

HPV 疫苗价格大跳水！ 二价疫苗已经降至百元



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”，市场竞争已白热化。



图片来源:IC photo

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 至 26 岁的男性和女性中，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，启动该人群的临床。

据《山西晚报》

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) 疫苗第二针采购项目结果，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 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”。

从一针难求 到“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 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 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%。

不过，进口九价疫苗仍然坚挺，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

618 大促首轮“战报”公布 各大平台聚焦争抢消费者“注意力”

618 变了！5 月 20 日，淘宝天猫、唯品会、快手电商、拼多多、小红书陆续进入“大促模式”，截至目前天猫、唯品会、小红书公布了大促首轮“战报”。天猫“战报”显示，截至 5 月 21 日 0 点，仅 4 小时，59 个品牌销售额破亿元，376 个单品成交破千万元。差不多时间，小红书亦公布 618 开门红战报，店播 GMV 为去年同期的 4.2 倍。

随着电商格局的变化，今年大促不再只是“猫狗”大战，抖音、快手、唯品会、小红书等强势加入，整体流量变得分散。在首轮大促之中，争抢消费者“注意力”，仍是平台竞争的焦点。

首批公布“战报”的平台有天猫、唯品会与小红书等。据悉，天猫 618 在 5 月 20 日晚 8 时正式开售，截至 5 月 21 日 0 时，仅 4 小时，59 个品牌销售额破亿元，376 个单品成交破千万元。

除了整体的销量，直播间成了今年 618 各家平台的“主战场”。天猫数据显示，对比去年 618 开卖首日，酒水直播销售额增长超 1300%，拉动白酒行业增长 147%。开卖当晚，近 30 个淘宝酒水直播间同时开播。618 开卖 1 小时，李佳琦、烈儿宝贝、蜜蜂惊喜社、香菇来了、陈洁 Kiki、酒妹妹等主播率先成交破亿元。

作为今年的新晋选手，小红书的实力亦不容小觑。大促首日，小红书电商直播订单数为去年同期的 8.2 倍，首日直播成交 GMV 为去年同期 6 倍，店播 GMV 为去年同期的 4.2 倍。

从近年大促“关键词”来看，目前市场份额仍然最大的淘天，依然主导每一次的大促主题，譬如今年 618 宣布率先取消预售，其余多家平台也进行了跟进。“简单化”，也变成这次大促所有电商平台的第二个关键词，而其实是竞争的愈发白热化。

除了要给消费者“实打实”的优

惠外，链路的流通率也是关键。据尼尔森发布《2024 年中国消费者展望》中指出，消费者行为愈发理性，在此背景下，商家若想在本次 618 大促中取得优异成绩，需以线上渠道为主要发力场景，加强品牌力输出，提高营

销链路的流通率。

今年 618 大促的大幕才刚开启，从目前状况来看，各家平台都是观望竞争对手如何“出招”再出手，相信在 5 月底 6 月初会迎来更激烈的正面交锋。

(据《广州日报》文静 邓莉)

“贷”动小生意 服务大民生

“普惠金融推进月”活动开展以来，兴业银行呼和浩特分行深入了解市场动态信息，对食全食美美通批发市场、万惠农贸批发市场、包头润恒城农贸批发市场、包头市友谊蔬菜批发市场、包头粮油批发市场、包头市远大诚信瓜果市场、赤峰市雨润农产品批发市场等农批市场进行调研，摸底市场情况，挖掘经营业主的金融需求，同时该行金融特派员广泛开展金融知识和金融服务宣传，深入推进普惠金融服务工作。

兴业银行呼和浩特分行与多个农批市场搭建平台，向市场内商户提供线上融资服务，以“兴速贷(农批农贸专属)”产品为抓手，为高速周转的流通商户提供个性化、定制化、全方位的金融服务。截至 2024 年 3 月末，兴业银行呼和浩特分行已与辖内多家农批市场建立业务合作，为市场内 57 户个体工商户和小微企业主提供授信支持，累计发放金额达 5700 万元。

(徐媛红)