文｜《中国企业家》记者 谭丽平

编辑｜米娜

头图来源｜人民视觉

“抗原试剂哪里有卖？”

随着疫情防控政策调整，近日许多人将抗原试剂加入了日常“囤药”清单，一时间，抗原检测试剂成了继口罩、退烧药之后的新一代“网红”。

12月7日，《中国企业家》发现，目前抗原检测试剂产品在网上购买后，北京地区至少需要三天甚至一周的时间才能发货，这也让不少居民正在寻求快速购买抗原检测试剂盒的新渠道。有人在群聊中晒出自己花200元提前囤的50份抗原试剂，称：“听说现在成了硬通货。”一些相关人员甚至趁机在社交平台上干起了“批发生意”，出售各种品牌的抗原检测产品，称“大量现货，1000份起购，量大从优”。

12月8日中午，记者来到北京西城区的百姓阳光大药房，门口有大量的人在排队，药店的工作人员走出来对外面的人说：不要排了，退烧药和抗原都已经没有了。

这种紧俏还直接体现在价格上。一位消费者向记者发来的截图显示，某抗原检测试剂盒，在该品牌自营的电商平台上，短短一周内价格已翻了近三倍——“12月2日，在自营店里买的20人份抗原试剂只需68元，12月7日，同样的20人份已涨到了180元。”

日前，记者在线下药店只花了45元就购买到的某品牌10人份抗原试剂产品，同款在线上的品牌自营店却卖到了72元。而各种代理批发商在社交平台也直言，“现在试剂一天一个价”。

摄影：米娜

产品临时缺货、各种眼花缭乱的品牌难以分辨、零售端价格差异大，同时也存在假阳性假阴性的情况。目前，这些有关抗原的核心问题时常见诸社交平台。也有人关心，抗原试剂又会重演昔日的“核酸检测造富神话”吗？

带着这些疑问，记者采访了病毒学专家和生产厂家。病毒学专家常荣山对《中国企业家》表示，一般而言，抗原检测的灵敏度比核酸检测至少要低100倍，比如在潜伏期或者感染后的前一两天，如果样本内病毒含量不是很大，可能抗原无法检测出来，但核酸可以。

不过，常荣山表示，对于已感染的新冠患者而言，抗原已足够用于日常检测。“最关键的是，抗原检测自主性高，自己是健康的第一责任人，一般都会认真对待。”

据了解，目前已获得国家药监局批准的新冠病毒抗原检测试剂产品有36个。对于纷繁复杂的抗原产品，其中一家获批生产抗原检测试剂的厂商CEO李岚告诉《中国企业家》，目前市面上的抗原产品质量差别较大，即便是专业人士，如果不做对比也难以分辨。

对此，常荣山的建议是，尽量选择上述36家公司之中以及单人份价格在3元以上的产品，“由于抗原产品保质期一般只有一年到一年半左右，而前期国内没有大规模需求，价格过低可能会存在不合规或者企业正在清库存的情况”。另外，常荣山表示，如果上述公司产品获得了准入门槛更高的美国EUA认证——这类国外较有含金量的“证”，也就是“双证”加持下的抗原检测产品，也会更加值得信赖。

他也提醒道：“没必要对疫情感到过于恐慌，备上四样东西足矣：温度计、血氧仪、抗原检测试剂、退烧药。”

对于未来的抗原市场是否会如同核酸检测一样迎来“造富神话”，二人均对此表示了否认。常荣山认为，国外抗原市场主要从去年年底爆发，至今已一年，目前市场需求已开始下滑。李岚也称，当前抗原检测市场的竞争已十分激烈。半年之内，出口美国市场的产品价格从5.5美元（单人份）已降至如今的两点几美元，而国内的竞争更是“不要命”，如今加上各种人工费用，一份的成本大概在1.6元。

另一个更本质的原因在于，抗原检测作为核酸检测的补充，并不能单独用于新冠病毒感染的诊断，即便检测出阳性也需要结合核酸检测结果做进一步的判断。根据12月8日国务院联防联控机制综合组最新发布的《关于印发新冠病毒抗原检测应用方案的通知》，抗原检测主要适用于三类人群：有自主抗原检测需求人员、人员密集场所的人员（大型企业、工地、大学等）、居家老年人和养老机构中的老年人。

一天一个价

虽然在今年上海、吉林等地疫情的筛查中，抗原检测被作为补充应用，但直到最近，全国各地开始放开，抗原试剂才迎来了阶段性的爆发。

目前，网络上大部分都需要几天时间才能发货，而线下部分门店面临“一盒难求”的情况。比如，记者于12月4日在美团上购买的抗原产品，至今还未发货；朋友圈、社交平台有很多人在线上求购；不仅电商平台价格波动较大，一些“代购”对买家直言，“现在抗原是一天一个价”——比如，订购10000份以上每份为4元，5000份以下为5元，而在几天前，电商平台上200份的团购价算下来单检价格为3.7元。

来源：群聊

据澎湃新闻报道，京东健康相关负责人表示，数据显示，11月28日至12月4日，京东健康的抗原检测试剂盒成交额环比上周增长344%。

“不按行政区域开展全员核酸检测，进一步缩小核酸检测范围、减少频次。根据防疫工作需要，可开展抗原检测。”12月7日午间，国务院联防联控机制综合组发布了《关于进一步优化落实新冠肺炎疫情防控措施的通知》，俗称“新十条”，对疫情防控措施做出新的调整，其中之一便是针对核酸检测。

防疫政策调整后，据媒体报道，全国多地核酸采样、核酸检测实验室改造等采购项目宣布终止或者暂停。与此同时，可自测、15分钟即可出结果的抗原检测，正受到热捧。

根据公开资料，新冠病毒是由衣壳蛋白包裹的遗传物质所组成的颗粒，核酸检测的是新冠病毒的遗传物质RNA，而抗原检测的是新冠病毒的外层蛋白质（核衣壳蛋白或刺突蛋白）。也有人将病毒比拟作一根香蕉，抗原检测主要测“外套”蛋白，核酸检测则测“核心”RNA。

“抗原检测的灵敏度与核酸检测相比，差了成百上千倍。”李岚表示，核酸的特点是灵敏度高，但需要专业人员操作，且操作要求高。而抗原的优势就在于，成本低、个人独立检测，15分钟出结果，避免了人群排队筛查时交叉感染的风险。

关于抗原检测到底准不准这个问题，李岚表示，“如果保证样品好、操作方法正确的情况下，总体抗原的准确率能达到95%~98%。”

虽然抗原在最近才大面积受到关注，但早在今年3月11日，国务院联防联控机制综合组发布《新冠病毒抗原检测应用方案（试行）》时，方案规定的抗原检测适用人群为：到基层医疗卫生机构就诊，伴有呼吸道、发热等症状且出现症状5天以内的人员；隔离观察人员；有抗原自我检测需求的社区居民。同时提出，核酸检测依然是新冠病毒感染的确诊依据，抗原检测作为补充手段可以用于特定人群的筛查，有利于提高“早发现”能力。

之后的两天，国家药监局就先后集中批准了10家新冠抗原检测试剂盒产品的注册申请，包括南京诺唯赞、北京金沃夫、深圳华大因源、广州万孚生物、北京华科泰生物、北京万泰生物药业、北京热景生物、天津博奥赛斯生物、重庆明道捷测生物、北京乐普诊断。

截至目前，国家药监局已批准36个新冠病毒抗原检测试剂产品，企业所在地区涉及浙江、北京、武汉、广东、安徽、天津、重庆、深圳、南京等多地，产品主要包含胶体金、乳胶及免疫层析三种方法学，且大部分均为前两种方法。这些企业中，还涉及万孚生物、诺唯赞、万泰生物、之江生物、亚辉龙、热景生物、丽珠集团等十余家上市公司。

针对这几种方法的不同，李岚表示，“差别并不是特别大。”胶体金法是最常见、技术更成熟的方法。免疫层析需要单独的检测设备，所以个人无法使用，更适用于社区和医院。不论什么方法，最关键的是要按照说明书规范采样。

国外价格在下探

虽然抗原试剂在国内是从今年3月上海疫情暴发期间，才真正开始放量，不过，中国作为重要的抗原试剂出口国，2020年开始，国内已有多家新冠抗原自检试剂盒相继在海外注册获批，并走出国门。

比如，东方生物、万孚生物、热景生物、明德生物、复星医药、亚辉龙、乐普生物等产品获得欧盟CE认证，准入门槛更高的美国市场EUA认证，则有九安医疗、艾康生物、东方生物等公司产品通过。此外，不少公司将抗原试剂产品销往日本、新加坡、东南亚、澳洲、南美等地区。

抗原产品在国外畅销，也直接推高了这些企业业绩。比如，颇引人关注的九安医疗，今年前三季度归母净利润为160.50亿元，同比增长31918.64%。

如此惊人的业绩增长，正是得益于九安医疗新冠抗原检测试剂盒产品iHealth试剂盒产品的销量激增。九安医疗表示，“由于iHealth试剂盒产品在报告期内销售收入大幅增长，公司业绩较去年同期也出现大幅上升。”在2021年，九安医疗归母净利润仅为9.09亿元。

除此之外，热门个股热景生物，在今年上半年实现营收36亿元，同比增长3904.13%；归母净利润为14.53亿元，同比增长74261.79%。对于业绩暴涨原因，热景生物在年报中解释称，因公司两款新冠抗原检测试剂盒获得德国联邦药品和医疗器械研究所（BfArM）用于居家自由检测的认证，可以在德国的商超、药店、互联网商店等销售，导致公司的外贸订单爆发式增长。

来源：人民视觉

不过，伴随着海外市场竞争加剧以及需求下降，相关概念股的业绩已经出现下滑。比如，华大基因今年三季报显示，前三季度营收与净利润同比分别下滑12.38%和47.16%，热景生物前三季度营收与净利润分别同比下滑20.72%和25.39%，东方生物前三季度实现营业收入同比增长6.18%、净利润同比下降22.14%……

谈及业绩下滑原因，热景生物表示，主要是年初至报告期末新冠检测试剂产品国内外市场竞争激烈，产品销售单价显著降低所致。华大基因表示，报告期内，因全球防疫政策变化，公司基于新冠相关的业务总体收入较2021年同期基数有所下降。东方生物则是因产品售价下调，销售收入下降。

从东方生物2022年1月份的一份会议纪要中，也能感受到海外市场竞争激烈程度，“欧洲2021年上半年家庭自测产品的供应商竞争、价格竞争非常激烈，很多公司到6月份之后终端价格杀到1美金不到”。

李岚也表示，他所在的公司于2020年上半年便已研发出抗原检测产品，之后便主要出口德国等市场。目前，国外的业绩已占据了公司90%以上的收入。不过，他也明显感觉到，海外增长疲乏，钱更难赚了，合作公司过去抗原检测产品出口价从今年5月份的5.5美元，降到了如今的两点几美元。而国内的成本目前大概在1.6元/份。

未来或只剩1/5的品牌

12月2日，国金证券发表的研报认为，过去海外市场在新冠暴发时，采用抗原检测为主要的筛查手段，中国为全球主要的抗原试剂出口国家，在过去应对海外抗原需求的同时，积累了丰富的产能，目前获批厂家地区较为分散，有望保障阶段性爆发需求。

当下国内抗原需求爆发之后，不少公司纷纷回应。明德生物称，公司经历了今年上半年新冠抗原检测试剂产能爬坡的历练，具备迅速调整产能的能力；亚辉龙表示，公司的产能会从400万人份逐步提高到750万人份；达威股份在投资者互动平台上回应，公司投资的安徽文生有新冠抗原检测相关产品，目前销售情况良好；英诺特披露调研纪要显示，目前新冠抗原检测需求主要来源于政府采购，未来随着疫情防控政策的变化，预期医院、药店等市场需求会增加，从长期看新冠抗原产品的市场需求可能会持续。

来源：人民视觉

不过，在当前火热的表象之下，依旧隐藏了许多不安。

“对比国外市场，国内的竞争更甚，已经到了白热化阶段。”李岚表示。常荣山则表示，当前国内抗原试剂的成本价甚至可以达到比1.6元更低。“单个抗原检测试剂成本主要与出库量成反比，出库量越大成本越低，出库量小的话，成本可能要到五块十块一个。”

不同于核酸检测曾经历过单检价格240元的“高价”时期，抗原检测产品一出生便被“拿捏”住了。比如，在4月29日，广东、陕西、山西、辽宁、黑龙江等18省联盟集采新冠抗原检测试剂中，共有15家企业中选，中选价最低价为上海芯超生物的3.91元/人份，最高价为厦门奥德生物的4.95元/人份。由此可见，抗原检测之初在国内便没有过高的利润可图，且面临着激烈的竞争。

目前，在电商平台上，不同品牌的抗原试剂盒单检零售价格普遍在4元到9.9元左右。常荣山认为，伴随着需求的提升，未来价格可能会稍微上涨。李岚则对此持不同看法，他认为，在大家慢慢都接受并了解奥密克戎病毒之后，可能“也就知道怎么回事了”。

当前的品牌鱼龙混杂，常荣山预判，未来的抗原检测市场，将慢慢进入一个强者恒强的时代，“未来三十多家可能真正存活下来的只有五分之一”。

不过，某种意义上，对于检测试剂盒来说，可能会迎来一个新机遇——比如，以往大家不了解艾滋病等诸多流行病都有类似的检测试剂盒，而未来这些会很轻易走进大家的生活。

（文中李岚为化名）