

乐普心血管网络医院及 020 营销网络体系建设项目

可行性研究报告

一、 项目简介

我国医疗资源分配不均匀，医疗资源过分集中在大城市、大医院，基层医疗机构的服务能力不足、服务质量不高。为此国家出台了一系列的政策，支持远程医疗、分级诊疗等方式，落实民生工程，解决基层百姓看病难、看病贵的问题，有效提升医疗资源的可及性，提高医疗资源使用效率。

心血管疾病是威胁我国国民健康的第一大疾病，心血管疾病管理和干预成本高，占整个医疗成本的25%。县乡镇等医疗资源相对匮乏的基层患者数量巨大，高于大城市。如何让基层心血管疾病患者获得准确、及时的救治，如何通过医疗干预和疾病预防，降低心血管疾病发病率是医疗服务的发展方向。

为此，乐普公司围绕构建心脑血管健康生态型企业的战略目标，通过乐普心血管网络医院及020营销网络体系的建设，实现以下目标：

1、构建乐普三级心血管网络医院服务体系，实现无障碍就医。

第一层面建立由全国知名专家合伙的乐普北京心血管网络医院，为高端人群提供面对面的会诊咨询、导医和转诊、术后管理与服务，为基层百姓提供远程会诊咨询、导医和转诊服务；第二层面布局五个大区级心血管网络医院，为高端人群提供面对面的会诊咨询、导医和转诊、术后管理与服务，为基层群众提供远程会诊咨询、导医和转诊服务；

第三层面建立覆盖医疗资源匮乏、病患需求迫切的 1500 个县级基层诊所（即药店诊所），对接乐普北京心血管网络医院或大区级心血管网络医院，实现高端医疗资源对于基层诊所的远程医疗服务覆盖，让基层患者在家门口即获得心血管专科医生的医疗服务。

2、基于药店诊所的布局和建设，公司掌握和服务基层百姓终端，及时发现心血管疾病的高危和潜在人群，提前进行精准医疗干预和疾病预防。拓展C2B业务模式，为需要手术的患者提供导医转诊的服务，带动公司药械、移动医疗设备产品的推广应用和市场扩张。逐步建立乐普面向病患终端大数据库，建立PCI介入治疗大数据流量，覆盖国内每年PCI手术30%以上的患者；建立心力衰竭及血糖患者治疗的大数据流量；借助网络医院及远程医疗系统，建立年就诊患者达到四百万以上的大数据流量。

同时药店诊所作为乐普公司术后患者互联网社区的专享实体诊所，PCI术后患者管理APP“同心管家”帮助引导术后患者在药店诊所享受院外康复等增值服务，“心衰管家”以及“普博士”血糖管理APP系统等帮助患者居家即可获得慢病管理全方位服务，让患者有“所”可归、有“医”可依。

3、将药店诊所所在的药店作为乐普公司的药品和家用医疗器械线下销售和配送基地，与乐普护生堂电商平台预约挂号、线上销售网络等相辅相成，构建乐普公司线上线下的立体营销网络，为用户提供购买公司产品更经济的新型通道，也为与其他企业及医疗机构合作提供了新型通道，促进业务快速增长。

二、立项的必要性与可行性分析

1、国家出台系列政策支持网络医院及分级医疗服务体系，提供了政策保障

2015 年 2 月国务院 1 号文件《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的若干意见》，其中文件明确提出“积极发展惠及农村的远程会诊系统，推进各级定点医疗机构与省内新型农村合作医疗信息系统的互联互通”，这是近年来中央 1 号文件针对农村医疗卫生体系的新提法，将通过信息系统建设，大医院与基层医疗机构互联互通、远程会诊、资源共享的形式，缓解基层医疗机构医生资源不足、诊疗水平低、病人信任度小的状况，利好基层医疗卫生机构留住病人、扩大农村医疗市场，从而在某种程度上缓解大医院看病难、挂号难的压力，有利于优化医疗资源配置。

2015 年 9 月国务院 70 号文件《关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》，其中文件明确提出加强以基层为重点完善分级诊疗服务体系，实施基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动的分级诊疗模式。坚持群众自愿、政策引导，鼓励并逐步规范常见病、多发病患者首先到基层医疗卫生机构就诊，对于超出基层医疗卫生机构功能定位和服务能力的疾病，由基层医疗卫生机构为患者提供转诊服务。以促进优质医疗资源下沉为重点，推动医疗资源合理配置和纵向流动。将县域内就诊率提高到 90%左右。提升远程医疗服务能力，利用信息化手段促进医疗资源纵向流动，提高优质医疗资源可及性和医疗服务整体效率，鼓励二、三级医院向基层医疗卫生机构提供远程会诊、远程病理

诊断、远程影像诊断、远程心电图诊断、远程培训等服务。

2、心血管疾病人群巨大，特别基层病患人群需求迫切

根据中国心血管病报告等相关权威数据，我国心血管病患者 2.9 亿人，每 5 个成年人中有 1 人患心血管病，每年因心血管病死亡 350 万人，占总死亡病因的 41%，居各种死因首位；每天死于心脏病患者 9590 人，估计每小时心血管病死亡 400 人，每 10 秒 1 人。心血管疾病管理和干预成本高，占整个医疗成本的 25%。县乡镇等医疗资源相对匮乏的基层患者数量远高于大城市。

3、率先下沉心血管医疗服务渠道，打通高端医疗资源与基层需求通道

乐普公司以北京东直门全科门诊部实体医疗机构为平台，与著名医院以及著名医生合作，建立了具有高端医疗服务水平的乐普北京心血管网络医院。近年来，乐普公司率先下沉心血管医疗服务通道，不但依托“心血管疾病服务基层行”的创新模式，帮助县级医院建立了近百家介入导管治疗室，而且围绕心血管医疗资源相对薄弱、患者数量较多的县级地域，以当地知名药店为基地，已经签约和开业了 200 余家。

通过远程医疗，实现乐普心血管网络医院与药店诊所的有效连接，向基层病患人群提供高水平的医疗诊断与转诊服务，为乐普三级心血管网络医院服务体系的建设奠定坚实的基础。



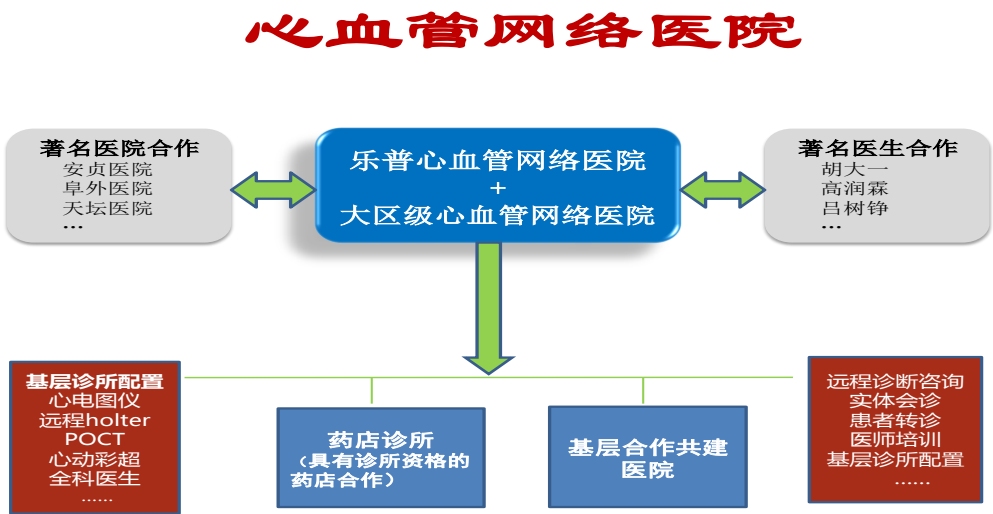
4、心血管医疗资源和全产业链产品竞争优势，支撑心血管网络医院和 O2O 营销网络体系以清晰的盈利模式有效运转

乐普公司在国内资源覆盖 1200 多家医院、800 家三甲医院、覆盖中国 95%以上 PCI 医院，其中包括所有中国一线和二线城市重点医院，同时快速扩张县级医院市场。公司拥有心血管领域技术领先、面向全国的心血管高端医学检验中心、专业化第三方独立实验室，为各级医疗卫生机构提供精准、及时的医学诊断服务。建立了国内心血管领域产品系列相对完整的全产业链平台，产品几乎覆盖了心血管疾病治疗的主要器械以及心血管领域用量大和专业性强的主要药品品种，智能心衰仪、智能手机血糖仪、智能心电监护仪、智能多参数生理监测仪等系列移动医疗设备及“同心管家”PCI 术后患者管理 APP 系统、“心衰管家”慢病管理 APP 系统等提供了心血管患者管理的智能工具，使得患者在家庭中即可获得疾病智能咨询与指导等云端服务，帮助慢病患者及术后病人在家中及时获得救助，实现小病预防、降低大病概率，减少去医院的频率，节省医疗开支。

这些医疗资源为乐普网络医院和医疗服务体系运转提供了技术支撑，全产品链为公司线上线下服务及营销网络提供了清晰的盈利模式和市场竞争的优势，进一步提升乐普公司盈利能力，实现股东价值最大化。

5、建立合作机制，实现优秀医生资源合作共赢。

医生是最为重要和稀缺的医疗资源。如何发挥优秀医生的积极性，是企业可持续发展的关键。乐普公司致力于创新合作机制，与中华医学会、医师学会、各类医生集团及优秀医生资源建立了互动双赢的合作关系，有力支持心血管网络医院及 O2O 营销网络体系良性运转。



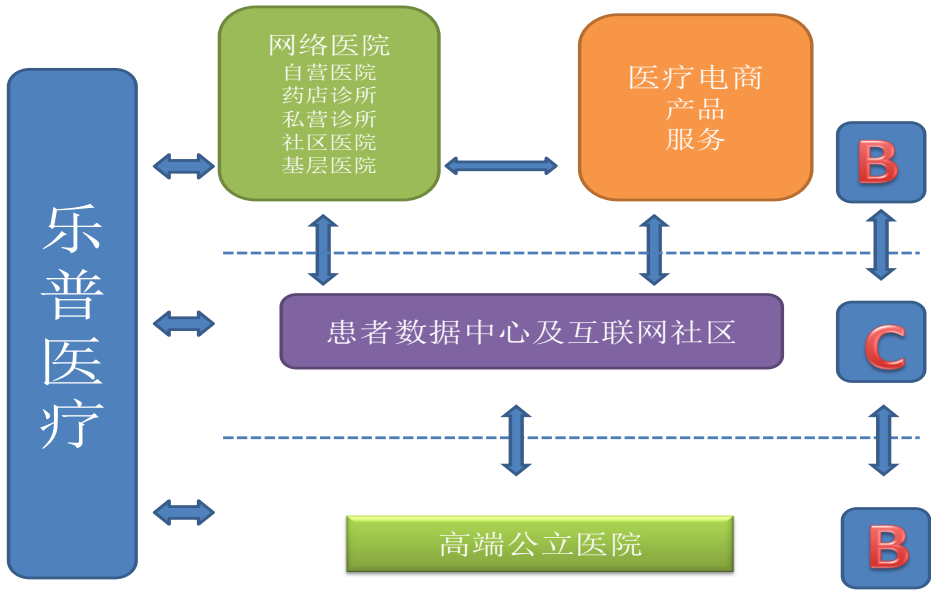
6、逐步建立乐普面向病患终端大数据库，为拓展 B2C 以及 C2B 业务提供信息平台支持

通过心血管网络医院及 O2O 营销网络体系建设，乐普公司将逐步建立直接联系终端患者的动态、实时大数据库，掌握和服务基层病患

人群终端，及时发现心血管疾病的高危和潜在人群，提前进行医疗干预和疾病预防，为需要手术的患者提供导医转诊的服务。

在乐普现有 B2C 业务模式基础上，进一步拓展 C2B 业务模式，将药店诊所中需要实施手术的基层患者引流到各级医院，带动乐普药械、移动医疗设备产品的推广应用和市场扩张，为家庭患者提供更多药品和器械增值服务。同时药店诊所作为乐普公司术后患者互联网社区的专享实体诊所，引导心血管疾病术后患者流量到药店诊所获得院外康复及慢病管理服务。同时挖掘患者深层次需要，开发满足患者需求的新产品。

乐普通过患者大数据的分析、挖掘，提供准确、及时的公众健康咨询，使老百姓了解并掌握致病因素，为疾病防控提供参考依据，从而缩短减少急诊量、降低医疗负担。



三、建设方案及投资

完善乐普心血管网络医院，建立五个省级区域性心血管网络医院，布局 1500 个辐射县镇的药店诊所，投资 2.7325 亿元，建设周期三年。

1、北京心血管网络医院及云数据中心建设所需的云数据处理系统投资共计 4650 万元。

2、大区级网络医院建设

一家大区级网络医院所需的远程医疗硬件设备、基础设施及医护人员资金投入 2600 万元，共计投资 13000 万元。

3、药店诊所的投入

一家药店诊所所需的远程医疗硬件设备、基础设施的资金投入 6.45 万元，共计投资 9675 万元。

四、商业模式及经济效益分析

1、商业模式

乐普北京心血管网络医院、大区级心血管网络医院面对药店诊所，向基层百姓提供远程医疗服务，药店诊所将收取基层患者的挂号服务费用。药店诊所所在的药店中设立公司药品和家用医疗器械专柜，销售公司自有以及代理的药品和家用医疗器械。这是本项目短期内即可获得经济效益的商业盈利模式之一。

通过药店诊所远程医疗，及时发现心血管疾病的高危和潜在人群，

将需要手术治疗的基层患者导流到各级医院，促进公司心血管医疗器械、药品以及移动医疗设备等相关产品的推广应用，提高公司产品市场占有率。通过建立合理的 C2B 商业模式，与各级实体医院合作，实现患者、医院及公司三方经济效益共享。这是本项目的商业盈利模式之二。

通过 PCI 术后患者管理 APP “同心管家” 的市场推广应用，聚集和引导术后患者在药店诊所享受院外康复增值服务，“心衰管家” 以及“普博士” 血糖管理 APP 系统等帮助患者居家即可获得慢病管理全方位服务，为患者提供更加经济实惠的药品和器械产品，实现患者、药店及公司三方经济效益共享。这是本项目的商业盈利模式之三。

本着为转诊就医的患者节约就医成本、提升就医感受、提供生活便利的目的，通过与第三方专业服务机构合作，为患者提供一站式就医的综合解决方案，实现患者、服务机构及公司经济效益共享。这是本项目的商业盈利模式之四。

建立公司的心血管及相关疾病治疗的大数据流量中心，通过数据流量的分析、挖掘，能够精准定位患者人群，进行精准经营、精准疾病防控，实现患者、社保及乐普公司经济效益的共享。这是本项目的商业盈利模式之五。

3、 经济效益分析

这里仅对于第一种商业盈利模式进行经济效益分析，后几种商

业模式及其潜在经济效益很难量化分析，有待后续分析考量。

预计 2016 年、2017 年、2018 年税后利润分别为-23,443,800 元、-5,646,000 元、105,056,250 元。详见附表。

	2016 年	2017 年	2018 年
营业收入（元）	¥56,375,000	¥320,000,000	¥984,375,000
营业成本（元）	¥71,750,000	¥290,000,000	¥765,625,000
主营业务税金及附加（元）	¥1,150,050	¥6,528,000	¥20,081,250
销售费用+管理费用（元）	¥11,275,000	¥48,000,000	¥98,437,500
利润总额（元）	¥-23,443,800	¥-7,528,000	¥140,075,000
所得税（元）		¥-1,882,000	¥35,018,750
税后利润（元）	¥-23,443,800	¥-5,646,000	¥105,056,250