

失落的核酸 起伏的抗原



一天接上百个电话,无数的抗原询价和订单,因为手头没有现货,让博科控股集团有限公司的一名大区负责人季亮颇为烦恼。张超卡着12点弹窗解除,赶赴目的地,作为山东一家医疗器械公司的负责人,他的目标是来催已经拖了5个月的账款,对象是曾经与他有过合作的第三方核酸检测实验室。几乎同时,两个场景狭路。12月8日,国务院联防联控机制发布《新冠病毒抗原检测应用方案》。此前一天,“新十条”火速出台,对核酸多用“不得”“不再”作为新规要求,令行禁止的意味浓厚。抗疫三年,几经沉浮,无论是核酸退场,还是抗原坐上风口,都不是第一次。但这一次,所有人都相信情况不一样了。

为何断货

“零售5元一支,预计周二或者周三到货。如果现在不预订的话,很难保证到货时候是否还是这个价格。”12月10日,在线上和线上均尝试购买抗原检测试剂盒无果之后,家住朝阳的李女士找到了朋友圈里的“代购”。

大约五天以前,身边人都在囤货的时候,李女士看了一眼线上电商的价格,20人份的抗原检测只需要68元,不过显示5天后发货。如今再次搜索,发现难得找到的现货速发的20人份抗原检测价格已经升至220元,并且需要捆绑购买1盒一次性自然发热贴。

尽管不少专家都明确科普无需抢购囤货抗原检测试剂盒,可对于病毒的担忧还是促使人们做出了这样的选择。据季亮介绍,目前他们的抗原检测产能大约在80万人份的程度,预计月底将会提升到300万人份。

“但现在最关键的问题就是我们没有现货,只能按照订单顺序,对方2.5元/支的价格打款,我们能保证的就是你什么时候不要了,我能给你退款,具体的时间就无法保证了。”季亮说。

今年4月,山东博科拿下第24个新冠抗原注册证。12月12日,国家药监局又批准郑州安图生物工程股份有限公司和厦门为正生物科技股份有限公司的2个新冠病毒抗原检测试剂产品。至此,已有42个抗原检测试剂产品获批,3天之内就新增了6个。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东分析称,现在一时的供不应求,只是生产厂家前期因为销量未达到预期,为了节约生产、仓储和物流费用而减少了产量,平常药店也不会存太多。现在市场需求增加了,厂家产量很快就会跟上,考虑到人工和原材料需要同步到位,恢复产能约需要半个月。

据了解,获批的42个产品中,31个为胶体金法、8个乳胶法、3个荧光免疫层析法。“荧光免疫层析法的抗原检测需要特定的仪器,使用起来不方便,所以目前市场需求最集中的就是胶体金法和乳胶法的,但因为厂家数量

有限,根本无法满足现在的市场需求。”季亮称,抗原检测有一定的技术壁垒,对经营范围的要求也比较高,小企业肯定是做不了的。

这种说法在抗原检测的产业链上同样得到了认证。郑智慧是一家自动化设备生产商的员工,其公司销售的设备中便含有抗原试剂盒全自动产线。12月8日,刚刚有一名销售人员找到郑智慧希望他们的工厂能够代工,但被郑智慧拒绝了,原因是他们没有医疗器械的相关资质,只有终端设备的资质。

饶是如此,终端设备的需求量也已经呈现出了直线上升的趋势。近一周以来,打给郑智慧的电话咨询量出现了成倍增加,几乎每天都有100个以上。

如果再往上走,情况就会更加明显。佟健是浙江一家塑料原料贸易商负责人,因为一种名为mg70的材料,佟健对抗原检测的市场有了更多自己的认识。

在行业里,抗原检测的试剂管叫作裂解管,mg70这种产于卡塔尔的材料是生产裂解管的主材料,因很多其他的材料达不到它的性能,再加上mg70生产的不良率少,也因此导致mg70在市场上受到了热捧。

据佟健介绍,现在整个市场都在囤积mg70,12月8日,一吨mg70的价格已经达到了1.35万元,几乎在一天之内上涨了3000元。平时1吨mg70的价格大约在1.1万-1.2万元之间,而在塑料市场中,正常的涨幅则一般在100-200元之间。

单没了,账还在

抗原检测经历的火爆,核酸检测也经历过,而这正是张超入局的原因。今年3月正是吉林和上海疫情的胶着时期,核酸检测的采样管和拭子需求量猛增。在十多天的订单高峰期中,一度出现了拿着现金都提不到货的情况。

当时,张超身边有同行一天就挣了100多万,觉得转型容易,张超办理了营业执照,4月开始产出核酸检测的采样管和拭子。

“3月是核酸检测最挣钱的时候,那会儿1

拖10能买到5、6块钱一套,利润很高。”据张超介绍,他所在的县城生产的采样管和拭子能够占据全国产量的40%左右,每天单是采样的拭子就能生产3亿-4亿支,从4月到现在仅是当地注册的企业就能够达到几百家。

据悉,20人混的核酸采样拭子出厂价大约为1.6元,平均下来每人的拭子成本只有8分钱,10混1的每人成本大约是9分钱,单采大约在0.35-0.4元之间。

张超所在的企业,几乎是供货北京最大的企业,每天能供应500万人份的核酸采样拭子,合作对象包括至少十家第三方核酸检测实验室。

但现在,情况出现了急转弯。12月7日,张超有两单发往武汉的货,共计30万套单采,“货发走了半道上打电话说武汉第三方全部解除了,都由医院来供,我们的单子就给取消了,没办法车回来了”。一同被取消的还有一个发往合肥的标签订单和发往北京的20混1的采样拭子订单。

更令张超心悸的是,今年5月,张超与北京一家核酸检测实验室达成了合作,“5月供的账期,说是两个月,结果就拖到了现在。12月7日,我再次催账,结果发现他们的老板把我的微信删了”。张超担心实验室突然“跑路”,拖欠的120万元也就打了水漂,当即决定进京要账,但最后的结果仍旧是等到元旦。

在张超的观察下,核酸检测的市场已经明显处于供大于求的状态,来谈合作的企业通常也会有拉扯的话术,比如企业非要现金的话,那么就找别人合作。

在他看来,这种先采购后给钱的模式也是因为实验室并没有拿到钱,有些实验室给他的说法是,实验室通常要先检测,然后按照检测的人数收款,无法预支,很多实验室6、7月的检测费用都还没拿到手。

过去三年,第三方实验室有效缓解了医院核酸检测资源的不足,但也由此催生出了包括造假、上市圈钱等在内的乱象。而隐藏在核酸检测企业背后,高企的应收账款也仿佛成了虚假繁荣下的泡沫。

今年11月,有媒体统计了包括迪安诊断、

华大基因、金域医学等在内的8家核酸检测企业三季报,其中有6家业绩仍在增长,但应收账款相应也在增加。具体而言,兰卫医学、凯普生物、达安基因、迪安诊断、金域医学、谱尼测试的应收账款分别同比增长175.25%、146.32%、84.18%、76.65%、65.67%、27.16%。截至三季度末,这些企业中,多数企业的应收账款超过同期净利润。

目前张超的工厂压了2000万支成品拭子和2000多万支没有包装的裸拭子,以及部分核酸采样管和刚到的机器。他和身边的同行都有些垂头丧气,在他们看来,变化有些太突然,“核酸检测亭不能一下子全部关掉,虽然北京街上还有这么多,但很多小地方已经没有第三方检测实验室了,只能去医院,但一排队就要排很久”。

今年11月,广东一家自动化设备生产商在朋友圈发了一段核酸检测采样管下生产线的视频,配文只有三个字,“印钞机”。12月2日,他更新了自己的朋友圈,配文是“抗原来了,换新机器”。

对于核酸检测需求量的下滑,这名生产商早有预感。几天以前,当北京商报记者问及他未来的打算时,他就提到可能会转做抗原相关的设备。12月7日,他又发布了一条视频,内容显示抗原检测的“机器都不够用”,配文更是直言,“上半年观望,现在使劲供货”。

十字路口

许是因为仍旧处于风口浪尖,第三方核酸检测工作室通常都不愿正面回应业绩可能的波动情况,电话也都大多处于无人接听的状况,以金域医学为例,对方虽然草草记下了北京商报记者的电话表示后续反馈,但截至发稿仍未收到回复。

北京商报记者发现,于疫情前成立的第三方核酸检测工作室通常都有自己的主营业务,或是基因检测,或是其他病毒、细菌等的检验,还有一些农产品、食物的检测等。而在疫情之前,风靡分子诊断领域的正是基因检测。

在邓之东看来,尽管需求量出现大幅下

降,但核酸检测市场不会就此落幕。核酸检测作为一种有效的病毒检测方式,检测和试剂、耗材的市场需求不会消失,但不一定是主要用于防控新冠疫情,其他方面的应用也有大量需要。

“核酸检测企业在疫情期间积累了大量的资本、人才和管理经验,这些构成核酸企业较强的竞争力和发展潜力,有能力在中高端设备和生物试剂耗材等方面投入研发,实现国产替代。”邓之东称,检测技术的市场应用也在逐步拓宽至疾病检测、肿瘤早筛、药物检测、出生检测、动植物和食品环境安全检测、司法鉴定等领域,从疾病检测向生命全过程和食安健康监测等扩展。

清华大学医学院生物医学工程系研究员刘鹏也提到,核酸检测需要大量熟练的技术人员以及大量的设备,同时对场地也有一定的要求,这次疫情让很多医院把相关的能力建立了起来,其实也对分子诊断的发展和普及提供了很大的助力。

而在郑智慧眼里,人们或许根本无需考虑核酸检测企业该何去何从。“最开始的时候核酸检测一次的费用能到170元左右,药企或者说第三方核酸检测室早就赚得盆满钵满了,卖设备的和采集的,其实赚得都是辛苦钱。”

与此同时,北京商报记者也向九安医疗、万泰生物、诺唯赞等5家抗原检测试剂盒生产商发去了采访提纲,但截至发稿依旧未收到回复。至此,新冠检测宛如行至一个十字路口,人们纷纷猜测,核酸检测是否就此落幕,而抗原检测的“妖风”才刚刚开始。

从mg70的价格上预判,佟健预计,抗原检测的顶峰应该会在临近过年的时候,那时候仓库放假、贸易商也放假,但因为庞大的订单,工厂通常还要继续生产,如此一来原料持续使用,过年大家又买不到货,价格自然就会达到顶峰。

邓之东也预计,抗原检测的爆火行情预计会持续1-2个月,春节假期达到高峰。按照一般市场规律走势推断抗原产品的生命周期,3个月左右价格会开始下降,市场销售黄金期为3-6个月。

在佟健看来,上一波mg70价格的疯涨已经重复了口罩的悲剧,抗原检测很可能也会步口罩的后尘。不过邓之东认为,抗原检测生产企业大都采取的是“预订制”,根据订单规划产能,市场紧俏期更是采取先款后货,市场的发展大概率不会重复当年口罩“前期蜂拥而至,后期产能过剩”的行情。

作为“塑料人”,眼下佟健最想呼吁的就是大家不要再去囤积mg70了,“现在整个市场的氛围就是好多人看见这个东西已经眼红了,平时卖一吨原材料就挣50-100元,现在只要放在家里,每天几千块的涨。越涨越不卖,最后还是消费者买单”。

至于张超,问及后续的打算时,张超表示根本没有心思转型代工做抗原,他现在的希望就是把账要回来,然后把库存出一出,尽量做成单采,或者捐给政府,也比压在手里面一点价值都没有的好。“如果疫情真的这么结束了,国泰民安的,真的挺好。”(文中受访产业链人物均为化名)

北京商报记者 陶凤 杨月涵

蔚来越卖越亏的30万辆

12月12日,随着一辆悬挂“300000”车牌的蓝色ET5驶下生产线,蔚来时隔7个多月迎来第三个10万辆,跻身“30万辆俱乐部”。然而,在蔚来CEO李斌设定的“2024年实现盈亏”目标下,蔚来汽车却越卖越亏,这辆蓝色ET5正式交付时,蔚来将再亏超10万元。

持续攀升的销量,直接推高蔚来的营收,但居高不下的电池成本、高研发投入以及“无底洞”般的销售成本,让蔚来陷入亏损“魔咒”。

“蔚小理”三国杀中,蔚来成为首家站上30万辆台阶的车企。

2018年5月,蔚来迎来首款量产车ES8下线;2021年4月,蔚来第10万辆量产车正式下线,从1到10万辆蔚来用时近三年。而第三个10万辆用时仅7个多月。

蔚来相关人士表示:“30万辆下线是蔚来

坚持全栈自研的成果显现,今年蔚来第二代技术平台NT2三款新车实现交付,NT2三款新车ET7、ES7和ET5的交付量稳步上升。自研的三电、智能系统、ICC等让产品更有市场竞争力。接下来,我们将在电池、芯片等核心技术领域深化自研。”

4年7个月量产30万辆的背后,源于蔚来持续攀升的交付量。数据显示,今年前11个月蔚来交付量达10.7万辆,同比增长31.8%,已超越去年全年销量。在“蔚小理”三强中,目前小鹏汽车累计交付量为25万辆,理想汽车累计交付量23.6万辆,蔚来成为三家中最早达成30万辆的车企。

交付量提升直接助推营收增长。财报显示,今年三季度,蔚来营收130.02亿元,同比增长32.6%,环比增长26.3%。其中,在汽车方面的销售收入达119.33亿元,同比增长

38.2%,环比增长24.7%。相比蔚来,理想汽车与小鹏汽车三季度营收分别为93.42亿元和68.2亿元,其中汽车板块收入分别为90.5亿元和62.4亿元。

然而,销量、营收双增局面下,蔚来的亏损却持续扩大,陷入“卖得越多,亏得越多”的怪圈,而这也让蔚来2024年实现盈亏平衡目标更加困难。

财报显示,今年三季度,蔚来经营亏损为38.703亿元,同比扩大90.2%、环比扩大36%。同时,净亏损为41.108亿元,同比扩大392.1%、环比扩大49.1%。而小鹏汽车和理想汽车的亏损分别为16.5亿元和2.38亿元。按照蔚来三季度3.16万辆的交付数据和41.1亿元的净亏损计算,今年三季度蔚来每卖一辆车就要亏超10万元。

亏损扩大的同时,蔚来的单车毛利率也

在下降。财报显示,今年三季度蔚来车辆毛利率为16.4%,2021年毛利率则达18%。对此,蔚来方面称:“车辆毛利率较去年三季度有所下降,主要由于单车电池成本增加,部分被用户汽车金融方案补贴减少所抵消。锂矿的价格上涨,目前来看不是供需问题,目前没有电动车企业因为买不到电池而影响交付。”李斌表示,今年毛利率方面有挑战,主要因为电池价格提高,这个问题是公司自身无法控制的,蔚来以后的毛利率有提升空间并且保持稳定。

尽管蔚来将毛利率下滑归结为电池成本,但事实上其各项成本均在增长。财报显示,今年三季度蔚来销售、一般及行政费同比增长48.6%、环比增长18.8%。对此,蔚来方面表示,这与公司销售及服务网络扩展费用的增加有一定关系,同时为了在中国及欧洲市

场推广产品,市场推广活动也在增加,提高了成本投入。

据悉,今年10月,蔚来宣布在德国、荷兰、丹麦、瑞典开始为消费者提供服务。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为,蔚来扩展中国市场的同时,也开启海外市场布局,无论换电站还是线下店面的建设都会让蔚来进一步增加成本投入。

不仅如此,蔚来在研发上的投入持续增长。财报显示,今年三季度蔚来研发费用投入同比增长146.8%、环比增长37%。业内人士认为,对于蔚来等造车新势力而言,依旧处于发展阶段,虽然迈过30万辆关口,但对于供应商来说其并未形成规模性采购,很难压低采购成本。此外,产品研发、销售成本的高投入也让蔚来至今未能找到盈亏的平衡点。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦