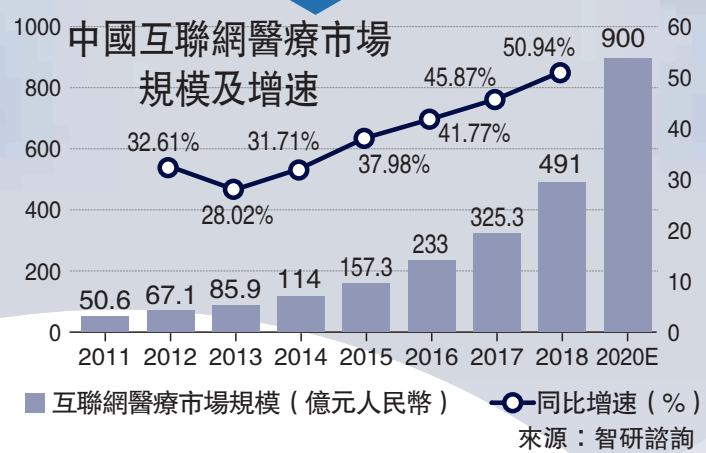


疫情當前，企業有「危」更有「機」。短短四天內，國家衛健委兩次發文，要求各省發展信息化、互聯網醫療，無疑為遠程醫療行業帶來重大利好。疫情期間，中國最大的智能醫療雲平台運營商——心醫國際上線「抗疫極速雲平台」，僅一個月就覆蓋了全國1.17萬家醫療機構，贏得大批客戶。聯合創始人郭曉紅說，完成D輪融資，估值50億元（人民幣，下同）的心醫國際，計劃在今年下半年登陸科創板。

大公報記者 宋偉（文、圖）



憑藉敏銳的行業嗅覺，疫情發生第一時間，心醫國際就成立了百餘人的疫情防控工作小組，升級上線「抗疫極速雲平台」。郭曉紅在接受大公報專訪時表示，主要提供「雲會議」、「雲會診」、「雲培訓」、「雲影像」、「雲問診」五項服務的雲平台，一個月內連接了全國429個隔離病區，服務醫護超過25萬人次。

由於免費提供平台服務，從疫情重災區湖北，到偏遠的新疆、青海等省份，各地抗疫報道中，心醫國際頻頻曝光，可謂賺足了眼球。此間，心醫國際還吸引了中國電信、華為雲、華潤醫療等巨頭登門合作。

免費試用打造「樣板」客戶

2010年，郭曉紅和另外三位聯合創始人白手起家，共同創立心醫國際。「對於我們來說，搞醫療IT其實有特別大的優勢，技術和智慧就是資產，既不需要買地也不用廠房。」

四名合夥人，一位是技術大咖，一位是金融才俊，一人精通市場業務，一人擁有渠道資源，這樣的創業組合可謂「天作之合」。然而，作為一家名不見經傳的小公司，打開局面做成第一單並非易事。以研發PACS(醫學影像信息系統)起家的心醫國際，第一單生意讓郭曉紅至今記憶尤深。

「那是個六月的三伏天，我們通過渠道商得知大連三醫院要購置PACS，公司上下十分重視，董事長一行七人西裝革履地到醫院去向院長推介。看過產品演示，院方詢價時，團隊一致決定讓醫院免費試用一年，如果覺得好，從第二年開始再付服務費。」團隊的誠摯打動了院領導，最終促成首筆生意。

後來，大連三院成了心醫國際的「樣板」客戶，凡來考察產品，都會到三院參觀。在郭曉紅看來，每一個做IT技術的廠商都需要有自己的「樣板」客戶，哪怕是賠錢也要上。

下沉基層解決痛點問題

公司聚焦遠程醫療領域後，郭曉紅發現，相關產品早已在國內落地，但使用率普遍不高。「不少醫院把硬件裝好了，卻扔在那兒落灰，甚至一兩年都沒人用。我們必須要找到背後的原因。」

銷售經理挨家走訪，最終發現，因為是政府財政出資，醫院缺乏宣傳，很多臨床醫生根本不知道遠程醫療系統的存在，正是這種信息不對稱造成了資源浪費。「另一方面，很多醫療公司賣完設備就拍屁股走人，沒有後期服務，這也造成了資源閒置。」



▲工作人員介紹心醫國際遠程醫療雲平台典型案例

轉營收

心醫國際的營收來源，目前有七成來自各地衛健委和醫療機構。但在郭曉紅看來，未來要拓展諸如藥企、耗材商、流通商甚至保險公司、銀行等第三方收入，減少對來自甲方收入的依賴。

她分析指出：「銀行現在不只是提供貸款，也和我們合作為醫院客戶提供解決方案，保證他的資金沉澱。現實中，很多買單方都是銀行。恰恰第三方的收入，是我們未來要大力拓展的方向。」

她進一步闡釋稱，如果業務量在醫患群

心醫國際估值50億 年內擬登科創板

遠程醫療身價飆

抗疫顯身手



◀疫情期間，新疆六院通過遠程醫療系統與北京專家開展新冠肺炎會診

洞悉痛點 堅定意志

經驗之談

「初創公司特別是科技型初創企業，必須要深入了解行業內幕，洞悉痛點。」郭曉紅舉例道：「就像遠程醫療，如果不深查，你就不知道之所以沒人用，是因為存在着運營和機制問題，不對症下藥、打通環節，就實現不了協同增量。」此外，創業團隊還要有堅定的意志力，選準方向後矢志不渝堅持到底。她坦言，公司涉足遠程醫療初

期，前景一片迷茫。「當時既沒有政府機制，也沒有價格體系，更別說納入醫保了。但我們在青海省試驗後，發現遠程醫療真正能夠幫助患者，不出當地便能享受國內一流的醫療資源。這堅定了我們走下去的決心。」最後，郭曉紅認為，創業團隊還要具備靈敏的商業嗅覺。怎麼發揮團隊優勢？如何進行市場區隔定位？怎麼在紅海中殺出一條血路？都是對創業團隊的考驗。

「互聯網+」醫療 近月利好頻頻

國家衛健委下發通知，要求大力開展互聯網診療服務，進一步完善「互聯網+醫療健康」服務功能

2月7日 浙江、天津、江蘇、上海、北京、廣東等省市陸續將「互聯網+」醫療服務納入醫保

2月12日-28日 國務院發布通知，要求加強遠程醫療服務、推進人工智能服務、規範網上診療服務、強化技術保障服務

2月26日 國家醫保局、衛健委發布的指導意見，對符合要求的互聯網醫療機構為參保人提供的常見病、慢性病線上覆診服務，各地可依規納入醫保，在線直接結算。在線開具電子處方，線下靈活配藥，參保人可享受醫保

3月2日 大公報記者宋偉製表

看病難看病貴 根結在資源配置

行業觀點

「在國外，我的朋友如果遇到一些大病，只要不是急診，公立醫院會讓你排好幾天甚至幾個月，而私立醫院的價位普通人又承受不起。相比之下，在中國公立醫院看病既不難也不貴。老百姓之所以有這樣的錯覺，根源在於醫療資源配置不合理。」郭曉紅認為，中國大型三甲醫院只有2300家，但社區醫院、鄉鎮衛生所有96萬家，每年80億人次的門診量，這2300家三甲醫院承擔了37%。三甲醫院人滿為患，社區醫院門可羅雀是真實寫照，基層醫院的醫療資源完全沒有釋放。

「基層首診、雙向轉診、急慢分治、上下聯動。」現在國家的分級診療就是要解決這一問題。在她看來，遠程醫療作為技術手段，醫療聯合體作為機制，國內35.6%的三級醫院步入「雲」時代，醫療上雲端已勢在必行。

公司追着人才走

人才諸備

「心醫國際是醫療IT行業裏一個雙通道專業型公司，對醫學和IT技能要求都很高，符合條件的複合型人才本身就很少，所以我們是追着人才走。」郭曉紅說的很坦白。

從大連起家的心醫國際，已經在北京、上海、瀋陽、大連、西安設立了五大運營中心。郭曉紅直言，大連確實有很多IT人才，但在拓展全國業務時，大量人才是來自北京、上海，基於工作性質，我們決定分散在多地辦公。

而人才培養方面，心醫國際較為注重校園招聘，有形和無形培養同步。「一方面，試用期員工需要在心醫學院學習，通過考試方能轉正；另一方面，通過師傅帶徒弟，也能讓技術人員迅速掌握實踐經驗。」

她直言道，公司在北京、上海培養的複合型人才，同樣面臨着流失的巨大壓力。因此，除了企業文化、系統培訓、優厚的薪資待遇，心醫國際也出台了一些激勵措施。「我們即將在科創板上市，對老員工和擁有核心技術的員工，都會出台期權激勵政策。」



▲未來將通過應用5G技術實現遠程醫療

新華社

拓第三方收入 減輕對甲方依賴