

# 核酸检测价格不断走低 相关上市公司业绩红利能否持续?

■本报记者 向炎涛  
见习记者 许林艳

国内核酸检测价格再下调,目前已有省份降至3元/人次以下。11月8日,贵州省疾控中心、公立医疗机构开始执行新的核酸检测价格,单人单管最高14元/人次,多人混检最高收费标准调整为2.6元/人次。

据了解,这是自2022年5月底,国家医保局发布要求下调核酸检测价格通知以来,第一次由省级医保局统一下调核酸检测混检价格至3元/人次以下。而单人单管检测价格也创下了新低。

“核酸检测价格仍有降价空间。”巨丰投资高级投资顾问赵喜龙告诉《证券日报》记者,“目前检测技术十分成熟,各大检测机构具备较好检测能力。从成本端看主要是被人工成本占据,原料成本几乎可以忽略不计,预计混检检测成本在1.5元/人次左右。”

## 核酸检测价格不断下调

2022年5月份,国家医保局办公室、国务院应对新型冠状病毒肺炎疫情防控联防联控机制医疗救治组印发《关于进一步降低新冠病毒核酸检测和抗原检测价格的通知》(以下简称《通知》),要求各地在6月10日前将新冠病毒核酸检测单

人单检降至不高于每人份16元,多人混检降至不高于每人份5元。《通知》明确,各地下调后的价格是公立医疗机构对外提供核酸检测服务的最高限价,检测机构实际收费可以低于政府指导价,但不得上浮。

此后,各地积极下调核酸检测价格。上海市自6月1日起,将公立医疗机构开展的核酸单样本检测价格由25元下调至16元,多样本混合检测价格由每人份5元下调至3.5元。北京市也宣布自6月12日起,将单样本检测价格由每人份19.7元降低至16元,混合检测价格不变仍为每人份3.4元(均包含采样服务费每人份0.8元)。

此外,还有多省份地区将混检价格降至不高于3元,比如陕西、江西。9月份,江西省医保局发布进一步降低新型冠状病毒核酸检测等项目价格的通知,自9月19日起,再次下调新冠病毒核酸检测项目价格,进一步降低省内大规模筛查和常态化检测成本。《通知》规定,新型冠状病毒核酸检测单人单检价格不超过15元/人次,混检价格不超过3元/人次。

赵喜龙在接受《证券日报》记者采访时表示,目前大部分地区的混检费用都在3元-4元左右/人次,核酸检测再降价说明仍有利润空间。降价会压缩企业利润,但由于需求量较大,因此对企业的利润影



王琳/制图

响有限。

## 对上市企业影响几何?

从最新公布的业绩情况来看,核酸检测业务仍是部分上市公司业绩增长的助推因素。

据凯普生物最新披露财务数据,公司2022年前三季度公司营收实现42.59亿元,同比增长113.82%;归母净利润实现14.88亿元,同比上涨130.04%。对于业绩

增长原因,凯普生物表示主要系报告期内核酸检测需求增加,公司产品及医学检验服务收入规模扩大所致。

达安基因前三季度营收达93.36亿元,同比增长65.61%;归母净利润实现49.11亿元,同比增长94.52%。公司表示业绩增长主要是由于市场对新型冠状病毒核酸检测试剂盒及核酸检测仪器、相关耗材的需求持续。

核酸检测价格下调,是否会影

相关上市公司业绩产生影响? 核酸检测企业“红利”能持续多久?

对此达安基因相关工作人员对《证券日报》记者表示,“核酸检测价格涉及多方面,公司只负责生产检测试剂,检测价格的调整并不会对公司造成影响。”

迪安诊断相关工作人员对《证券日报》记者表示,核酸检测仅是公司业务的一部分,整体价格下滑对公司影响较小。目前公司正在向特检方向发力,比如基因检测等。

# “缺芯贵电”导致前九个月损失60.6万辆产能 长安汽车董事长疾呼打击原材料囤货及炒作

■本报记者 王鹤  
见习记者 冯雨璠

面对产业链上下游利润错配问题,不少车企直呼“拒绝为上游厂商打工”后,长安汽车董事长朱华荣再次呼吁,建议国家层面打击原材料囤货和炒作行为。

“针对动力电池原材料价格高企的问题,产业界有必要进行‘反暴利’行动,建议监管层加强政策引导,优化上游原材料资源配置。”11月9日,朱华荣在2022年中国汽车论坛上的一席讲话,又一次将汽车产业链利润错配问题推至大众视野。

## 上游成本挤压车企叫苦不迭

受电池级碳酸锂价格带动,动力电池成本持续攀升,产业链利润明显向上游集中,利润空间被挤压的下游车企对此叫苦不迭。早在今年8月份,就有业内人士提醒,“如果上游利润占比大,下游没有

肉吃甚至连汤都喝不了,这种情况会对汽车产业造成很大的损害。”

“新能源汽车发展过程中,面临‘缺芯贵电’两大问题。汽车公司采购成本增加,部分新品无法按期上市交付,严重影响品牌形象。”朱华荣在论坛上指出。

在“贵电”问题上,朱华荣提到,动力电池价格不断上涨,面向C端的汽车制造商苦不堪言。据他估计,动力电池成本超过整车成本40%以上,严重影响产品效益,对企业经营造成极大波动。

同朱华荣一样,广汽集团董事长曾庆洪曾公开表态拒绝为电池厂“打工”,自己的电池要自己造。

在业内看来,当前汽车产业链利润非常分配已很明显,从利润率来看,越靠近上游越赚钱,如龙头锂矿企业营业净利率在70%左右,而处在下游的整车企业利润却大受挤压,利润率仅在5%左右。

“产业链利益分配不公,叠加成本增加,给新能源汽车健康可持续发展带来极大挑战。”朱华荣透露,长安汽车今年1月份至9月份损

失了60.6万辆产能。

朱华荣表示:“现在汽车产业的生态秩序被严重破坏。在缺少零部件的情况下,车企为抢产能会将半成品下线,造成大量半成品库存。”

“为了抢产能,一般车企即使缺零件也会先将其它零件装上,然后下线把产能腾出来。这种供给的不可控,给很多产业带来异常现象。”朱华荣说。

在业内人士看来,车企目前面临的重大问题就是产业链上游锂价不断上涨。

“整个产业链上游包括锂矿、锂盐加工,这两个环节的企业利润非常高,而下游组装厂及整车企业的利润被严重挤压。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,在锂价持续上涨的情况下,车企应尽快向上游拓展,提前锁定一些优质矿源。

## 业内呼吁打击资本炒作 引导价格理性回归

在锂资源供需紧张的情况下,

一些资本对锂的炒作也在一定程度上推高了锂价的上涨。

朱华荣表示,除了原材料价格高涨、产业链本身利益分配不公外,还存在各路资本炒作问题。“据我们了解的情况,部分中间商囤积居奇,使电池的价格一路高涨。”

此外,蔚来汽车董事长李斌也曾曾在财报会议上直言:“我们对上游材料从矿产开始到各个环节,进行了非常细致的调查,总体上认为碳酸锂的涨价投机性因素更多。”

据上海钢联数据显示,11月9日电池级碳酸锂价格当日上涨3500元/吨,均价达58.25万元/吨。这一价格,相当于2020年6月份电池级碳酸锂均价4.1万元/吨的14倍,较2022年2月初的36.4万元/吨上涨约60%。

针对持续高涨的锂价,工信部一度公开表示,将着眼于满足动力电池等生产需要,适度加快国内锂、镍资源的开发进度,打击囤积居奇、哄抬物价等不正当竞争行为。

另外,工信部还会同发改委、市场监管总局和反不正当竞争局组织召开行业运行和动力电池上游材料涨价问题座谈会。会议要求,产业链上下游企业要加强供需对接,协力形成长期、稳定的战略合作关系,共同引导锂价格理性回归,加大力度保障市场供应。

与此同时,相关部门对部分锂盐企业进行了约谈,主要是促进价格的合理平稳运行,特别强调上游企业共同推动产业链良性发展。

“电池级碳酸锂的价格估计仍会高位运行。”祁海坤表示,全球化的能源转型及新能源汽车发展已是大势所趋,碳酸锂价格下跌或者出现拐点,短期内仍难以实现。

深度科技研究院院长张孝荣告诉《证券日报》记者:“由于市场需求持续扩大,新能源汽车发展处于爆发阶段且对锂电池的需求有增无减,同时储能产业与新能源其他领域对锂电池的需求也在增长,中短期来看,电池级碳酸锂价格或仍有进一步提升空间。”

# 昔日“农药大王”ST红太阳 启动预重整程序

重整意在加速盘活资产,重振主业

■本报记者 曹卫新

昔日“农药大王”ST红太阳因债务问题将进入预重整程序。

11月8日晚间,ST红太阳发布公告称,债权人南京太化化工有限公司(以下简称“太化化工”)以公司不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力,但仍具备重整价值为由,向南京市中级人民法院申请对公司进行重整,并申请先行启动预重整程序。目前,南京市中级人民法院已决定对ST红太阳启动预重整程序。

11月9日,启动预重整消息公布后首个交易日,公司股价以13.65元开盘,涨幅达5%,以13.28元收盘。

## 到期债务未清偿被供应商申请重整

公告显示,本次申请对ST红太阳进行重整的公司太化化工是上市公司原材料药剂供应商。2019年度太化化工先后与上市公司签订了54份工业买卖合同,合同内容为上市公司向太化化工采购各类型农药药剂,采购总金额为1436.26万元。合同签订后,上市公司陆续支付了部分货款,但是并未全部付清。经对账,截至2021年1月15日,申请人对公司的债权为1315.06万元。

数据显示,2022年上半年ST红太阳实现营收34.76亿元,实现归属于上市公司股东的净利润6.17亿元,资产负债率由2021年底的93.91%降至87.84%。第三季度公司盈利状况持续好转,前三季度归属于上市公司股东的净利润达9.46亿元。

公司在盈利状况改善的情况下,为何还会进入预重整程序?

上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示,“当期盈利情况仅能反映当期的经营情况,如果公司历史累积的负债较多,即便当期盈利,也并不意味已具备了清偿债务的能力。”

11月9日,ST红太阳相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“太化化工申请的是对上市公司母公司进行预重整。截至今年三季度,上市公司母公司累计逾期未偿还短期借款30多亿元,已经面临较为严重的到期无法清偿债务问题。公司虽然当前盈利,但公司利润主要由子公司产生,并用于维持子公司正常生产经营及偿还债务,上市公司母公司为持股平台,不从事具体生产经营,无法产生利润来解决自身债务问题。”

## 违规占资等重整难点亟待破解

据了解,重整程序不同于破产清算程序,重整程序是以挽救债务人企业,保留债务人法人主体资格和恢复持续盈利能力为目标,通过对其资产负债进行重新调整、经营管理进行重新安排,使企业摆脱财务困境,获得重生的司法程序。

“重整的本质是调整债权债务清偿比例并引进投资人,让公司摆脱历史包袱、轻装上阵。”王智斌告诉记者。

谈及预重整及重整等相关事项,ST红太阳相关负责人坦言:“重整面临的主要难点有控股股东资金占用、业绩补偿等历史遗留问题的解决、中小股东权益保障问题、债权清偿等问题。后续我们将在方案制定过程中,根据监管要求,结合债权人、中小股东的诉求以及重整投资者的招募情况,提前听取各监管部门的意见与建议,制定最大程度保障各方合法权益的重整计划。”

公司相关负责人告诉记者:“南京市中级人民法院决定公司进入预重整程序后,将指定预重整管理人。后续公司将尽快完成清产核资、债权审核确认、重整投资人招募及重整计划制定等各项工作,召开债权人会议及出资人会议,对重整计划进行表决,并在表决通过后,申请转入正式重整程序,在法院裁定批准重整计划后,严格落实重整计划的执行。”

本版主编于德良 编辑屈珂薇 制作李波  
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

## 紫光展锐董事长吴胜武:

# 推进5G应用融入千行百业 开拓数字经济新空间

据工业和信息化部最新消息,今年我国5G网络建设已提前超额完成任务。伴随着5G引领新基建,其根基5G芯片发展也承载着非同寻常的意义。

作为国内通讯芯片领域的头部企业,紫光展锐(上海)科技有限公司(以下简称“紫光展锐”)的每一步动作,一直备受行业关注。

正值国内5G商用三周年之际,紫光展锐董事长吴胜武接受采访时表示:“按照行业每十年一代的发展规律,5G在未来五年左右仍大有可为,这对紫光展锐来说是巨大的机遇。”

中国信息通信研究院测算,到2025年,我国5G网络建设投资将达1.2万亿元,将累计带动超过3.5万亿元相关投资。能否在新一轮发展热潮中,持续走在5G发展前列?紫光展锐始终砥砺前行。

## 把握产业升级机遇 角逐5G时代

毋庸置疑,在未来国民经济发展过程中,5G芯片行业起着至关重要的作用。一方面,5G芯片将是我国数字经济40多万亿元产值的重要支撑之

一,助力我国经济实现高质量发展。另一方面,5G芯片还是人工智能、量子计算、物联网、虚拟现实等新兴产业发展的基础构件,促进新兴产业的发展和传统产业的升级。

作为中国5G芯片建设“排头兵”,紫光展锐率先实现了从消费电子到工业电子、从个人智能化到产业数智化的全面布局,并在5G技术、产品/解决方案、终端应用及行业布局上塑造了完整的链路。

近两年,紫光展锐在5G上进展实则超出了不少行业人士的预期。据吴胜武介绍,今年三四月份是公司研发的重点突破期。当时,公司的主要研发团队处于上海,正经历较为严峻的疫情考验,但是公司克服了重重困难,顺利实现了第二代5G芯片的量产。与此同时,公司还在今年实现了全球首个5G R17 IoT NTN民用卫星物联网上星实测,开启了基于5G的新一代卫星物联网服务模式,为实现6G、空地一体化网络覆盖奠定了坚实基础。

基于在5G技术和产业结构升级,在消费电子领域,紫光展锐的系列5G产品T740、T760、T770,已被中兴、海信、中国电信等品牌手机采用,并实现

规模量产;在工业电子领域也已推出V510、V516,以及面向智能座舱A7870和面向行业解决方案的P7885。其中V516是业界5G R16 Ready芯片平台,有效降低了5G R16技术的行业应用门槛。不久的将来,紫光展锐最新一代高性能5G SoC芯片平台也即将发布,搭载紫光展锐5G二代芯片的5G终端也将上市。

此外,紫光展锐5G行业解决方案在智慧教育、智慧城市、智慧工业、智慧交通、智慧物流等领域都有应用落地。

特别在智慧交通领域,今年受下游应用领域供需结构调整,汽车电子已成为多数半导体芯片企业争相拓展的领域。紫光展锐意图把握汽车电子市场发展机遇的决心也远比外界想象的更大。

“汽车产业目前已成为国家战略重要性产业,智能汽车对于5G时代的重要性可以比肩智能手机之于4G的重要性,被寄望为下一个爆发级的应用终端。”吴胜武认为,智能汽车产业“新四化”重点之一即网联化,正是紫光展锐过往的核心优势所在——全场景通信能力、强大的计算能力和安全可靠的

人工智能技术以及优质的芯片产品能为汽车智能化、网联化、电动化提供坚实的底层技术和丰富的解决方案,并为未来出行生态进军新业务开辟空间。

正是在诸多前瞻性布局下,根据紫光展锐日前对外披露的一组数据,2022年上半年,公司实现营业收入67.4亿元人民币,同比增长39.5%。同时,第三方独立市场调研公司Counterpoint公布的数据则显示,2022第一季度,紫光展锐在全球智能手机芯片市场占有率为11%,在公开市场排名第三。在工业应用领域,2022第一季度,紫光展锐在全球蜂窝物联网芯片市场占有率提升至26%,排名第二。

## “蜕变”平台型企业 开启新征程

紧跟技术的演进以及业务布局的拓展“步伐”,吴胜武表示,紫光展锐也正在从一家“单一”的手机芯片厂商朝平台型企业的根本性蜕变。

手机芯片时代积累的基础性技术以及产品能力,始终是紫光展锐确立新定位的思考逻辑起点。经过二十多

年的发展,紫光展锐积累了三大基础技术:第一是连接技术(或称通信技术),可以从短距的WiFi、蓝牙一直延伸到广域的卫星通信;第二个是计算能力,在同样一颗面积的芯片上,提供更高能力的算力并消耗低功率的能耗;第三个是AI能力。

当5G未来走向主战场,即聚焦到To B领域,低速物联的高增长将带动物联网超过互联网,同时5G RedCap会带动5G物联网的极大发展。吴胜武认为,在2024年,物联网的连接数将超过互联网的两倍以上。

不过,放眼当前全球半导体芯片行业,由于疫情、供需失衡等多方面因素影响,半导体芯片行业在未来的一段时间里势必仍将遭受“捶打历练”。

对此,吴胜武并不悲观。在他看来,尽管智能机市场会放缓,但是规模上依然高达5000亿美元。未来,5G在增强移动宽带、海量的物联网通信、超可靠即时通信三大应用场景中释放数字生产要素,承载改变社会的使命。因此,在2026年,5G产品在智能机占比将超过90%。

国家对于科技创新的不断鼓励也使得紫光展锐在前行的路上更为笃

定。党的二十大报告指出,“必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力,深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略,开辟发展新领域新赛道,不断塑造发展新动能新优势。”“加快实施创新驱动发展战略。加快实现高水平科技自立自强。”以此路径为指引,吴胜武实际上对于行业仍然有着较好的期许:短时间我们会面临挑战,但是从长远来讲,半导体领域发展全球化不可逆。所以我们还是会坚持创新和国际合作双轮的驱动。

同时,他对于紫光展锐也抱有较高的憧憬,“实际上我们已经有一只脚迈进了将要拓展的领域。未来希望利用3年-5年的时间,在汽车电子、智能显示及元宇宙等全新业务领域拥有更多话语权。紫光展锐是一家拥有高起点的‘创业公司’,我们始终以一种创业者的心态来对待未来的持续发展。”

随着公司5G终端产品将深入垂直行业的各个角落,为客户创造价值,并助力5G产业的蓬勃发展,紫光展锐的目标是成长为一家千亿美元规模的平台型企业。这也是中国领跑世界数字经济发展的题中之义。(CIS)