

HPV疫苗价格“腿斩” 从“一针难求”到“来了就能打”

HPV疫苗降价来得如此之快!一年多时间,国产二价HPV疫苗的政府采购价已经降至百元以下。一些一线城市的疫苗接种点更表示,目前九价疫苗不用预约就能接种。

从“一针难求”到“价格战”,市场争夺已白热化。

价格“腿斩”,一针低至63元

最近一段时间,包括海南、江苏、广东等在内的多地公布了二价HPV疫苗采购中标价格。沃森生物、万泰生物的疫苗中标价已经降至百元以下。

4月底,广东省政府采购中心公布2023年入学适龄女生人乳头瘤病毒(HPV)疫苗第二剂采购项目结果,万泰生物的二价HPV疫苗以86元的单价中标,2023年2月、2023年7月同款疫苗的中标价格分别是329元、116元。

在海南,同样是4月底,万泰生物的竞争对手沃森生物以63元的单价刷新了二价HPV疫苗中标价格新低。

再看默沙东,今年1月,默沙东中国宣布,其九价HPV疫苗9岁至14岁女性二剂次接种程序已获得中国国家药监局批准。也就是说,虽然单剂次接种单价尚未调整,但从三剂次到二剂次,接种成本降低,等同于“变相降价”。

“来了就能打”

在扩龄、减少接种次数之后,国内HPV疫苗的供应能力正在持续增强。

曾经,适龄女性想接种一针HPV疫苗,尤其是九价疫苗,都需要提前数月预约,如今一线城市的一些接种点已经可以免预约接种。

北京海淀区的一家二级医院保健科工作人员告诉记者,目前适龄的女性到该院接种九价疫苗已无须预约,只要来了就能接种,价格是1300元1针。

不过,目前并非所有接种点都可以无预约接种,仍有一些社

HPV疫苗总批签发量明显上升。据媒体报道,根据中国食品药品检定研究院数据,2023年,国内HPV疫苗批签发量共574批次,同比增长29%。

竞争加剧,有企业利润下降

早前多家HPV疫苗企业公布了2024年第一季度财报,净

2%;但归母净利润却下滑至14.58亿元,同比下降28.26%。

沃森生物一季度营收为6亿元,同比下降28.02%;归母净利润1412.75万元,降幅达91.79%。万泰生物一季度营收7.53亿元,同比下降73.93%;归母净利润也下降至1.26亿元,降幅达到89.9%。

对于业绩下滑原因,万泰生物在一季度报告中直言,公司疫苗板块主要产品二价HPV疫苗

挺,默沙东发布的2024年第一季度财报显示,一季度营收达158亿美元。其中,HPV九价疫苗销售额较2023年同期增长了14%。

当然,随着疫苗渗透率越来越高,市场越来越“卷”已成为必然趋势。目前,临床上有很多在研的国产九价HPV疫苗,一旦国产疫苗获批上市,将影响到默沙东的市场份额。

国内企业瞄准海外和男性市场?

除了进行“价格战”,HPV疫苗的研发正在朝着单剂次、更高价数发展。

2024年3月,默沙东发布公告称,计划对九价HPV疫苗进行临床试验,以评估在16岁-26岁男性和女性中,单剂量方案与已批准的三剂量方案相比的短期和长期疗效以及免疫原性。

同月,成大生物发布公告,成大生物与康乐卫士合作研发的“重组15价HPV疫苗(大肠埃希菌)”1期临床试验正式启动。

另外,国内疫苗企业已经将目光瞄准海外市场。

沃森生物近期表示,目前,公司正在开展双价HPV疫苗的WHO预认证工作,并同步推进与部分国家的合作项目,力争早日实现该产品的出口。

万泰生物在2023年年报中也详细介绍了出海进展。另外,万泰生物近日还在投资者互动平台表示,公司九价HPV疫苗男性群体的临床试验已在规划中,公司将根据整体战略与市场需求,启动该类人群的临床测试。

据《北京青年报》



区卫生服务中心工作人员表示,接种九价疫苗需预约排队,因疫苗扩龄后需求仍比较旺盛。不可否认的是,近年来我国

利润普遍出现下滑。智飞生物(默沙东九价HPV疫苗国内代理)一季度营收虽达到113.96亿元,同比增长

受九价HPV疫苗扩龄以及市场竞争、降库存等因素影响,销售收入及利润较去年同期回落。不过,进口九价疫苗仍然坚

近百名车主付款后难提车 网上“汽车代购”靠谱吗

“足不出户,无需货比三家,就能买到比本地4S店还要便宜的新车”,看上去很划算的“汽车代购”业务火爆互联网平台,号称只需花费一两千元咨询费,汽车代买方能帮买车人买到售价最低的心仪车型。

近日,拥有十几万粉丝的互联网博主“车价情报站”所属公司被指收到购车款后不发车,涉及近百名消费者。“车价情报站”运营方表示,消费者买车的钱被拿来偿还其他债务。这样的操作是否涉嫌欺诈?后续如何解决?

代购者挪用购车款 近百名车主难提车

在互联网平台有十几万粉丝、一千多万播放量的博主“车价情报站”最近一次更新节目是在4月27日,自称“站长”的傅某介绍,从他们那里买车,优惠很多。

“全国资源调车,哪里便宜哪里拿货,低进高出赚差价,不受车企管控。”

作为“车价情报站”的粉丝,广东的林先生上个月联系到傅

某,在缴纳1000元咨询费后,参与了所谓“新春系列超团活动”,又签订了合同。

很快,“车价情报站”的工作



人员告诉林先生,优惠车型已经找到,还拍摄了汽车图片,随后林先生向“车价情报站”的运营企业广州买新车科技有限公司转了购车款,但车却怎么也等不来。

林先生表示,自己付了尾款后询问车去哪里提,但迟迟没有得到答复,一再追问下,对方才给了一个4S店联系方式。“我给4S店打电话问我的名字有没有

登记信息,4S店说没有;然后我又咨询广州其他4S店跟他们是否有合作,4S店回复没听说过这个公司。我就彻底清楚了,这

是个骗局!”

四川成都的王先生也遭遇了同样的情况。4月中旬,在支付咨询费和定金后,“车价情报站”承诺很快将车运到成都,可后续工作人员回复王先生,车辆一会儿在河北,一会儿在河南,就是没法到成都。

王先生说:“4月14日,我和他们签了电子合同后,陆续打了全款,等到20日,我询问现在到

什么进度了,对方表示车辆发了物流,我要发票等具体信息,对方就一直拖着不给。”

随后,王先生加入“车价情报站”维权群,才发现买车的消费者遇到的具体情况各有差异,但都是拿不到车。王先生表示,他们其中很多人都是第一次买车,不知道买车有什么流程、其中有什么门道。

对于购车者们反映的问题,事发后,傅某通过直播回应称,自己此前经营失败,一直背负债务,希望给他时间还钱,但强调自己没有非法占有目的。“因为上个项目失败,我个人的积蓄全部都投入进去,包括房屋抵押。”

目前,多位消费者已前往广州买新车科技有限公司所在的广州市公安局天河区分局报案,经侦大队已受理此案。

认定欺诈 需消费者举证

一位从事汽车代买业务多年的业内人士表示,汽车代买业务其实源于服务县一级汽车贸易公司的平台中介,随着互联网

发展,中介开始面向更多的消费者服务。“这个行业已经存在几十年了,过去我们把车子卖给综合展厅,一两个业务员负责一个品牌,搜索全国渠道为几十家、上百家汽车贸易公司服务。”

这位业内人士认为,汽车线上代购卖的是价格,不是车,谁的价格更低,谁更有优势。“车价情报站”不应收取消费者的购车款,正常流程是让消费者直接把钱打给4S店,平台只收咨询费。

中国政法大学特约研究员赵占领表示,认定这家企业是否构成欺诈,需要消费者举证傅某有非法占有目的:

从目前来看,对方属于合同违约,没有按照合同约定去买车;

如果对方签订合同之初就是为骗取消费者的钱,没有准备去购车而是为了还债,这种情况下才可能属于欺诈,需要消费者进行举证;

消费者能否拿到钱,主要是看财产保全的情况,建议在起诉之初进行财产保全,胜诉判决之后再去执行。

据央视