嘉宾：前面发言的环节，针对前期找这些材料，跟我们工作的方案，各位的理解，对问题把脉、开方，共同能够把这个平台建设好，以及下一步运营存在的一些问题，提出一些宝贵的意见。不讲顺序，想到哪，说到哪。

中间有人对行业内外形势做了一些分析，感觉我们自己说得也还不够透彻，到底整个大的环境是个什么状态。另外，市场未来运营的方向，也是我个人，以及大家关心的一些问题，作为企业运营方，怎么去获取个人收益的问题。包括刚才讲到的重庆的模式，我个人认为非常具有借鉴意义，怎么跟政府划清工作边界，在政府的主导下，我们采用政府主导，市场运作方式来实施，也有我们的经验。虽然在技术上，虽然大家都谈了技术不是问题，但是我感觉到在互联互通，技术打通方面，还是存在一定技术难度的，并不是完全没有问题，目前采用这种方式不利于采用合资的方式，我们想利用这些资本，来共同去把这个事情给交融起来，这方面我们都做了非常充分的表述，产生的经费能够抛砖引玉。今天李总说把整个产业打通，我想是不为过的，到会的专家都是行业的翘楚，也是在每个方向，从技术、宣传、运营、资本、咨询方面都是大牌，我这里非常诚挚地肯定大家，能够对这个项目，提出自己宝贵的建议。楚天云公司未来的定位，特别是在健康医疗板块，想能够造福于我们湖北人民，能够做得好的话，会办得更大，在这之前，一个基本的背景，也是我们关注的事项，向各位进行报告。大家一边吃，一边说，我们一边记，一边消化，不清楚的，或者有一些地方讲得不明白的，还有哪一个觉得是不是没有说清楚的地方，也可以提出来一些疑问，到底哪一些地方不太明白，或者讲得不太清楚，值得我们探讨。

嘉宾：我先来讲，抛砖引玉。尊敬的各位领导，各位专家，今天很高兴能够参加活动，对我来讲是一个学习机会，我来自深圳市，原来是一个医生，我是同济毕业的，1983年就在深圳从事医疗，后来管理当院长。我现在身份是提前退休，退休了以后，我曾经到上市公司中珠医疗当内控总监，去年我创办了深圳市医院管理者协会。刚才殷（音）总说，现在我们国家认的是哪几个协会？医院管理者协会是新的，是顺应了国家医改，在医院改革的需要，深圳市率先在全国成立这么一个协会，协会来自的会员，是目前深圳市，主要是公立医院和民营医院的医院管理者，科室主任以上，院长、副院长或者书记，会员里面有600多人。我荣幸地当会长，这次受邀参加我们这一次论证会，对我来讲是一次很好的学习机会。

在互联网+医疗行业的方案论证，我首先讲几点。

第一，互联网+医疗是大势所趋，从国家战略、系列政策，到2005年，十八大国务院提出来，这几年连续都提，一直到最近的4月10号，国务院审议通过了互联网+医疗服务发展战略，在16号国务院办公室通过卫计委的促进大会。再一次明确了互联网+医疗服务的发展方向，所以说这是大势所趋。从经济来讲，各方面的需求，市场需求，老百姓需求，其实互相有必要，互相有紧迫感，方案里面也提了，可能方案的报告讲得很清楚，我也不用重述。我讲的大势所趋，就像刚才说到的时间节点，这个方向大家知道，当你在3年前或者5年前去做的时候，今天去做的时候程序不一样，可能政策、市场没那么成熟，你可能会走一些弯路，你会有一些代价，现在为什么说成熟了？这一次10号所通过的发展战略，跟去年我们国家的政策是明显的大变化，那时候说互联网医疗只能做执行，慢性疾病，可以去复诊诊疗，其他不可以，这是可以的，只要有医疗实体店就可以开。很多专家形容是1变成2，1家医院变成2家医院，就像互联网一样。在目前来讲，这是一个非常好的时机节点。经过过去我们在医疗改革，在推进互联网医疗里面，有很多公司。现在这种模式，很多公司都是盈利的，他做了很大的尝试，做了市场的培育，现在会迎来一个新的转折点。现在的企业，我们加注这个事件切入点进去，可能机会就来了，应该是大势所趋，另外是一个非常好的转折点，市场的切入点。

第二，既然大势所趋，有众多公司在做，怎么做才会更好？这里就是我们为了这个方案要探讨的问题。怎么走捷径，不要走弯路再做。从公司化里来讲，在互联网很时髦的是资产整合，没必要再从零开始去做。我看这里面分享的一些数据，尤其是深度合作。尤其像平安保险、深圳的品医汇（音）、中电，在这个行业里面是做过，而且他们做了很重要、又很成功的尝试，你找来人找成功，找来人是失败的，不要。这几个我们比较了解，在深圳我也有接触，我们跟平安接触到什么程度呢？我们跟平安保险公司有一个组委会，风险与保险专业委员会，企图改革，哪里是保险，和你有风险的地方才是保险，在新的业务模式，新的互联网下，传统的医疗模式，传统的路径已经发生改变了，你的保险肯定发生改变。所以在保险我们也和他们有密切关系，他们在产寿康养四大支柱里面，都是全深圳第一，每年10%几的增长。现在好象是控制6万个亿的保险公司的规模。现在7万了，非常大的一个公司。

深圳品医汇，我记得他们也是一个非常强的公司。我另外还有一个身份，是深圳市卫生计生信息协会的常务副会长，和他们也有接触。3年多前他们已经提出了构想，要建造全深圳市信息化平台，这个平台我们怎么给他评判呢？今天没有介绍，它是一个国家级的平台。同时也是主办方提的构想平台里面很重要的，利用政府的东西，它是政府主导的，深圳市卫生计生委主导的，通过企业招标来建设的一个平台，而且这个平台里面融进了政府，融进了所有医疗机构，公的、民的，也融进了参与医疗机构的产业链、企业、品牌。公众、受众也在这个平台里面，而且他通过企业来做，是从第三方的，经常我们看到的平台，好比我们的平台怎么做，改变了它的身份，是企业来办的平台。现在和重庆不同，重庆是以政府背景主导，让企业来运营的，很多是政府自己来办，自己做，并不是企业做，起到第三方租赁平台。

嘉宾：平台销售数据运营怎么样？

嘉宾：刚刚组建完，现在起步，首先还是第一波公立医院创起来。

嘉宾：财务平衡性是怎样的规划？

嘉宾：它刚刚是亮剑，会有很多模式会打通，一定会有很多经济效益。

嘉宾：它的范围在深圳市能不能覆盖？

嘉宾：目的是要全覆盖。

嘉宾：100%必须要。

嘉宾：它肯定全覆盖的，路径也是公立医院、民营医院地走。

嘉宾：技术模式成熟吗？

嘉宾：成功了，我这里有产品，他跟国有的4家医院，在医院里面开出的电子处方，政府不是有阳光采购吗，在采购的中标单位里面，首先不能在市场上随便中标。

嘉宾：五一过后，尽快去现场看。

嘉宾：对，可以去看，可以到药房拿药了。

嘉宾：患者的医疗隐私怎么解决？

嘉宾：一证一号，其他人不知道，是安全保密。

嘉宾：平台会泄露吗？

嘉宾：在国家的身份中心，是三级捆绑的，而且是金融级的安全，物理级。

嘉宾：你们再安全，其他数据不也是物理的吗。

嘉宾：后面政府的数据都是这样，没有过后的金额。

嘉宾：你们现在放在什么地方？

嘉宾：政府数据中心里，国家测算，比如里的楚天云也是政府的，拿不走的。

嘉宾：可以放到楚天云上来。

嘉宾：也可以放到楚天云上，因为楚天云也是政府做的政府数据中心，它有政府背书。

嘉宾：所以它开启的标准，包括安全保密，全部是按国家的标准，当时给他评判，你在做国标。

嘉宾：除了做视频之外你们还做哪些？

嘉宾：这个由唐总来介绍，我对深圳比较了解。

嘉宾：深圳是这样的，我们做的这个项目，跟任何企业不太一样，它和政府一起，在运营的时候，和政府一起来合作，来打造的一个独立第三方的软见叫SARS组建服务平台。SARS是什么呢？我们的楚天云有i商城，硬件的主体，服务器计算资源等等，也是把i商城的资源全部布置好了。我们深圳当时的国家超算也是i商城，空的，我是第一个把深圳健康云部署在国家超算，国家超算当时公布了一年是4000多万，许晴市长是相当头痛的，后来在SARS服务推出以后。软体服务带上硬体服务的方式，是国家科技部搞的，国家级的。

嘉宾：是市政府财政出运营吗？

嘉宾：对，是运营，但是它当时由于财大气粗，有钱，所以当时的武大，国家级的超算，其中一个就布局在深圳，最大规模的云计算资源就是在深圳。所以它是两块牌子，一个叫国家超算深圳公司，一个叫深圳云计算中心。它的运营当时空转了两年。

嘉宾：华大没有进去啊？

嘉宾：华大是后面的，我们进去的时候是2012年，就是超算在空转两年以后第一朵云，叫深圳健康云，这个当时郭总在这里，张总当时也去看过，当时第一朵云落地的时候其实就是健康云。当时我就跟他们的超算中心的主任，刘斌伟（音）主任就讲，你只要把一朵云做好，做深，你的资源就不够用，他当时是10P的存储。这个预计非常准确，当时健康云部署进去以后，深圳市政府怕资源空转，把教育云和公关云和市直机关的政务云部署在超算。在去年资源已经全满，现在第二批许市长在做河北省省长的时候，之前最后一个批示40亿，建国家超算的第二批。

我简单讲一下健康云落地的背景。它为IT资源带来的促进作用，因为我单独的软体，让你的服务渐渐部署在运用服务上，它的云是不够的，当你把软体的组建部署在硬体上的时候，你就形成了我们叫的汉堡包，这个服务是这个体系，这样你的硬件资源和软件资源是长期地去植入了，这样就会受欢迎，这是第一个，我们把硬体的资源，附着软体的组建，一起打包出去提供服务，再用服务去置换数据，置换资源回来，再置换你的社会效果，这个就是可行的，因为你已经有了长期的入口，这是第一个。

第二个，我们和卫计委，刚刚张院长讲的国标，因为我们深圳市很多的信息化建设，国家卫建委，现在叫国家卫建委，原来叫国家卫计委，它的很多信息化的互联互通的成熟度、测评示范，包括很多信息化的创新的试点，很多都是落在深圳，因为深圳是创新城市。所以我们当时很多确实也是有一点超前设计。我可以得意地讲，当时我们的服务是先落地，政府再出的政策，因为滞后晚了两年，滞后快的就是慢病处方，当时我们做的这个案例，落地的时候就受到互联网不能复诊的问题，但是国家出台很快，滞后了半年就出台了4月16号的文件。就把我们松了一口气，就是我们盈利模式的板块。我简单讲一下，为什么我们要提供国标？从这个角度，政府来主导标准化和规范的梳理。

嘉宾：国标包含了具体内容？

嘉宾：信息化的标准，比如说编码标准、数据采集的标准。比如平安的三保置推，那是企业的标准，我是我企业的三保标准。但是我不一样，我们是按照卫生部的置办标准，然后再按照广东省和深圳市再做一个补充，这些是带有政府主导的规范和标准的植入，所以它跟企业的标准又不太一样，这是一个平台的特性。

由于这个平台是政府主导企业，政企协同引进，它不是项目之间，我给你政府建一个项目，你政府给我工程款，它不是的，它是协助政府建一个开放的生态平台，这个平台搭建完了以后，老百姓可以用到便民、惠民服务是免费的。

嘉宾：你这个国标里面，对整个数据产业，哪一些地方需要定义？

嘉宾：这里面国标，举一个例子，健康档案信息，国家卫生部从上到下，包括武汉的卫计委也是根据国标来采的健康档案信息，但是在健康档案信息里面，除了国家卫计委标准之外，还有一些细节的数据，比如说实施的交互数据，包括还没有定义完的，包括电子病历等等，深圳卫计委起到一个作用，有一些标准化他先行，他协助国家卫计委来做，这就是先行先试。

嘉宾：比如一个患者，他的身份证就是一个数据，年龄、血型，还有疾病的诊疗，国标肯定要定义这些标准的关系，关系有什么维度。

嘉宾：是的，包括药品，药商有我的编码，医院有我的编码，国家测算没有统一的编码，但是国家药监局有一套全国统一编码，所以我们在采编，做药品编码的时候，一定要把国家的编码先传到平台上，然后再对深圳市的四级编码，再对深圳市的药品编码流转里面，每一家医院编码对照，就是这一套编码对照就很复杂。如果不按照统一的国家标准来查标。

嘉宾：国家标准完善没有？

嘉宾：国家标准是这样的，有的是比较完善的，比如说药品编码，出厂的时候有一些没完善。

嘉宾：信息化的基础就是的标准化，没有数据标准化，你的平台就是一个伪平台。

嘉宾：王总说的很专业，但是你不要依赖于，其实有时候标准是国家确实现在已经梳理好了，大家遵照就行了。

嘉宾：一个数据，先是它的原代码，之后是关系和维度，必须确定起来。比如说一个数据六个维度，从各个不同的六个方面来看它的利益，还有很多关联性。比如李总看了100个病人，能不能穿透一下李总看的100个病人是什么病，然后从药品穿透一下用这个药的人有多少，其中哪些是小孩，哪些是老人，这些东西健全。

嘉宾：现在药品编码可以准确地说。

嘉宾：药品编码是非常简单的编码。

嘉宾：药品编码是国家发布标准以后。

嘉宾：不是国家发布的问题上，你没明白我的意思，我的意思是这一套数据标准系统的药品编码是其中很危险的编码，我的意思是要做成一个现代化的数据库，必须要把编的关系维度统一，违规的人群是哪些，是哪个医生开的，药价是多少。

嘉宾：刚才王总已经讲了，第一个我举了例子，比如说药品和编码的标准。

嘉宾：深圳对数据的标准化做到什么程度？

嘉宾：标准化是这样的，如果国家的编码标准已经采标完了以后，超前了一些统计编码，就是统计标准。比如说统计口径，为什么我们现在说的大数据，很多时候叫数据大，没有的大数据。举一个例子，我的统计口径不一样，比如我们叫日门诊次数，是挂号算一次，还是日门诊挂了号又看了病又交了钱叫一次，这个深圳市已经是超前的，它已经把这些做好。

嘉宾：用这个词等价的需求。

嘉宾：大多数想挣钱，没有想平衡，我们从医生的角度，统计学的角度来看，这个平台能不能打通。

嘉宾：没错，我现在可以负责任地讲，深圳的统计标准是超前的，而且国家卫计委经常采标，采的是深圳。

嘉宾：为什么要看这个问题呢，为什么我们国家统计出来的多少销量，跟发改委、国资委、财政部都是一个口径，你这个平台我说你商业模式很简单，B2C、B2G很简单，我们都能定义出来，起码都见过的。我们不仅要站在资本家的角度看，资本家是要回报的，我们现在从政府监管的角度看平台到底有什么毛病，现在平台多如牛毛，如果这是一个平台，我认为我们集团就不要开了，建一个平台没有生命力。就像为什么身份证系统有生命力，虽然我觉得身份证不完善，但是你还得用它，没有比它更好的，它是唯一性的代表，药一查明，病管系统一查，你开了什么，干了什么，清清楚楚，买了几次票，吃了几次饭，非常清楚，这个数据是其次的。这就是我要回答刚才张总讲的，深圳起步这么早，深圳这么有钱，这么开放，数据这么大，最后实际还没有去落实。

嘉宾：应该讲它在组建之中。

嘉宾：当时它这个模式，是循序渐进。

嘉宾：我们现在找一个有生命力的，深圳这么先进的地方，它没有敞开。为什么平安科技这么大，仍然要仔细地提取，而不是报过来。我搞大数据将近10年，我认为始终生命力不强就是这个原因。一切事物都是数据的集合，你，谭总，你是数据的集合，我也是数据的集合，数据基础做不好，永远没有生命力。不管你的商业模式再好都不行。

嘉宾：王总，我先讲一下大数据两个维度。第一，现有标准，一是制造标准和制定标准的能力和输出，您说更多的是你身上有没有这个能力去引领数据标准的制定和规范的输出。其实深圳是有这个能力的，因为深圳是按很多国家卫计委的标准，就采自深圳。

嘉宾：卫计委是站在医药监督管理者来看的，作为医患关系来讲，标准运行完之后，全体社会的成本运营下降多少。

嘉宾：没错。

嘉宾：第二，医生的患者，医院这个群体，患者这个群体和最后教了多少成本。包括药价上了多少，为什么医保是世界上的难题？医保搞了这么多，最后得利的是谁？资本家得利了，制药的人得利了，老百姓没有得利。

嘉宾：分两个维度，一个是数据标准的维度，一个是经营环境的维度。大数据，您刚才说的是数据治理以后，转换为行业治理能力，这是第二维度的问题。我先讲这个平台，是我们跟政府一起走，至少比起企业自己拍脑门，拍出来的标准要好很多，要更夯实一些。我只讲数据标准的基础，比行业基础的更先进，包括我个人也是深圳市信息协会的标准委员会的组委，我们实际上跟政府一直在标准和数据上是先行的。

第二个问题是大数据的运用和行业治理的数据关系，我觉得首先是两个。一是要有生态，纯粹靠体制内的一刀切的办法，先切了我再说，我认为这不是一个行业治理合理的办法。为什么我们和张院长聊了说国标，国标，首先给你撑起来，我把有用的数据和生态放在一个平台上，我先把它展现出来，虚拟现实至少有一个生态平台。人都在上面消费，医疗机构，市场在上面映射出它的服务价值。平安保险，商险在上面做理赔，我们把这个生态价值做出来之后，再来做数据的分析。因为我至少有服务置换数据，数据已经在上面了，我再来做数据的治理和行业治理的抽样、模型和算法，再做，成本的展现，我觉得这个才是合理的。

举一个例子，社会治理刚刚提出来的是医保窗口的问题。医保窗口不仅仅是大数据的问题，还有一个体制的问题，就是医保的报销和给医院的财政补贴，整个财政体制宏观体制的问题。这个讲起来很大，但是我们通过这个大数据平台和深算平台，我们可以解决一些到目前为止靠医改，没有办法用红头文件，发下去三声五令，都贯彻不下去的事情，可以把它执行下去。举一个例子，分级诊疗，作为王总您自己来说，如果您生命不舒服，你首选哪？肯定是同济、协和，能有多出名有多出名，不是说我们在做大数据，我们今天很冷静地说，我谭总会很理性地跑到基层去看个小病，然后再觉得不行了，我再转诊到大医院，这从行为消费学和心理学上就不符合分级诊疗。分级诊疗的要素就是刚才说到的想控费，他想让老百姓先到基层，然后该花钱的再到专科大医院，这是国家的好医院，但是这个不是大数据分析出来的，今年有多少医保的。李克强当年没答上来，当时李总理问到，我全国的大病兜底医保多少钱，财政部没有给出答案，国家发改委没给出答案，卫计委、卫建委也没给出答案。不是说他没有算，我说我如果当时在李总理面前，我就举手答，这个就是无穷大，政府的窗口和整个体制不闭环的，今年批多少，明年上浮10%，这个医保费用照样愁。它是生怕这个体制的构建有问题，系统模块。今天要解决的问题，首先要把生态映射下来，至少原生态真实的消费行为和服务行为，映射在这个虚拟世界上，我首先拿到一手的货，叫大数据前数据处理。我首先要有大数据来源，准确的源，有了这个以后，我再来做数据的治理，或者去做模型，比如说政府的政策，有的还不仅是靠政策问题。举一个例子，我刚才说的分级诊疗。我们公司也在和国家卫计委在献言，我不靠红头文件，因为红头文件是没用的。第二个追加，医保可以报，自费可以到大医院，公费首诊到基层，当时国家也想这么干，这个政策直接已经开始实施，我们深圳当时给了最严厉的。

嘉宾：我们不能指望把这些政府监管者，去把人家政府监管者的落地全解决，我们也解决不了，现在就是我们能够闯出一个全新的模式来打通医患，降低一些成本。

嘉宾：这是可行的。

嘉宾：让社会资本清除，让社会资本不要天天做慈善，还有回报。社会进步是一点点推动的，指望李总理的课题我们都给他回答了，要卫生部的专家都干什么去了？上午我和兰（音）总在卫计委一上午在讨论这个问题，之前很长时间在讲，之前小米通（音）搞的一个方案，我一定是给压下来，我说我都没有看明白，你就不要上。现在的平台、模式太多了，搞得我都看不明白了，我看不明白大家就不要去上了，社会资本都不是做慈善的，烽火集团也不是做慈善的，联投集团也是要赚钱的。一定要有盈利可图，只有整个社会有利润，你企业才能有利可图，不能社会在亏损，我们在里面捞点钱，不可能的，我们捞不了钱，这个模式就证明此路不通。为什么这么多年，包括深圳的平安科技，在改革开放最前沿的地方也不是很成熟，它不成熟在武汉就能成熟吗？我们现在一定要，哪怕在局部让它成熟起来，能够具备落地才行。在这里我在想到底是哪个地方出了问题，你说政策出了问题，体制出了问题，体制是谁搞的？我们只是其中一部分，我们是这些民营推动体制形成，不能说体制有问题我们都没有问题，不是这样的。

嘉宾：王总，从体系来说我简单讲一下，自主品牌要做的，就是您刚才说的比如说我降费用，不管是降国家的费用，还是降老百姓的费用，这个实际上是有体制可以完成的，举一个例子，我们和几个协会在做模式，我们做了一个小的尝试，您可以分享一下。我们现在首诊下沉到社康，体制内对体制内，老百姓在体制内，他去社康去是没有积极性的，医生的责任心也不算重，我还不如去大医院一下就搞定了，我还简单。我们就做了一个小尝试，当时在深圳的小城镇做了一个诊所联盟的生态。什么叫诊所联盟？民营资本办了民营诊所，现在没人管，不规范，我们想办法引进规范的管理体制，我们做了一个叫诊所联盟体制，规范你民营诊所建起来，送给你。然后不宜卖软件，企业去卖业务系统，我们把软件送给他的目的是，他有一个信息服务的载体以后，监管和业务系统体系以后，我们帮他做两件事情。一是帮他找人，你规范化以后，老百姓信你以后，建成医联体，公立医院觉得我首诊的，一千块钱还是送到大医院去转诊，大医院把20%给基层的民营诊所，这个是庄院长当时全国的第一个医联体，福田医联体，尝试了这种社会医疗是公立医疗，分论模型，当时支付和结算体系落后，搞得财务的核算成本太大，而且公立医院的结算体系，一旦到了县、市两条线之后，没办法把钱再出来，这里面就涉及到财务的，涉及到财务的技术层段都缺失。

我们现在条件成熟了，一个体检或者检验检查，或者是初级的预诊体系，我发现我解决不了，我如果能解决我解决了，解决不了转上，上级医院给他费用，分享入口。这样的话，民营诊所有积极性做预诊的服务，我们就要求民营诊所，你把老百姓给你的钱，返到基层去，我说你走会员积分，走返润，返给病人，返50块就行了，比如说200块返50块，老百姓就有积极性。如果一个老太太，我这个病确实是常见病，可以到这里看。当然，这里还有一个规范性和标准化的问题。所以这是为什么庄院长要成立医院管理者协会，民营诊所不要坑蒙拐骗，什么一查检出性病来的这种不规范的行为。所以这是一个系统政策，还有是要规范。

我们现在和深圳的卫计委倡导补贴，我们民营诊所提供这个服务，你也给我政府一个稳定补贴，把我当成社区，这样的好处是让民营诊所的做好规范，给老百姓服好务，给你做检查，吸引获客，总比做公立组织有积极性。系统又通，我又能计算你服务了多少，绩效考核体系、融资，投是老百姓投资，还是国有项目。这个时候可能至少有一定的驱动，第一，至少比冷冰冰地说，你必须要去基层，然后再转诊要好很多。像上海的闵行模式，转诊，首诊现在是4%-5%，最后我给医生一个红包，你给我开一个转诊，我都不想来。这种就很麻烦，我觉得还是原生态问题。

嘉宾：我觉得应该跟医保建立某种联系。

嘉宾：中国的医保确实应该比美国的好解决，就是刚才说的双线跟医保要联动，这个要走出。

嘉宾：今天上午在武汉市委，魏主任很着急，我跟他们讲，我第一次见他面，你着急不是着急这个事，这个事必须要社会资本进来，但是社会资本的模式搞不清楚之前是不敢投的，投了也是亏。

嘉宾：王总我跟你说一下，为什么商险不愿意进入国家的医疗体系。因为我们现在大病险，没有数据，没有你的诊疗，没有你的健康划线，我不知道我风险多少，我觉得是无底洞，你作为保险公司，你也不会去干这个事。

嘉宾：现在很多不愿意进。

嘉宾：商险不愿意进是因为风险无法控，因为医疗体系在医疗体制，说白了，跟保险公司什么关系，保险公司你最靠谱，小病最好控制没有，大病控制成小病，这是商险公司的思维吧。医疗体系现在财政是怎么样的？深圳也好，卫计委也好，是与你的财政收入、医疗补贴成正比，我依然巴不得病人越多越好。

嘉宾：王总，你来之前李总把他在重庆的模式讲得特别清楚，其中有三保，我是怎么赚钱运营的，讲得特别明白。

嘉宾：现在为什么各路诸侯都请来，中国看病是全世界的难题。原来某种意义上赤脚医生解决很多问题，到后来我们把它商业化、市场化，国家提了很多，最后看病越来越贵，看病越来越难，医院越建越多，没用。现在指望采取新的思路来，我们上手，社会资本上手，行不行呢？我现在联合一个融投，融10个亿行不行？融钱可以有，就往里面砸，砸进去了能不能听见水响，几年之后能不能收支平衡？你说我只要是搞一个平台，你就给我运维费，其他的费，我不能欠你的。就像我是一个包工头，你给我施工，建完了必须要给你钱，问题是我给你钱之后我自己亏损怎么办？风险全部转嫁到他身上来，政府是我出政策，我不拿钱，卫计委不会拿钱的，你放心。

嘉宾：王总，我跟您汇报一下，深圳市，我们公司也在烧钱。

嘉宾：所以是你说服我，你烧钱你烧出效果来，我也敢烧，那就可以了。

嘉宾：王总，我跟您汇报一下，深圳在干这个事。首先我们烧肯定是有盈利点的支撑，我是敢烧嘛。因为我是做软件SARS服务的，所以我有项目服务的兜底。另外，您说的这个梦想也是我们公司盈利的，我们叫黑金块，这一块黑金块就是商险打通。制造、商险、医保体系本身就是一个难题，但是我认为，楚天云也好，我们也好可以去尝试。但是不是你亏着本去尝试，以你现在的盈利模式。

嘉宾：我现在不确定，我可以容忍3年亏损。

嘉宾：那你已经很容忍了，我们股东给我们的是2年亏损。

嘉宾：给你烧2个亿，3年亏损之后怎么办？

嘉宾：楚天云这个项目是一个资源型项目，它前期是2B的，只要这个SARS Mall，就像淘宝，淘宝组建淘宝，医疗机构找这些行业，比如运营服务机构，它要运营，要走你的通道，你评估这个通道的赚钱信息，你把它集成到你的路上。

嘉宾：现在你们有技术。

嘉宾：对。

嘉宾：政策有政策优势，医院有客户优势，我什么都没有，我只要掏钱就行了，我怎么办？

嘉宾：您是搭台。

嘉宾：我现在和烽火，我们两家优势在什么地方？首先我怎么保证我投钱，在商言商，我们在投钱之后，靠什么盈利平衡，我不是说一个平衡。

嘉宾：盈利嘛，资本以不盈利为投资就是刷流氓，以盈利为目的。您有两个优势。一个你是政府背书的需求品的资源导流，你是得天独厚的，我们企业去导流还是很辛苦的。所以您的导流，您的数据汇聚导流，和您的医用会去导流，对厂商您是有优势的。楚天云要做一个服务平台，厂商各自优势的成熟的软件服务商，你要来跟我做，做百装会，其实你就是那个木偶，开商场的人。我和平安就是里面的一个专柜，我只要告诉你，你把你的资源通道放给我，我给你分润，分润能不能打动你跟我合作，其实就是这么简单。

嘉宾：你要不那么好，我绝对不敢相信，我们到平安医疗去看了一次，我是非常慎重的，我们股东认为哪怕政府的企业我们砸钱，那也是我们的钱。

嘉宾：因为我们的盈利模式也比较踏实，也在落地。

嘉宾：我是没看懂，为什么呢？一个商业模式，没有它内在的逻辑，注定是劣势。为了这个事我们前面做的事都是白搭，你现在回答我一个问题，深圳这么多精英，这么多技术专家，这么多基金，这么多改革开放的前沿的重点，为什么现在还没有搞出一个成熟的东西？难道是深圳看病比武汉看病还难吗？医患关系还复杂吗？

嘉宾：我刚才说了，如果平台是唯一解决这个问题的出路，平台早就有问题。其实不是一个平台唯一性的问题，这个是充分条件和必要条件的问题。信息化只是提供给管理者的一个支撑，它是后预热的。政府确实也要通过一个宣传平台去做一些纠偏，做一些纠偏以后可能会改善。

嘉宾：现在可以举例出来，我现在的关系点是什么？政府要求我们，政府的事太慢了，问题是我还没有搞一半，政府哪一些事帮我搞，不是我们做的事能决定的。我就是再快，越快我的工作量越大。政府能做哪些，深圳市政府都没有干，我们还能相信你们比它干得还好吗？你们现在财政平衡怎么样？

嘉宾：我们财务平衡差不多是2年，但是我们有合同交款。

嘉宾：订单有多少？

嘉宾：订单已经签完了，我们发出去的30名是按月的订单，签回来13张，基本上发出去的订单全签。

嘉宾：你们今年年底就能。

嘉宾：对，我们年底就。

嘉宾：你认为你们财务平衡的要点是什么？

嘉宾：财务平衡就是你的盈利模式的设计，产生现金流，这个可以通过运营服务模式来做，我们的运营模式差不多耕耘得差不多之后，由客户去做。我们盈利模式设计完了之后，盈利模式是具体解决后面，解决了这个行业，我们主要是跟医疗机构进行运营。

嘉宾：医疗机构的痛苦太多了。

嘉宾：光解决一两个就行了，不是什么痛点都要解决，解决不了的，要取舍，取舍要有智慧的，我们其实就是三大块，一个是你信息服务导流，一个是处方导流，就是这几块就足够了。

嘉宾：我插几句吧，我怎么来看这个问题。大数据平台，我刚才说，是一个很好看的蛋糕，现在其实大家都想吃，都想分一口，但是下去之后能不能消化其实是一个未知数。因为大数据平台理论上讲，其实它是一个基础性工作，是一个交通的主干网，理论上讲，应该是国家来投，所有的高速公路，除非PPP。一号大数据公司，其实是类似于PPP的模式，政府出方案、出政策，划地盘，然后企业直接投资，然后你去融资，建这个标准。包括中电数据，有没有形成完整的产业链，其实我们大家都看得到，也比较困难。

嘉宾：中电这几个落地的，哪一个地方快一些？

嘉宾：现在它几个地方。陕西在落，然后福州在落，四川最近刚刚签了一个，据我了解内部落得最快的是陕西。陕西落了以后，其实就出现刚才王总问的一个问题，陕西的数据能不能用，陕西的数据堆在中电的机房里面，是不是有效的医疗数据，其实是一个问号。所以它现在为了解决这个问题，已经开始在搜类似于数据治理的公司去解决这个问题。我们去看，医疗产业核心优点就是单一联动，国家也要求改，医疗、医药和医保，医疗现在来讲，我觉得很难完全从线下搬到线上，即使这次国家真的给政策，允许做互联网+医疗了，国家卫建委又下一个问说不能做初诊，这个初诊的定义是什么？大医院看过了，我社区卫生中心看的算不算初诊？没有定义，我认为这变通的。互联网医疗加入允许实现，处方可以不在线上买，还是构不成闭环。这个政策又是在新成立的市场总局，下放的领导是不是一个领导？不是一个领导，据说要成立的医保总局，他主管的分管副总理是韩正，市场这一块是刘贺（音），卫生健康这一块是孙正兰（音）。之前，前线政府医改没有做出很大的气候，就是分而治之，现在这块又出现了一个局面。

嘉宾：我觉得这样也不行，我在想医疗这一块主要是动两块，可以帮助医疗产业数据，在医药和医保能够有可能会有突破点，谭总说的事情，主要是在医药这一块，而我们动的脑筋主要是动的医保，医保是一个带引号的广义的医保，因为国家的医保不可能长久地持续这样高速地增长，其实光靠医保的增长，医药市场的增速，已经下降了。从两位数已经变成了个位数，这一块来讲，未来如何探索大数据运用上的模式，我觉得任重而道远。现在，谈率讲，应该到目前没有标准答案。

嘉宾：李总，在医保这一块，平安是做的试点最长的，你们现在模式是怎么打通的？

嘉宾：既然兰总（音）问到了，我一直没提医保，我们公司叫平安医保科技，我们手上医保的数据是最多的，我们总共300个地级市，签下了将近250个城市。我们在湖北也在拼命地落地。其实我们是两轮作战，一方面是搞卫计委，一方面是人社局，现在人社局变革以后，变成医保句了，未来的客户也可能会换掉，至少我们这180个城市的数据是看到了。所以这里面也跟兰总分享一下，我们不仅是把平安内部的C端的用户，平安总部互联网大概是4亿，金融客户大概是1.5亿，这是我们的用户数，我们把用户数里面把健康数据的全部已经打通了，这是内部数据的打通。另外，刚才分享的180几个城市的医保的数据，我们也去划拨了，数据治理方面，我们是走在全国最前列的。虽然我们不是国标，为企业做了我们自己的事情，我们现在要接医院，接数据平台，接重庆这样的平台。我们接上的医院已经有数千家，医院的各家数据也在做数据，王总您刚才的想法确实能体会到，围绕着数据如何对标到一个人头上，围绕它的一个整个生命周期，各来源的数据其实都不一样，虽然可能唯一号就是一个身份证号，但是这个身份证号能不能对应每一个人，达到王总刚才要求的360度都去看它，其实是一个很大的难题。谈率地讲，虽然我们走到很前面。

嘉宾：好多专家跟我说早在解决这个问题。

嘉宾：没有解决。

嘉宾：我问一个最直接的问题，我知道这是王总最关心的问题。就像你说的，楚天云有这样的一个政策优势，实际上是数据入口的模式。我们的数据和平安医疗合作，我们最关心的是，你们通过信息导流、盈利、销售进来，这个模式打通了没有，前提是你要有利润，你有利润，调给我们多少利润。我们要测算一下，你测得了，你有多少个用户，你可以拿多少利润，我再给你谈一个梯度，这样我们做一个商业测算。我们两个都是国企，做商业模式分得很清楚，不是是似而非地说我好象设了一个点。我现在问你，你做的那些，比如说你在哪一个地方，比如说在深圳或者是哪个地方，你通过商保方式，收益是怎么来的，有多少人口，大概能带来多少收益。

嘉宾：我在思考一个问题，政府永远不会掏钱，如果一味地试错，多少企业政府会无动于衷，为什么呢？那是市场企业，政府最看重的是你替我减少，你为了减负做多少试验，做多少试错行为呢？亏多少钱他们都无动于衷的。包括对我一样的，你们有钱你们爱砸，我没有逼着你，是不是？

嘉宾：是的。

嘉宾：第二，绝对不要低估医药行业的复杂性，医药行业可以说是中国行业里面水最深的，不要轻易进去。前赴后继的太多了。第三，我们是不是有局部的观点，先把这个行业的某一个领域做好。再一个，把细分领域做上去一两个，然后把数据的标准定在我的数据上，不管今后谁进来，你都按照我的标准去做，比如说一个患者有五层关系，或者六层关系，必须我定了之后，你就跟我走，是不是这个概念。

嘉宾：是的。

嘉宾：这个实际上把我们的盈利模式定下来了，否则医保都解决了，总理都解决的问题，我们没解决。

嘉宾：打一个比方，比如说商场开幕了，招了10个租户来，最怕的是这10个租户来了都试了一遍，10个租户最后都亏了钱，10个租户走了又换10个租户来，我们永远收不到本。我们现在有没有看见一两个租户在别的地方做成了，我把挣钱的租户都移来。

嘉宾：做一个点也行。

嘉宾：是的，你做一个点也行。

嘉宾：就像为什么商场都爱抢奢侈品牌呢？奢侈品牌一直没有问题。

嘉宾：我这么规范兰总的问题，我刚才已经渐渐地回答了你的问题，你问我我们公司赚钱吗？我们也在亏钱，所以今年年底上市去港交所，上不了联交所，为什么呢？我们做不出利润。

嘉宾：现在不是独角兽可以在国外上吗？

嘉宾：希望如此，但是今年融资成功的时候，一口气把整个香港上市的架构全部搭好了，联交所已经去交过投名状了，预计差不多今年年底或者明年年初上市，核心目的，我们也在做医疗数据，我们是以科技驱动的，管理式医疗。谈率地讲也没有，假如说我有适应的模式，我一定会告诉你哪一个方向可以赚钱，我讲的比较实际，我觉得大家都是行内专家，明眼人，吹个牛没有用，医疗数据这一块，包括我们的投资，我们这一次投资是软银投的，软银、IDG，他们为什么砸这么多钱给我们？其实就是他投资我们的逻辑，我也跟大家分享一下，中国现在在医保这块，医保支付能力在下降，商保的支付能力从0到5%到一点点往上提的过程当中，中国目前这个赛道上没有合适的对手。他投的是赛道，赛道里面相信平安有足够强大的战争力，在这个赛道上可以利用。我们的核心需求是什么？其实就是把医保的数据、医疗的数据打包在一起以后，去通过广义的医保来解决医疗费用的效率的问题，这就是软银投我们一个很重要的原因。

嘉宾：我听懂了你的意思，软银它投的逻辑就是这个赛道他投10个选手，只要有一个选手成功了，他就成功了。

嘉宾：中国目前没有类似的选手。但是投我们的同时，海虹被国新收购了。

嘉宾：或者李总我再问一个问题，比如说您刚才讲了我们现在的优势就是楚天云现在至少在省市领域里面有一个政策的优势。那假使我们现在坐在一个桌子上，我们已经绑在一起了，你觉得我们应该怎么样跟政府提要求？我跟他提我要怎么样的政策红利，可以保证我的数据拿到手上它变现的能力最强？我怎么去提要求

嘉宾：这个问题我来回答吧。因为他是很早跟卫计委去打交道、去提要求的，我们比较熟悉一点。

嘉宾：当时是我们替卫计委干的，我们替它干，我们就承担的是国家级的任务。

嘉宾：是的，我简单说一下，这就是庄越（音）一直在研究的，就是我们说的责权利的分开，就是分界的问题。我们在两年前跟市政府拿运营权的时候，卫计委没有干过这个事情，我们是上报给市领导以后。

嘉宾：我稍微打断了一下，现在真的是卫计委的唯一的运营权是给你们的吗？

嘉宾：给了我们，20年。

嘉宾：是唯一的？

嘉宾：唯一的，因为平台只有一个，你不可能是好多个平台去建，这肯定是归口的。我简单讲一下，当时这个里面我们有两点，首先你这个企业去搭这个平台，你自己要想明白，你不能说因为我是股东，我为了投资而投资，或者我有病了，我钱多了，我去烧这个钱，不是的。我们企业去做这个，因为毕竟我们也干了十多年的医疗信息化行业，我们并不是说是一个新成立的公司，因为我们原来是已经干了十几年的一个老公司了。我简单讲一下，卫计委他提的要求实际上是根据你这个平台想干什么的，你要想干什么，你要哪个领域的运营权，运营的获益入口，这个获益入口里面的阻力是什么？你要把它想明白了，你再去找政府。当然你要做的事肯定是利政府、利机构的，当然利老百姓，同时还利自己的。举一个例子，王政（音）就在深圳市卫计委干了一个什么事情？就是民营诊所、云诊所的事情，刚刚接着王总的话说就是活力的问题，体制内的问题，现在我们对体制内的医疗体制再去动已经是很难动了，你动不了体制内，所以我们当时跟庄越（音）说我们形成诊所联盟来倒逼，倒逼我们主要是依靠民营诊所。那民营诊所凭什么信我们呢？那我们就叫连环船，我形成联盟，对于民营诊所我们形成类似于酒店管理公司的机构，因为我们现在还没有运营管理公司这样的说法，那我们形成一个酒店管理公司，我给诊所做好规范，我跟你做导流，我的盈利模式就出来了，我做集采，3000家民营诊所集中采购。那么他凭什么把集采交给你呢？那你是不是要去有一个独角兽，拿到集采通道的最优惠的价格。那凭什么你这3000家—4000家的民营诊所跟着你的步调走？你是不是要采用大棒加胡罗卜的好处，你首先要给他好处，比如说跟他们导流，他们要的服务全部免费给他们，其次帮他们要政策补贴，让他们相对公平，当然不能完全公平，只能做到相对公平。好同时还有，我们信息服务送给你，我们靠企业去敲门一家一家的送，我要送到什么时候才能把三四千家民营诊所送完？所以这个时候对不起了，我做了7家试点以后，把所有民营诊所的需求，就是大小各种诊所选一个做试点，做完了试点以后该改软件的改软件，改完了求政府发文。这就是我要的是什么，你首先要明白你自己的靶点在哪里？最后把靶点给你了，说白了就是捧着金饭碗在要饭。这是我举的一个例子。

嘉宾：你现在就是在做民营诊所？

嘉宾：不是的，我只是举一个例子。

嘉宾：就是你要创造很多盈利点。

嘉宾：对盈利点你自己要去创造，你是这个行业的工匠你就很明白。说白了就像这个东西，明明是一个和氏璧，我没有打磨我交给你王总，你说这就是一块石头，如果我打磨好了送给你，你说它是和氏璧，就是这么简单。卫计委也是一样的，你送它石头的时候一定要有打磨的价值。就像我们公司一样，我们一个小公司为什么后来到了卫计委，卫计委现在从上到下各个委办越来越支持我们的公司，因为他突然发现你在解决企业赚钱的问题，他也知道你在赚钱，我也老老实实说我要赚钱，我不是免费跟你建的，我一定要把钱赚回来，我还要告诉你我怎么样赚钱。

嘉宾：它这个20年的经营权是通过招标的方式给你们的吗？

嘉宾：我们通过了招标，我们是通过变相的招标实现的，因为当时我们跟平安在竞争，当时平安开到了35个亿，阿里开到120个亿，BAT都开价了，都是55个亿到60个亿左右。最后这个平台要落户，当时他们马总裁亲自找到我们的市委书记，所以我也给市领导写了一个报告，最后市领导还是选择了我们的平台，所以这个就是它的特殊性。所以我觉得这个平台一定得有一些生态的专家在里面，就是说我们知道哪里是坑，哪里是痛点，然后企业在哪个角度能做通某一两个痛点，我们也不可能把什么痛点都解决完。

嘉宾：这就是我们想解决的问题，以前做得好的我们都知道了。我们现在就是想你们告诉我们什么是坑，在深圳是坑，在武汉更是坑。

嘉宾：武汉的坑很大，因为我也做过武汉的信息化。

嘉宾：如果没有这么多坑的话，还轮得到我们去干这个事吗？早就有人干了。

嘉宾：没错，而且这个坑很大。我认为最大的一个坑，实际上就是信息化的壁垒没有打通，这是最大的坑。举一个例子，我们刚刚说到了平安，他为什么不能直接跟你说我们的保险就一定赚钱呢？是因为在现在的体制内商险在目前的医疗体制内就是赔钱的，这是必然的。为什么呢？我刚才讲了生态的两个冲突，就是哑铃的两端，对我医院来说我希望你生病越多越好，你没有病我都要跟你开处方说你有病，对吧？那对于商保来说，我是希望我投保的病人一去医院，你最好说没有病，哪怕有病也是小病，国家怎么样打通这两者之间的桥梁呢？这要靠什么？这就要靠服务前置了，就要靠生态去做，最后打通它。比如说形成商险购买机制的变化，举一个例子我们的罗湖模式就在做尝试，比如我跟你省了多少医保，举一个例子今年是10个亿，武汉市10个亿的医保，窗口占3个亿，如果王总我们把医保医药投资的生态建立起来，你可以拿着大数据跟社保合作，我今年给你省5个亿，你返给我2个亿行不行？

嘉宾：不行，我可以明确的回答您不行。

嘉宾：罗湖集团就已经做到了，罗湖集团是这样做到的，他们是三级联动，罗湖模式就是这样的。所以现在跟罗湖签约，把社保签约了多少钱已经报备给社保局了，然后罗湖集团现在干嘛呢？它要求他的医生不看病，你去每个家庭给我拍照片，这个老人家里的洗手间有没有扶手、有没有防滑垫，然后这个老人大概有什么病，社康医生跟我签约，罗湖模式是我们李总做的健康罗湖模式，他最熟悉这个，就是去控医保的。控了以后，如果省下的钱给医生发奖金，就是分任务下去，这个模式是有的，不是说没有，只是说我们是在深圳先行先试了，在内地你说要靠平安去干可能有一点困难，但是你可以会同卫计委等医疗机构去谈，做兜底。举一个例子，我10个亿，我通过健康管理服务，通过什么干预，或者通过某些控费体系，我就跟你省了一笔钱。举一个例子，比如说我们当时和深圳的卫计委谈的时候，他们问我们卖不卖医疗设备？我们说不卖医疗设备，他说那你怎么在平台里面做居家监测服务呢？我说我的居家监测服务就是为控费去做前置的。举一个例子，我们有一个心脏病的监测，有时候像我们从事高压的工作，有些时候心脏会不舒服，就像我有一天突然在办公室里面心脏乏力、头昏、胸闷，就是我认为所有心脏病猝死的前兆我都有了，我就很紧张，我准备去医院了，我也觉得快搞不定了，我就跟秘书讲你赶快安排司机在楼下等，但是后来我突然想到我们公司正好在做测试机，就是心电的居家监测的测试机，我就拿着设备就来做，连测了两次两次都是B，连测两次B意味着什么呢？我看了这个报告，说你亚健康，注意休息就可以了，可以不去医院，不用吃药，我就不去医院了，下午就没有事了，喝点水休息了一下就没事。好，那如果我没有居家监测这个手段的话，我这个病人一定往医院跑，我们的一个同事说我也有这个，我在家里打了120，280的120，我还去医院检查了，一千多就没有了，还背了一个心电图的设备回家，但是用我们的设备监测的结果也是B。就是我们两个人，我干预了我只花了4.8块一次的监测费，测试一次4.8块，我就给国家医保解决了1200块钱，给老百姓解决了280块钱的120的车费，我又给深圳医保解决了1200块钱的心电的检验检测，包括心电图的一天300块钱，这就是我们要做生态的原因。

所以我说了做平台的人一定是懂生态的，平台不是说我是做项目的，我卖一个软件，我今天卖给你楚天云，我1000万卖给你2000万，我赚一笔，然后楚天云拿着这个东西去用，我这2000万从账上走了，但是我的钱从哪赚回来？这就很痛苦了。所以我认为平台的经营和运营，一定是找一系列的行业生态专家去测试某一个纵向，然后打通。你比如说医保和商保体系，不是说我们没有办法，我们照样有办法解决，举一个例子我以健康套餐的服务模式先卖出去，最后在后面再绕回到商险上，这样可能就解决了一部分的问题，我只是说解决了一部分的问题，就是我们不要想大而全的东西。我认为我们做一些尝试，然后再把企业的主要盈利点锁住了，而且本身盈利模式在这个生态平台上会有很多。就是我们怎么样去做减法？是用智慧去做减法，重点抓住哪一层的核心，举一个例子前一段时间我们给深圳卫计委的领导汇报，他问你怎么把药房改成处方了？我说门诊处方室是导流的，主要的看病的人群是慢病人群，你先服务好慢病人群，你的企业没有那么多精力去服务很多的盈利模式，你什么都想抓的时候就什么都抓不住，要抓核心、抓重点，你抓住慢病病人去控费，我控了费以后找医保去要钱，那其实就是你要抓主要的。所以这个东西呢，我只是举一个例子，就是我们不要劈天盖地想哪哪都能挣钱，不可能的，只有锁定做减法，集中找业态里面的行业专家一起去做一些真正落地的事情。

我再把深圳的情况说一下，深圳健康有一个什么背景呢？曾经有两个实施的版本，是我们一批玩家设计的两个模式，当然我说在深圳做，我另外一个朋友就在江苏做，做江苏省健康，跟我们的模式一模一样，但是它是用广电去玩的，深圳是用民营企业去参与的。但是后来我在跟江苏省健康落地的李总交流的时候，我有说了最后一定是我销的最多，我肯定要赢，他说不可能，我的广电集团有50亿的投资，卫生厅都是公函过去，有什么什么样的资源，有多好。但是江苏省健康现在有消息吗？没有了，为什么？

嘉宾：这也是给了我们一个反省的理由。

嘉宾：所以你一定是混合制的模式。所以你一定要找行业的专家来锁定了以后。

嘉宾：不是专家不专家的问题，就是说你这个东西商业逻辑是最恰当的，他不是专家也能行得通，江苏省的不是专家去干的吗？那肯定都是专家去干的，这不是一个概念。

嘉宾：我说的不是那个专家。

嘉宾：我现在想的就是我们能不能搞一个场景，切实从场景开始。

嘉宾：完全可以。

嘉宾：比如说我先把挂号的问题解决了，把分诊的问题解决了，我先解决一点。反正我的壁垒已经形成了，你比我再有本事你进不来，我再没有本事，我做得也还行，只不过时间问题，我稳扎稳打，是不是的？

嘉宾：对，就是因为抓住资源了，因为资源在你手里。

嘉宾：现在问题是我们一丁点都没有干成，所以卫计委的领导非常生气，他们一点都没有跟我们客气的。

嘉宾：是机制问题，希望引进新的体制，改进旧有的体制。

嘉宾：王总我刚才听了你的观点，我很理解你关注的点，因为你是作为一个投资方。我讲一下深圳的情况，深圳的来龙去脉我是比较了解的，深圳市成立了一个医管中心，我不知道武汉有没有，就是所有的公立医院不归卫计委管，归医管中心管，我是医管中心的理事，我们一共有15个理事，吴以环副市长是理事长，因为他分管医疗，还有10个理事都是分管的秘书长和财委的主任，都是这样的干部，然后有5个社会理事。在2015年6月份的第五届理事会上，我们所有的理事对现在的看病难、看病贵，而且深圳的医疗达到是全国最高，占到了30%，可能你们都不知道，没有任何一个地方补到30%的，而且老百姓的意见非常大，我们政府居然拿了30%的补贴，你们刚才不是说要调补吗？我们补了30%还是不行，医院还是感到不够花。然后看病贵也解决不了，我不知道你们去过深圳的医院没有，深圳市几乎上看病6点钟就得起床，深圳的大医院少，深圳现在有2200万的人口，所以老百姓的意见非常大。那么在那次会议上就定了一件事，就是说我们一定要用信息化的手段来提高医疗效率，用信息化的手段提高效率？提高什么效率？提高医院各方面的效率，通过信息化的手段提高。这个效率怎么提高呢？它分了几个方面，一个是把不需要到大医院的病人，这些占到了80%，一定要分流到基层医院去，这不是说你想分流就可以分流的，你一定要用信息化的手段，你能判断他应该到哪里去，任何人都认为我要找专家看病，你就是感冒他也认为要找专家看。你怎么判断让不让他去大医院呢？这就需要信息化的手段，我就讲一下我们采取的办法，刚才你们都是从企业的角度出发的。在会议上定完了之后，因为我原来在中兴通讯从事信息化的工作，他们说找不到别人合适，就定了让我负责，在会上吴副市长就任命我为卫计委系统首席信息官，我信息官就干一样事，就是督办这件事，要在深圳市建一个大的系统。当时定位是要建全国最先进的系统，绝对不是说五年、三年就落后了，而且在世界上也不能落后，就是要打破所有的信息孤岛，现在我们院内的信息都可以衔接了，就是医院与医院之间的信息壁垒都打通了，目的就是要提高效率，就是紧紧围绕效率来做文章。然后让卫计委的主任罗主任、医管中心的王主任还有另外一位医管中心的主任他们三个人配合我，我们就干了这件事，就是因为这个事我太认识了谭总，招标的时候他们中标了。当时我们的目标是这样的，就是这个有什么意义呢？当时我们在会议上讨论得很充分，有些事情也没有跟外面的人讲。我们的目的第一点是要达到医院与医院之间的信息全部可以标准化交互，什么叫标准化交互呢？所谓的大数据，如果数据不标准，它是没法交互的，到了这个关口有可能协议都不同，我们知道数据交换是通过协议的，它不是像流水似的就流过去了，如果你的数据没有标准，到这个关口它就过不去了，基本上就没法交互。所以说深圳市做了第一点，就是出台了深圳市的数据标准法，这个标准法国家是有的，包括我们电子病例都是有标准的，但是它不全，制定标准的人就知道现在刚开始，所以它不全，深圳在这方面做了很多工作，就是通过每一个纬度，一个电子病历里面可能有几十个纬度，年龄是对基本的，还有年龄、性别、身分证号这些，它还有你什么病、用什么药、做的什么化验。到最后现在深圳市的系统标准化到什么程度？不让医生随便在上面写了，咱们以前是手写，现在在电脑里面操作了，基本上关键的纬度都是选项，就是你直接点选项，选项就标准了，你想自己设定一个语言，有一部分是可以自己去描述的，但是很多关键项目都是标准化的，所以你提交以后进入到数据库里面它是标准化的，这件事情深圳市是下了很大的功夫的，就是叫做“深圳标准”，它的名字叫做“深圳标准”。

嘉宾：湖北省是一个特例，凡是做平台、做数据标准化是基础。

嘉宾：不是的，它叫“深圳标准”，有一个本叫“信息化标准”，他们专门搞了这个东西，他们专门有几个人天天搞这个，那个量很大，包括PaaS系统出来的数据，PaaS系统是最复杂的，CT机和核磁机不同的厂家出来的数据是不一样的。

嘉宾：兼容。

嘉宾：它不兼容，而且特别是化验，你比如说血常规、尿常规，不同的厂家出来的东西是不一样的，排序都是不一样的。所以这样的话，他们要做的就是数据的标准化和接口的标准化，他们做了大量的工作，我们也提出了这种要求。

医院的信息互通了之后，我简单讲一下我们实现了“五通”，医院跟医院的互通是第一个，必须通，通完了以后可以提高什么效率呢？就是一个病人在这个医院化验完了，假如这个化验的结果可能有效期只有一天，第二天他到了其他的医院还需要化验，如果说他配一个系统，可能一个月都有效，因为有些东西不可能变化那么快的。就是它的根据你是什么项目进行判断，一看你在那个医院化验了，这个医院就不验了，你不验了不就省了钱了吗？看病贵的问题不是省下了吗？而且你不用重新化验，不是减少了时间吗？这样效率就提升了。所以我们要求医院与医院之间必须互通，互通其中最基本的就是信息共享，包括这些化验的结果等等。还有一个就是转诊，就是一些小病直接分级诊疗，我们深圳最近是下了行政命令的，就是社康中心要争取到80%的病人，为什么现在这一点还做不到呢？我们正在实施的过程中，目标是80%的病人到社康中心，我们一共是612家社康中心。但是要想达到这个目标是一个非常漫长的过程，没有几年实现不了，因为老百姓形成了习惯，我有病了就去大医院。现在深圳市已经开始了，因为我们信息打通了，社康中心的信息跟大医院的全部都打通了，现在已经通了，通了之后就可以了，我们现在有一个政策一直想出，但是不敢出，就是说收诊你不去社康，医保结算的时候就卡你了。

嘉宾：今天上午我在跟卫计委的同志交流的时候，他说你们怎么老催我们，你们自己该做的事情都不做。

嘉宾：上海做了一个实验，你们可以到上海考察，上海的医疗资源也非常紧张。上海就说了，首诊不去社康的，直接去中心医院的，你得符合急诊的条件挂急诊，不符合急诊条件的医保结算就给你扣下来，就不给你结了。你刚才不是说要跟卫计委要什么政策吗？这个政策必须要到，这个政策要到之后，他到社康以后一看这个病社康就可以解决了，基本上80%就在社康解决了，剩下的20%社康一看，你这个病要赶快到中心医院，就采取双向转诊的模式，咱们有一个双向转诊，叫分级诊疗、双项转诊，这个就实现了。但是如果你这个信息不通，就是我们说的信息化不通，你没法实现双向转诊，你怎么实现？你根本实现不了。还有一个，就社康出诊的医生，你为什么说这个病人要到中心医院？是因为我在出诊的时候有相应的检验和检测的数据，这样我才可以诊断。你比如说我出诊的时候一检查白细胞高了几十倍，那你肯定很严重了，直接转去中心医院，它这个数据就可以上传了，这样就实现了双向转诊，双向转诊就可以落实了，分级诊疗就可以落实了，这也是国家的政策。那卫计委就得配套政策，你不给我提供这套政策，老百姓不可能到社康，谁都想去中心医院。这是我们实现的第一个，深圳市已经开始在逐步推了，当然文件一直没敢出，所以刚才谭总没答上来你这个问题，最终肯定要出这个文件的，不出这个分级诊疗是落实不到位的，这是我们实现的第一个，这也是我强烈在背后推动，要他们发文的，是我在推的。

第二个就是医院跟医生的信息要互通，很多人都感觉到医院跟医生的信息不是已经相通的吗？医生坐在那把电脑一打开就可以看到了，不是这样的，我们说的医院跟医生的信息互通是什么呢？任何一家医院想跟深圳市的医生建立联系，这个信息是要畅通的，这个要解决什么问题呢？解决疑难杂症的会诊，我们深圳有一个统计，小病失误率是27%，这个数字你们可以记下来，大病失误率是40%，这个数据从来都不敢讲出去，讲出去老百姓要造反的，我不知道武汉是多少，你们也可以统计一下，就是这个大夫，你不要看着他是专家，给你看病大病有40%的可能看错，小病是27%，这是有数据统计的，不是我随便说的。所以说医院跟医生的信息互通了以后有什么好处呢？我发现了这个症状，我不是一个医生确诊了，他可能在另一家医院也看了，我们几个医生把信息互通了，把数据一发过去，他一看就知道了，这也可以提高效率，你对比一下，如果看对了药一下，药到病除，减少了吃药，也减少了一些检验，费用也下来了，这也是提高了效率。

第三个要通的就是医生跟医生要相通，医生跟医生的相通指的就是，我们原来医生跟医生相通就是通过办公系统，就是通过OA系统通的，在医疗系统上是打不通的。医生跟医生之间的信息通是怎么样的呢？就是医生在诊断的过程中，他如果说想要把病人转院转到另外一个地方去，他的信息过去了，信息是到那个医院去，就是初诊的医生和后来诊断的医生，他们两个人的关系没有建立起来，没有建立起来，你就没法说你当时看的是什么情况，我光看几个文字不太清楚，这个信息要实时通，这个通我指的不是文字，而是通过对话窗，我们的平台上面都有对话窗，通过聊天的方式或者语音的方式，就是要实时通，你不能靠打电话，包括一些图片，就是医生跟医生的信息是通的，而且不是一个医院跟一个医院，而是社区医院跟中心医院、中心医院跟中心医院。

还有一个相通就更重要了，就是医生跟患者的信息要通，现在我们有一个地方是相通的，我们深圳市已经实现了，什么意思呢？你比如说我家里买了一个空调，你装完了以后肯定有售后服务的，我们看病看了那么多次了，你有过售后服务吗？当你到医院看完病之后，你出了医院的门之后，你再也跟给你看病的医生没有联系了，因为你没有他的电话，你也没有他的微信，你再次找到他的时候，你还得挂号，挂了号还不一定是他。就是说你吃了他的药，反应怎么样你没法告诉他，他给你开错药了，也没法调整，为什么大病有40%的失误，小病有27%，就是这个原因。那么我们深圳的这套系统实现了医生跟患者只要是患者离开了医院，你吃完药以后你的反应都可以跟医生取得联系，这个联系我们为了不打扰医生，不能用电话，你也没有他的微信，全部是在我们的系统上面有一个反馈平台。你告诉他，说大夫不对呀，我吃完你的药没有减轻，怎么还加重了，后台第一个接待你的不一定是这个医生，有可能是他的助理，一看怀疑这个患者不对，按照这个症状吃完了药不应该是这样，那可能是不是开错了，马上就跟你联系，让你赶快到医院复诊，或者说你停止吃药，我们这里不叫售后系统，而是院外院内系统，我们叫院外院内系统，院内的服务就是直接面对面的，就是院内院外的服务信息要打通，这个在我们平台上已经都实现了，就是在谭总他们做的平台上。

第五个就是你们最关心的，就是盈利模式了，就是医院和服务机构的信息全部打通，这方面实际上我们以前都是不通的，包括保险什么的，他们就是一家医院、一家医院去上门做，卖药的药商也是的。医院跟服务机构通了以后，就是我们所有的这些医院跟药商通了以后呢，这个药房就涉及到什么呢？我举一个例子，我们深圳市有一个非常大的问题，就是我们600多家社区医院的药只有100来种，我们实际的常用药是900多种，为什么大家要去大医院看病呢？因为它什么药都有，有900多种，你到社区医院想跟你开这个药，它都开不出来，因为它没有。那你说社区医院为什么不能卖900多种呢？不行，社区没有那么多的地方，首先没有那么大的地方，再就是它的药品的流量太小了，占的地方大，而且占用的资金大，所以不可能每一个社康都有900种药。那么我们这个通了以后就好了，你在我这里看了病，深圳市马上从6月1号开始强制执行，社康开完了药直接通过这个平台发到国药，直接到国药，国药的药师审单，审完单你不用去取药，跟你一包装了以后直接派送到家。这样派送到家有什么好处呢？就是社康中心给你的900种药跟大医院给你的900种药的都是一样的，那么这样的话就出现了一个什么问题呢？我们药商的毛利率都在50%以上，这是别人的机密，我们也不能乱说，但是你知道他们的成本是多少吗？他们虽然挣了50%，差不多是一半了，现在不是药品不允许加价了，然后医院不愿意干了，都包给他们了吗？他们要雇人，他们还要付水电和场地出租的费用，他们实际上成本还是不少的，他们如果在大库房，在城市边上弄一个大库房，那个成本又低，一配送，物流费市内的配送成本就是5块钱，他的成本就省出来了。他们现在谈的是什么呢？就是省的这部分他们要分给平台一部分钱，我有一个测算，大概能省10%，就是药品这块的成本大概能有10%出来，有10%，然后分给平台5%是很正常的，深圳市一年是70个亿的药，70个亿的药10%是7个亿，分5%的就是3亿多。我知道大概的情况，实际的情况是不是这样我不知道，这只是一个药品的配送。那还有耗材呢？低值耗材一般的一个医院大概在1000万—2000万，就是一般的大的中心医院在1个亿—1.5个亿，一般的低值耗材在1000万—2000万，就是棉签之类的，还有的像支架什么的，这部分的费用加在一起大概1.2个亿—1.5个亿，这个三甲医院。这个耗材的毛利率那不是50%，那更高，这个也是，因为你在这个医院放的支架，它可能好几天不用一个，这个也是配送，就不用再存量了，这样类似的服务，包括孕妇的怀孕最后两个月很关键，胎动胎宝，通过这些网络服务，一个月收入60万，深圳市去年生了22.5万个小孩，这个我们都有数据的，预计今年24万，就是相当于2000块钱/个，这个钱也不少了，这个通过云平台肯定也可以分成的，这个平台盈利模式我现在不谈太多了，可以探讨，但是有一点，这五通通过这个平台打通之后是当前最需要的，我们平台的意义是打通这五通，韩老师不讲这个东西，因为这个事情当时是我通过卫计委，首先我就说你的任务就是要解决这五通，解决了五通以后政府的政策配上，这些事情都好多了，然后效率提升了，老百姓看病花的钱少了，不用重复了，分级诊疗落实，分级诊疗落实了，到社区了，看到看病要下来了，下来了医疗保险也花的说，因为花钱少了，保险的不就用的少了，就像买商保，省钱了，肯定是省了。还有大数据分析，大数据分什么？我们可以分完像，这个人按照他的病理特征就不应该做实验，这个大夫怎么老是给他做实验，现在没法分析，你现在怎么分析，你没有数据，有了数据你就分析，根据他的特征应该做什么开什么药，应该做什么实验，等到我们有了这个大数据，我一做分析，人家这个医院手术做的挺好，怎么这个医院怎么老是开这些化验，这个数据分析是另外一回事。实际上当前的意义要建的这一个，最核心的就是解决五通问题，在五通的基础上解决老百姓看病难、解决老百姓看病贵，降低费用，提高效率，然后我们从这个里面分点利润。当然深圳现在是属于状态，2015年6月份开始建，花了两年时间，这两年时间我就干了一个事，到去年的10月份总算这个平台上了，好了，他们开始接，到现在还没有完成接完，只是到了80%，还没有完全接完，因为医院太多了，有的医院根本不想接，接完了以后不是对它透明了，它不想接，卫计委一定要发红头文件，强制要它接上来，这个事情等到深圳市把这个事情，我认为今年大概七八月份深圳市整个差不多了，各种模式都能探索，这个效果都能展示，这个时候今年应该从我来讲，重庆去过，重庆的那套系统是另一家公司做的，看完之后现在按照这个思路建只有深圳，其他的都不是按照这个思路建的，其他谈的还是就事论事，什么就是就事论事？我就这个事情就解决这个事情，他没有是通盘考虑，一盘把问题解决了，然后再在上面做什么服务。深圳市今年大概七八月份把这个全部完成，明年效果就体现出来了，还需要一年时间把效果体现出来。

嘉宾：我来的晚了，我担心大家来一次不容易，1点半就开始，但是我3点钟才到，确实是政府安排事，待会我还得走，所以给大家道歉，我插个队给我10分钟时间，我把联投的想法给大家介绍一下，最后我想今天来的蓝总给大家留一下，最后蓝总和柯总他们几个宴请大家，对大家表示感谢，给我10分钟时间。

大数据医疗健康，联投看准这个方向，大家心情非常击破，卫计委领导也非常急迫，这个事肯定要干，不管完善不完善，肯定要干，能干到多少是一个水平问题，你干不干是个态度问题，肯定要干。这一点请大家放心，这一个是必须马上要干的，加快要干的，可以说是不惜一切代价要干。在这里面我们联投，我可以容忍，我是会计师，我可以容忍三年的亏损。

今天我在卫计委讲的一点，这事一家干不下来，我跟烽火两家也干不下来，肯定还要很多家要干，这个请大家放心，我们聚集最优秀的企业跟我们一起干。

对标时间，这也是为什么我个人是首选这个时间，我们和平安科技，这个优势我们已经有了，但是我们两家也有我们的优势，政策优势在这，现在不缺技术，不缺资金，不缺人员，不缺政策，要进武汉你绕不过这些，所以要跟大家来合作。

场景应用，我们先解决湖北省领导、武汉市卫计委领导，通过解决五通以点带面，把基础性的管道铺好。

我是干其他实用大数据的，我得出的经验就是任何平台必须是数字标准化，数字标准化，如果是深圳有，我们是否按照深圳来，结合武汉实际先搞一套武汉市的市属标准，先搞一套出来，至少我们生态圈里面，大家瞄准方向再去交流。

尽快地拿出路径图案，我们找卫计委把我们搞得一点面子都没有，我想五一过后，现在到五一还有几天时间，尽快拿出我们的楚天云健康的路径图，第一步做哪，第二步做哪，这资源怎么分配，股权结构怎么搭配，技术路径怎么打通，场景应用怎么搞，先要把卫计委忽悠，我们自己也得把自己忽悠，路径图改革，把路径图拿出来，让他们眼前一亮，我们不指望解决百分之百，先解决10%，5%也行，克强总理干了五年也没有解决百分之百。你们在深圳遇到哪些坑，在武汉这些坑肯定更大，你们告诉我坑在哪？不把我们绕进坑里面，或者坑小我们就填，坑大我们用石头填，这是我想要把路径图拿出来，路径图拿出来我们的合作关系就出来了，我们承担着政府职能，明天西藏要到他们那去看，为啥不到你那去看，政府职能国家一直在这个里面，为啥你们跟我们合作，我们有什么呢？技术也没有，你们看不上我们，为啥还跟我们合作，政府意志、国家意志在这里面，所以在这个你们坚定地把烽火集团、联投集团当作最坚定盟友，这个事情可干能干，你们撇开我们再找别人，你们干不成，今天我跟卫计委讲，你们要坚定信心，你们不坚定信心，要么我们不干给你们去干，哪有这种事，涉及国计民生卫生的事业，你让一个民营企业去主导，怎么行呢？不可能的事，国家安全的事，习大大讲大安全观。

希望大家拿出最大的诚意来，我们不想今年就挣钱，你们也别想着今年年底就收获，不可能的事，你们能拿技术拿技术，能拿市场拿市场，能拿模式就拿模式，拿出最大的诚意来，这块蛋糕非常大，大家刚开始，今年的蝇头小利大家不要算，你们之间这么多厂商，以前有市场竞争关系都是非常正常的，但是在我们这就是合作关系。

嘉宾：我刚才说的几个主要问题，因为深圳这个平台是我从头到尾，从一开始到现在我一直在跟的，我了解卫计委怎么想的，市里怎么想的，包括老百姓怎么想的，这里面还有一点，这一点我们从来不对外公开讲的，但是我们尽量在这个地方我要提出来，我们这个地方也可以记，就是政府监管方面，有一个事就是这么多年一直没有做到。

第一，当疫情来的时候政府拿不到准确数据。上次非典来的时候，层层上报，到了中央看到好多数据不知道，一直到数据过了24个小时在深圳两天失真了，还有一个那数据是真是假你不知道，很有可能中间给你少，这是很要命的问题。深圳现在这个平台一旦实施以后根本不需要你上报，到今天晚上我只要一点，我就知道今天看感冒的多少人，甚至今天来看高血压的人是多少，它就自动统计出来，当一个疫情来的时候你一点就知道，而且这个电子地图分布式拿到医院去看，实际上这对政府是非常重要的。

我们的很多民营诊所机构，不知道武汉有没有，深圳有6000多个诊所，光口腔诊所都有2000多个，这6000多个私人诊所，虽然给它发了牌照，但是它每天给谁看病，看的怎么样，你无从知道，除非老百姓一举报这个是黑诊所，然后他们就去查，一查就查封下来了。所以这个事情大医院实际上一般还好管，这些小的诊所、小的私营的医疗机构，一直是管理很头痛的事情。我们现在要求，现在还没接，到现在今年诊所接入我们的计划都没有列到政府计划里面，最终我们把除了公立医院还有民营医院，民营医院我们是80几家要接入，私立诊所6000多家全部接到上面，不接到上面年审的时候，你就别开了，这个接完以后有一个系统，诊所有一个信息系统HSHIS，现在很多诊所根本就没有HSHIS，它就是一个电脑在那，有的电脑都没有，现在深圳全部要一个HSHIS，这个HSHIS就是直接放在网上，你一下就可以用了，一套HSHIS在市场买要多少钱，买一套要30多万，是这个小的，不是大的要几百万，但是他们放在那收年费收服务费，收几万有的是，交押金，这样6000家，6000家什么概念，你收它服务费2万块钱都是一个多亿，你不用卖给它，因为你是一套标准化的都放在网上来，这样它每天看病跟谁看病，开的什么药一清二楚，然后就可以把它监管下来，这个在我们平台监管能够实现，能够实现完之后，这是一个非常有意义的，对政府的监管是非常有意义的。我们平台里面有一个服务机构，现在很多服务机构，我们梳理了一下生态，包括保险、药品、耗材、孕妇的胎心宝各种各样的大概有50种左右的各类的服务，这种服务现在给医院服务怎么做？一家医院一家医院地去做，到这家医院去找科长，先找科长，不行找分管院长，再找院长，一家一家地做，都是靠这个，靠人海战术，实际上很多在这里做了几年了，武汉市还不可能每家医院都做了，它可能只做了几家，这个平台搭建完了以后，这个服务商实际上在这个平台上为所有的医院来提供服务了，它的成本，就这个服务商开拓业务成本会大幅下降，它的服务也要进行标准化，它的成本下降了，它是不是也让出了很多这个利益，这个利益就像刚才上面写的分润，怎么分？首先得有利润，再才能分利润，首先怎么分？通过这个平台，你对它的利润赚多少钱，基本上清清楚楚的，因为它的销售额全是走的你的，这个平台上带一个结算平台，聚合支付，多少营业额，哪个医院给你多少全是清楚的，毛利多少，一算就知道你挣了多少钱了，你提一个合理的分润，他不就分给你了吗？它一共挣了10块钱，你分它2块钱，他乐意的，因为成本就直接降了3块钱，这个平台建好了以后，对各个服务商大幅度降低成本，提高服务水平，便于开展业务，这就是非常有利的。结算，我不是搞财务的，我就不讲了，结算实际上也是一个很大的障碍，医院的结算，我们本身带结算功能，也是非常有益的。

嘉宾：我是本地企业，我们说点武汉的话，这个话可能有点难听，这个项目在中国之内我是属于最了解之一，从开始项目的设计，我们一直在跟这个项目，我一直都在参与。楚天云我们很熟悉，我们对接很多了，但是我就在今天，这个主线我谈一下我的想法。

这个项目，这种医疗健康，互联网+医疗也好，健康产业的趋势，这个趋势大家首先已经不需要再去证明了，都已经是非常好的机会，并且我认为在5年内在武汉市出现这种健康武汉的项目类似的资源聚集的机会确实没有，不要说大概念，这是肯定没有，但是这个项目到处都是坑，说实在话这个项目反正都是业内的，这个时候我不能忽悠，在这个时候在全国来讲区域平台，所有数据的区域平台没有什么，深圳做的很好，它的规划、顶层设计是做的很好，但是刚才王总说的一句话，我接着补充，我觉得深圳都没成功，凭什么说我们一定就能成功。

我在全国总共走了1100家三甲医院，我自己走了五六百家，我每一个医院都跟它去交流，国内超过我这种交流实地，这种实地交流经验的人不多，我得出一个结论，没有一个模式是可以复制的，医疗是要本地化市场、是要区域化市场，区域属性、本地属性是非常强，回到这个项目来讲，我觉得有一个难点，包括商业计划书需要加强的就是对于难点的普及，难在哪里？刚才也说到了，就是在数据的标准化，其实在医疗里面说实在话，医疗的世界没有标准，在这样的环境里面我们怎么干？要说整个医疗数据的标准化，这个项目我们也近期完成得差不多了，在数据标准化上面做的工作，据我所了解，是做的跟不错的，这个项目的数据标准化。现在200多家医院的医疗接口的接入还是比较顺畅的，这个难点在于互联互通、数据质量和数据治理，如何去保证互联互通、数据治理和数据质量，这是一条生命线，这是保证项目落地的关键所在，所有前期的工作包括在计划书里面，刚才王总也提的几条，负责向政府提要求，这就是要求之一，这个必须有超过武汉市第一次开的论证会的意见，一定要超越卫计委的层面深的，一定要到市政府分管市长的层面上，一定要保证互联互通、数据治理和数据质量，接入到各个医院的考核体系，这是明确地向卫计委、向市长提要求的关键点所在，只有这样才能确保项目落地，数据不能够落地，不能互通，数据治理、数据质量不能保证，这个项目最后一定会失败，没有一丁点可以省心的可能性。我们说实在话，这块来讲我们已经在商言商，我们本地的企业说不定将来合作的机会会很多，在这里面我相信我们一定会成为合作伙伴，现在在湖北省三甲医院的支付平台和金融包括商保和支付以及供应链金融这个平台，60%—70%的份额都是我们，从医院的平台上往上走，但是这个项目是从卫计委往下走的，我们不冲突，我们可以从两端很好地结合，并且可以做得很充分，但是从这个项目来讲，这就是措施之一，一定要嫁接进去的，什么措施能够保证互联互通、数据治理、数据质量，没有这个，这个项目会非常困难，这一直是我们强调再强调。

突破的机会在哪？做组织、做项目，最后我们是商业，我们一定要投入和产出的，三年亏本，王总已经发出了这个生命线，我判定也差不多是三年，三年如何真正运营能够落地以平衡，通过什么手段？机会在哪里？刚才所说的场景，场景分析要一项一项来，我看到这个里面有一些场景可以基本商用，我们医院的场景的分析在哪里？哪些场景是可行的？是现在能够落地的？这些场景建设如何去做？这些场景建设怎么样去分顺序？排序出来？比如说只有把这种场景的分析和场景的建设把它按照重要的秩序排列出来之后，然后重点去突破，哪怕突破了一两条，这个项目太有可能会做得更好，整个项目的数据基础、数据标准化，这一块来讲，因为我一直参与这个项目有1年多了，这个项目的数据标准化和建设来讲，包括它的安全，国家出具的互联网医疗数据安全监管办法就是以这个项目为基础的把它推出来，这块已经很好，但是如何去把它落地，落地之后场景分析，如何力支撑这些数据，比如说商保，商保的这些钱、这些收入从哪里来？怎么来？这一定要分析，不是我们拍脑袋一说就来了，我是干企业出来的，我是从销售实战中来的，我以前当医生我要开个药、要开一个医疗器械，药还要给回扣，我比谁都清楚，但是这块我们如何落地？这个项目是可以突破的。比如说商保也好，处方外流也好，其实在这几块能否找出一个点，现在对容易突破的一个点出来攻破，别太过了，太过了一味重复或者非法，楚天云是对年轻的公司，团队的建设，这个是需要时间去沉淀的，总共才三年时间，我从带团队在这个行业里面我经历了9年，我在这个行业才有自己的一席之地，医疗是一个没有捷径的地方。我自己个人认为，要把股东的价值榨干了，这个时候股东的价值榨干了之后，这个项目才有成功的保证，卫计委这边如何去提要求，说实在话凭楚天云去提要求，跟我们去跟卫计委去提要求很难，只有联投出面、烽火出面，你要向市政府去要。另外股东的优势是什么？我们要在这个项目里面做分析，所以任何资源是抓出来的，然后把它运营起来产生效果这是保证。现在一个烽火有技术，联投有钱有运营能力，它那样的资源在哪里？我曾经跟这个项目，实际上很多人投钱，经开产业基金的罗总那里，我们一起对接吃过饭，他们说你们把这个产品结构买来之后，他也投了，他提出一个思路，联投有那么多地，为什么你这个项目能不能够，他当时邀请柯总去搞一个健康产业园，这个是联投的项目，他们也有招商，也有很多项目，这个钱政府出了，这个项目就赚钱了，不亏，但是我突然之间，从那一次吃了饭，我突然冒出一些想法，我们要来突破这些事情，突破这些运营体制机制，往上把自己的整个层次提一下，这是联投方面。另外我还建议把处方外流当成重点去突破，单纯的供应链金融，我在这里跟大家泼冷水，为什么？金融是国家的地盘，很困难的，而现在处方外流、商保的运营、商保的接入以及基于医院的供应链金融，我在湖北全部列了，包括一些东西我在全国也慢慢在推，非常困难，但是处方外流我看到了一个非常好的态势，基本上都处在统一起跑线，处方外流这个数据分析，武汉市医院整个药品、整个处方药的总额是180亿，在武汉市不讲省级医院，就是武汉市市级医院，总共有药品的是180亿的规模，拿10%出去就是18个亿，18个亿出去了之后成立百分之几，这就是收入，从面上到大账上有多少，这个是一个比较可以建设、可以来做的事情，并且这个项目是有这个内容，这个项目开始的时候是由处方共享中心，这个项目不是没有规划，这个项目里面要细化下去，这个计划书比上次已经清晰非常多了，要把数据搞清楚，把项目落地，这个数据能够将来真正驱动应用，从应用产生到政治服务上能够创造价值，然后跟政府提要求，然后就是把运营的场景分析跟场景建设把它给弄出来，按照可行性一条一条地弄出来去排队，拿最好的一条盯着两个点来进行突破，不管是从资本市场上，将来前景都会非常好，撒胡椒面一样，什么东西都去搞，什么东西都去做，将来很困难，这个项目值2个亿，如果说没有重点去突破，一旦重点突破这个项目10个亿估值非常简单，只要处方外流，只要是其他的增值服务，一出去形成一定的规模，形成那些东西，这个项目的价值又回来了，因为这些领域也是我在实践的，我也确实落地了，我确实形成自己的一些想法。

嘉宾：在这个条件下你们商保跟医院的统一接入第一家就是我跟李总，我们两个在飞机场打电话说干不干？干。在中国2016年第一个我跟李总干起来的。

嘉宾：这是我们统一的结合。

嘉宾：所以这一块我多少有点想法。其他的没有什么，这个项目非常难得的机会，五年内不可能再有这样的资源让你去触碰，这么大的蛋糕。

嘉宾：180个亿，将来至少有一半处方会外流的，因为国家要求药品不加价，深圳市人民医院去年一年，深圳市提前两年药品不准加价了，去年一年就因为这个药品，就是因为它自己配药，赔了1800万，就配光了签的1800万，为什么？它那个地方要配人，还要水电费，还要床，还要医师、药剂师，就1800万一年，他说这个地方早就不想做了，想交出去。亏3个亿，他早就想甩出去了。

嘉宾：药品是医院里面成本最大的项目，成本最大的项目为什么不包出去呢？这也是要有逻辑存在的，我做一个药品出来，药品利润大的时候，这个里面于公于私有很多利益在里面。我概括这里面不是那么简单的，利益链条动了之后会很困难。

嘉宾：药品外流不影响这一块，因为这个数据是你的还是你的，就是你说的那一块还是不影响。

嘉宾：方总结合实际情况，对武汉市、湖北省情况非常了解，给我们提了真知灼见的建议。

嘉宾：我刚才听了很多，学习了很多东西，我觉得今天这个会议非常好，我既是这个公司的联合创始人，同时我也是普华信联武汉科技有限公司的董事长和CEO，也是创始人，我们做了两家公司。

第一家公司健康之路是从2000年开始做起，做了18年了，它是一个B2C的平台，对医院、对医生、对个人，然后对医院里面的医生和个人，以及对医院里面的医生，也就是你们所说的五通。健康之路，我们做了有18年，现在目前全国有32个省85%的三甲医院都已经合作了，湖北省是所有的二级以上的医院全部合作，我们除了做预约挂号还做分级诊疗，还做所有医生直播、健康管理签约等等都做，在湖北省我们其中预约挂号是二级以上医院统统都做，包括同济、协和，而且不光是做预约挂号，还做其他的，挂号以后到医院现场要导医、接待服务，还全程陪诊，而且还有各种健康咨询、健康管理、慢病管理都有。健康之路还做了分级诊疗，因为刚才很多都谈到了分级诊疗，国家这次两会提的最多的一个是“互联网+”，再一个就是分级诊疗，各地的政协委员、各地的人大代表都在谈这个问题，而且现在中国医改都卡在这块了，而且马晓伟自己讲，分级诊疗成功之日就是中国医改成功之日，当时我们在2013年开始就着手在宜昌做试点，2014年就把所有的宜昌中心医院到所有的县医院到774个公立医疗机构，就是基层社区全部联通，医生全部用了APP，患者全部用了APP或者公众号，患者跟医生，通过跟医生一扫描就关注医生的粉丝了，就变成签约了，变纸质签约为电子签约，签约以后就可以患者和医生，在宜昌已经做到了所有的穿戴设备只要一测量，从家里和社区测量就可以上传到政府的大数据中心，就可以上传到签约医生的APP上去，有预警或者有报警的，医生就会随访，患者可以咨询，医生可以为患者健康管理、健康教育，各种各样的服务就可以在这里联动了，相当于分级诊疗我们搭建了一个框架，从基层到县医院到中心医院，家庭医生签约就把这种服务联合起来，不断地进行优化。2016年2月份，国务院当时表彰了我们，表彰以后就湖北省全省推广，我们省政府以及卫计委的支持下，我们在湖北省做了9个地市，除了宜昌以外已经复制到9个地市，也就是在湖北省9个地市的县中心医院、县医院和手机相关的老百姓全部联网，这是健康之路做的活。刚才大家提到了很多了，也提到了互联，基本上我们这个平台在宜昌，我的转诊平台跟政府的智慧平台以及卫计委的人口信息化平台联通了，政府的智慧平台，包括它的网格都联通了，跟作为医院的科室也联通了，包括所有的社区系统联通了，然后跟医保联通了，包括医生和患者联通了，这是我们当时做的探索，我们在健康之路，在预约挂号、分级诊疗、直播、慢病管理方面。

第二个公司就是普华信联，我们在2013年开始探索普华信联公司供应链平台管理，这个平台我们主要是一个在医院内我们做精细化管理，所有的院内的低质耗材、高质耗材，包括4G办公耗材我们全国化，从科室提需求到采购信息联通，包括到跟厂家之间的信息全联通，所有的用户全部扫码可追溯，我们只在协和医院，我们在国内应该是最少的这套系统建起来，在2013年，2014年在协和就上线了，2015年是所有院区、所有科室都上线，现在已经成熟了2年多在协和医院，现在全国有80家医院，包括湖北省口腔、鄂州中心医院等等，在这个医院就可以做各种大数据、各种医疗供应链，因为医院和供应链之间全部都联上，各种保险都可以开展。

这是我们做的两个业务首先跟大家介绍，在这方面做了一些探索，有一些体会，我们也一直在想，这次楚天云干的这件事我挺配合的，所以从一开始找我们来，我们一直都积极配合、一直参与，也提出了很多想法，因为这件事情很有挑战性，我们曾经也想干过，整个中国的医疗，不管是移动医疗还是医疗服务，所有的事业和产业是分开的，卫计委关注的是医疗事业，开发区关注的是产业，但是没有一个部门把事业和产业给联起来，没有。武汉市我可以推荐一下，有一个武汉市的健康服务业产业促进会，我建议今后楚天云可以联系一下，它就是在2014年开始琢磨着怎么把事业和产业联起来，武汉市健康服务产业促进会，它是一个协会，它从2014年开始就在撮合把各个医院跟开发区的企业去对接，所以我觉得思路挺好。包括楚天云，包括我们两个上级股东单位有这么好的国有企业的身份，三个资源，其实要办成事，发挥我们的公信力，发挥我们的资源协调能力，发挥聚合的能力，把这三个能力发挥好，一定能把这件事办好，但是挑战也非常大。因为全中国没有，所有的我们这些服务，这家做的医院挂号，那家做的分级诊疗，那家做的影像云，还有一家可能做的基因检测，另外一家做的境外就医，全部是分散的，片断化，没有一个把所有服务整合在一起，其实我们之前就想过，但是我们的身份可能不太好做，加上各种因素，所以楚天云干这件事是非常有挑战，但是也非常有成就感。这件事做好了，刚才大家谈了很多因素，但是最重要的是战略，战略非常重要，因为做任何事情战略是我们的旗帜，也是我们的方向，今天讲了那么多东西，如果都是我们自己去干，永远干不成，而且会累死你，而且到处都是坑，但是其实战略清楚了，什么事我干？我要干什么？哪些事我干？哪些事政府干的？哪些是医院干的？那些是楚天云干的？哪些是合作企业干的？边界分清楚了，其实就清晰多了，哪些我先干？你说难其实也不难，我成熟了一个上一个，我这里有一个好项目拿上来做，你担心投资大，我有些是自己干的我投资，我觉得大数据应该是我们绝对的核心，大数据是我们自己干的，但是呢很多应用如果都去干，你哪有那么多团队去做，你做一个预约挂号，你得整个团队去做，这个预约挂号就是一个产品，产品的需求、产品设计、产品包装、后来的系统研发，现场落地服务、接待还有很多，这一个全程陪诊，做一个专家咨询，做一个分级诊疗，任何一个产品，一个产品要做好都相当的不容易，而且不是一天两天，不是我现在想做我就能做好。现在公司想做，做过多久？做过多长时间？有没有成熟的案例？这些都很重要，都让我自己去干，一定干不好，所以说哪些是我们要干的，哪些不是我们干的，这些合作企业的利用非常重要。我们未来走到哪？这要想清楚，我要建一个全国的平台，那我的定位就要很清楚，比如说健康武汉，它注定就走不到湖北省去，到宜昌绝不用这个牌子，健康湖北肯定走不到山西去，山西有健康山西。我们想走到哪里去？我们要干啥？这个定位非常清晰，这样我们就很轻了，有些东西是我干的，大数据是我干，但是其他东西我一分钱不花，健康之路做什么，你拿回来，我就接入，然后效益好的、赚钱的我拿过来，当然有些是赚钱的，有的是不赚钱的，不赚钱的也得做，我们楚天云应该是两个定位，衡量楚天云要干的、不干的是两个标准，一是有没有效益，没有效益我们干，这个东西无法持续，最后医院的坑就是害了自己也害了百姓，也害了政府，最后就全是背锅，一群人背锅。第二个事情虽然不挣钱，但是它解决了社会痛点，它是可以产生政绩的，国企要为政府担忧，我为政府分了忧，为医院分了忧，为老百姓解决了实际问题。马云讲的，未来的企业家应该首先解决的是企业问题，为社会解决问题，我能为政府、医疗机构解决问题，在这个前提下，既然定位是一个大数据，然后既然定位它是一个平台，平台上面就要有资源，虽然这个事不挣钱，但是它给我创造了应用，然后获客了，吸引了我的资源，我资源有了，我还可以做其他东西，像微信就是没收益、没赚钱，但是获客了以后就可以产生资源，最后做一个王者荣耀可以赚几个亿，要赚钱，但是我们不能盯着钱，如果你盯着钱，不赚钱我就不干，那就完了，那就啥也别干了，医药行业确实面临很多问题，确实也有很多很艰难的地方，因为我在这个行业干了十几年我有切身的感受，能够坚持下来的一定是有情怀的人，也是相当不容易的，在此我就简单作这个发言，包括我们很多机制要建立起来，如何筛选，怎么样让这些企业愿意上来，边界划分清楚了以后，别人就知道你干这个，我干那个，你跟提供什么东西，比如说政府资源，我来通过一个话题推动你，他还提供什么？我带来技术、带来经验，这样把整个资源整合在一起了，如果来筛选？机制要建立起来，有没有这个机制？那最后该上来的没有上来，不该上来的上来，最后你还是抓不住，我觉得这个事情真的是非常有挑战性的事情，非常艰难的一件事情，楚天云两大股东，我们花了这一段时间能搞出这个方案非常厉害，不容易，整体来看我们看了以后，整体上的操作性和整体思路非常清晰，就是再细节上要进一步完善。

最后我表个态，我们公司会全部来与它进行合作，我的平台在整个武汉市已经建立起来，在这方面我有很多很深入的探索，我医院跟楚天云一起来做一些微薄的贡献，谢谢各位领导给我们这次难得的机会，很难得第一次见。

嘉宾：非常感谢郭总在企业家的角度，考虑整个定位对我们确实是有非常强的借鉴意义，刚才你所说的事，我干这件事情不是很长，两个多月时间，跟你说的感觉是一样的，是非常难的一件事，现在新的时代要推进伟大工程、伟大事业。

嘉宾：确实是一个新话题，因为真的是一个机会，这个时候其他的都在搞“互联网+”、医疗健康，这个时候各地的省政府、省委都需要政绩，这个事情干好了以后也是利国利民的。

嘉宾：我们有两个股东，联投集团十年时间从8年前起步，几十亿的资本金，现在到了将近3000亿的资产，烽火集团也是那个时间，从十几个亿也是到了行业非常靠前第一第二的位置，基因我们继承了，楚天云在医疗项目之前，我们做的省级政务云，就两年时间从几个人起步，我们现在干到这个状态，政务云可能大家不是很熟悉，我们在全国也是排名非常靠前的，我们是有这个基因的，这个事我们有充满信心把它干好。

嘉宾：非常高兴有机会参加座谈会，希望能够跟大家加强合作，为民谋优惠。弼马温（音）医疗有很多的经验，不光是做大医疗、大健康、智能应用，我们也是2个多亿的资本。个人不是这方面的专家，但是我们有一个牛博士，我表个态，弼马温一定会鼎立支持楚天云的项目，全方位配合好楚天云接下来的要求，从专业角度给大家提出意见和建议。

嘉宾：我是学临床的，我在北京协和医院担任临床医生，我们弼马温有做过云计算在医疗行业有哪些新的领域做过专题研究，有些新发现可以跟大家分享一下，我看到楚天云现在在业务上面在武汉建立这样一个模式，我们这边有更多的业务合作，因为毕竟在医疗行业里面，因为医疗行业主要的两个利益相关方，一方是医院，一方是卫计委，卫计委基本上下面的机构建成了信息化了，云计算确实在卫计委主导的区域中心化里面占据了最主要的话语权，我们做这些花了很多时间去分析它们，比如说在教学里面的运用，在科研里面的运用，因为它有这方面的需求，在现有的市场上是没有得到满足的，针对大健康领域，现在给我们的企业和服务机构的机会是非常多的，因为涉及到健康管理，健康管理是医疗业务的延伸，因为我们也有其他的国外项目经验，在美国、在英国这种健康管理，尤其是在分级诊疗，我们在业务领域做过很多研究，这块用信息化来支撑相信是未来的发展的前景方向和趋势。这是对于云计算在医疗行业的机会。在弼马温我们去为国内外非常知名的企业都讲过一个例子，在医疗行业在国外通过大数据也有很多经验可以探索，但是在中国云计算，实际上云计算的定义，在业务上会面临一些困难，我们相对来说是独特的优势，我们也看其他的企业，实际上它们在医疗行业研究有突破，我们有这样前期的规划，特别是把各个行业里面的企业用户放在一起，大家一起来想未来的方向应该是很好的一步。

各位都提到了要从业务场景一步一步地来做，非常强调，要么是医生、要么是患者来参与业务场景，为什么政府进不来，也有包括社会企业参与，这个利益相关方的参与，到底让利益相关方能够认识到，我们做的这件事情对它们有什么价值，这个也是非常重要，关于业务场景我相信弼马温在医疗行业的业务方面实际上是有很深厚的积累，我们在医院从服务的角度、从业务发展的角度、从为患者提供医疗价值的服务都做了很多事情，希望将来有机会能跟各位一起进行更多的探索。

嘉宾：我们公司是主要从事医疗影像方面的，从2014年开始建设，主要三大板块业务。我们公司建设的是影像专科的生态云，通过云平台，从影像角度在医疗方面是比较特殊的，在垂直领域有自己比较独特的特性，首先从设备接入，PET—CT影像中心按照国家的标准，一个影像中心投下来至少是1.5个亿，未来的发展方向越来越贵，从目前到今年年底预计要完成60家影像中心的建设，在这个领域里面数据是一个很核心的方面，我们在这个里面接了非常多的医院数据，这个数据接上来之后，用户的数据量很大，接上来以后怎么用？我们开始用是大数据，最后变成了数据大，我们在200批、300批的数据，在这上面动了很多脑筋，能够让它产生价值，在这方面我们做了很多工作，实际上这里面针对的业务场景，怎么样通过业务场景把数据运用起来，在美国影像科学的医师的手术占整个医疗行业的排名是非常高的，他比牙科医生收入还要过，我们到英国去问影像科医生，你的漏诊率是多少，他感觉很奇怪，为什么问这个问题，我们这里出来的报告只有1%的可能性。在我们国家任何医院，或者影像科医生，特别是基层他的漏诊大概是多少？实际上是超过30—40%，在基层医院拍一张片子有超过1/3的可能是被漏诊的，在影像行业里面是有很大的问题，它逼着基层医院缺大量的设备，更多的是缺大量的医生，影像科里面医生的分布不均匀是最研究的，现在我们国家培养的影像科医生都是在大城市、三甲医院，到了县级医院再往下走基本上没有，到了乡镇卫生院都是在计时在拍片子，甚至在计时写报告，这个里面的质量存在大量问题，所以我们在做这种云平台的时候，一是能够解决患者拿到影像数据有什么业务场景，现在过度检查，在一家医院做了，在县级医院做了，到协和、同济去肯定重新再查一遍，首先数据不通这是客观因素，第二步检查不标准，医生很有理由说你这个我没法用，再一个这里面存在着胶片，胶片实际上在影像领域里面非常大的一个产业，以至于现在目前国外没有人用胶片，中国是每年40个亿在胶片上，这块我们是可以用数据化去做，在患者里面，我们来解决他，首先要有数字化的数据，然后让数字化的数据怎么流动起来，然后在各家医院能够使用，在医生领域我们只能够培养和培育更多的技师检查标准情况，然后我们怎么样让上级医院的医疗资源能够往基层医院下沉，满足基层医院在生病不出县，在基层医院能够得到同质化的检查和同质化的检查报告，这个都是通过云平台实现的。对于政府来说，实际上很重要的能够解决滞后的问题，在省里的影像学的质控专家，质控中心的，他们现在质控中心，每年开着车到下面医院去拿几张片子和报告看一下，为什么？他们没有集中的数据、没有基层医院的报告和数据，他们怎么去做集中的质控，我们现在也在打造省级的质控平台，首先要有数据，你有了质控，你就知道每一家医疗机构、每个医生，你都能够对他做评估，它能够做到什么地方，然后你就能够有针对性进行政策培训、扶持，我们各个环节上从患者、从医生到专家到政府对于数据的诉求，让数据能够流动起来，它会产生数据层面上的价值。这个数据是否能够产生价值，到底能不能盈利？目前还没有找到更好的方法，现在做了会诊，会诊专家是能够赚到钱，但是我们平台赚不到钱，平台花了很大的力气去建这个平台，我们的收入可以收到200万、300万，但是远远不够这个开支，AI、人工智能在影像领域开始有突破，一个月时间有一两百家人工智能都在做影像病理学的筛查，我们从医学影像开始，那么我们相信就是说在这种资本的投入情况下面，有可能人工智能最先从影像学能够转到更多在医疗领域，但是这里面需要有培育有过程，影像的数据平台来说，它是一个非常好的应用场景，首先它能够帮助医生减轻他的工作量，帮助基层医生能够至少他现在做辅助诊疗是可以，比如说现在在平台上面，可以让下面的医生通过这个平台，你自己判断和人工智能上有多大的差异，确确实实对于基层医院的医生来说是非常大的帮助，他们慢慢养成习惯以后就会依赖它，依赖人工智能对它的辅助审查的时候，人工智能各种算法的不断提升，实际上就是说在平台上，我们如果能够把所有数据集中起来，能够把数据融合起来，让每一个在管理上的人能够运用到这个数据，它就会产生比较好的价值，也是在打造一个生态链，至于如何盈利？从目前来说，每家医院的在HSHIS服务器的存储80%的存储量是一样的数据，但是对医院来说这个数据，实际上它使用的效率并不高，但是如果在云端存储里面成本会更少，对于成本支出和管理都是很大的开销，我们怎么把它运用起来，这才是最有价值的。

从目前来说，我们公司应用场景是通过服务来带对整个影像产业的发展，希望从我们国家影像诊断，我们希望把基层医院的诊断能够降到20%，再降到10%，然后让每一个在基层医院的诊断能够和三甲医院的诊断首先同质化，我们过滤的方式从线上和线下的结合，目前来说，我们对于加上线下重资产是可以保证从单纯线上云上来说，并没有因为它目前没有盈利就不做，在上面的价值体现还是有很好的方式，如果有机会我们可以在楚天云里面来做影像方面的研究，我们可以去把这件事情探讨做得更好。

嘉宾：在座各位都是医疗界的专家，我这从银行的角度对供应链金融的理解，这个东西与金融本身来说是一种应收账款的抵押，但是现在银行里面做的比较少，主要是两个原因造成的，要做供应链金融必须，以银行为例，客户是医院，我们需要去它的财务室拿到医院那边盖章，比如说协和欠某某医院几千万，但是盖章基本上都是拿不到的，医院的公章是没有太多权限，这就会导致应收账款对银行来说没办法确认。我带着项目去做会导致成本非常高，一个三级医院一般的都是在10亿以上左右，10个亿，它的药占比达到30%，它大概有3个亿的规模，它药分很多种，这会导致零售和一家供应商的金额不会太大，一家就在一两千万左右。从银行角度来说，去做一两千万的业务，还要去拿到医院的盖章，还要去找关系盖章，同时还要一家一家去核实真实性，其实对银行来说是一个工作量很大的工作，从成本效益角度来说不是太划算，但是前期我们帮助他们进一步合作，通过三甲医院的信息和银行的公共信息进行无缝对接，进行信息的共享共联的方式，我不需要三甲医院去给我做一个纸质面单的确认，我只需要它那边给我一个上传，让我们看到它的供应链里面的系统数字有多少钱，供应商多少钱，我们在公共系统来进行打算做一个信息的共享和共通，这样会节省我们往返于，人力成本会大大缩减，第二个是风控成本，因为两个系统是互相可以接入，所以信息成本会大大降低，从这个角度来说，如果说楚天云这边的供应链金融能够做到医院系统和我们公共系统做一个信息的共享共通，这方面的业务我们银行会和你们有很大的长期的业务合作，这个可能就是我们银行对于楚天云业务的一点看法。

嘉宾：这段时间我们通过深圳公司与湖北项目进行了初步沟通，你们现在非常明确自己的方向和健康的使命，从上到下明确了方向，对未来非常看好。在这个过程中看到了团队的成长，从刚刚接触到这个项目到今天看到这个商业计划书，团队学习能力非常强，做这个项目过程中是非常值得认可的一个方向。一直都没有成熟的模式出来是好事情，说明很多情况现在的起点大家都一样，我们还具备很多平台不具备的东西，它也是存在挑战，或者也是一个好事情，深圳要去做这件事情，深圳运用的是创新模式，这种平台模式其实需要创新的思维在里面，我觉得现在大家如果在运营模式如果都是零起点，对你们来说不是坏事情，如果真的有做的非常清楚、非常通透的时候，带着技术进入这个行业，我觉得反而是不好的。在这个领域大家有很多机遇和合作，健康是一个全生命周期管理，我们需要做的就是在这个过程中找到自己的定位，找到自己的突破点以后，定位深圳的创新精神和勇于试错的目标结合下，我们真正能够未来从一两点做出我们平台的公信力以后，依托这种公信力，未来目标是进行全生命周期管理，这是未来的盈利点，如果前面的这些过程都不做，数据都不打通，你没有跟别人PK的机会，未来去拿这个蛋糕基本上没有可能的，因为太多的人在盯着这个目标和方向，借这个机会表达，深圳的创新精神和楚天云适合云的土壤，相信未来会碰撞出很好的火花。

嘉宾：本身楚天云做这件事是非常有情怀的事情，我是2000年到深圳，一直到药厂很多年，深圳取得很多优势，为什么深圳在目前情况下做出这个模式出来，这是非常大的创新，楚天云是不是还有一点创新的方式，做一些创新转变，当然也是一个政绩。在深圳有很多创新方式，比如说深圳的医保支付是全国最先做的，当时在这方面做的比较全。我相信楚天云的整套运营模式是到今年年底会更快，会有更好全新的模式出来，在这一两年，不仅仅是深圳，其他地方也会搞，可能是平台也好或者是新的单点突破也好，肯定会有很成熟的模式出来，建议楚天云在这一点上，因为这个事情肯定是你要做的，只是我们没有想好怎么做而已。提两点：一是从政府角度做点什么事？二是楚天云要创新。

嘉宾：我很关心盈利模式，这一年赚不到钱，平台也赚不到钱，今天确实学习很多在医疗行业新的内容，确实需要进一步深入研究，深圳有很多先进经验，楚天云在未来要静下心来干这件事情，盈利的大方向还是有，但是真正离实现还有一段距离，需要三年耐心等待，在三年内把我们看到商业计划书里面列出来的盈利模式，对我们来说还需要向各位多学习。

嘉宾：刚才王总讲代表联投方，我们两方股东对楚天云的定位，在我们最早成立这个公司时，在顶层设计上就我们两家，在顶层股权设计上国内一流信息化公司，包括BAT，当时都来谈过，但是我们在这方面非常明确，不会再引入新的战略投资者，但是在底层，实际上今天大家来的地方叫做武汉市的软件新城，这个城可能外地的朋友来说你们会发现，这个城道路上人比较少，是武汉市属于是比较偏的，原来当时是一个县，我们当时把楚天云放在花山，我们对省委省政府是有承诺的，我们要把这个软件新城要真正做成楚天云，那就是聚集生态，而不是靠一家企业就能够做到，当时我们在做楚天云的顶层设计上，就已经考虑到我们在下层，围绕着楚天云平台在下层在很多行业要跟业内或者本土的优秀信息化行业独角兽要展开深度合作，对于刚才几位朋友都提到，这次医疗这样的机会，确实这个机会不会错过，刚才王总在卫计委表态也非常清楚，这件事我们肯定要干，而且一定要把这个事拿下来，这块从我们两个股东层面没有意见，只是干是怎么干？因为两家也是国企，让它在比较稳健地搞上去，同时有很多投入机会，这需要听取业内各位朋友的意见。在这个事情上以大股东的意见为主，他也定了一个时间表，五一之后很快把这件事情推进两方股东集团层面的决策，决策之后就赶快要把这件事情往市里递，这就拜托郭总团队，尽快把更加清晰一点的商业计划书明确下来，然后接下来在座里面可能不止一家，好几家要形成紧密合作伙伴关系，共同把蛋糕做大，另外我们非常欢迎，为什么我们说是培植生态，我们也欢迎更多的企业到我们园区共同把这个事业做好。今天特别是来自外地深圳的，深圳是医疗信息化的高地，既是医疗的高地，也是信息化的高地，其实烽火在上海也投了一个医疗信息化的项目，也是重要的产业，在红桥闵行区，今天听了大家的交流对我们也很有启发，待会晚上也还有继续交流的机会，继续向各位领导专家请教，最后对大家今天一下午的宝贵时间帮我们出谋献策表示衷心的感谢！