

新冠“乙类乙管” 疫苗、药物角逐下半场

从“乙类甲管”到“乙类乙管”

经国务院批准,自2023年1月8日起,解除对新型冠状病毒感染采取的《中华人民共和国传染病防治法》规定的甲类传染病预防、控制措施;新型冠状病毒感染不再纳入《中华人民共和国国境卫生检疫法》规定的检疫传染病管理。

国务院联防联控机制综合组同时印发的总体方案指出,综合评估病毒变异、疫情形势和我国防控基础等因素,我国已具备将新型冠状病毒感染由“乙类甲管”调整为“乙类乙管”的基本条件。

据了解,目前我国法定传染病共有40种,其中甲类传染病2种、乙类传染病27种、丙类传染病11种。甲类传染病包括鼠疫、霍乱。乙类传染病包括新冠、非典、艾滋病、病毒性肝炎等,要求采取严格的管控措施。丙类传染病为监测管理传染病,包括流感、流行性腮腺炎等。

国家卫健委新冠疫情防控领导小组专家组组长梁万年表示,新冠在早期发现时,由于对其病毒特性、流行病学特征,包括对生命健康的危害等方面缺乏认识,并且不完全具备有效的抵抗能力,国家把它定为乙类传染病,实行甲类管理,有效地保障了老百姓的生命安全和身体健康。现在,一些关键情况发生了变化,综合考虑各个方面的因素,同时为了更好地统筹疫情防控和经济社会发展,更好地聚焦重点的防控领域和措施,更加科学地进行疫情防控,所以从“乙类甲管”调整为“乙类乙管”的条件已经具备。

“SARS的致死率在8.9%左右,新冠现在的致死率低于0.1%,现在科学界对新冠的生

12月26日,国家卫健委发布关于对新型冠状病毒感染实施“乙类乙管”的总体方案(以下简称“总体方案”),其中疫苗接种被多次提到,比如倡导“每个人都是自己健康第一责任人”的理念,及时完成疫苗和加强免疫接种;在感染高风险人群、60岁及以上老年人群等人群中推动开展第二剂次加强免疫接种,也就是“第四针”。目前,我国新冠疫苗基础免疫和第三针市场趋于饱和,康希诺和康泰生物上半年的业绩均呈下降态势。随着万泰鼻喷疫苗、康希诺吸入式疫苗等多款疫苗上市,“第四针”市场正式展开角逐。此外,总体方案还提到,药品零售企业不再开展解热、止咳、抗生素和抗病毒四类

我国法定传染病共有40种

- 甲类传染病2种
- 乙类传染病27种
- 丙类传染病11种

甲类传染病	乙类传染病	丙类传染病
鼠疫、霍乱	新冠、非典、艾滋病、病毒性肝炎等,要求采取严格的管控措施	流感、流行性腮腺炎等,为监测管理传染病

物学、流行病学等都有了更深的了解,从‘乙类甲管’到‘乙类乙管’体现了疫情防控的不断进步。”病毒学专家常荣山对北京商报记者表示。

争夺“第四针”疫苗市场

疫苗接种在总体方案中被多次提及。今年12月14日,国家卫健委印发新冠病毒疫苗第二剂次加强免疫接种实施方案的通知,并给出有关疫苗组合的方案。总体方案再次强调,要进一步加强组织动员力度,科学评估接种禁忌,加快提高疫苗加强免疫接种覆盖率,特别是老年人群覆盖率,优先采取序贯加强免疫,努力做到“应接尽接”。在第一剂次加强

免疫接种基础上,在感染高风险人群、60岁及以上老年人群、具有较严重基础疾病人群和免疫力低下人群中推动开展第二剂次加强免疫接种。

“第四针”也是各家企业的必争之地,在基础免疫市场饱和后,疫苗接种率放缓,包括康泰生物、康希诺在内的多家企业上半年业绩下滑。步入下半年,康希诺的吸入式疫苗、万泰生物的鼻喷疫苗以及丽珠集团的重组新型冠状病毒融合蛋白疫苗相继获批紧急使用。

上述三款疫苗均入选第二剂次加强免疫接种方案。国家卫健委表示,在疫苗选择上,根据疫苗研发工作进展,所有批准附条件上市或紧急使用的疫苗均可用于第二剂次加强

免疫。优先考虑序贯加强免疫接种,或采用含奥密克戎毒株或对奥密克戎毒株具有良好交叉免疫的疫苗进行第二剂次加强免疫接种。

常荣山认为,疫苗研发要针对新变异株的抗原表位进行更新,不同厂家之间有激烈的竞争,今年紧急批准的疫苗还有几家含有德尔塔株的抗原,这个的必要性就不大了。

12月27日,据中国疾控中心病毒病所所长许文波介绍,根据实时动态监测,国内没有发现德尔塔变异株在流行,也没有发现德尔塔变异株与奥密克戎变异株重组。从12月初至今,国内监测到9个流行的新冠病毒亚分支,都属于奥密克戎变异株。

“目前我国免疫屏障率以及抗体阳性率比较低,加强针的接种非常有必要。感染新冠

痊愈后的2-6个月就可以接种第四针了。”常荣山进一步说道。

感冒类药物市场回暖

总体方案还提到,做好治疗新型冠状病毒感染相关中药、对症治疗药物、抗新冠病毒小分子药物、抗原检测试剂的准备。药品零售企业不再开展解热、止咳、抗生素和抗病毒四类

类药物销售监测等。四类药物的放开有望让市场回暖。止咳药物方面,日前已有厂商拿下大订单。根据贵州百灵12月23日晚间公告,公司与九州通医药集团股份有限公司签订《战略保供协议》,为进一步强化战略合作关系,双方就公司优先保障九州通及其下属子公司防疫四大类产品“咳速停糖浆”的供应达成协议,协议期限自12月26日起为期一年,合作目标为5亿元。该合作目标金额占贵州百灵2021年经审计营业收入的16.07%,将对公司2023年营业收入和利润产生积极影响。

抗新冠病毒小分子药物方面,除辉瑞奈玛特韦片/利托那韦片(Paxlovid)、真实生物的阿兹夫定已获批上市,上海医药日前公告称,全资子公司上海控股有限公司与平安盐野义就抗新冠病毒口服药物 Ensitrelvir 的进口品签订了《进口分销协议》,加速该款药物在国内上市。不过,12月27日,国内新冠药概念股大幅走低,翰宇药业逼近跌停,舒泰神、广生堂跌超10%,仟源医药、海辰药业等跟跌。

常荣山表示,冬季也是流感高发季,这类疾病也是需要治疗的,药品零售企业不再开展解热、止咳、抗生素和抗病毒4类药物销售监测,这类药物市场会迎来回升。

北京商报记者 姚倩

因地制宜 职教改革迈入深水区

现代职业教育体系建设如何深化改革?12月27日,教育部召开新闻发布会,对中公、国办印发的《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》(以下简称《意见》)作出深度解读。《意见》对职业教育的功能定位、改革重心、办学主体等作出了新阐释,并确定五项重点工作。其中,曾被多次提及的职教高考制度再度细化。而从2023年开始,教育部还将选择10省落实职业教育“一省一策”差异化支持,加强推进产教融合,提升职业教育办学能力,并出台职业教育招考制度改革政策。



推动多主体参与职业教育

据教育部职业教育与成人教育司司长陈子季介绍,此次中公、国办印发的《意见》对职业教育提出了新主张,明确破除“矮化”“窄化”职业教育的传统认知。“职业教育不是‘终结教育’,也不是‘低层次教育’,更不是‘淘汰教育’,而是特色鲜明的一种教育类型。”陈子季表示。

据悉,《意见》梳理了新阶段职业教育改革的系列举措,包括探索省域现代职业教育体系建设新模式、建设市域产教联合体和行业产教融合共同体等。具体来看,《意见》支持省级人民政府以产业园区为基础,打造兼具人才培养、创新创业、促进产业经济高质量发展功能的产教联合体,成立政府、企业、学校、科研机构等多方参与的理事会,实行实体化运作,集聚资金、技术、人才、政策等要素,推动各类主体深度参与职业教育。

陈子季在解读《意见》时表示,未来还将优先选择重点行业和重点领域,支持龙头企业和高水平高校、职业学校牵头,组建学校、科研机构、上下游企业等共同参与的跨区域产教融合共同体,开展委托培养、订单培养和学徒制培养,面向行业企业员工开展岗前培训、岗位培训和继续教育,建设技术创新中心,为行业提供稳定的人力资源和技术支撑。

“五重点”促职教发展

北京商报记者了解到,围绕职业教育发展,《意见》还设计出五项重点工作,包括提升职业学校关键办学能力、建设“双师型”教师队伍、建设开放型区域产教融合实践中心、拓展学生成长成才通道和创新国际交流与合作机制。

下一步,教育部将制定新一轮高职“双高计划”建设方案和中职“双优计划”建设方案,遴选建设一批高水平中高职院校和专业。同时实施全国职业院校教师素质提高计划,遴选一批高校开展职业院校教师专业学位研究生定向培养。

在关注度颇高的职教高考问题上,教育部也将支持各省因地制宜制定职教高考方案,扩大应用型本科学校在职教高考中的招生规模;制定职业教育贯通培养指导意见,支持各省开展中职与高职(3+2)五年贯通、中职与职业本科或应用型本科(3+4)七年贯通、高职专科与职业本科或应用型本科(3+2)五年贯通培养。

此外,教育部将完善本科学校招收具有工作经历的职业学校毕业生的办法;根据职业学校学生特点,完善专升本考试办法和培养方式,支持高水平本科学校参与职业教育改革。“下一步我们要持续拓展技术技能人才的成长空间,同时支持地方进

一步创新。比如,支持高水平大学联合重点行业企业招收在生产一线有一定工作经历、特别优秀的高职毕业生,以校企合作项目制方式培养专业硕士学位研究生。”陈子季在采访中表示。

落实10省职教差异化支持

《意见》之下,职教改革正逐步迈入深水区。据陈子季透露,教育部将支持有基础、有意愿的地方先行示范,打造样板。“2023年初,先选择10个左右省份,建立部省协同推进机制,‘一省一案’编制实施方案,‘一省一策’给予差异化支持,‘一省一台账’逐项推动落实,同时,梳理经验、总结规律,形成区域职业教育产教融合政策‘工具箱’并推广应用。”陈子季谈道。

此外,各项促进职教发展的补贴、金融政策也已在路上。国家发展改革委社会司司长欧晓理在接受采访时表示,“十三五”以来,国家发展改革委已累计安排中央预算内投资共343亿元支持全国约1200个职业教育实训基地建设。“国家发展改革委还通过地方政府专项债券、政策性开发性金融工具、设备购置与更新改造贷款贴息、制造业中长期贷款等渠道,做好职业教育领域重点项目的引导、储备和推荐工作。”欧晓理表示。

北京商报记者 赵博宇

新年促销被指去库存 苹果在中国卖不动了?

12月27日,苹果中国官网开启了新一轮的“立减活动”,2022年12月30日-2023年1月2日,用指定支付方式购买符合条件的产品可享立减优惠,然而此次活动却被质疑“去库存”。更重要的是,苹果作为头部品牌促销降价不断,折射出手机市场的革新困局。

从官方信息可知,本次参与优惠活动的产品包括了iPhone和iPad,还有Apple Watch、AirPods和MacBook。但是智能手机仅有iPhone 13和iPhone 13 mini参与促销活动,128GB版本售价分别为5199元和4499元,今年发布的新品iPad也不参与活动。

然而本次促销却引起了争议,不少消费者表示,苹果公司此举最直接的原因或是去库存,因为能够享受优惠的都是老款产品,今年新款付之阙如,相反在第三方平台上,新品反而在优惠之列。例如天猫年货节苹果官方旗舰店开卖的iPhone 14券后5549元起,享受年货节价(5999元起)满减450元的活动优惠。

今年以来,苹果的促销活动不止一次,此前,苹果中国官网显示,7月29日-8月1日,在线商店部分商品可享150-600元不等的优惠,其中购买iPhone 13系列,可节省600元。

面对消费者的质疑,苹果方面早有回应,今年7月,苹果公司CEO蒂姆·库克谈及中国“6·18”购物节与苹果中国官网罕见“打折”时表示,“6月18日是中国的一个重要购物节,在此之前,我们取得了强劲业绩”。他还表示,苹果中国7月29日-8月1日为期四天的iPhone降价“与清理库存没有关系”。

对此,产业观察家洪仕斌认为,从产业规律来看,不光是苹果,各个手机厂商都面临一定程度上的存货压力,运用各种手段去库存也无可厚非,毕竟一个品牌的销售渠道有限,旧款在售的话难免挤占新款的资源。

专家指出,去库存的窗口期往往较为短暂,从时间上看,如果旧款产品连续数年不下架,势必会打乱厂商设计的产品条线,如果旧款降价过多还会冲击品牌的定价政策。从渠道上看,库存产品又不能打包卖给线下

商家,因为无资质的商家难以保障后续退换、保修等服务,容易损害品牌形象,这些因素都会带来去库存压力。

如果将视野范围扩大,可以看到苹果的促销并非仅限于中国市场,在全球范围内苹果似乎都在放软身段。

例如今年年初苹果发布政策,只要购买符合条件的MacBook Air、MacBook Pro、iMac、iMac Pro、iPad Pro或iPad Air的客户,将免费获得第二代AirPods,海外促销适用于在澳大利亚、新西兰、韩国和巴西购买符合条件的设备的学生和教师。

“黑色星期五”也是促销的重要节点,在美国市场,苹果称购买iPhone 13、iPhone 13 mini、iPhone 12、iPhone SE可获得50美元礼卡,购买AirPods 2、AirPods 3 Lightning Charging Case、AirPods Max等可获得高达75美元礼卡。

针对苹果促销动作频频,资深产业经济观察家梁振鹏指出,提升销量、推高营收还是最重要的目的,而且效果颇为明显,在如今手机市场乃至3C产品市场出货下滑的大背景下,2022年,苹果的出货和营收仍保持了较为稳定的增长。

数据也佐证了这一观点,Counterpoint Research发布报告显示,2022年10月,苹果公司在中国的月度市场份额达25%,为历史最高水平,并且连续两个月成为中国市场第一大手机品牌厂商。从苹果发布的财报看,第三财季的净营收为829.59亿美元,同比增长2%,其中iPhone营收406.7亿美元,同比增长3%。

但梁振鹏也强调,从另一角度看,这也是苹果在透支其品牌力,多年以来,苹果再未推出划时代的产品,相反,许多旗下的产品条线遭到关闭,旗下产品同质化乃至于与安卓阵营同质化。

专家指出,如果苹果长时间不能推出新品惊艳市场,在同质化背景下,恐将会有陷入“价格战”的风险,然而这并不是其擅长的领域。北京商报记者 金朝力 王柱力