

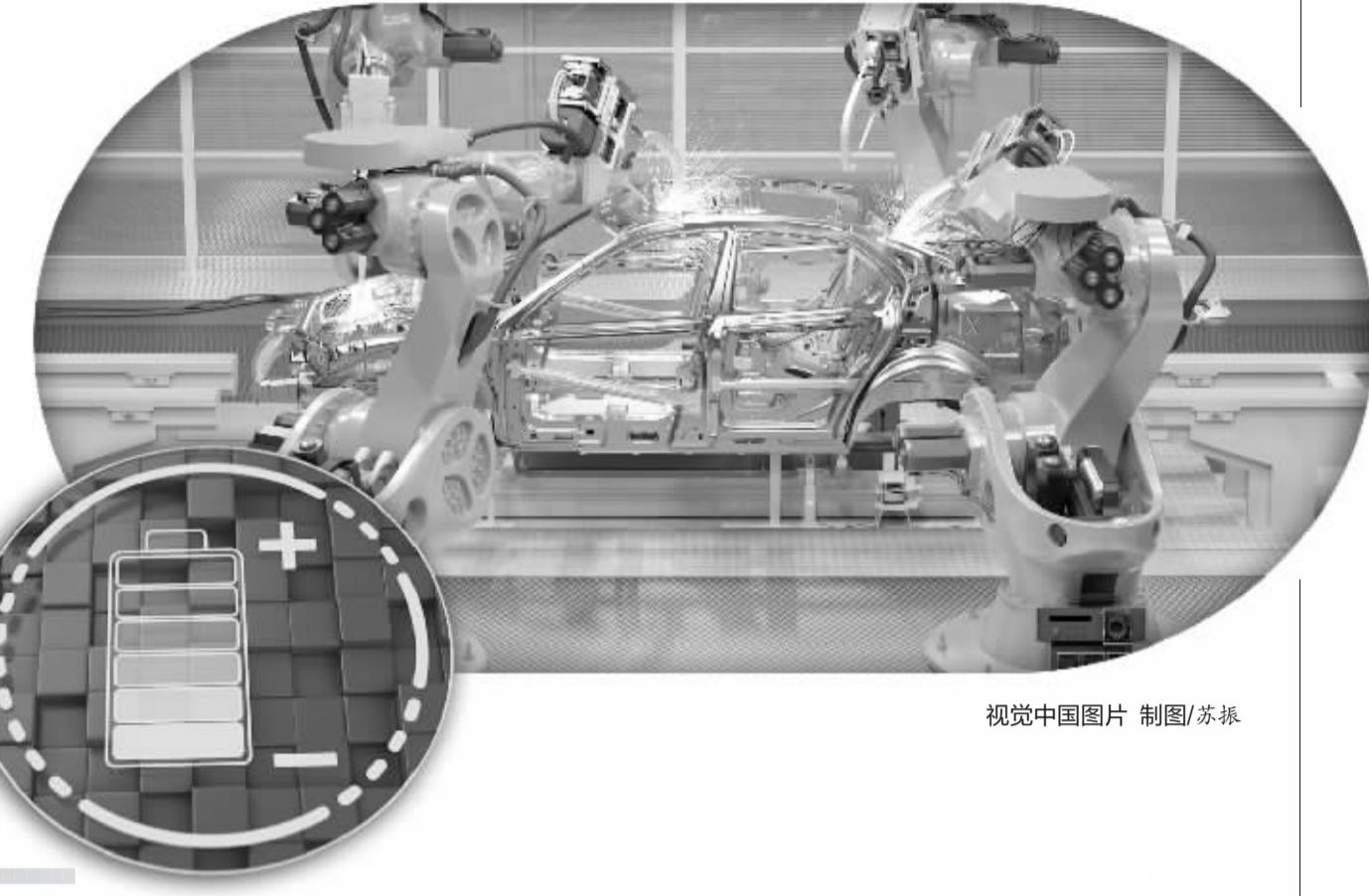
成本骤增下的新能源车市：

车企密集提价 部分低端车型停止接单

“我去年刚参加工作，没攒多少钱，最近本想买辆5万元-10万元的新能源汽车作代步工具，结果发现这个价格区间的很多车型要么等半年，要么直接不接单了。”在北京某4S店，顾客小王告诉中国证券报记者，“很多10万元以上的新能源车型纷纷涨价，我更买不起了。”

中国证券报记者走访发现，受原材料价格上涨等因素影响，新能源车企近期纷纷提价。随着价格中枢上移，部分利润微薄的低端车型（A00级）深陷亏损泥潭而停止接单，我国新能源汽车市场“哑铃型”的格局悄然生变。如何在“量”与“利”之间找到平衡，成为摆在各大车企面前的一道难题。

●本报记者 金丹丹



视觉中国图片 制图/苏振

微妙的“量”“利”平衡

中国证券报记者走访发现，3月以来，已有近20家新能源车企宣布提价，涉及近40款车型，提价幅度在几千元到1万多元不等。比如，3月10日，特斯拉旗下的Model 3高性能版和Model Y长续航、高性能版的售价较此前均上涨1万元。

年初新能源汽车补贴退坡已给车企带来了很大压力，最近上游原材料价格加速上涨又直接推高了生产成本，加上一季度本就是汽车的销售淡季，车企盈利压力非常大，只能通过提价来加以应对。”比亚迪华北地区销售经理冯璐（化名）对中国证券报记者表示。

很多年初顶住了新能源汽车补贴退坡压力的车企，最近也开始绷不住了。广汽埃安销售经理小丽告诉记者：“公司年初采取了延长补贴的方式来回馈客户，并取得了不错的销售成果。但随着原材料价格的攀升，为保证车辆交付质量，部分车型价格在近期做了调整。”

原材料价格的快速上涨，成为压倒车企心理防线的最后一根稻草。据测算，

三电系统（电池、电机、电控）占新能源汽车成本的55%-60%。去年以来，锂钴镍等动力电池核心原材料成本快速上涨，其中，锂盐价格目前突破50万元/吨，同比涨幅5倍多。

一方面新能源汽车市场快速增长，另一方面竞争愈发激烈，这要求车企在平衡“量”和“利”的时候，更需小心翼翼。

红塔证券表示，要注意双积分政策对于企业和销售新能源汽车产生的推动作用，以及下游持续高涨的需求仍

然存在，车企需要在提价保证单车盈利（或减少单车亏损）和涨价导致需求降低之间找到合适的平衡点，从而让企业整体盈利能力最大化。

中国证券记者在调研中发现，车企提价动作滞后于成本上涨，提价幅度也小于成本涨幅。“因为现在新能源汽车市场处于快速增长期，与眼前的利润相比，大多数车企更看重市场占有率，所以宁愿牺牲利润也要保住市场占有率。”某车企负责人告诉中国证券报记者。

市场格局悄然生变

随着新能源汽车价格中枢的上移，部分利润本来就很薄的A00级车型（售价3万元-8万元）更是停止接单。

以长城汽车欧拉品牌的黑猫、白猫为例，这两款售价6万元-9万元、多次在5万元以上A00级新能源汽车市场拿下销冠的网红车型近期宣布停止接单。“实际上，春节后就基本不接单了，现在成本这么高，根本赚不到钱。”欧拉北京某旗舰店销售经理王振告诉记者。

面对黑猫、白猫停止接单引发的风波，欧拉品牌CEO董玉东坦言：“我们确

实遇到了困难，虽然欧拉品牌背后有产业链的优势，但是这款时尚亲民的小车仍然给公司带来了巨额亏损。以黑猫为例，2022年原材料价格大幅上涨后，黑猫单辆亏损超万元。”

不光是欧拉黑猫、白猫，不少A00级新能源车型均已宣布停止接单。记者从长安汽车某经销商处获悉，长安旗下的网红A00级新能源车型奔奔E-Star国民版（售价2.98万元-3.98万元）早在2021年11月就已停止接单，奔奔E-Star其他版本预定也需要3-4个月的提车周期。

随着部分A00级新能源车型因成本上涨停止接单，国内新能源汽车市场“哑铃型”的发展格局开始悄然生变。

中国汽车工业协会副总工程师许海东对中国证券报记者表示，国内新能源汽车厂商的市场策略演化出两条路径：一是特斯拉、比亚迪汉、蔚来、小鹏等品牌的高端化路径；二是以五菱宏光MINI EV、欧拉黑猫和白猫为代表的品牌推出的A00级车型，在低端市场铺开销量。

随着2019年五菱宏光MINI EV的上市，A00级新能源汽车市场迎来

爆发式增长。数据显示，2021年，A00级纯电轿车在整体纯电动车销量中的份额高达33%。不过，在成本上涨压力下，A00级纯电轿车增速开始承压，今年1月其占整体纯电动车销量的份额下降到32%。

业内人士预计，未来国内新能源汽车市场的结构逐渐向中高端车型倾斜。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树预计，2022年新能源车市场增量主要体现在以比亚迪为代表的A级车和B级车市场中。

多措并举积极应对

令市场欣慰的是，新能源汽车提价以及部分A00级车型停止接单并没有对眼下正快速增长的新能源汽车市场产生明显的影响。

中汽协数据显示，1月，新能源汽车产销分别达到45.2万辆和43.1万辆，同比增长1.3倍和1.4倍；2月，新能源汽车产销分别达到36.8万辆和33.4万辆，同比增长2倍和1.8倍。以新能源汽车龙头比亚迪为例，其2月销售新能源汽车88283辆，同比增长752.56%。

不过，利润空间遭遇严重挤压还是给新能源车企造成了很大的压力。中国

证券记者在调研中发现，不少车企正努力调整生产结构，将利润微薄的低端车型的产能调配给利润丰厚的中高端车型。还有不少车企则向动力电池乃至锂矿环节进军，在降低成本的同时保障供应。

其中，长城、广汽等不少车企正纷纷加大对动力电池环节的布局。3月10日，广汽埃安自研动力电池试制线打桩开建，自研电池试制线项目整体占地面积约10500平方米，包含了从浆料制备到电池Pack完整的电池全流程生产工序以及材料研发、理化测试、电性能等

实验室。

动力电池龙头比亚迪则进一步向上游锂矿环节延伸。日前，比亚迪出价6100万美元（约3.88亿元人民币）在智利中标了8万吨锂矿开采项目，以锁定动力电池原料。此外，公开资料显示，比亚迪持有扎布耶盐湖、白银扎布耶（甘肃地区）锂业部分股份。

面对成本快速上涨的压力，不少车企负责人在今年两会期间建议延长新能源汽车补贴，帮助车企渡过眼前的难关。

其中，哪吒汽车创始人兼董事长方运舟建议，应给予新能源汽车更多税

费、金融支持。如延长消费者购买新能源汽车免征购置税、消费税期限，增加购置个人补贴和抵扣个人所得税，给予新能源汽车企业低息专项贷款或发行专项债券等。

广汽集团董事长曾庆洪建议，一是以提振、鼓励新能源汽车消费为目的，将补贴政策向消费者倾斜。二是以加速新能源汽车配套建设为目的，将补贴政策向建设方倾斜。三是加大力度研究，尽快完善其他激励政策，以确保新能源汽车补贴停止后市场有效、持续发展。

山西等地开展中药饮片集采填报 产业料迎洗牌

●本报记者 傅苏颖

山西省药械集中招标采购中心日前发布消息，组织山西省医疗机构开展中药饮片集中带量采购相关品种采购数据填报工作。此次集采报量涉及黄芪、党参片等21个中药饮片品种。在山西之前，山东等地也公布了中药饮片报量通知。

数据显示，2020年中药饮片加工市场规模达1782亿元。机构预计，中药饮片纳入联采有望撬动千亿饮片市场，并带动产业洗牌。

多地集采开展报量

据悉，山西此次报量统一采取网上填报的形式，填报时间为2022年3月10日至2022年3月16日24时。各医疗机构凭账号登录三明采购联盟（全国）中药（材）专区填报。

填报内容包括历史采购信息和采购需求量。历史采购信息方面，要求医疗机构根据2021年采购情况，逐一填报目录品种的

历史采购量、总采购金额、最近采购单价、生产企业和规格等数据；同一品种有多个生产企业供应的，须按同一品种名称逐一填报。采购需求量方面，要求医疗机构根据临床实际需求，报送下一年度采购品种、规格、生产企业及需求量。

此次山西中药饮片集采为每个品种设定了选货和统货两种规格，每个规格作了详细的等级要求，如黄芪选货，要求厚片，直径≥0.8cm；黄芪统货则要求厚片，直径≥0.5cm。

除山西外，宁夏、山东等地也发布了中药饮片报量通知，报量截止时间均为3月16日24时。

3月5日，山东互联网中药材交易中心发布的《关于开展部分中药饮片品种相关数据填报工作的通知》显示，按照三明采购联盟（全国）省际中药（材）采购联盟工作安排，开展部分中药饮片品种相关数据填报工作。

李益峰表示，中药饮片由于标准不一、价格波动、追溯系统不完善等问题需要解决，现阶段大规模集采不会全国推开。和化药国采不同的是，化药国采是先有一致性

千亿产业将重塑

中药饮片由中药材经过种植、采摘、捕获后，还需经过一系列炮制加工制成。平安证券研报显示，2020年中药饮片收入达1782亿元。

李益峰表示，中药饮片由于标准不一、价格波动、追溯系统不完善等问题需要解决，现阶段大规模集采不会全国推开。和化药国采不同的是，化药国采是先有一致性

评价这一质量标准再有仿制药替代，中药饮片则可能是通过集采倒逼饮片规格标准的统一。

在业内人士看来，对于中药饮片的全流程追溯或是大势所趋。据悉，为了确保质量安全，山东互联网中药材交易中心依托数字化平台建立了全流程溯源质控体系，通过溯源码链接上下游各主体，实现从种植采收到加工炮制、从成品检测到成品仓储全流程数据自动化采集、记录和监控，做到“一码溯源”。此前，上海等地已经开展中药饮片溯源工作。

李益峰表示，中药饮片产业将重溯。饮片一旦纳入集采，可能会出现一种前所未有的现象——即饮片规格的统一化、价格的稳定性。纳入集采后还可能倒逼企业提升饮片质量，质量好的强势企业会有较大优势，小企业中不够完善的可能面临被兼并或淘汰。

业内人士认为，随着行业监管趋严、中药饮片质量标准逐渐提高，千亿市场将迎来洗牌，不合规的企业将被逐渐淘汰，规范化的龙头企业将实现快速发展。

新冠抗原自测产品在电商平台上线
单月市场规模或超百亿元

●本报记者 傅苏颖

3月12日，国家药监局发布通告，首批5款新冠抗原自测产品正式上市。中国证券报记者获悉，美团买药已经上线新冠抗原自测产品。

同时，老百姓大药房等连锁药房、多家医药电商平台发布消息称，已与万孚生物等获批厂家达成合作或正在对接，自测产品将于近日上架销售。券商研报认为，新冠抗原检测有望在国内大范围应用，市场空间广阔，预测国内单月市场规模为177亿元-266亿元。

电商平台率先上线

3月11日，国家卫健委发布消息，国务院联防联控机制综合组决定，在核酸检测基础上，增加抗原检测作为补充，并制定印发《新冠病毒抗原检测应用方案（试行）》。根据方案，社区居民有自我检测需求的可通过零售药店、网络销售平台等渠道，自行购买抗原检测试剂进行自测。

3月12日，国家药监局发布通告，批准南京诺唯赞、北京金沃夫、深圳华大因源、广州万孚生物、北京华科泰生物的新冠抗原产品自测应用申请变更，首批5款新冠抗原自测产品正式上市。

多家连锁药房、医药电商平台发布消息称，已与获批厂家达成合作或正在对接，自测产品将于近日上架销售。其中，一心堂与万孚生物等5家新冠抗原自测产品获批厂家正在对接合作。3月12日晚，“老百姓大药房集团”官方微信公众号发布消息，老百姓大药房与广州万孚生物达成合作，第一批新冠抗原快测产品已在物流运输途中，预计近日在门店上架销售。首批产品将登陆老百姓大药房位于上海、湖南、江苏等12个省市的门店。

此外，新冠抗原自测产品已在电商平台上线。中国证券报记者发现，美团买药已经上线新冠抗原自测产品。美团买药相关负责人介绍，3月13日起，用户即可通过美团买药频道中全国发货的药店预约购买相关产品，商家将于3月20日起使用快递为用户发货；同时美团买药联合老百姓大药房、国大药房、高济医疗、海王星辰、大参林药房、泉源堂药房等多家连锁药店，预计在一周内与线下药店同步上架新冠抗原自测产品，共同为用户提供30分钟送药上门的服务。

其他平台方面，中国证券报记者3月13日从天猫健康获悉，首批产品很快就会开启线上预售，第一时间为消费者带来品牌官方授权抗原自测产品。京东健康相关负责人对中国证券报记者表示，京东健康目前在与有相关资质的品牌方沟通，将会第一时间为消费者提供合规的、有品牌方授权的、方便购买的抗原检测自检产品。

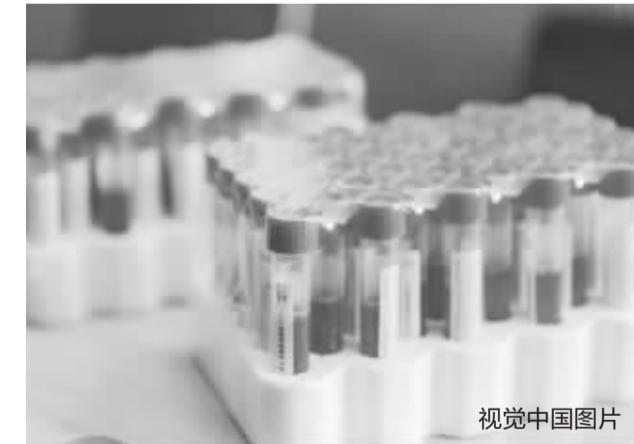
加强监管

万孚生物3月12日晚发布严正声明称，近日，公司研发的新型冠状病毒（2019-nCoV）抗原检测试剂盒（胶体金法）进行了医疗器械批准证明文件变更，现发现有部分个人及公司未经公司合法授权，擅自通过电商以及其他线上渠道进行非法售卖宣传。

万孚生物称，对于上述未经公司合法授权、擅自通过电商以及其他线上渠道、宣称可销售公司研发的新型冠状病毒（2019-nCoV）抗原检测试剂盒（胶体金法）产品的个人及公司，公司保留向相关公安部门报案并追究相应法律责任的权利。

为加强监管，3月12日晚，国家药监局综合司发布的《关于做好新冠病毒抗原检测试剂质量安全管理工作的通知》提出，各省级药品监督管理部门要加强研发注册环节指导，做好申报注册产品注册质量管理体系核查工作，确保企业研发过程规范，注册申报资料真实、准确、完整和可追溯。

通知提出，地方各级药品监督管理部门要进一步做好新冠病毒抗原检测试剂经营企业的监督检查，监督指导企业从具备合法资质的医疗器械注册人、生产经营企业购进新冠病毒抗原检测试剂，做好进货查验和销售等记录，配备相适应的设施设备，保证产品运输、储存条件符合标签和说明书的标示要求。



视觉中国图片

市场空间较大

业内人士认为，新冠抗原检测为我国新冠疫情疫情防控的重要补充，抗原检测试剂产品有望在国内大范围应用，市场空间广阔。

诺唯赞3月13日晚公告称，全资子公司诺唯赞医疗于2022年3月12日取得由国家药监局审批通过的《医疗器械注册变更文件（体外诊断试剂）》。诺唯赞医疗生产的新型冠状病毒抗原检测试剂盒完成了医疗器械产品注册预期用途、增加样本类型及说明书内容的变更。与此同时，万孚生物和华大基因也发布了抗原试剂盒注册制变更公告。

还有上市公司正在积极申请，明德生物3月13日晚公告称，公司新冠抗原检测试剂已向国家药监局提交注册申请。

中泰证券研报表示，预测国内单月市场规模为177亿元-266亿元。如考虑到居民、企业自费购买情况，预计新冠抗原检测试剂产品采购需求将进一步提升。

该研报认为，从全球范围来看，目前已有多家企业新冠抗原试剂盒上市销售。其中，国产品牌凭借行业领先的检验效果以及生产供应能力迅速占领海外市场，获批数量占半数以上。从已经公布的产品指标和订单采购数据来看，头部国产厂家均表现出较强的竞争力，随着国内市场放开，相关标的有望取得领先地位。