

千余家医院被套

远程视界医疗租赁模式崩盘起底



□本报记者 欧阳春香 实习记者 于露

“免费使用医疗设备，只需提供场地，并享有知名医院的人才支持。”医疗服务商北京远程视界科技集团有限公司（简称“远程视界”）的“馅饼”近年来吸引了全国千余家医院与之合作。随着远程视界资金链断裂，“馅饼”变成了“陷阱”。

远程视界为合作医院垫付设备租金的模式吸引了大批县级医院参与。但这一“模式创新”在为远程视界从租赁公司套取了大笔资金的同时，也为自己崩盘埋下伏笔。

“馅饼”变“陷阱”

“一方面我们得到了医疗设备，另一方面我们的医疗技术也得到了提高。参与这个项目的医院都想寻求发展，但当地财政没钱，于是就想借鸡生蛋，感觉像是天上掉下的馅饼。”黑河市嫩江医院院长董学斌对中国证券报记者谈起与远程视界合作的初衷。2017年5月，远程视界通过当地的代理商找来时，董学斌立刻对这个号称“不花一分钱，只需提供场地，就能免费使用医疗设备，并享有北京知名医院的人才支持”的项目产生了兴趣。经过与远程视界北京总部商谈、考察项目医院以及内部多次开会讨论后，嫩江医院决定参与其中。一个月后，嫩江医院与远程视界、保信租赁签订了三方合同。在这种合作模式下，保信租赁将资金打给远程视界，远程视界采购设备交付给嫩江医院，嫩江医院向保信租赁支付租金。吸引嫩江医院的是，其只需提供场地，项目产生收益前不需掏一分钱，租金由远程视界垫付。

董学斌很快就发现，这不是“馅饼”而是“陷阱”。“一开始远程视界每个月给我们打150万元，我们再打给保信租赁。但三、四个月后，远程视界突然不打钱了。于是，保信租赁就来催我们，我们又催远程视界，结果他们百般推脱。今年则直接承认资金链出了问题，让我们自己想办法。可我们也没办法啊。最后保信租赁起诉了我们。”

董学斌到远程视界北京总部维权时才发现，掉入“陷阱”的远不止自己一家。据远程租赁前员工李刚（化名）告诉中国证券报记者，远程视界自2013年成立以来，大约与2000家医院进行过合作，现在还在合作的有1100—1200家，签订租赁合同的则有930家左右。其中，宁夏青铜峡市人民医院签订的租赁合同金额多达1亿元。

“还有一个关键问题，这些与远程视界合作的医院虽然都被租赁公司起诉，但很多医院到现在都没收到设备。签合同的当天，远程视界就把收货确认书带过来让我们签字，说就是走流程。但后来我们一直没有收到远程视界承诺的设备，却要作为租赁主体背上这样的官司。”某县级公立医院院长告诉中国证券报记者。值得注意的是，数十位医院院长近日集体前往北京市海淀区益园文化创意产业园的远程视界总部维权，却发现已人去楼空，办公室门上也被贴上封条。

模式创新埋下崩盘伏笔

“我于2016年9月入职远程视界，那是远程视界发展的巅峰时期，当年就完成了69亿元的营收。不过，从2017年5月开始，远程视界开始出现付款延迟，但也就延迟半个

月。到了当年7、8月份的付款高峰，开始出现长达一两个月的延迟，接着就是大面积延迟，然后全面爆发，员工开始大面积离职。”李刚告诉中国证券报记者。

在李刚看来，远程视界并不是一家传统意义上的医疗服务公司，而更像是一家金融公司。“远程视界建构的三方合作模式并不是标准的设备租赁模式。传统意义上的租赁是由作为承租主体的医院支付保证金、首付和租金，而远程视界的模式创新在于由自己替医院垫付租金。这也是远程视界吸引众多医院合作并迅速做大的原因。”

依靠“模式创新”，迅速做大规模，让远程视界受到了资本的青睐。2016年6月，中金公司、汉富资本对远程视界进行了一轮8.8亿元投资；2017年，上市公司中珠医疗与银河生物先后向远程视界抛来橄榄枝，一度打算收购远程视界的肿瘤和心血管板块，以及远程视界心血管子公司66%的股权。

不过，这个“模式创新”却为远程视界的崩盘埋下了伏笔。“因为需要为医院垫付租金，所以每个月开支非常大。特别是随着项目的增多，开支越来越大。当然，如果每个月都有项目签约的话，也能够维持下去。”李刚表示。

远程视界从租赁公司套取了资金，很多时候并没有按照合同约定采购设备交付给医院。有的设备采购甚至是赊购，欠了设备供应商不少钱。问题是，反而是远程视界资金链出现了问题。这些从租赁公司套取的资金去了哪里？李刚也说不清楚。

李刚指出，一般租赁公司都是根据设备到位情况和医院的收货确认单一年内分2到3次进行放款；而远程视界为了提早拿到资金，让医院在没有收到设备的情况下提前签收货确认单。同时，在租赁行业，医院的负债率在60%以内的，授信额度最多不能超过年收入的30%。而在远程视界的模式中，则一般是医院收入多少，做多大规模的融资租赁。

“痛点”成为盈利点

“我是远程视界在河北省的代理商，代理费前前后后缴了50万元左右。原先跟我说河北省所有合作医院都可以参与分成。后

来发现根本不是这么回事。钱只退了30多万元，剩下的就不退了。去要钱的时候，才发现同病相怜的代理商500多位。”王红（化名）告诉中国证券报记者。

据王红介绍，在远程视界的模式中，代理商的收入主要来自于两块：每个项目可以获得2个点的返点奖励；参与医院科室运营过程中产生的收益。其中，合作医院分25%，租赁公司分25%，专家分25%，远程视界分25%。在远程视界分得的25%收益中，拿出一半分给代理商。“但大多数代理商都还没走到这一步远程视界就崩了。”

远程视界描绘的“蓝图”吸引王红等代理商加盟。“与远程视界合作的多是县级医院。在整个医疗体系中，县级公立医院最尴尬。发展需求大，但欠缺的东西多。远程视界正是抓住了这个‘痛点’，将县级医院作为了主要的客户开发群体。”

同时，远程视界也将这个“痛点”作为自己的盈利点。“远程视界的主要盈利其实来自于卖给医院的设备差价。比如，医院配置一个飞利浦3.0T的核磁共振设备，从国外进货价900万—1000万元左右，正常的设备商1850万元就可以卖给医院，而远程视界却卖到了2900万元。”王红表示。

医院为什么愿意做冤大头？王红称，“医院不需要承担这个支出，贵就贵呗。而且，向医院推荐项目时，将医疗设备作为一个项目综合体卖给医院。除了医疗设备，还有大医院的专家进行手术指导、坐诊，也可以去北京的大医院接受培训。这是很多县级医院院长所看重的。”

但在实际运营过程中，王红发现并不是这么回事。远程视界确实找了很多大医院进行合作，但合作模式并不像远程视界宣传的那么紧密。比如，远程视界与某知名医院合作成立了一个国家脑卒中远程会诊基地，但远程视界仅作为赞助商，负责场地装修、设备配置等工作。

“我觉得远程视界崩盘的一个重要原因是没在运营上下工夫，只是重视跑马圈地，找医院谈项目套取租赁公司的资金，找代理商代理费。前期或许运转正常，到后期就难以为继，甚至连医院的设备都不给了。”王红表示。

年年度报告和2018年第一季度报告行为负有直接主要责任。董事潘刚升、董事兼副总裁王勤、董事闻国明、独立董事王维安、谭道义、唐国华、监事张莉、边海峰、张向锋，副总裁庞长英、吴海军，财务总监贺红云，对公司未及时披露2017年年度报告和2018年第一季度报告行为负有责任。上述董事、监事和高级管理人员的行为严重违反了《股票上市规则》有关规定以及在《董事（监事、高级管理人员）声明及承诺书》中做出的承诺。

重达31.6%。对快递企业的峰值处理和投递能力提出了较高的要求。

为应对业务高峰，龙头公司加大研发投入，增强竞争力。以顺丰控股为例，公司上半年研发费用达到3.97亿元，同比增长94.83%。公司加大运力投入，与2017年末相比，自有飞机数量从41架增加到44架，自营及外包干线车辆从3万辆增加到3.2万辆。同时，加大同城业务市场投入。截至报告期末，顺丰控股同城不含税营业收入为3.42亿元，同比增长158.08%。

业内人士指出，物流快递市场竞争激烈，将综合物流业务的增长放在优先的位置，尽快实现新业务扩展，对一线龙头企业极为关键。

业务上线。今年8月14日，滴滴旗下一站式服务平台小桔车服宣布，收购汽车后市场O2O服务公司嗨修养车，将旗下的维保事业部与嗨修养车合并为“小桔养车”。

国盛证券指出，汽车后市场经历2014年的资本涌入、规模爆发，2015年下半年大量新设公司因为盈利模式不清晰逐渐退出。目前行业进入剩者收获期，汽车后市场行业有望迎来拐点。

汽车行业证券分析师向中国证券报记者表示，汽车后市场属于重资产行业，需要强大的物流、仓储和配货能力。而互联网巨头具有海量的线上流量、雄厚的资金实力，这些企业介入有助于推进行业长期良性发展。

中国人寿上半年净利增34%

中国人寿8月23日晚发布2018年半年报。上半年，公司实现总保费收入3604.82亿元，同比增长4.2%；市场份额约为22%，较2017年底提升2.3%，稳居行业第一。

报告期内，归属于公司股东的净利润为164.23亿元，同比增长34.2%。截至2018年6月30日，公司内含价值达7692.25亿元，较2017年底增长4.8%。上半年新业务价值为281.66亿元，同比下降23.7%。公司长险有效保单数量达2.75亿份，较2017年底增长2.6%；保单持续率（14个月及26个月）分别达92.3%和86.8%。

公司寿险业务总保费为3043.41亿元，同比增长1.2%，占总保费收入的84.43%，健康险业务总保费为480.90亿元，同比增长28.8%，占总保费收入的13.34%，意外险业务总保费为80.5亿元，同比增长3.4%，占总保费收入的2.23%。

上半年，公司把握利率高点，继续加大长久期固定收益资产配置力度，优化资产负债匹配；保持公开市场权益投资合理仓位；筛选优质债权型金融产品项目，严控信用风险。截至报告期末，公司投资资产达27116.51亿元，较2017年底增长4.6%。（程竹）

中信证券上半年净利增12.96%

8月23日晚间，中信证券发布2018年半年度报告。按照中国企业会计准则，中信证券上半年实现营业收入199.93亿元，同比增长6.94%；实现归属于母公司股东的净利润55.65亿元，同比增长12.96%。

上半年，中信证券各项主营业务保持市场前列。其中，股权融资主承销规模912亿元，市场份额12.94%，排名行业第一；债券主承销规模2624亿元，市场份额4.65%，排名同业第一；代理股票基金交易总量（不含场内货币基金交易量）市场份额6%；资产管理规模1.53万亿元，市场份额10.3%；融资融券余额647亿元，市场份额7.04%，排名行业第一。

国际业务方面，中信证券海外平台2018年的工作重点为投资和多元化。中信里昂证券目前在亚洲、澳大利亚、欧洲和美国等20个地点运营，拥有近2000名专业人士，业务遍及资本市场的各个领域。（徐昭）

宁德时代上半年净利下降近五成

宁德时代8月23日晚发布半年报。公司上半年营收为93.596亿元，同比增长48.69%；净利为9.11亿元，同比下降49.7%。扣除转让普莱德的处置收益及其他非经常性损益项目对业绩的影响后，净利润同比增加36.55%。

报告期内，公司动力电池系统销售收入为718756.67万元，较上年同期增加34.92%。储能系统销售收入为5109.40万元，较上年同期增加1024.50%。公司锂电池材料销售收入为174734.47万元，较去年同期增加123.59%，占主营业务收入的比例为19.44%。

公司表示，上半年新能源汽车行业在补贴幅度调整、技术标准提高、行业进一步规范的情况下，市场头部效应愈发明显。公司在新能源汽车动力锂电池领域保持技术、规模、供应链等方面领先优势。报告期内，产能逐渐释放，销量持续增长，市场占有率进一步提高。

公司为上汽、吉利、宇通、北汽、广汽、长安、东风、金龙和江铃等品牌车企以及蔚来、威马等新兴车企配套动力电池产品。根据中汽研数据，上半年公司在新能源乘用车领域装机量的市场占有率达40%，在新能源客车领域装机量的市场占有率达49%。同时，与宝马、戴姆勒、现代、捷豹路虎、标致雪铁龙、大众和沃尔沃等国际车企品牌深化合作，获得多个重要项目。

为应对快速增长的市场需求，公司逐步提升基地产能。其中，溧阳基地已于上半年正式投产，并筹划在德国建设首个海外生产基地。公司持续推进与上汽、东风、广汽等下游重要车企客户的合资合作，并加强与上游优质供应商的技术、商务合作。（崔小粟）

华谊兄弟上半年净利降35%

华谊兄弟8月23日晚公布半年报。公司实现营业收入为21.22亿元，比上年同期增长44.77%；归属于上市公司股东的净利润为2.77亿元，比上年同期下降35.54%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为2.52亿元，比上年同期增长151.29%。

上半年，华谊兄弟影视娱乐板块收益明显上升。该板块实现主营业务收入19.62亿元，同比上升94.54%。电影方面，公司参与投资发行的影片主要包括《芳华》、《前任3：再见前任》以及《遇见你真好》等。其中，《芳华》在报告期内票房约2.2亿元，《前任3：再见前任》报告期内票房约16.4亿元。电视剧方面，收入有所上升。

此外，品牌授权及实景娱乐板块营业收入1.42亿元，同比下降28.40%。互联网娱乐板块营业收入3247.55万元，同比下降88.12%。

华谊兄弟表示，主营业务较上年同期相比大幅上升，影视娱乐板块创造的IP价值不断提升；品牌授权及实景娱乐板块稳定发展，经营模式持续创新和完善；互联网娱乐板块通过强强联合，在娱乐元素与用户之间进行了有效链接，业务发展态势良好。投资英雄互娱科技股份有限公司，打通了从游戏制作、游戏发行到电子竞技赛事的完整链条，使公司互联网游戏布局更加完善，为公司进一步丰富内容储备创造了更大空间。（于蒙蒙）

方大炭素上半年净利大增逾六倍

8月23日晚，方大炭素披露2018年半年报。上半年，公司实现营业收入60.82亿元，同比增长235.42%；实现归属母公司股东净利润31.67亿元，同比增长668.85%。报告期内营收净利大幅增长，主要得益于炭素产品售价大幅上涨，产品毛利大幅增加。上半年，公司经营活动产生的现金流量净额同比增长214%，达到23.6亿元。

方大炭素主要业务为石墨及炭素制品生产与销售，炭素业收入在公司营收构成中占据9成，石墨电极为公司核心产品。上半年，公司生产石墨炭素制品7.9万吨。其中，石墨电极6.8万吨，炭砖0.7万吨。2017年年初以来，石墨电极供需面持续偏紧，产品快速提价。公司称，报告期内，炭素行业整体平稳，下游钢铁行业电炉炼钢占比持续上升，石墨电极刚性需求仍较旺盛。（李琦蕊）

□本报记者 周松林

据上交所消息，美都能源在信息披露方面以及公司相关责任人在职责履行方面存在违规事项。上交所决定对公司及公司时任董事长闻掌华、副董事长兼总裁翁永堂、董事兼副总裁徐国强（实际履行财务总监职责）、董事会秘书沈旭涛予以公开谴责，对时任董事潘刚升、董事兼副总裁王勤、董事闻国明、独立董事王维安、谭道义、唐国华、监事张莉、边海峰、张向锋，副总裁

□本报记者 董添

8月23日晚，申通快递和顺丰控股两家快递公司发布2018年半年报，业绩增长幅度均较大。而德邦股份半年报扣非净利润增长率达到585.25%。

业务量持续增长

上半年，顺丰控股实现营业收入425.04亿元，同比增长32.16%；实现归属于上市公司股东净利润为22.34亿元，同比增长18.59%；扣非净利润为20.9亿元，同比增长16.53%。

申通快递实现营业收入66.42亿元，同比增长19.43%；实现归属于上市公司股东

庞长英、吴海军，财务总监贺红云予以通报批评。

美都能源原定于2018年4月28日披露2017年年度报告和2018年第一季度报告。然而，公司却于4月28日披露公告称因并购导致2017年合并范围增加、审计工作量加大，未能在法定期限内完成审计报告，故无法按期披露2017年年报和2018年一季报。2018年5月3日，公司披露2017年年度报告和2018年第一季度报告。

龙头快递公司上半年业绩亮眼

净利润8.67亿元，同比增长16.21%；实现归属于上市公司股东扣非净利润8.3亿元，同比增长17.22%。上半年，公司共完成业务量约20.45亿件，同比增长约18.67%，包裹完成量占全国总量的9.26%。

德邦股份上半年共实现营业收入101.95亿元，同比增长10.01%；实现归属于上市公司股东净利润3.07亿元，同比增长159.58%；扣非净利润为2亿元，同比增长585.25%。公司整体业务规模持续扩大，效率稳步提升，“降本增效”措施同步推进。

此外，韵达股份预计1—6月份实现归属于上市公司股东净利润8.97亿元—11.22亿元，同比增长20%—50%。公司表示，生产经

营稳定，业务量持续增长。

行业集中度提升

国家邮政局关于2018年上半年邮政行业经济运行情况的通报显示，快递与包裹服务品牌集中度指数达到81.5，行业集中度指数再创历史新高。市场份额及要素加速向一线上市的快递企业集中，二三线快递企业的市场份额逐步降低，行业马太效应愈加明显，一线龙头企业的竞争优势进一步显现。

下半年，节日消费的季节性高峰以及每年第四季度社会贸易和运输业务高峰，形成快递业务需求的旺季。2017年第四季度全国快递业务量约完成126.6亿件，占全年比

携手阿里

金固股份拓展汽车后市场

□本报记者 崔小粟

金固股份8月23日公告称，全资子公司特维轮拟和阿里、康众汽配在汽车后市场中开展合作。相关数据显示，2017年，国内汽车后市场规模已经突破1万亿元。随着京东、阿里、滴滴等互联网巨头争相进入这一领域，汽车后市场行业今年有望迎来拐点。

阿里入股

金固股份将汽车后服务板块业务战略重组，旗下O2O平台项目汽车超人业务拆分为汽配门店连锁及汽配供应链两大板块。汽配供应链板块将与康众一起并入新公司，形成国内最大汽配供应链体系。

阿里巴巴将对新公司注入16亿元现金，并成为其第一大股东，特维轮为第二大股东。原康众创始人兼总裁商宝国出任首届CEO，天猫汽车后市场负责人蔡志出任COO。公司透露，新公司后续将引入华平、云锋、太盟（PAG）等投资者。

金固股份董事长孙锋峰对中国证券报记者表示，特维轮在汽车后市场拥有供应链资源、IT系统、人才和团队等优势；康众汽配是业内领先的汽配供应链专业服务商，拥有强大的仓配服务体系；阿里拥有强大的线上流量优势、运营优势、资本优势。庞大流量是公司日后在汽车后市场发力的关键资源。

2017年4月，金固股份定增募集资金约

27亿元，用于公司汽车后市场项目汽车超人的建设。2018年上半年，汽车超人在汽配门店领域快速扩张，连续宣布投资四川精典、苏州明骏百盛等多家区域龙头汽配连锁。

孙锋峰表示，由于商业模式不同，汽车后市场相比于传统制造业具备更强的叠加效应。

市场空间大

中国汽车流通协会报告显示，2017年，国内汽车保有量为2.17亿辆，汽车后市场规模已超过1.3万亿元，成为仅次于美国的全球第二大市场。

互联网巨头嗅到了这一领域的巨大商机。2017年11月，京东宣布汽车后市场B2B