

ENJOYOR®

银江股份有限公司

关于全资子公司杭州银江智慧医疗科技有限公司

合资设立

杭州银江电子病历软件有限公司的可行性研究报告

二〇一一年十一月

目 录

第一节 项目概况	2
第二节 投资方案	5
第三节 项目实施的必要性和可行性	6
第四节 项目实施计划	8
第五节 项目效益分析	12
第六节 项目风险分析	13
第七节 报告结论	15

第一节 项目概况

一、项目简介

杭州银江智慧医疗科技有限公司（以下简称“银江智慧医疗”）拟与自然人程刚共同出资在浙江省杭州市设立杭州银江电子病历软件有限公司（暂定名，以工商登记为准）。

合资公司的经营范围为：医疗智能化技术的技术开发、成果转让；医疗信息化产品的技术开发、技术服务、成果转让；计算机软件开发。（具体范围最终以所在地工商行政管理局核准登记为准）

二、投资主体

1、控股方：杭州银江智慧医疗科技有限公司

银江股份有限公司（以下简称“银江股份”或“公司”，股票代码：300020）自2009年10月成功登陆创业板以来，始终坚持实践“共创、共享、共赢”的企业理念，紧紧围绕“致力智慧城市建设”的战略目标，在交通版块、医疗版块、城市版块三大业务领域取得了快速发展。

三大业务版块中，智慧医疗业务是银江股份主营业务的重要组成部分。从大环境上看，未来医疗信息化行业的快速发展将为这一行业内的企业的发展提供良好的机遇，银江股份决定整合下属医疗信息化业务相关资源，形成强大的医疗业务板块，专注于在细分行业领域精耕细作，加大在医疗信息化产业链中的投入，促进医疗信息化业务向纵深发展，从而进一步提高公司在智慧医疗领域内的市场竞争优势，提高行业门槛和技术壁垒。根据银江股份第二届董事会第八次会议审议通过的《关于变更公司超募资金使用计划的议案》和《关于使用超募资金投资设立全资子公司银江智慧医疗集团有限公司的议案》，公司拟投资设立全资子公司银江智慧医疗集团有限公司（筹）。依照法定程序，公司已于2011年9月在杭州市工商行政管理局注册成立了杭州银江智慧医疗科技有限公司，设立银江智慧医疗集团有限公司的工商程序正在进行中。

杭州银江智慧医疗科技有限公司基本信息如下：

公司名称：杭州银江智慧医疗科技有限公司

法定代表人：吴越

注册资本：人民币贰仟零柒拾捌万叁仟壹佰陆拾壹元

注册地址：杭州市西湖区益乐路 223 号 1 幢 1 层 109、110 室

经营范围：许可经营项目：无

一般经营项目：服务：医疗技术的技术开发、成果转让，医疗设备的技术开发、技术服务、成果转让，计算机系统集成，软件开发。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）

杭州银江智慧医疗科技有限公司系银江股份的全资子公司。

2、参股方：程刚

程刚，男，汉族，中国国籍，博士学历，身份证号码是 34011119701122****，住址是浙江省杭州市朝晖四区上塘路 158 号。

3、双方合作的必要性：银江智慧医疗以产出投入比例较高的临床医疗信息系统(CIS)切入智能医疗领域。目前，在智能医疗领域，公司已有 260 多家医院客户和渠道，包括较多三甲医院。项目类型包括移动医疗、区域医疗、远程医疗、数字医院、医疗物联网。鉴于电子病历具有传统病历无法比拟的优势、是国家医改政策的要求和趋势、可预期的未来有较稳定的需求以及银江智慧医疗自身较强的软件开发和系统集成能力，银江智慧医疗正积极涉入电子病历领域。电子病历系统由于其独特性，使得它对研发技术能力和经验要求相当高，需要解决的技术难题也较多，从而提高了电子病历系统的准入门槛。程刚先生在医院管理及信息化建设上有较为丰富的咨询经验，其带领的团队在该行业有较强的运作经验，双方的本次合作将取得双赢局面。

三、投资内容

1、合作原则

充分考虑医疗信息化对正处于攻坚阶段的我国医疗改革的战略意义以及医疗行业解决方案市场的持续增长的发展趋势，本着“优势互补、互惠互利、共同发展”的合作原则，经双方充分友好协商，银江智慧医疗拟现金出资人民币 204 万元，自然人程刚拟现金出资人民币 196 万元，共同投资设立杭州银江电子病历软件有限公司（筹），注册资本为人民币 400 万元，该项目将致力于为各医疗机构提供电子病历解决方案，开拓电子病历市场。

2、出资额及比例

银江智慧医疗以现金方式出资人民币 204 万元，占合资公司总股本的 51%；

自然人程刚以现金方式出资人民币 196 万元，占合资公司总股本的 49%。

股东名称	出资额（万元）	占注册资本比例
杭州银江智慧医疗科技有限公司	204	51%
程刚	196	49%
合计	400	100%

第二节 投资方案

一、项目投资总额

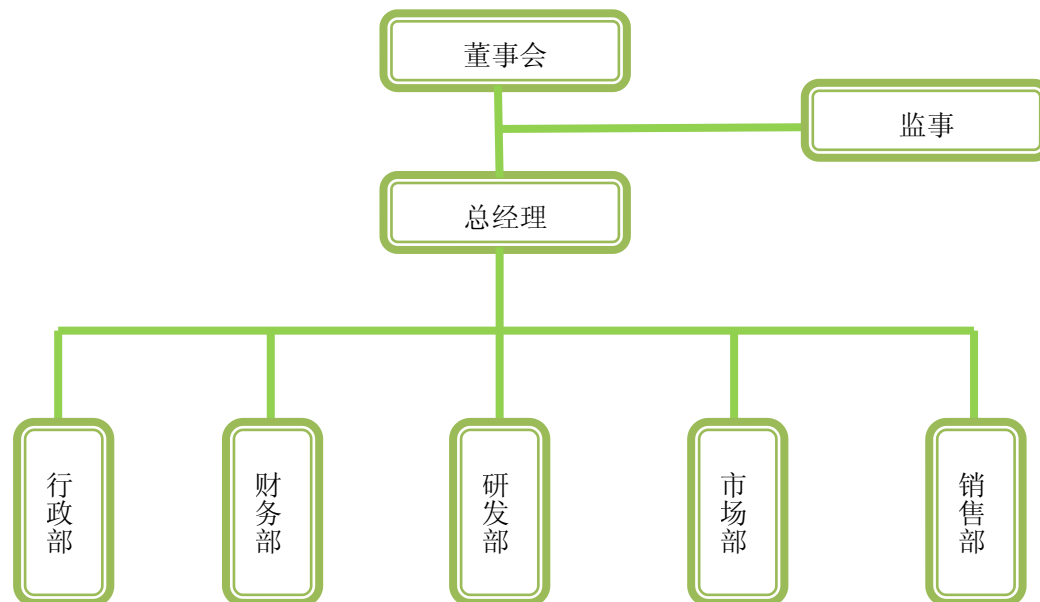
项目投资总额为 400 万元，其中杭州银江智慧医疗科技有限公司现金出资 204 万元，自然人程刚现金出资 196 万元。

二、资金来源

银江智慧医疗在本项目的出资共计 204 万元，该资金来自于银江智慧医疗自有资金，该自有资金来源于银江股份用于投资设立全资子公司银江智慧医疗的超募资金 20783161.48 元。

三、项目组织架构

为确保投资项目顺利实施，不断完善法人治理结构，合资公司组织机构由董事会、监事与经营班子等组成。董事会由 3 名董事组成，其中银江智慧医疗委派 2 人担任董事，程刚委派 1 人担任董事，董事长由银江智慧医疗推荐的人员担任；公司设监事 1 名，由银江智慧医疗推荐的人员担任；合资公司的财务负责人由银江智慧医疗委派人员担任。合资公司的组织架构拟定如下：



第三节 项目实施的必要性和可行性

一、项目实施的必要性

1、电子病历具有传统病历无法比拟的优势，是我国医改政策的要求，未来将保持高速增长

传统病历完全不具有电子病历的主动性和智能性，不能关联相关信息，而电子病历会将新补充的信息与已存在的所有信息建立必要的联系，对患者的状态进行综合分析和诊断，主动提示相关医生或病人，提出检查、治疗计划等，因此具有传统病历无法比拟的优势。

新医改明确提出：“以医院管理和电子病历为重点，推进医院信息化建设。”在新医改政策中，有关电子病历的内容得到了卫生行政管理部门及各级医疗机构的高度重视，卫生部先后颁布了《电子病历基本架构与数据标准》和《电子病历基本规范（试行）》，从技术和管理的角度对电子病历内容进行了规范。我们认为，这对推动我国电子病历的发展将会产生十分重要的作用。

2011年全国医院电子病历软件市场在1.5亿~2.5亿元，在2010年的基础上增长50%以上。未来5年，医院在电子病历软件方面的投入将有较大增加，二级和三级医院在电子病历软件的投入将在100~500万之间，少部分大型三甲医院在电子病历的投入将超过500万元。

中国电子病历高速发展将持续至少5年，即至少到2015年前中国医院电子病历市场都将呈高速发展的趋势。在未来5年，中国电子病历相关服务器、存储、交换机、工作站等硬件及系统软件的市场将有巨大发展，其系统集成的市场总量将超过35亿元人民币。

2、积极布局产业链，丰富银江智慧医疗产品线，迎合公司的发展战略

作为国内领先的医疗软件开发商和医疗行业信息化解决方案提供商，银江智慧医疗始终专注于在智能医疗领域的精耕细作，通过并购或投资设立行业内相关企业，对上、下游产业链进行整合，实现银江智慧医疗的战略布局 and 产业链升级，促使银江智慧医疗获得快速、稳健的发展。此次合资公司的设立，则进一步完善了银江智慧医疗的智能医疗产业链，丰富了公司的产品线，增强了公司在市场的竞争地位，使公司在更广泛的范围内获取更多利润，且由于电子病历系统研发的技术门槛较高，毫无疑问，将增强银江股份在医院核心业务系统领域的技术实力。

二、项目实施的可行性

1、投资设立合资公司是对银江智慧医疗产品线的有益扩充

合资公司成立后，将专注于开拓电子病历市场，合资公司的成立能够充分发挥银江智慧医疗的品牌优势和程刚在医院信息化建设管理咨询经验优势。在智能医疗领域，银江智慧医疗已有 260 多家医院客户，包括众多三甲医院，这些市场基础有利于电子病历产品的推广；同时，合资公司成立，有利于做强做大电子病历产品，促进公司移动医疗、区域医疗、远程医疗、数字医院及医疗物联网项目的推广。

2、投资设立合资公司能够提升整体医疗品牌形象。

电子病历产品的研发和销售是公司技术实力的象征，同时，电子病历产品是银江智慧医疗数字化医院整体解决方案中的重要组成部分。

银江智慧医疗是国内领先的医疗软件开发商和医疗行业信息化解决方案提供商。银江智慧医疗整体数字化医院框架解决方案推广采用了优先在华东建立试点和成功案例。随着试点工作的推进，越来越多的医院开始接受银江数字化医院框架，开始有意向选择银江智慧医疗数字化医院框架。此次投资设立合资公司，银江智慧医疗进入了医院电子病历系统领域，从而进一步增强银江智慧医疗在提供医院核心业务系统整体解决方案上的技术实力，将有利于提升银江股份品牌形象，增加银江数字化医院整体解决方案的竞争力。银江智慧医疗整体解决方案拥有自主品牌的医院核心业务系统，有利于证明银江股份的综合技术实力，提升银江智慧医疗品牌形象，有利于提高银江股份在医疗信息化整体解决方案的综合竞争力。

3、技术上的可行性

银江股份多年的医疗信息化行业经验，使银江智慧医疗在技术上和人才培育上都做了必要和充分的积累。目前，银江股份成功中标邵逸夫医院电子病历项目，并已经在医院成功实施，产品化的电子病历产品已经初具雏形。另外，自然人程刚有丰富的医院信息化行业经验，并在该领域有着较大的影响力。他的加盟使银江智慧医疗开发高质量、具备较强市场竞争力的电子病历产品成为可能。

第四节 项目实施计划

一、合资公司成立与业务开展

合资公司依照法定程序注册成立后，银江智慧医疗即开始与程刚共同组建新的管理团队，以合资公司为实施平台，专注于开拓电子病历市场。

二、合资公司管理架构

合资公司的董事会由包含董事长在内的 3 名董事组成，银江智慧医疗委派 2 名董事、程刚委派 1 名董事。董事长由银江智慧医疗委派的董事中选任。董事及董事长的任期为三年，可以连任。

董事长为合资公司的法定代表人。

合资公司设监事 1 名，由银江智慧医疗委任一名。监事的任期每届为三年。监事任期届满，可以连任。

合资公司设总经理一名，由董事会聘任或解聘。总经理的职权由合资公司章程规定。

公司实行董事会领导下的总经理负责制，对总经理和经营层按董事会确定的经营计划指标和预算考核。

三、资金使用计划

合资公司成立后，截至 2012 年 6 月，资金使用计划如下：

序号	列项	详细内容	资金使用 (单位: 元)
1	公司软硬件提升及设备更新	硬件设备、日常办公设备购置及软件测试环境搭建	300,000
2	市场营销及推广	ISO9001 认证、产品宣传、高新技术企业认定、软件企业认定、软件产品登记、发明专利申请等	105,200
3	人力成本支出	考虑新增员工、引进高水平管理人员、及员工工资自然增长。	1,350,000
4	项目直接成本	项目研发成本、实施费用、商务费用、差旅费用等	500,000
5	其他日常管理成本		420,000

6	办公场所装修	主体装修、玻璃隔断、网络工程、弱电工程、植物绿化等	300,000
7	公司日常营运资金		1,024,800
8	合计		4,000,000

四、业务开展与发展计划

（一）目前业务开展情况

银江股份电子病历在技术和市场上已经做了必要的积累，为银江电子病历公司的发展奠定了扎实的基础。

目前，银江股份成功中标邵逸夫医院电子病历项目以及高邮中医院电子病历项目，并顺利的进行了项目的实施。邵逸夫医院是大陆首家通过 JCI 认证的综合性公立医院，也是卫生部首批 29 家电子病历试点医院之一，医院信息在国内有着较高的知名度。银江电子病历在邵逸夫医院的成功实施，表明银江电子病历是一套符合 JCI 标准的和符合卫生部对电子病历书写与功能规范要求的医院信息系统，该产品也获得了业内一批医院信息化专家的认可，并与省内外的多家医院达成初步的项目意向。目前在跟踪的重点项目包括：

- 1、某省电子病历项目，该项目包括该卫生局下属的十家医院的电子病历项目；
- 2、某省市县医院能力建设，该项目包括下属五家医院的电子病历/HIS/LIS 的产品升级；
- 3、某省多达五家医院的医院能力建设项目。

（二）合资公司未来业务方向

银江电子病历公司成立后将以电子病历为核心产品，提供医院信息化整体解决方案、医院信息化平台解决方案。实施电子病历，建立和完善以电子病历为核心的医院信息系统，是实现现代化医院管理目标的重要措施。对促进医疗服务均等化，推动医疗服务管理向科学化、规范化、专业化、精细化、信息化发展，改善医疗服务，保障医疗质量和医疗安全，完善医院管理具有重要意义和深远影响。

另外，公司将专注于医院信息平台建设，实现构架在医院应用系统间（横向），以及与上级信息平台之间（纵向）的数据传输与业务整合平台。构建信息平台数据交换与业务集成的系统框架，为构建信息数据仓库与共享数据中心提供技术支

撑，制定统一的数据采集、维护、交换、共享的技术规范和标准，实现信息资源的交换共享、信息集成管理和信息资源的充分利用。医院信息平台通过数据交换与共享平台实现医院信息系统平台化的分层架构，支持医院业务系统(如 HIS、LIS、RIS 等)与管理系统(如 OA 系统、客户关系管理、绩效考核系统等)的接入。将不同的业务系统依据访问频度、性能要求、实时性要求、数据粒度等的要求进行传输和管理。

(三) 合资公司未来发展计划

银江电子病历公司将加强市场推广及销售工作，形成市场销售常规工作机制。了解在研产品的市场需求及应用现状，对产品(系统或项目)的功能、服务性能指标、寻价报价等形成科学系统的定价、市场渠道建立工作流程和机制。

建立信息管理和收集体系(包括对项目材料、客户资料、各项情报资料库、档案等进行归档管理，包括纸质归档、电子归档两种；市场技术、产品等信息的收集、分析等程序和系统的完善；未来市场的规划)。

建立知识产权和项目申报体系(包括进行知识产权申请包括软件著作权申请和发明专利申请等、基金项目申报、资质认证申报、尝试软件企业认定、高新技术企业认定、专利试点企业等等)。

建立公关与宣传体系(包括企业形象策划、公司网站建立与维护、项目成果的包装和广告宣传、建立公司企业文化等等)。

具体几个方面计划如下：

1、人才引进计划

产品与市场的竞争归根结底是人才的竞争，公司大力引进高层次市场人才和技术人才，特别是研发和销售人员。

2、产品研发计划

(1) 进一步提高电子病历产品的竞争力

公司依托现有客户资源，以医院作为研发基地，与临床一线的医护人员紧密结合，在电子病历应用的深度、广度、与其他信息系统的整合性、以及满足不同临床科室专业化需求方面下大工夫。另一方面要紧贴临床管理和诊疗流程，使自己的产品更加适应医院的需要。注重国家和地方法规、规范和政策导向，注重标准和规范的应用，使系统满足互操作性，以适应未来区域卫生信息共享以及居民

电子健康档案建立的趋势。

(2) 追踪医院信息化平台、虚拟化技术在医院的等新技术，推出符合国内医院实际的医院信息化整体解决方案、医院信息化平台等创新解决方案。

3、产品销售计划

目前，北京、上海、广州及东部沿海经济发达地区，大部分三级医院已经建立或正在建立电子病历系统，这部分医院在未来 1~2 年将呈现继续进行系统完善，并向临床路径、知识系统、临床决策支持、临床科研等深度应用发展的趋势，这部分投入可能比前期投入资金更大。另外，这些地区将呈现出二级医院积极推动电子病历建立和使用的特点。在国内中、东部地区以及西部经济较发达地区，将迎来电子病历建设和应用的热潮。这些地区的医院将汲取前期已经部署电子病历系统医院的经验和教训，采用更适合自己的系统和流程，电子病历的实施和应用将呈现后来居上的特点。事业部将加强中西部市场的开拓力度，争取在某个区域取得突破性的进展，首先成为该区域有影响力的电子病历厂商。在具体的营销策略上：

(1) 充分利用现有医院客户的典型案例进行推广

公司将充分利用现有医院客户在医院信息化建设中的影响力和辐射力，对电子病历产品进行推广。

(2) 充分利用公司已有渠道

银江股份在国内数字化医院的推广过程中已经建立了基本覆盖全国的营销网络，结识了覆盖全国的合作伙伴，可充分利用这些渠道资源和合作伙伴进行产品的联合推广。

第五节 项目效益分析

一、项目效益评价

1、本次项目实施，有利于完善银江智慧医疗的智能医疗产业链，扩大市场份额，增强在市场的竞争地位，使公司在更广泛的范围内获取更多利润。

2、由于电子病历系统是现代化医院的核心业务系统且技术门槛较高，本次项目的实施，必将进一步提升银江智慧医疗数字化医院整体解决方案的竞争力，增强公司的核心竞争力。

二、盈利预测

合资公司未来三年销售额与净利润预测如下表：

序号	项目	2012 年	2013 年	2014 年
1	销售额(万元)	600	1200	1800
2	净利润(万元)	100	200	300

合资公司的投资总额共计 400 万元，公司设立后，第 1 年、第 2 年、第 3 年的净利润分别为 100 万元，200 万元，300 万元。项目总体投资回收期约为 2.5 年。银江智慧医疗现金出资 204 万元，则投资回收期约为 1.5 年。总体而言，该项目投资经济指标良好，能在短时间内收回投资，具有财务可行性。

第六节 项目风险分析

本项目实施过程中，可能会面临来自各方面的风险，银江智慧医疗对这些风险有充分的认识，并积极采取措施予以防范和控制，确保实现预期目标。

一、市场风险

市场风险包括需求下降、竞争风险等方面。电子病历的未来发展前景是否美好，市场需求依然是主要的驱动力。从需求的角度来看，我们认为随着国家对医疗信息化和电子病历的关注度、支持度的持续增加，医院、医生和患者对电子病历都有很强且成熟稳定的需求。IDC 预测到 2014 年医疗行业解决方案市场规模接近 70 亿元，复合增长率在 27%左右。我们认为，在可预见的将来不存在需求下降等因素或条件。

竞争方面，国内目前电子病历尚处于起步阶段，优势性的企业尚未形成，东软、用友等大型软件公司也是最近两年刚刚切入这个领域。因此，鉴于行业尚处于摸索阶段，我们认为，投资电子病历领域的企业应该是具有相当高的软件开发和系统集成能力，同时客户资源和人脉关系比较广的优势医疗信息化上市公司。只有这样的企业才能在最初的发展期得到客户的充分信任，资源也会不断向优势公司进行集中。而银江股份在医疗信息化业务领域已经具备较强的竞争力和先发优势，公司的核心优势在智能化技术开发和整合，公司以产出投入比例较高的临床医疗信息系统为切入点，通过自主进行软硬件开发的无线临床医疗系统主打全国知名的三甲医院，形成自己的特色和口碑。目前公司产品已进入包括上海瑞金医院、中南大学湘雅二院、华中科技大学同济医学院附属协和医院、南京军区南京总医院、首都医科大学附属北京安贞医院等著名医院在内的众多全国三甲综合医院和三甲专科医院。技术核心优势以及良好的市场品牌效应保证了合资公司在细分市场上具有较高的竞争力。

二、技术风险

本项目技术风险主要来自国外先进技术和产品的竞争、可替代的新技术出现以及本项目技术产品被人仿冒以及获得一定的市场份额以后项目实施与维护中产生的不确定因素。本项目产品的性能指标方面已经处于国内领先，国外更为先进的产品的进入将对企业现有的产品和市场构成竞争压力，因此，必须高度重视

与研究同类产品的竞争策略，并采取相应的应对手段。

银江股份自成立以来已经成功实施了数百项工程，并为政府、企业、银行等客户提供信息化的全面解决方案，已经在全国 400 多个县市政府和企事业单位得到应用。大量业绩证明银江股份具有可靠的实施该项目的能力

三、管理风险

双方合资后，合资公司的管理风险将显现，可能导致管理缺失、效率不高。合资公司在控制管理风险方面将采取以下防范措施：

(1) 合资公司将贯彻既定的经营思路与方针，将银江股份高效的管理模式与机制带入新公司，对合资公司员工进行工作带教和考核，使合资公司管理层充分了解公司的发展战略和运行管理模式，提高管理效率，对合资公司的管理实施风险有效控制。

(2) 针对本项目特点制定各项规范性文件，结合实际情况做好内控制度的编制和执行，迅速将合资公司的管理带上正轨。

(3) 合资公司对现有职工及未来新增员工进行系统性的、常规性的各项培训，使其尽快融入公司的企业文化，不断优化管理体系，提升管理效率。

第七节 报告结论

综合上述分析，银江股份成功上市后，资本实力、管理水平和品牌影响力都得到了较大提升。新成立的银江智慧医疗专注于在智能医疗领域的精耕细作，加大在医疗信息化产业链中的投入，促进公司医疗 IT 业务向纵深发展。公司围绕主营业务，通过收购或投资设立行业内相关企业，对上、下游产业链进行整合，实现银江智慧医疗的战略布局和产业链升级，促使银江智慧医疗获得快速、稳健的发展。

本项目具有良好的经济效益和社会效益，符合当前国家政策要求和市场需求快速扩张的需要，有利于树立银江医疗品牌形象，符合银江股份广大投资者的根本利益。本项目的实施有助于银江股份扩大在电子病历市场的市场份额，有利于提高公司在医疗信息化整体解决方案的综合竞争力。综上所述，该项目实施的行业基础好，投资风险较小，经济和社会效益良好，因此该项目是可行的。