**快河科技有限公司会议纪要**

编号：快河字 2019 第 3 号

**时间**：2019.12.12**地点：**上海漕河泾开发区科技产业大楼A座408室**参加人：**叶常青、周京平、杨新宇

**会议议程：**

1. 公司核心产品介绍（接上次会议内容）及产品推出时间表（叶常青）
2. 公司工作计划 (周京平）

**主要内容：**

**一．核心产品介绍与推出时间**

1**.医疗健康大数据库 1.0**

* 基于FHIR标准的新型大数据库体系结构，支持各种医疗健康数据结构。
* 已在美完成部分代码，还需若干开发人员 6至12个月完成，客户化 需3至6个月完成。
* 根据工作完成进度情况，市场应在2020年3月份开始，准备市场资料和宣传，更新网页， 开始正式启动与二样板医院的进行项目谈判，二样板医院是湘雅医院和江苏人民医院，进行项目合同谈判。
* 第一年无其需销售活动。

**2.医疗健康大数据网关 1.0**

初步顶层设计已完成，待进一步详细设计，待资金到位后招技术人员开发。

**3.医疗健康大数据治理 1.0**

医疗健康大数据治理 1.0 已经完成，需1至2月重新包装，2020年3月份走向市场。

* 研发

人力资源：为完成重新包装工作，需招聘有2、3年编程经验的程序员1之2名。

* 市场

市场调查和确定收费模式，准备市场资料，售前系统演示，销售策略和渠道。

* 研发医疗健康大数据治理 2.0

云服务，需要云程序员一名，下半年上线，新制定市场策略

* 研发医疗健康大数据治理 3.0

支持大数据和智能规则，新制定市场策略。

**4，开拓美国大数据SPLICE MACHINE及大数据机器在国内的市场**

* ＳＭ的汉化工作需招聘程序员1～2人。
* ＳＭ的策略：基于开源和代理。
* ＳＭ的正式合作合同。
* SM的替代：Presto <https://prestodb.io/>, 由张博士领衔。
* 潜在合作企业：星环科技 <https://www.transwarp.cn/>等。
* 国内的挑战：ZEROCODE <http://www.zerocode.com.cn/index.html>。
* 计划四月出技术白皮书，2020年6月出产品。

5，**开拓美国AEGIS FHIR 测试系统在国内的市场**

* 要求对方提供汉化版本。
* 授权、收费模式、测试模式、工作范式等。
* 需要需招聘技术人员1～2人。
* 成为其在大陆的唯一指定代理商：建立测试中心。
* 合作对象：卫健委协会和HL7中国。
* 2020年5月推出，2020年3月开始市场准备。

**6. 开发区引入的合作项目**

* 建立FHIR中国测试中心。
* 促成美国KAISER PERMANENTE/其它美国医疗资源的中国论坛及与开发区的合作

只要开发区愿意，立刻可以推动。

* 可引入中外院士，促成建立中美院士研发中心。
* 促成清华大学、国防科技大学、湘雅医学院江苏人民医院、第二军医大学等大学与开发区的合作。

**二． 工作计划**

* 公司目标：5年内实现IPO。
* 公司注册：年底完成。
* 公司Logo说明：logo有FR两字幕组合而成，意为Fast River的首字母，经变形设计形成，基色以蓝绿构成。
* Logo确立后，形成公司文件、PPT、名片等的基色标准。
* 公司网宣、网站建设、公司简介（百度简介），建立完整的网络宣传系统，包括在网络上能够搜索到公司，树立公司良好的网络形象。网站内容涵盖公司名称、产品、市场、人员、及相关信息。要求网站设计简洁、大方，充分反应。需要招聘1位办公室人员。
* 公司的文化和高科技前沿属性。
* 3WSP决策表
* PR关系
* 属地关系：工商、税务、银行、社保等。
* 行业管理：医疗信息、卫健委、协会、医院、卫生系统、ISA、厂商、渠道等。
* 准备好公司股东协议书、公司章程，注册用。
* 制定公司制度，特别注意公司的保密制度设计。
* 公司环境建设
* 在办公室的设计装修中，反应出公司的创新、进去、主动和开放精神。
* 注意会议室、工作区隔断设计的展示性和动线设计，达到对员工的提醒作用。注意区域分割的合理和愉悦作用。注意区分管理和技术区域的不同。
* 建设公司各种行业资质及证书体系，如：ISO评级、 CMMI认定、个合作伙伴的授权、行业资质等，满招投标的要求。
* 测试中心建设：合同、协议、文档。
* 公司的财务、法务，公司的财务人员须具有相应资质。公司设常年法律顾问，合同协议等须经其审核。
* 法律顾问候选人已有，华为的法律顾问级别。
* 专利律师已经确定，华为和三星的专利律师。
* 起步的财务后选人已有。