当疫情防控到第三个年头，和采样拭子一样被人熟知的，就是采样管了。

和核酸试剂相比，采样管要便宜得多，然而，当检测规模足够庞大，这样冷门的小生意照样赚钱。深交所创业板显示，一家名叫达科为的公司在今年10月14日提交上市注册申请，即将IPO上市。

这家公司成立于1999年底，2020年时，达科为自主研发的核酸检测采样管和保存液上市，保存试剂当年就实现5260多万元的收入。

今年全国多地常态化核酸检测后，光是上半年，达科为靠采样管业务已经创造了4190.23万元的销售额，卖出去2145.86万支。

引人注意的是，这家即将IPO的IVD公司，股东由几个90后、00后组成。其中最年长的股东吴映洁年仅27岁，直接持股11.40%。第五大股东何政龙出生于2005年，还是未成年人。

招股书显示，吴映洁是公司董事长吴庆军的女儿，何政龙是公司副董事长何俊峰的儿子。

不过，卖采样管的达科为也面临资金回笼问题。今年2022年上半年，达科为应收账款2.4亿元，相比而言，公司上半年4779.23万元的净利润只是应收的一个零头。

靠自研核酸检测管身价暴涨

招股书显示，达科为这次IPO，拟发行不超过1998.90万股，募资约8亿元。资金用于建设研发中心、生物试剂生产中心、医疗设备制造中心等多个项目。

在疫情之前，达科为寂寂无名。2019年时公司净利润是1383万元，只能算是一家中等规模的医疗器械企业。

翻盘发生在2020年，新冠疫情让达科为一跃而起，当年净利润一下增长到8133万元，此后两年里，公司各项经营业绩都维持了向好的局面。

达科为最明智的选择，就是自研核酸检测管和采样液。

招股书披露，达科为前两年业务主要靠出口，公司的病毒保存试剂在美国、欧盟、荷兰多个国家地区实现了认证或注册。不过，今年上半年来，国内常态化核酸检测需求大增，达科为的核酸采样管等的主销路转向了国内。

各地常态化检测以混检为主，因此，按公司披露的上半年2145.86万管计算，用达科为采样管做的核酸检测，可能多达三四亿次。

不过，达科为和很多核酸检测机构一样，面临着资金回笼困境。账面上激增的应收账款，可能随时变成坏账。

不只是达科为，国内核酸检测企业兰卫医学、迪安诊断、金域医学等今年前三季度的应收账款都远高于同期净利润。

另一方面，核酸检测的利润空间也在急剧压缩。

近期，天津、安徽等地依旧在持续调低核酸检测试剂盒的挂网价。一份试剂盒往往包括保存试剂、提取试剂、拭子和采样管。调低试剂盒的价格，实际上是对达科为等核酸检测试剂上游供应商的供货价格造成压力。

达科为招股书显示，目前核酸试剂的销售价格是每个1.95元，2020年是4.13元，2021年是3.01元。

但常态化核酸检测的背景下，想要减少检测费用支出，除了让居民自费，就只有压缩各环节成本。

主营销售代理业务，研发支出不到6%

好在，达科为并不单靠核酸业务。

达科为服务的客户超过9000家，其中不乏像北大、清华等高校，还有药明康德、传奇生物、信达生物等知名上市公司。业务层面，达科为实际上是一家试剂代理销售企业。

据达科为披露，目前公司前五大代理供应商都来自海外。其中，美国Biolegend公司是达科为最大的科研试剂供应商。2008年，两家公司签订长期“独家代理协议”。2019年来，每年达科为与Biolegend公司的采购比例都在50%左右。

招股书显示，2022年6月前，达科为的代理品牌业务收入占比高达75.80%。达科为在2017年6月成立了实验诊断子公司，希望开发生产自有产品，但至今这家子公司一直没有开展实质性业务。

这也使得达科为的研发投入一直很低。2021年，公司研发支出3296.71万元，仅占营业收入的3.94%，一点也不像一家生物医药企业。

目前，达科为拥有自主创立的“达优”和“Biosci”两个科研试剂品牌，开发生产ELISA试剂盒、ELISPOT试剂盒，以及全自动染色封片机、全自动脱水机两个病理诊断产品。

这两个品牌存在感不太强。2021年，公司自主品牌产品收入为1.71亿元，占主营业务收入的20.5%。这可能还依靠了核酸采样管的业务，因为2019年时公司自有品牌产品销售占比只有10.95%。

如果还是依靠代理销售，达科为很难支撑起一家上市公司的门面；但如果加大研发投入，达科为面临的将是国内众多IVD企业的竞争，并不容易突破。

核酸采样管还能卖多久？

文｜杨曦霞 运营｜曦辰 图源｜ 视觉中国