



总策划:林海利 孙璇
总统筹:吴 江 孙晶
策划执行:羊城晚报记者 陈泽云 严丽梅 实习生 吴伟婷



金域医学董事长 梁耀铭

专注主业 “三无”行业跑出全国冠军

手术台上医生取样,通过将病理切片用数字化切片扫描系统进行扫描传到金域医学,仅仅半个小时,病人的腹腔还未关闭,医生已经拿到了诊断报告;远在偏远基层医院的血液样本,封存,物流人员收货、扫描、入冷库、冷链快速送到金域医学,几个小时后,检查报告就交到医生手中……每天,成千上万的样本如雪花般从广东,甚至从全国各地飞到广州生物岛,不少疑难病例在金域医学的实验室得到精确的判断。

从1994年核心创业团队探索开始,金域医学可谓开创了国内第三方医学检验的行业先河。“我们最早开始这项业务,是因为想帮助那些缺少医检手段的医生同学看好病”,梁耀铭是临床毕业,他回忆,后来在跟医院打交道的时候,发现很多医院临床医生开具的检验项目,本医院的检验

科做不了,而做不了检验意味着医生就无法精准看病。“于是我们就开始承接医院的标本检测项目,没想到之后送过来的检验标本越来越多。”

2002年,金域终于拿到了《医疗机构经营许可证》,成为全国第一家获得正规牌照的独立医学实验室。

时至今日,从开始探索第三方医学检验行业开始,金域医学已走过20多个年头,从最初的“三无企业”(无资质证书、无质量标准、无行业主管部门),到目前国内规模最大、覆盖市场网络最广、实验室数量最多、国内外认证认可最多、检验项目及技术平台最齐全的第三方医学检验机构,并于2017年实现上海主板上市。可以说,金域医学开创了一个属于自己的时代。

取得这种成就并非偶然,梁

耀铭将最主要的因素归结于“专注”,他向记者强调:“这么多年来,金域一直坚持踏踏实实把主业做好。”

据悉,近年来,金域的研发投入比都在6%以上,高于同行平均水平。2018年,研发投入达2.9亿元。目前,金域可提供6大类超过2600项检验项目,远远超过一般三甲医院可提供800项左右的检验项目。

不过,在梁耀铭看来,这还远远不够,“在国外,有的第三方医检企业的检测项目能近5000项。”梁耀铭说,“要是追求短期利润表的效果,我们完全可以把研发投入降低一些,这样就可以提高利润率,从而提升估值。但赚快钱并不是金域医学要追求的目标。”梁耀铭表示,未来,金域还需要加大投入,不断强化公司在检验项目数量及检验技术上的优势。

从“三无企业”到第三方医检龙头

这家广东生物企业如何实现跨越发展?

严控质量 向精细化运营转型

近年来,金域医学在全国广泛布局,服务网络已延伸至乡镇、社区一级,在全国开设37个独立实验室,为22000多家医疗机构提供医学检验服务,服务覆盖90%以上人口所在区域。随着近五年远程数字病理诊断技术的普及和成熟,金域医学还形成三级远程病理诊断会诊网络,为全国15000余家医疗机构提供各种病理诊断服务。

在经历了“跑马圈地”之后,摆在金域医学面前的,是一个严峻的挑战——如何在扩张中严控质量和管理体系?对此,梁耀铭给出了自己的答案:“下一步必须要转型,从原先相对粗放式管理向精细化运营转型。”

创新变革 对标世界一流企业

在专注主业的基础上还要谋新谋变!

“有没有那么一天,金域能够成为全世界第三方医检领域的领导者?”在成为国内第三方医检的行业龙头之后,梁耀铭给自己出了一道题。

而就在2018年12月,四季如春的生物岛上,传来了一个令人振奋的消息:

金域医学宣布,由该公司与英国皇家学会院士、全球无创产前检测技术奠基人卢煜明院士共建的金域未来无创产前检测技术中心正式揭牌成立。

“除了传统的唐氏筛查,我们希望将技术延伸应用于地中海贫血等其他遗传病的产前筛查。”据悉,该中心将引进国际领先的无创产前检测技术,进一步将技术应用延伸至其他遗传病的筛查,为国内的准妈妈

今年以来,梁耀铭一直在忙碌奔波。“有时一个月跑十几个省,一家一家子公司去抓转型、抓变革。”

“金域一直想打造一支志同道合、踏踏实实做事业的人才团队。”实际上,标准化管理贯穿了金域的整个发展阶段。2005年当金域还在艰难起步,利润只有200万元的情况下,梁耀铭就拍板拿出了500万元做流程再造和人才梯队搭建。“今天我们37家子公司所有的总经理都是总部培养出来的,进而保持了管理的连贯性。”

上市后面临着全新的发展格局,为了更好地推进企业内部管理流程的再造,2017年11月,梁耀铭就果断邀请波士顿咨询公司作为金域进

行了战略咨询。历时大半年,在波士顿咨询公司的建议下,金域确立了“以客户为中心,以临床和疾病为导向”的战略方向,公司将围绕新方向进行一系列的变革。

梁耀铭介绍,在横向上,以客户为中心,以服务临床为宗旨,推动围绕不同业务经营作战单元的上下游及部门之间整合。在纵向上,设计和构建总部、大区 and 子公司上下联动的整体作战体系,有效协同、共同策划、共同推进。

“要通过精耕细作,建立并利用多个资源优势,进行分类整合,打造多技术平台,再统一赋能给各个子公司、实验室,助推它们快速发展。”梁耀铭表示。

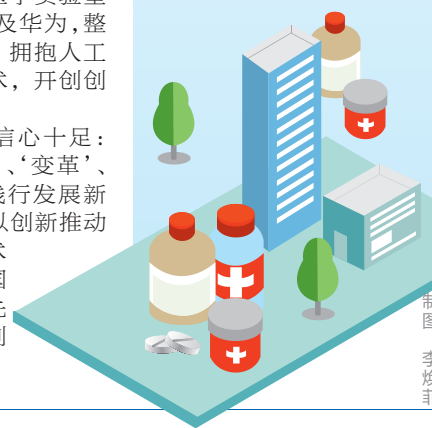
带着金域医学在产学研合作、打通上下游产业方面取得了丰硕成果。2018年,金域医学牵手钟南山院士、侯凡凡院士率领的两大国家级临床医学中心,产学研合作再上新台阶。联合全球无创产前检测技术奠基人卢煜明院士、国际基因测序巨头 Illumina、第三方医学实验室标杆企业美国 Quest 以及华为,整合国内外优质创新资源,拥抱人工智能辅助诊断等跨界技术,开创新、协同发展大格局。

面对未来,梁耀铭信心十足:“我们要紧紧围绕‘创新’、‘变革’、‘高质量’三个关键词,践行发展新理念。以创新促进发展,以创新推动变革,对标国际前沿技术和先进同行,广泛整合国内外资源,打造国际领先的服务临床和疾病的创新能力。”



1、2018年国家卫生健康委卫生发展研究中心研究报告指出,国内检验市场总量大约为2800亿元,国内第三方医学实验室的市场规模在**140亿元**左右,相当于整体市场的约**5%**,占比相对较低,市场空间巨大。2018年-2020年第三方医学实验室市场将保持**30%-35%**的增长,达到市场总份额的**7%-9%**,规模近**300亿元**。

2、随着经济发展和居民健康意识的增强,对高端、个性化、精准的健康需求日益增长,医疗消费升级将进一步促进市场扩容。2017年人均卫生总费用**3712.2元**,同比增长**10.8%**,2018年仍在增长。中高收入群体已不满足于常规医学检验检查,高端检验如基因组学类检测需求持续增加。



制图 李焕菲

汽车业再现反垄断罚单 长安福特被罚1.628亿元

羊城晚报讯 记者张爱丽报道:6月5日,国家市场监督管理总局官网发布了对长安福特汽车有限公司(以下简称长安福特)实施纵向垄断协议依法作出的处罚决定,对长安福特处以罚款1.628亿元。

国家市场监督管理总局表示,自2013年以来,长安福特在重庆区域内通过制定《价格表》、签订《价格自律协议》以及限定下游经销商在车展期间最低价格和网络最低报价等方式,限定下游经销商整车最低销售价格,违反《反垄断法》关于禁止经营者与交易相对人达成限定向第三人转售商品最低价格的垄断协议的规定。

调查过程中,长安福特没有提供证据证明相关行为符合《反垄断法》第十五条规定的豁免情形。长安福特上述行为剥夺了,下游经销商的定价自主权,排除了,限制了品牌内的竞争,并实际削弱了品牌间的竞争,损害了相关市场的公平竞争和消费者的合法利益。依据《反垄断法》,市场监管总局对长安福特处以上一年度重庆地区销售额4%的罚款。

对此,长安福特回应称,将充分尊重并坚决执行国家相关部门就此次反垄断调查所做出的处罚决定,并且已经采取行动与经销商一起规范区域销售管理。同时,长安福特将按照国家法律法规的要求,继续进一步规范经营活动,

切实维护自由、公平的市场竞争环境。

受上述消息影响,长安汽车(000625)当日股价收盘下跌4.42%。

市场监管总局称,将持续加强反垄断执法,有效预防和制止垄断行为,严肃查处垄断协议、滥用市场支配地位和滥用行为权力排除、限制竞争行为,切实维护市场公平竞争。

记者注意到,事实上,这并非汽车业反垄断开出的首张罚单。早在2014年,武汉市场的四家宝马4S店就因协商统一收取PDI检测费的行为构成价格垄断协议,被湖北省物价局处以162万元的罚单。此后,奥迪、克莱斯勒、奔驰等企业先后因价格垄断被查处。

羊城晚报记者梳理统计发现,仅在2014年下半年到2015年上半年这段时间,反垄断罚单就开出10张,罚款总金额为21.49亿元,其中19.05亿元的罚单与汽车行业有关,占据九成。而在2016年,上海通用因发布区域价格通知、市场竞争动态和价格指导公告等,与经销商达成限定向第三人转售商品最低价格的垄断协议而被罚款2.01亿元。

据统计显示,自2008年8月1日《反垄断法》实施以来,截至去年8月,《反垄断法》颁布实施10年,累计罚款超过110亿元。

连续34个跌停刷新纪录

A股“最穷上市公司”坑惨股民

羊城晚报讯 记者陈泽云报道:退市板上钉钉,股价一路狂泻。华泽退(000693)跌停之路仍在延续,6月5日,公司股价报于1.42元,已经连续34个跌停,跌幅高达88.6%,创下了A股连续跌停天数最多纪录。

因未能如期披露年报,涉嫌信息披露违法违规,*ST华泽于5月10日被证监会立案调查,并于5月27日起更名为华泽退,正式进入退市整理期。记者注意到,同日进入退市整理期的还有*ST海润、*ST众和等两只股票,截至目前,前者连续跌停11个交易日,后者连续8个交易日。

母公司账上曾只剩几百元

华泽退公司全称为成都华泽钴镍材料股份有限公司,股票简称为华泽钴镍,2014年通过和*ST聚友进行资产重组实现曲线上市。

上市5年,华泽钴镍“沦落”到退市结局,业绩大幅萎缩亏损是最直接原因。2018年三季报显示,公司营收只剩105.18万元,较2015年前三季度34.18亿元的营收大降超过99.97%。其一度被称为“A股最穷公司”,2017年三季度末,母公司报表下的货币资金仅有178元,引得不少网友调侃“我竟然比上市公司有钱”,而截至2018年三季度末,公

司母公司报表下的货币资金也仅有196元。

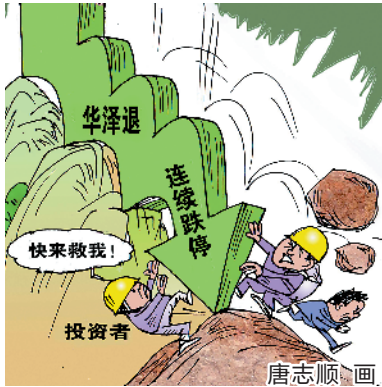
由于2015年、2016年、2017年连续三个会计年度经审计的净利润均为负值,2016年、2017年连续两个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见的审计报告,公司2018年7月起暂停上市。此后,由于未能在法定期限内披露2018年年度报告,触及了深交所规定的股票终止上市情形。5月17日,深交所决定对*ST华泽终止上市。

5月27日起,*ST华泽进入退市整理期,期限为三十个交易日。上市以来,*ST华泽一直问题重重,大股东曾被曝出通过关联交易占用上市公司资金达17.87亿元。2018年,证监会发布了市场禁入决定书,对其时任董事长王海采取终身证券市场禁入措施。

关联交易,内控混乱,业绩惨淡,*ST华泽一次次“坑惨”投资者。早在去年3月,*ST华泽就曾连续录得跌停板26个,此次在退市前夕更创下了A股跌停新纪录。

这些ST股近期也狂跌

实际上,除了华泽退,近期一些问题缠身的公司股价也连续下跌。其中,与华泽退在同日进入退市整理期的退市海润和众和退也已连续多日跌停。



唐志顺画

此外,*ST欧浦、*ST飞马、*ST北讯等多只ST股也“跌跌不休”。其中,*ST欧浦连续28个交易日下跌,累计跌幅超过70%。*ST飞马和*ST北讯则连续超过20个交易日大跌乃至跌停。

记者梳理发现,这些走向退市边缘的股票,除了业绩巨亏之外,也往往存在严重的财务问题,或涉嫌信息披露违法违规被立案调查。以*ST飞马为例,去年10月8日,飞马国际披露公告称,公司控股股东存在部分股份被强平且债券到期未能如期兑付的情形,此外,飞马投资所持飞马国际部分股份遭到上海市浦东新区人民法院冻结。同时,飞马投资还存在可交换公司债券未能如期兑付的情况。3月28日,公司公告称被证监会立案调查。

公告显示,截至2018年9月30日,*ST华泽股东人数还有6.77万户。业内人士提醒,退市的股票大多没有真正的投资价值,投资者应充分关注风险,摒弃绩差股的眼风炒作,理性投资。

第二批科创基金昨发售 均设10亿元规模上限

羊城晚报讯 记者莫谨榕报道:趁着首批科创板IPO企业上市会的“东风”,第二批5只科创主题基金于6月5日齐齐发售。第二批科创主题基金分别来自广发、富国、鹏华、华安、万家等5家基金公司,与第一批科创主题基金不同的是,第二批科创主题基金全部是3年封闭灵活配置型基金,不低于80%的非现金资产投资于科创主题相关证券,募集规模上限均是10亿元,采用末日比例配售。

具体来看,此次发行的产品分别是:广发科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金,富国科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金,华安科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金,鹏华科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金,万家科创主题3年封闭运作灵活配置混合型证券投资基金。从拟任基金经理设置看,除了广发基金只设置一名权益基金经理专人管理,其他4家基金均设置了多人管理,其中华安的拟任基金经理多达5人。

从基金设置的业绩比较基准看,5只基金的权益部分均采用中国战略新兴产业成分指数,区别是权重大小不同:权益比例最高的是广发基金,最贴近权益型产品;权益比例最低的为华安基金,是比较偏债的产品;其余3家则较为均衡。

4月29日,首批6只科创主题基金同时开售,出现了千亿资金抢筹、比例配售创历史新低的情况。业内人士预计,第二批科创主题基金发售市场热情仍高涨,也可能出现首日售罄的情况。

前4月广东对俄罗斯进出口同比增长26.5%

羊城晚报讯 记者马汉青,通讯员吕丹、关悦报道:记者日前获悉,据海关总署广东分署统计,今年1月-4月,广东省对俄罗斯进出口产品141.7亿元,增长27.8%,占同期广东省对俄罗斯出口总值的76.6%。其中,出口手机23.3亿元,增长30.8%;出口家电18.5亿元,增长28%。同期,出口七大类劳动密集型产品27.2亿元,增长23.1%。“广货”已深入俄罗斯人民的日常生活当中。

广受欢迎,手机出口一马当先,劳动密集型产品出口保持增长。1月-4月,广东省对俄罗斯出口机电产品141.7亿元,增长27.8%,占同期广东省对俄罗斯出口总值的76.6%。其中,出口手机23.3亿元,增长30.8%;出口家电18.5亿元,增长28%。同期,出口七大类劳动密集型产品27.2亿元,增长23.1%。“广货”已深入俄罗斯人民的日常生活当中。

间,历史最大回撤仅1.41%。投资者可通过工商银行手机银行点击进入“AI投”直接购买,一键交易,一键配置,省时省力。

数据显示,无论短期还是长期,工银瑞信稳健组合回报均在“稳健精选”组合中胜出。具体来看,截至5月底,工银瑞信稳健组合近1个月、3个月及今年以来,回报均跑赢同期业绩基准。

全球优质供应链联盟持续“扩圈”,瑞幸咖啡构筑高品质“护城河”

纳斯达克成功上市后不到半个月,瑞幸咖啡(Nasdaq:LK)在互联网咖啡行业旋即掀起“品质旋风”。

近日,瑞幸咖啡全球合作伙伴大会暨全球咖啡产业发展论坛在厦门召开。瑞幸咖啡携手法国路易达孚、瑞士Schaerer、韩国CJ、日本UCC、法国MONIN、DHL等全球产业链顶级供应商,进一步强化其高品质的“蓝色伙伴联盟”。

此前,瑞幸咖啡已经着力构筑了“蓝色伙伴联盟”,此次进一步扩大其高端“朋友圈”,无疑将加固其高品质“护城河”,夯实其2021年底建成10000家门店目标的基础。

事实上,高品质一直是瑞幸咖啡“蒙面狂奔”的基石。瑞幸咖啡董事长陆正耀在大会致辞时强调,瑞幸咖啡的商业模式,是通过

交易模式的创新和技术的应用,根本上改变了原有咖啡行业的交易结构,从而带来了交易成本的显著下降。同时,通过和各领域顶级供应商的深度合作,为客户带来高品质、高性价比和高便利性的咖啡及其它产品。

对此,公司创始人、CEO钱治亚在大会上进一步阐释道,“我们坚持只选择行业前10%的供应商头部企业进行合作,打造全球优质咖啡产业供应链联盟。”她掷地有声地表示,“价格可以打折,品质不会!”

据介绍,目前,瑞幸咖啡已与法国路易达孚、瑞士Schaerer、瑞士Franke、法国MONIN、日本UCC集团、韩国CJ集团、DHL、顺丰集团等国内外著名企业,建立了深度合作合作。

此次大会上,钱治亚代表公司向他们及近200家合作伙伴颁

发了“瑞幸咖啡全球蓝色伙伴证书”。

在业内看来,“瑞幸蓝色伙伴联盟”的建立及其持续提升,不仅确保了瑞幸咖啡的高品质,还进一步降低了成本,解决了长期以来咖啡价格昂贵的痛点,做到了即保质又不贵,推动了咖啡消费的普及。

弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan)全球消费行业资深专家蔡世杰的调查显示,86%的消费者认为瑞幸咖啡口味与竞品相似和更好,而86.1%的消费者在首次购买了现磨咖啡后提高了消费频次。

由此可见,高品质不仅成为瑞幸咖啡的竞争利器,更是中国互联网咖啡业高速发展的“压舱石”。

(张爱丽 杨广)

工银瑞信稳健组合年内回报6.6%

信稳健组合是首批入驻“AI策略”的8款组合之一,由工银瑞信指数投资中心开发、管理,采用自上而下的投资体系,结合大类资产配置、择时、行业风格轮动等量化模型,通过在绩优基金池中精挑细选,并控制权益仓位,以期风险偏好较低的投资者获取稳健的收益。目前组合中权益资产和固收资产配置约2:8,上线运行近一年时

40%,4只权益类成份基金中,3只基金年内回报达20%以上。

据了解,“AI策略”是工商银行“AI投”2.0版本中的一个重要模块,旨在精选国内至优秀的基金投资团队入驻,提供四档不同风险收益特征的基金投资组合,以满足不同投资者的配置需求。其中“稳健精选”为风险最低的组合,权益类基金占比0-40%。其中工银瑞

华安成长创新混合科技成色十足

近期,科创板上市委审议工作正式启动。与此同时,随着市场对科创板热情的持续提升,通过公募基金分享科创板行情更是被寄予厚望,专注于科技投资并且业绩优异的基金经理的新发产品备受瞩目。据了解,华安媒体互联网基金经理胡宜斌凭借

富国量化投资总监坚定看好军工龙头机会

面对全球经济环境的快速变化,2019年前5个月A股市场呈现出明显的“前高后低”走势。不过,面对市场的调整,国防军工板块今年以来以来的涨幅依然保持了强势。“由于军工板块本身的特殊性,使其涨跌受到经济环境的影响较小。”富国量化投资部ETF投资

总监王乐乐表示,坚定看好国防军工未来发展。

围绕军工板块的投资机会,富国基金于2019年5月20日正式发行国内领先的跟踪中证军工龙头指数的基金——富国中证军工龙头ETF。