每场大概有四五十人参加，会议期间听者无不动容，受到很大的启发和感染，并就演讲者的议题提出自己的观点并提

问，会议严谨而又热烈，达到了公司专家与国内医疗机构的一次完美互动，让更多的人了解合富以及合富的产品，也让合富更贴近客户的声音，为以后的服务打下坚实基础。三天的会议是紧张和忙碌的，但同时也是充实和兴奋的。在公司搭建的舞台上我体验到了公司成功的理念——合作致富，了解了医疗企业应有的职责——将希望和健康带给人民，明白了自己的方向——与公司共同成长。

此次会议是成功的，这个成功当然是大家的，Vicky在整个会场忙前忙后掌控大局，Jennifer带着有会议需要的设备穿梭会场并担当财务大权的要职，当然我也在忙碌配合会议，从9月12日夜夜冒雨到展会加工厂检查加工情况到会议期间的接待主持工作，市场部的姐妹们齐心协力的筹备主办整场会议，没有人计较个人的得失，每个人竭尽全

力的工作着，当然为合富这样的大家庭我们愿意这样的努力并一直这样工作下去，为Maggie带领的市场部这个小家庭，我们更会不惜全力的用心工作，不仅是像CSCO这样的大型会议，包括各种活动及平日工作的点点滴滴，我们都会付出全心全意去做事情。同时在与销售人员的配合当中也会体会到公司同仁的和谐与团结，拥有这样的团队是怎样的幸福啊。另外，最重要的是通过整场会议也让我们真正感受到公司领导，像李总、陈教授的关怀，在合富这个家里，有这样的长辈跟家长，让我们每个员工在心底里感到温暖，没有他们的支持、指导和帮助，这次会议是无法圆满成功。

面对辽阔的大海，仿佛看到公司的未来——如此宽广、无际。捧起海水感悟我们的成功——滴水易干，汪洋无底。



独具匠心设计的双层展台，分为洽谈区、报告区、产品展示区，使得参观者有足够的空间充分认识射线刀及术中光子放射治疗仪这两项高科技产品



参观者将术中光子放射治疗仪展示机围得水泄不通，先进产品的各项独特性能激发了他们浓厚的兴趣



卫星会议现场座无虚席，专家的深入讲解有效传播了两项产品在临床上的高效运用

天津医科大学附属肿瘤医院的专家们在充分论证了射波刀科技的先进性后，秉承造福中国肿瘤患者的理念，引进了射波刀设备。于12月20日在天津举办了隆重的“天津医科大学附属肿瘤医院—合富集团CyberKnife射波刀设备签约仪式暨新闻发布会”。天津市各级领导给予了高度的关注及认可，天津市委副主任陈养发先生、天津市卫生局副局长中长虹先生到签约现场并致辞表示对新科技的充分认可及对提升肿瘤治疗质量的期望。中华医学会放射肿瘤分会主任委员余子豪教授及合富医疗公司首席医疗长陈光耀教授分别就《放射治疗的新技术、新进展》及《射波刀对医学的贡献》向与会者做了学术报告，两位资深的放射肿瘤治疗专家精辟、前瞻性的论述，使得在场的100多位医学界同道们感受了一次全新科技的洗礼。当日有新华社、天津电视台等近20家的媒体在现场共同见证了签约仪式的盛况并将这个肿瘤全新治疗的福音向广大社会传播。

射波刀 落户 津门

——天津医科大学附属肿瘤医院与合富集团
CyberKnife射波刀设备签约仪式暨新闻发布会报道



◆ 张红玲
市场部助理 上海

进入合富，一个多月，忙碌而充实。

12月15日和Maggie一起午餐，“开始筹备12月20日公司与天津肿瘤医院CyberKnife设备签约仪式暨新闻发布会，19号我们去天津。”Maggie的命令，简单而果决。当时有点懵，没想到进公司第一次筹备大型的市场活动，会这么仓促，就带我一个兵，接受考验的时候来了。活动的重要性不言而喻，任务艰巨，不能有任何失误，心里对自己说。

紧张的筹备工作开始了，时间紧迫，确定会议地点以及所需的所有会场设施，每个细节都不容遗漏。总办的姐妹们虽不会同去天津会场，但一样积极主动地加入了战斗，身历数战的她们一边帮忙，一边提醒我要注意的细节，繁杂的工作有了头绪，团队的力量让我有了信心。经过一天半的紧张筹备，在周五（16日）晚上10点最后打包的时候，Maggie说：“最后过一遍细节。”Maggie的声音都沙哑了，大家没有吃晚饭，但精神不减，一直坚持到

确定所有细节到位，一切就绪为止。

12月19日上午从虹桥机场出发，没想到机场的时候，飞机故障，原定8点30分的班机持续延误，Maggie和我在机场焦急地等待，一直在讨论到了天津的时间如何合理分配，尽量不要影响整个计划。到了11点的时候，飞机终于起飞了，我们的心稍稍放下些。到了天津，和早早等在机场的Emma和赵师傅汇合后，赶紧奔赴我们的战场——喜来登大酒店。主会场在天津厅，晚宴在天宝阁中餐厅。看完会场之后，Maggie再次确定我们每个人的细节分工。一定要将变数和遗漏努力减到少之又少。整个下午的时间，我们马不停蹄，和天津肿瘤医院确定整个议程，一次又一次的讨论、修改，其间院方的领导及工作人员多方协助，为我们提供了很大的方便。当时大家都有个共同的目标，期待双方的精诚合作，确保第二天的会议圆满成功，合作愉快。在从会务公司最后确定了会场背景板设计之后，天已经很晚了，在去晚餐的路上，我们在车里召开了会前的

天津医科大学附属肿瘤医院 - 合富集团 CyberKnife 射波刀设备签约仪式暨新闻发布会



签约瞬间，历史见证

最后一个工作会议，再一次明确会议当天大家的责任分工，Maggie一次又一次强调每一个细节，虽然大家都听过很多次，但没有一个人觉得多余，大家都非常清楚多加强一次对我们顺利圆满地完成整个工作流程多么重要。

12月20日上午喜来登天津厅有会议，我们预先做好所有的细节准备，等到前面的活动一撤场，我们马上进场布置，先放置易拉宝，礼品、资料，胸花、席卡，调试设备一切紧张有序。终于所有细节全部到位，就等我们的贵宾光临了。

李总、王总、陈教授、Bob提前到了会场，我们和组织汇合了，大家脸上期待的笑容让我安心许多，这是个不寻常的日子，我们合富代理的CyberKnife射波刀设备将从这里辉煌起步，走向全中国。接下来我们的合作伙伴——天津肿瘤医院代表，以及媒体、业界的嘉宾陆续到场。会前李总、王总与天津肿瘤医院郝院长、王书记亲切交谈，热烈讨论，足见双方领导人合作的诚意和美好愿望。下午四点，会议准时开始。首先天津肿瘤医院邀请的余子豪教授作了题为《放射外科的新技术、新进展》的学术报告。

大家从中了解到放射外科的发展现状以及趋势；接着陈教授阐述了射波刀对医学的贡献，让大家对射波刀的作用原理和优势有了深刻的了解。两位教授专业的演讲博得了热烈的掌声。在整个学

术报告的过程中，很多嘉宾都记了笔记，相信他们对CyberKnife射波刀设备有浓厚的兴趣和更进一步的了解。接下来郝希山院士就我们双方的合作作了简单的回顾和美好的展望；最后，是李总简短热情的演讲，让每位在场的嘉宾对我们的合作更加看好，对我们的项目更有信心。对合富——印象深刻。最激动人心的时刻到来了，合富集团-天津医科大学附属肿瘤医院CyberKnife射波刀设备签约仪式正式举行，签字、握手、举杯——在激昂的乐曲声中，我们双方的合作正式迈开了第一步。整个过程，媒体的记者们



签约现场，座无虚席



真记录，积极采访，相信他们会为我们双方的合作，我们合富的射波刀设备在中国的发展记上重重的一笔。2005年12月20日，是我们合富的射波刀项目在中国发展的里程碑。

并购——企业新的成长契机



◆ 杜家海
策略发展部副总 上海

杜副总在生化领域有着超过15年的丰富经验。涉及科研、销售、市场和管理工作。在获得中原大学化工专业学士学位之后，他从事了2年聚合体的研究。1987年，他加入贝曼公司做一名销售代表，之后升职，在多个岗位从事过管理工作。1994年离开该公司，当时供职生物研发经理。在加入合富之前，他曾在多个公司的不同岗位工作过，包括Parnassion贸易公司（一家从事包装胶片进出口的公司）副总，以及中国地区总经理。

自今年李总提出并购的理念后，并购这两个字便在各种会议上反复提及。本文拟就并购的必要性、优势做一初步探讨，希望能抛砖引玉，让大家对并购做出更多的思考、讨论。

一、企业的发展“瓶颈”

在成长初期迅猛发展的势头逐渐减缓后，绝大多数企业的发展呈现为缓慢增长甚至原地不动。是否真的出现了危机？为什么过去所取得的成功不再延续并进一步取得辉煌？创业者如何将企业带入继续快速增长的时期？

这正是企业在发展过程中所必然面临的“瓶颈”——前景无比开阔，但难以逾越。有不少公司的创业者就此深陷泥沼甚至全军覆没。原因是这些经营者仍然使用创业时期的思维与经验面对已发生深层次变化了的企业，却忽略了随着企业规模和所处环境、时机的变化，许多过去的成功因素反而成为限制企业发展的绊脚石。

二、“瓶颈”在合富的具体体现

合富在飞速发展了数年后，也逐渐趋于相对稳定的增长，是什么限制了合富的再一次腾飞？这是许多人都想知道的答案。针对合富的具体情况，以下两个方面或许是合富突破瓶颈所必然面对的两大关口。

1、人才

人才是现代企业的根本，只有吸收大量企业所需的优秀人才，合富才能在诡谲多变的市场上击败越来越多、越来越强的竞争对手，立于不败之地。而创业时所采用的招募人才方式已逐渐不能满足合富日益增长的人才需求，合富急需大量新鲜血液的补充。另一方面，符合合富条件的人才又不得其门而入。如何快速、高效、低成本的招募需要的人才？是合富需要突破“瓶颈”的第一道关卡。

2、通路


虽然目前合富在全国已经拥有500多家医院客户，但鉴于合富的长远目标，合富还需要大量的优质客户通道。建立通道并非一朝一夕之功，需要一线销售日积月累的努力，也需要后勤团队持之以恒的支援。如何在尽可能短的时间内能建立、拥有大量的优质客户通道？这是合富要突破“瓶颈”的第二道关。

三、突破瓶颈的契机——并购

并购的好处在众多著作中已阐述得非常详细，针对合富的具体情况，并购或许不是突破瓶颈的唯一方式，但却是最快捷、便利的方式，试针对并购如何逾越前文所提及两道关卡分析如下：

1、人才

并购在寻找所需人才方面无疑是众多招募方式中最高效的方式之



一、可以在最短的时间内寻找到熟悉医疗器械行业特性的人才。这些人的经验、知识都可以直接为公司创造效益，无需漫长的培训，而这些人价值也已在过去的经营中得到了考验与认可，无需另外的筛选。尤为关键的是，这些人各自分工却又团结协作，有着相当的默契程度，无需痛苦的磨合过程。通过并购，我们就可以立即获得这些现成、集中的财富却无需支付另外的代价。

2、通路

与人才一样，并购同样能以最经济的方式在最短的时间内取得众多优质的客户通路。大多数企业都掌握着数十家甚至数百家客户通路，通过集团内部的整合资源，将原来合富的客户通路提供给被并购的公司或是将被并购公司的通路提供给合富，所产生的效果，将远远大于简单的1+1之和。两个公司的业绩，都必将有大幅的增长。

并购给合富带来的好处还远不止于此：

第一，并购后通过整合两个公司的组织结构和经销网络，可以缩小管理层规模，节约管理费用，并通过网络效应来获取其它费用节约，比如销售网络的整合就可以节约大

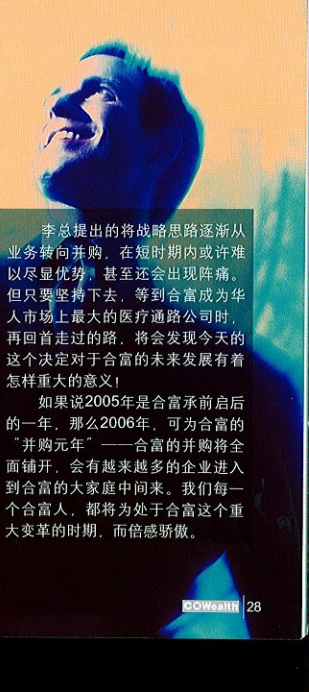
量的销售费用。

第二，在节约管理费用的同时，通过向被并购方输入先进的管理思想和管理技术，又达到了改善其管理的目的。

第三，由于获得中国总代理或区域总代理，整个集团所需的同样产品统一采购，销售成本大幅下降，不但在竞争中占据主动，对于集团的利润率也大有裨益。

第四，每并购一家同类型的企业，我们的竞争对手就少了一家，同时我们的力量又增强了一分，此消彼长，以前的竞争对手一个个化敌为友，合富在整个国内市场上的地位自会稳步上升。

第五，合富通过并购，还能在较短的时间内使营业额飞速攀升，营业额的大幅增加，与顺利在香港甚至纳斯达克的主板上市也有着密切的联系。而通过上市，一方面大大提高合富在市场上的声誉，有利于坚定更多企业进入到合富的决心，另一方面也为合富并购的资金提供充足的来源……



李总提出的将战略思路逐渐从业务转向并购，在短时期内或许难以尽显优势，甚至还会出现阵痛。但只要坚持下去，等到合富成为华人市场上最大的医疗通路公司时，再回首走过的路，将会发现今天的这个决定对于合富的未来发展有着怎样重大的意义！

如果说2005年是合富承前启后的一年，那么2006年，可为合富的“并购元年”——合富的并购将全面铺开，会有越来越多的企业进入到合富的大家庭中间来。我们每一个合富人，都将为处于合富这个重大变革的时期，而倍感骄傲。

论专业物流管理



◆ 李扎清

合富集团物流经理 上海

1988-1994 金城精机工业有限公司(上海飞乐电子)总经理特别助理

1994-1999 香港超级一号空运货站高级营运主任

1999-2003 香港怡和科技物流经理

2003-2005 上海长春藤化工有限公司物流经理

嗜好:旅游、阅读、看电影、听音乐

运动:篮球、英式桌球(1989年香港宝力联赛杯冠军、1990年香港业余公开赛亚军、1991年双人队伍赛冠军)

星座:双鱼座

生肖:鸡

根据WTO协议,我国于2004年对外资开放了医药流通领域,中国医疗企业间的相互竞赛,正式到达沸点。而我国的物流企业,普遍在企业规模、技术创新和管理理念上,与发达国家都尚有颇大的差距。所以,在这场激烈的商战当中,谁能拥有一支专业、先进和高质的物流团队,谁的手里就多握着一件争夺商机的‘武器’。

15年前的我,仍于亚洲四小龙之一的香港工作,如此繁盛先进的城市,‘Logistics’即物流一词,仍然极少地能被看到或听到。时至今日,物流一词在中国已被广泛使用到无处不在的地步——各种大、中、小型的物流公司不说,10个平方米不过的托运公司,家就是店的皮包货运公司,甚至路边的人力搬运小摊,都无一不冠以‘物流’两字,让人看得眼花缭乱,可见物

流的大热程度,已到了路人皆知的地步。

人人都说物流,那到底物流是什么?字义上去了解,物流=泛指物体的流动,Logistics = Supply, distribution and replacement of materials and personnel。

事实上去了解,物流是衍生出来的产物,最早期的目的是把与物体供应、流动、分配、补充等相关的过程串联起来,并通过同一个管理端来进行科学化、系统化的管理,以达至更流畅更有效益的成果。时至今日,物流学经过了近20年的成长,除了针对上述属于营运方面(Operational)的管理以外,加入了有关财务(Financial)、客户服务(Customer Service)和信息系统(Information System)等更高端的管理概念,务求在满足企业内部

需求之余,更多的朝向客户满意度的目标进发,将企业的市场竞争力‘武装’至极致。

我国的大多数物流企业,目前仍处于中期甚至初期的物流发展阶段,亦即是说,倾向营运方面的管理居多——设备的完善、人员的素质、成本的控制、营运的流程等等都是大家正在努力的方向。一些少数的外资物流企业,虽然引入了高端的物流管理经验,但是因为两地物流业的起步时间存在差异,令她们不得不先把时间和精力花在拉近双方经验、知识和理念上,本来拥有的绝对优势,变成了鞘里的剑,失去了锋芒。

专业物流管理,各门各派,皆有自己一套。在大型的书店里,有关物流管理的书籍多不胜数。但万变不离其宗,我可以提出以下几个



扼要的物流管理理念:

现金流管理 采购量和库存量
必须以达至‘零库存’为出发点

零库存是每一个物流管理者的终极使命，虽然我敢说到现在为止没有一家企业能够做得到。它是一种理想，一种目标。它几乎不可能达成，但是必须以它为指引，我们才能构想出不同的方案和流程来把企业的库存量最小化，把企业的现金流最大化。

仓储管理 成为产生收入的空间

一个企业的仓库如果只能用来满足库存的话，我们就应该考虑将其外判 (Out-source)，因为成本更低。正如合富的仓库，15%的空间是使用时与AMO的物流合作案上的，它给我们带来了收入。我们的

二度包装加工程序，也为我们带来了客户满意度的无形收入。引入更多的合作案和客户服务的增值项目，进一步增加仓储的‘价值’，是物流管理不可忽略的一个环节。

配送管理 供应商管理库存的
最高境界

供应商库存管理 (Vendor Managed Inventory)，就是通过负责管理客户供应商的库存和配送，达到本身获得利润和优化客户供应链的效果，这是物流企业的一项附加商机。但将之应用在企业物流上，意义就大有不同。如合富这类企业型物流，应当是专注在通过供应商管理库存所带给己方的两个益处：

1. 己方库存的最小化。

2. 对方直接配送的最大化。

当然，要达成以上的效果，要比直接管理难得多，缺乏对物流的

认知和掌控能力，不可贸然尝试。

客户服务管理 客户满意度是
赢得商机的钥匙

客户满意，是听起来容易，做起来难的事。要满足现代社会的客户要求，除了必须在售前、售后、资讯、配送服务方面都做到有效率、有承诺、有沟通、有责任以外，加入更多为客户量身打造 (Tailor-made) 和增值 (Value-added) 的服务元素尤为重要。譬如免费医疗器械操作培训；定期医疗器械使用者交流会；客户网上订货及货物追踪等等皆是为客户需求为导向的高端客户服务。

2006年，会是合富集团另一个以倍数增长的年代。我期待着在即将来临的挑战中，将自己的物流管理理念发挥至极致。

应收账款管理初探



◆ 陈敬

合富集团华北区服务主任 北京

2003年初加入合富，发现居然有这样一份有趣的工作：将客户服务与AR管理集于一身。于是，我全心全意地投入到这份工作中，在工作中成长，在成长中快乐！

应收账款主要是指企业在销售商(产)品、提供劳务等业务时应向客户收取的期限在一个营业周期内的货款及代垫款项。应收账款作为企业的一项资金投放，是为扩大销售和盈利而进行的投资，而投资肯定要发生成本，因此，应收账款管理便是对应收账款信用政策所增加的盈利和这种政策的成本进行综合权衡，以求经济效益最大化。

在社会主义市场经济条件下，存在着激烈的商业竞争，竞争机制的作用迫使企业以各种手段扩大销售，除依靠产品质量、价格、售后服务、广告等之外，赊销也是扩大销售的手段之一，于是就产生了应收账款。目前，我国许多行业为了打开市场，创造更有利的竞争环境，采取了赊销方式。根据市场调查，我国约有80%的企业采取了赊销的方法，这个水平和西方发达国家差不多，但效果却大相径庭。根据有关部门调查，我国

企业应收账款占流动资金的比重为50%以上，远远高于发达国家20%的水平。

企业之间，尤其是国有企业之间相互拖欠货款，逾期应收账款居高不下，已成为经济运行中的一大顽症。据专业机构统计分析，在发达市场经济中，企业逾期应收账款占应收账款总额一般不高于10%，而在我国，这一比率高达60%以上。企业“应收账款”的周转速度将直接影响企业的生产经营。当前，许多企业“应收账款”的增长幅度大于收入的增长幅度，降低了企业资金的利用效果，影响了企业的资产质量，加大了企业的经营风险。应收账款管理不善带来的严重后果主要表现在以下几个方面：

1. 降低了企业的资金使用效率，使企业效益下降。由于企业的物流与资金流不一致，发出商品，开出销售发票，货款却不能同步回收，而销售已成现实，这种没有货款回笼的入账销售收入，势必产生没有现金流入的销售业务损益产生，销售税金上缴及年内所得税预缴，如果涉及跨年度销售收入导致的应收账款，则可产生企业流动资产垫付股东年度分红。企业因上述追求表面效益而产生的垫缴税款及垫付股东分红，占用了大量的流动资金，久而久之必将影响企业资金的周转，进而导致企业经营实际状况被掩盖，影响企业生产计划、销售计划等，无法实现既定的效益目标。

2. 夸大了企业经营成果。由于我国企业实行的记账基础是权责发生制(应收应付制)，发生的当期赊销全部记入当期收入。因此，企业的帐上利润的增加并不表示能如期实现现金流入。会计制度要求企业按照应收账款余额的百分比来提取坏帐准备，坏帐准备率一般为3%-5% (特殊企业除外)。如果实际发生的坏帐损失超过提取的坏帐准备，会给企业带来很大的损失。因此，企业应收款的大量存在，虚增了账面上的销售收入，在一定程度上夸大了企业经营成果，增加了企业的风险成本。

3. 加速了企业的现金流出。赊销虽然能使企业产生较多的利润，但是并未真正使企业现金流入增加，反而使企业不得不运用有限的流动资金来垫付各

种税金和费用，加速了企业的现金流出，主要表现为：

(1) 企业流转税的支出。应收账款带来销售收入，并未实际收到现金，流转税是以销售为计算依据的，企业必须按时以现金交纳。企业交纳的流转税如增值税、营业税、消费税、资源税以及城市建设税等，必然会随着销售收入的增加而增加。

(2) 所得税的支出。应收账款产生了利润，但并未以现金实现，而交纳所得税必须按时以现金支付。

(3) 现金利润的分配，也同样存在这样的问题，另外，应收账款的管理成本、应收账款的回收成本都会加速企业现金流出。

4. 对企业营业周期有影响。营业周期即从取得存货到销售存货，并收回现金为止的这段时间。营业周期的长短取决于存货周转天数和应收账款周转天数，营业周期为两者之和。由此看出，不合理的应收账款的存在，使营业周期延长，影响了企业资金循环，使大量的流动资金沉淀在非生产环节上，致使企业现金短缺，影响工资的发放和原材料的购买，严重影响了企业正常的生产经营。

5. 增加了应收账款管理过程中的出错概率，给企业带来额外损失。企业面对庞杂的应收款账户，核算差错难以及时发现，不能及时了解应收款动态情况以及应收款对方企业详情，造成责任不明确，应收账款的合同、合约、承诺、审计手续等资料的散落，遗失有可能使企业已发生的应收账款该按时收的不能按时收回，该全部收回的只有部分收回，能通过法律手段收回的，却由于资料不全而不能收回，直至到最终形成企业单位资产的损失。

第一部分：对应收账款的形成、功能及成本进行阐述，以便从中找出管理应收账款的应对方案。

一、应收账款居高不下的原因

公司由于赊销而产生应收账款。从根本上讲，公司一般都愿意采用现销。

赊销是被迫的,但也是有利可图的。应收账款形成及居高不下的主要原因有以下几方面:

1. 商业竞争

商业竞争是促使公司大量形成的主要原因。随着卖方市场转化为买方市场,市场竞争十分激烈。企业为扩大市场份额往往以优惠的条件吸引客户,而优惠的付款方式是一种普遍运用的策略。众所周知,医疗器械行业竞争激烈,中国市场一直是各大医疗公司积极抢占的地盘。但许多大型医疗器械价格昂贵,医院无法一次性付清设备款而获得设备的使用及所有权。于是,赊销的方式就应运而生。医疗公司采用与医院签订长期耗材采购的合作协议,向医院提供商业信用,使得医院可以提前使用想买又买不起的设备,同时应收账款也就形成了。可见,激烈的市场竞争是造成“应收账款”居高不下的主要原因。

2. 系统内相互拖欠

有些企业由于资产结构不合理,或是由于注册资本偏小,或是由于经营不善,自身积累不够,造成企业经营流动资金短缺,因此,在系统内常常是先货后款,相互拖欠。

3. 重市场,轻管理

有些企业对应收账款的管理缺乏规章制度,或有章不循,形同虚设。财务部门不及时与业务部门核对,销售与核算脱节,问题不能及时暴露,一些企业应收账款居高不下,账龄老化,却任其发展,无人问津。

4. 内部激励机制不健全

在有些企业中,为了调动销售人员的积极性,往往只将工资报酬与销售任务挂钩,而忽略了产生坏账的可能性,未将应收账款纳入考核体系。因此销售人员为了个人利益,只关心销售任务的完成,导致应收账款大幅度上升。

5. 对账不及时

由于经营过程中货物与资金流动在时间和空间上的差异以及票据传递、记录等发生误差的可能,所以,经营过程中债权债务的双方就经济往来中的未了事项进行定期对账,可以明晰双方的权利和义务。然而有的企业由于不及时与客户对账,有的即使是对了账,也只是口头上的承诺,并没有形成合法有效的对账依据。

6. 对应收账款管理责任部门不清

在各企业中,销售部门和财务部门都知道企业有大量的应收账款或对上或收不回,但具体该由谁来督办、谁来清查管理并不都十分清楚。

7. 还有企业产品的数量、质量、交货期不合要求,收账能力不足,收账成本受到限制等。

二、应收账款的功能分析

公司因赊销而产生应收账款,赊销虽然需要承担因管理不善导致应收账款不能及时回收及变成坏账的风险,但因为它在现代市场营销中发挥着积极的功能,而成为一种通用的交易方式。应收账款的功能就是它在生产经营过程中的作用,主要表现在以下三个方面:

1. 传递公司及产品正面信息

公司愿意将货物赊销给买方,就相当于是一份质量保证书。传递给外界作为产品质量的正信号。一般而言,产品质量合格,买方就会近期付款;产品质量不合要求,买方就可以拒绝付款并退货。与附送产品质量书来对产品作担保相比较,省却了发现质量问题却又退货的麻烦。

2. 增加销售,扩大市场份额

在市场竞争比较激烈的情况下,赊销是促进销售的一种重要方式。企业赊销实际上是向顾客提供了两项交易:向顾客销售产品以及在一个有限的时期内向顾客提供资金。在银根紧缩、市场疲软、资金匮乏的情况下,赊销具有比较明显的促销作用,对企业销售新产品、开拓新市场具有更重要的意义。

3. 减少存货,降低存货风险和管理工作

企业持有产成品存货,要追加管理费、仓储费和保险费等等支出。因此,当企业产成品存货较多时,一般都可采用较为优惠的信用条件进行赊销,把存货转化为应收账款,减少产成品存货,节约相关的开支。

近几年来在国内出现了一些新型的利用应收账款进行融资的方式,为应收账款的管理提供了新的思路。

1. 应收账款信托是以一家企业作为委托人,信托公司作为受托人,银行作为受益人三方共同签订信托合同。企业将应收账款委托给信托公司,信托公司负责监督企业对应收账款的回收工作。应收账款的收益归银行,同时银行和该企业签定贷款合同。这样通过信托合同和贷款合同,将企业、信托公司、银行三方紧密联系在一起。

2. 应收账款保理业务是指企业把由于赊销而形成的应收账款有条件地转让给银行,银行为企业提供资金,并负责管理、催收应收账款和坏账担保等业

务,企业可借此收回账款,加快资金周转。据统计,2001年全球保理业务量已经超过了7200亿欧元,在西欧和亚大地区的经济发达国家和地区,该项业务发展尤为迅猛。虽然保理业务在我国才刚刚起步,但也由1996年的1200万美元上升到12亿美元。应收账款保理的运用,可以为企业融通资金,加速企业的资金周转,减少企业的风险和提高企业的竞争力提供新思路。

3. 应收账款转让,其实质就是利用应收账款进行融资,它在直接有效地规避应收账款所带来的风险的同时,可以迅速地低成本地筹集企业所需的资金,开辟了企业融资的新渠道,这种融资新途径,对于我国企业有一定的借鉴意义。

三、应收账款的成本分析

上面讲到应收账款在企业的经营中发挥着重要的作用。但是,持有应收账款也是要付出代价的,这些代价就是应收账款的成本。这些成本包括以下几方面。

1. 机会成本

应收账款的机会成本,是指公司的资金因占用在应收账款上而丧失的其他投资收益,如投资于有价证券的利息收益等。机会成本的大小与公司应收账款占用资金的数量密切相关,占用的资金数量越大,机会成本就越高。这种机会成本一般按照有价证券的利率来计算。

2. 管理成本

应收账款的管理成本,是指公司对应收账款进行管理所发生的费用支出。其中主要包括:(1)对客户资信调查费用;(2)收集各种信息的费用;(3)应收账款账簿记录费用;(4)催收应收账款发生的费用;(5)其他用于应收账款的管理费用。

3. 坏账成本

应收账款的坏账成本,是指由于应收账款无法收回而给公司造成的经济损失。商业信用难免会产生坏账损失。这种成本的大小一般与公司的信用政策有关,并且与应收账款的数量成正比。一般来说,严格的信用政策产生坏账的概率比较小,过于宽松的信用政策比较容易产生坏账。企业发生的坏账损失在财务处理上有两种方法:一是直接核销法,企业发生的坏账损失直接计入成本、费用;二是坏账备抵法,企业先估计坏账损失,提取坏账准备金,发生坏账时冲减坏账准备金。为了增强企业的风险意识,新的财务制度明确规定全面推行坏账备抵法。(未完待续)

点滴感动在

合富



◆ 石萌萌

合富集团北京办事处助理 北京

2003年毕业于北京工业大学应用化学系本科
2003.7-2004.7北京生命源科技贸易有限公司助理工程师
2004.7-2005.6北京同仁堂鸿日药业有限公司销售助理
2005.8加入合富大家庭

2005年8月，正在忙于到处面试的我在一个偶然的来到合富公司应聘，在应聘的整个过程中，我充分感受到了合富公司招聘过程的严格与规范，也深深被这个企业的文化所吸引。让我感触最深的是这个公司非常重视对其员工的教育与培养，这正是像我这样的年轻人所需要的。非常幸运的是我被合富公司录用了！在上海培训的两周时间让我充分感受到这个团队里每个成员的工作热情，以及整个团队积极的相互协调、紧密配合的企业文化。

经过培训，我回到了北办，离开了上海总部的大团队，刚开始觉得有些孤单，但是后来在北办的小团队里我可以感受到合富的力量。渐渐地我对我的工作有所了解，我所负责的工作的面比较宽，也十分琐碎，是一份极具挑战性的工作，这就需要我格外的认真细致，作为一个年轻人我感觉要学的东西还很多，我的上级经理Maggie和刘荔雄经理总是细致、认真地指导我的工

作，教给我工作分块进行，按工作性质及时间紧迫情况，合理安排工作时间。每当我遇到困难时，无论是北办还是总部的同事们都给了我莫大的帮助，让我时刻感受到在这个团队里的温暖。

不知不觉，我在合富公司已经有五个月的时间了，在这五个月里我学会了很多知识，作为办事处的助理我主要面对的是内部客户——合富的员工，为北办的每一位同事提供后勤保障是我的责任，销售人员在“前线打仗”，我们后勤人员在“家”里做后盾。刚开始时我还有些紧张，认为办事处这么多的人只有我一个助理，不知道我是否能应付的来，害怕由于我工作的失误，而给“前线”人员带来不必要的麻烦，渐渐地，随着时间的推移我发现只要我工作时用心，并不断改进我的工作流程，即使有时会有差错，同事们也不会对我有太多责怪，反而过来帮我想主意解决问题，让我有说不出的感激。当每次我按时或提前完成“前线”人员交待的任务

时，看到他们脸上的笑容或说“谢谢”时，心中有一种成就感油然而生。

展望未来，我希望我在工作中能有所创新。山羊座的性格虽然勤奋刻苦，但是却缺乏创新精神，做事情喜欢按部就班，有时遇到困难就会绕弯子，这使我非常苦恼。我决定要改掉性格中的缺陷，遇到事情多提问题。办事处与总部的情况也会略有不同，如果制度中有操作起来困难的地方就要敢于创新，提出相应的改进建议和整改措施，这样才能让公司的制度更加完善，大家操作起来也更加方便。

在办事处的日子忙碌而充实，感谢合富给了我一个新的机会，让我对自己的发展有了一个新的认识和定位，是我职业生涯中的一盏明灯！在未来的日子里，我会更加认真的工作，希望能为生活在合富这个大家庭里的各位兄弟姐妹们提供满意的服务，也能为我们的北京办事处更添光彩。

BSR

——合富的冲锋枪



◆ 虞莉

客户服务代表 上海

“虞莉啊！你就是那个豪饮三杯的冠军啊！”每次看到外地来的同事，别人都用这样的方式和我认识了，我就是这样“一炮而红”，开始走入合富，融入合富的。

进入合富是在去年的八月，在那个炎热的夏天，我来到了上海，进入合富，加入了一个很不一样的团队——BSR(服务代表)，从而开始了我的BSR之旅。

BSR即服务代表究竟是个什么样的队伍呢？在既有销售又有客服的情况下，BSR又有自己怎样特别的职能呢？在公司发展的过程中，BSR的职能又有什么样的变化呢？

刚加入公司面试的时候，Penny告诉我BSR最主要的工作就是收款，而此后我们也一直是以收好每一笔款为主要目的，以我们特有的方式获得了客户的认可，一笔笔难收AR的解决，一天天收款数字的增加都证明了我们整个团队的战斗力。

记得去年年末的时候，李总告诉我BSR不应该为了收款而收款，而是应该在收款的过程中交朋友，只有交到了朋友要做单时就会轻而易举。

那次谈话我是记忆深刻，之后我改变了很多，我再也不只是为了收款而去医院，我去医院是为了我的朋友，是为了认识更多的新朋友。这个时候我除了收款以外，另一个乐趣就是数着我今天又认识了几个人，又和谁聊天开心，又知道了几个人的生日。

今年，胡震宁开始领导我们BSR团队，我们的职能发生了大的变化：

一、我们还是维持了原有的职能，而且这也是我们所有职能的基础所在。85%以上的达标率，这是我们的底线。

二、每家客户都是公司的资源，这些资源是养活我们这一群人的源泉，BSR的责任不是仅仅巩固销售打下来的成果就了事，而是要把这些成果不断扩大，不断发展。

三、要对自己负责的客户了如指掌，用的什么设备，几台，够不

够用，用了多久，维修好不好，用的什么试剂，哪家公司卖的，用户每年测试量多少，是不是能够超量，超量钱收不收到，有没有在买别人的试剂。

随着职能的变化，去年年末的准备很快就派上了用场，我们BSR开始出单了！试剂零售也逐步步入正轨，每个人都想着自己的生意经。自己的客户没有人比我们更了解，我们BSR在不断的成长中找到了自己的位置，了解自己的能量，迈入了销售的大门，现在的BSR就像是客户身边的一颗钉子，时刻关注着客户的情况，与客户交朋友。有那么多困难的AR都被一一解决了，有那么多的好朋友都认识了，我们变得越来越坚强，变得越来越理智。我们是一个团队，我们还有很多挫折和困难要面对，相信我们今后的日子一定会互相协助，共同进步！

新年新气象， 新人新目标



◆ 吴晓庆

合富集团广东办事处助理 广州

年龄：24岁

婚姻：已婚并育有一女

学历：大专

经历：罗氏制药公司

爱好：交朋友

大家好，我是吴晓庆。我的英文名是Bobo，刚加入合富的新同事，很开心加入合富大家庭。在这一个月我学习了很多，也成长了很多。快乐时光总是过得很快，转眼我到公司也快30天了，回顾走过的过程，点滴回忆都是那么弥足珍贵，我将感受记录下来，希望能和大家分享。说实话，初入合富时，我被这里的培训所吸引，我先在客服部呆了三天，主要是做维修记录表的归档工作，CMS表格的学习，文档的归类。我呆的第二个部门是行政部，主要是学习订房，订票的商谈和办事处的行政事务。第三个部门是总办，学习各项制度及接电话事宜。第四个部门是人事部，学习人事招聘及面试的的注意事项。最后

一个部门是BSR主要是学习AR收款及客服拜访。作为一个职业转型，在培训的时间里，我痛快的吸取着对我而言陌生而新鲜的每一个讯息，我的大脑每天都有新的收获。

我希望在新的一年里我作为一个新人能展现积极上进，勇于开拓的新气象，并作为新人能把广州办事处行政事务和BSR的收款及新医院的开发能更上一个台阶。希望以后在合富的每一天，我都是个学习者不断挑战自我，在这里的工作的每一天都是自我增值，自我投资，自我学习的每一天，我积极的享受学并快乐着的日子，期望和公司共同进步，在下一个舞台上唱响生命的篇章！

合富初体验



◆ 王珊
人事部薪资福利专员 上海

加入合富时间不算长，只有五个多月，从夏天到冬天，我的心情却始终是温暖的，合富的生活是紧张的，也是愉快的，是充满压力的，也是装满幸福的……

我是人事部的Candy，每个月的5号大家应该都会想到我吧！

很荣幸能在合富蓬勃发展之际加入，为公司里的各路精英服务。接到市场部向我约稿之时，我很担心，因为偏好理科的我一向不善于写作，令我一时无从下手。

经过再三考虑，三句不离老本行，我动笔写下一些对在合富工作几个月中得到的感受，特别是对公司人事管理制度的一些体会，与大家分享一下！

合富虽然不是一个超大规模的企业，但却是一个国际型企业，他的一些经营理念，企业文化都同步于国际潮流。在企业管理上，如果用最简单通俗的两个字来概括，那就是“正规”。做为人事，我可能比其他部门的同事能更多感受到这一点。按照王总的指示，每个月我都要严格的核对每位员工社会保险、商业保险的缴纳情况，都是一些重复的枯燥的工作，还需要准备一大堆资料，刚开始让我颇有抱怨，但是渐渐的，我开始了解了公司的

用心良苦，凡事“不怕一万，只怕万一”，社会保险的漏缴，按照有关政策规定，其产生的后果是非常严重的。试想一下，万一一个工作上的失误，造成了某位员工的社保的漏缴，员工又在此期间产生了高额的医疗费用，是得不到任何补助的，必须由员工自己承担。大家在找工作的時候，肯定都有切身体会，最关心的必定是一个公司的“福利”。公司不但严格按照国家的规定为公司的员工缴纳社会保险/综合保险，更出于对员工的关怀，为员工办理了国家规定之外的商业保险，这不但是替员工在经济上减少了一定负担，更是告诉员工一个讯息：合富是把每位员工当作自己的孩子在看待，时刻为员工着想，给予最大程度的帮助和照顾。

公司的制度规范，任何工作流程都有严格的控制，所以可能会带给大家一种费时、繁琐的感觉，特别是人事上的工作，例如提供个人资料，绩效考评，合同的续签等等，都需要员工和公司共同来合理妥

善的处理每一个环节，这也是让彼此多一份了解和沟通。公司其中规范的操作不仅仅是保障自身的利益，也是保障员工的利益，所以员工一定要对自己负责，清楚自己所拥有的义务和权利，积极的配合公司各项操作规程的执行，一旦发生纠纷，作为弱势群体也可以有效的保护自己。

最后借此机会我将商业保险的具体事项做一简单介绍(见下表)，特别是其中一些需要留意的细节，希望能给大家一些帮助和提醒，能够及时的进行理赔程序。

作为合富一名“年轻”的员工，在我渐渐的融入合富这个大家庭的过程中，得到了各位同事的支持，尤其是公司各部门经理人经常会在百忙之中受到我的“打扰”，但还是一直支持我的工作，在此表示衷心的感谢，同时在这里给大家拜个早年，祝各位同仁来年工作顺利，合家幸福，祝愿我们的公司在新的一年里再创佳绩！也希望大家今后继续支持我和我的工作！谢谢！

目前员工享受的保险方案

险种	保险责任	保额(元/人)	免赔额
团体人身保险	意外身故保险责任、 意外残疾保险责任、 疾病身故保险责任	15万	无
团体附加 门急诊保险	给付门急诊医疗费用 员工自负部分的80%	各1万	无
团体附加 住院保险	给付住院医疗费用 员工自负部分的80%		
团体附加 意外医疗保险	给付意外引起的 门急诊住院费用100%	0.5万	100元
意外住院补贴	意外住院每天 补贴100元共计100天	1万	3天

注意事项：

- 1) 员工就诊须到当地市、区、县二级(含)以上公立医院，医保员工须持医保卡就医。
- 2) 门诊检查必须是病情需要并且有医生推荐，常规体检不能索赔。外配药发票(包括中药)及到药房自行购买的药费发票不能索赔。
- 3) 牙科疾病不属于报销范围

个人榜

Customer-oriented
客户导向

宋巧玲 CSL

在更换试剂的过程中积极、主动、有效地与三十多家客户联系，在不影响客户满意度的情况下努力说服客户接受更换试剂方案。反应激烈的用户如江苏省连云港二院、广西南宁303医院在经多次电话沟通，目前已配合公司换试剂方案并已发货。

刘红玲 CSL

“与AMO一直保持良好的客户关系，积极主动与经销商沟通、协调，使5,6,7,8月的AR回款率平均达到97%以上，远远超出去年同期平均水平。”

Integrity
道德规范

汪晶晶 人事部

日常工作一丝不苟，在考勤稽核中发现助理的失误；半年会会务工作认真负责，仔细清点所有物品，确保半年会的顺利召开。

Teamwork 团队合作



张林方 市场

在加入合富不久后，本着积极创新的工作态度，结了一个AIMII的合约，创造加入合富最快结单的实习生记录。

Innovation 积极创新



芮书生 财务部

在准备增值税查账资料的过程中，在有限的时间内整理出对公司最有利的帐务资料。在与查账人员的接触中，不卑不亢，应对得体，给查账人员留下很好的印象，使此次查账顺利、圆满完成。

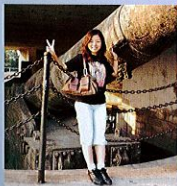


张绍敏 3CL-BSR

用科学合理的方法配合BSR完成收款工作，并系统整理发票减少发票的错误率，避免了多开、漏开及遗失发票的现象，以及积极配合完成CMS修改，帮助减少CMS错误率。

杨晓连 3CL-BSR

积极接受公司对BSR的定位转变，签下了枝江市人民医院、江西分宜县人民医院的零售续约，收回了钟祥、枝江、分宜等难收AR。



2005年第三季度CITI 群英榜

团队榜

Customer oriented 客户导向



3CL-BSR Leader 陈敏

在第三季度积极开动脑筋,想方设法收回了洛阳铁路19万、开封人民20万、新疆伊犁农四师10万、山东高青县医院13万、莱芜中心医院21万等一大批>180天以上的AR,并通过卖断解决吉林妇产、瓦房店中医院等严重延迟AR。同时,积极响应公司经营战略的转变,开始学习经营,促成了驻马店中心医院、洛阳铁路中心医院、胶州中心医院、黄岛中医院等医院的试剂零售,另外天津诺维信、胶州中心医院的维修及宝鸡的零售等也即将促成。另外,积极配合BR进行结单,促成平顶山二院、德州中心医院的签约。

Integrity 道德规范



财务部 Leader 陈莘

在准备增值税查账资料的过程中大家通力合作,加班加点,在有限的时间内整理出对公司最有利的帐务资料。在与查账人员的接触中,不卑不亢,应对得体,给查账人员留下很好的印象,使此次查账顺利、圆满完成。

Innovation 积极创新



客户服务部 Leader 石永莉

“客服部根据800电话服务统计以及《工程师维修记录表》,从八月份开始从不同角度做出六种有关维修的分析报表提供给维修部及管理层的绩效参考、管理用。

1. 客户报修处理时间表
2. 工程师绩效统计表
3. 当月同一医院同台设备叫修超过三次统计表
4. 客户服务质量统计表、客户非常满意、客户投诉统计表
5. 全国机型叫修统计表。
6. 全国同一机型区域叫修率表同时每天更新并共享《72小时客户预警报表》、《客户订货到追踪报表》供每一个相关部门可随时查阅相关信息,以便对客户及时周到的服务。”

Teamwork 团队合作



市场部+人事行政部

Leader 杨迦默

在1个月时间内,举办桂林用户会、济南产品会、上海产品展示会、青岛CSCO大会等多种不同性质及类型的会议,在人手紧张的情况下,携手人事行政部筹办第一次海外半年会,仍然坚持合富一贯的标准及风格,圆满高质量完成会议。



合富集团

COWealthGroup
www.cowealth.com

合富生化科技股份有限公司

上海总部 T021-3414-4555 F021-6408-2819
台北总公司 T8862-8667-1188 F8862-8667-1166
北京办事处 T010-8497-2956 F010-8497-2938
济南办事处 T0531-8608-0216 F0531-8208-7096
广州办事处 T020-3821-0960 F020-3821-0833

美国合富管理顾问股份有限公司
58-07 165 St. Fresh Meadows NY 11365 USA

合富医疗科技贸易(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
维修服务热线: 800 820 3308
试剂服务热线: 800 820 6091