

# 九价HPV的“配货”江湖

## 打九价先配体检

报道称,民营医院接种九价HPV疫苗,出现了捆绑销售“体检套餐”的乱象,普遍溢价约2000元。事实上,九价HPV疫苗捆绑销售已不是首次出现。早在2022年6月,微博健康医疗大V“六层楼先生”就发文称,“我才知道现在打HPV疫苗也要配货,就是你想打九价,必须要同时购买其他种类的疫苗,比如戊肝疫苗啥的”。

有消费者反映称,在一家私立医院接种九价HPV疫苗,其本人做了将近800多元的常规体检,“也算捆绑消费了”。除了捆绑“体检套餐”外,一消费者反映,单约九价HPV疫苗约不到,但是搭配戊肝疫苗就可以预约。

北京商报记者在线上平台看到,青岛瑞晟妇科医院的HPV疫苗同样捆绑了体检套餐,5500元的套餐除了三针疫苗外,还有血常规、肾功能以及妇科常规检查等体检项目。北京某民营妇儿医院工作人员告诉北京商报,目前院内有九价HPV疫苗的现苗,三针为5980元,到院便可接种。

对此,部分提供套餐服务的医院表示,体检项目部分“可以放弃,但是不可以退款”;也有的医院称,“体检可以让家人朋友来做。”总之,这些医院的体检必须和三针疫苗一起搭售。

而据多名在公立医院成功接种九价HPV疫苗的受访者表示,并不需要进行体检等额外项目就可直接预约疫苗接种。据了解,九价HPV疫苗在公立医院的价格相对便宜,通常三针在4000元左右。

## “独苗”与依赖

医疗中介以及部分民营医院的搭售,来自九价HPV疫苗的供需矛盾。对于部分有需求的女性来说,等待接种时间长,动辄长达半年之久,着实等不起。这种情况下,也就出现

2月6日,“九价HPV疫苗现捆绑销售”登上热搜。据报道,民营医院接种九价HPV疫苗出现了捆绑销售“体检套餐”的乱象。专家表示,“捆绑销售”的做法不可取,是一种市场投机行为。而捆绑销售也体现了九价HPV疫苗仍一针难求,销售火爆。据默沙东2022年财报,公司佳达修四价/九价宫颈癌疫苗销售额达68.97亿美元,同比增长22%。宫颈癌疫苗销售额超过新冠口服药的56.84亿美元,与PD-1抑制剂Keytruda合计贡献了总营收的半壁江山。

了一边是疫苗供不应求,另一边则是部分民营医院玩起了强制捆绑的变相涨价。

据悉,默沙东九价HPV疫苗是我国首批获批的九价HPV疫苗。2018年4月,国家药品监督管理局有条件批准用于预防宫颈癌的九价HPV疫苗上市,用于16-26岁女性的接种。由于全球仅有默沙东一家企业生产,九价HPV疫苗常常面临一针难求的局面。2022年8月,默沙东九价HPV疫苗的新适应证获得国家药品监督管理局批准,该疫苗的适用人群

拓展至9-45岁适龄女性。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对北京商报记者表示,疫苗价数越高,代表可预防的病毒类型越多。我国HPV疫苗需求量大,目前四价、九价HPV疫苗还主要依赖进口,被国际疫苗巨头“卡脖子”垄断,造成市场紧缺。“捆绑销售”的做法不可取,这是一种市场投机行为,不仅扰乱市场秩序,侵害消费者权益,加重消费者经济负担,还涉嫌违法违规,损害自身口碑和形象等。

对于市场机构捆绑九价HPV疫苗销售一事,北京商报记者联系过默沙东,但截至发稿未收到回复。此前,有HPV疫苗企业人士曾对媒体表示:“上述这种搭售是门诊行为,企业并不会参与,也不会要求搭售。”

## 默沙东的利润奶牛

尽管拥有全球首款获批上市的抗新冠病毒口服药物,但HPV疫苗的销售依然是默沙东的利润奶牛。

根据此前默沙东披露的2022年财报,公司全年销售额为592.83亿美元,同比增长22%;实现净利润145.19亿美元,同比增长18%。其中HPV疫苗以68.97亿美元的销售额力压新冠口服药,业务增速达到了22%,这还是在疫情之下。默沙东在财报中特别提到了中国市场,剔除外汇不利影响,宫颈癌疫苗GARDASIL四季度销售额增长6%至15亿美元,反映出美国以外市场的强劲需求,尤其是中国。

一边是海外市场的强劲需求,另一边是严重供给缺口下的利润奶牛。

今年1月,由于原协议即将到期,智飞生物与默沙东签署了新的供应、经销与共同推广协议,合计基础采购金额超过1000亿元,涉及默沙东旗下HPV疫苗、五价轮状病毒疫苗、23价肺炎疫苗和灭活甲肝疫苗四款疫苗。其中,HPV疫苗的基础采购金额为979.57亿元,占比接近97%。

北京商报记者 姚倩

## Market focus

# 亏损叠加高负债 贝克制药闯A有戏吗

因新冠治疗药物莫那匹拉韦胶囊被市场熟知的安徽贝克制药股份有限公司(以下简称“贝克制药”)向A股资本市场发起冲击。上交所官网显示,贝克制药科创板IPO获得受理,公司拟募资14.2亿元。不过,闯关A股背后,贝克制药2022年上半年净利处于亏损状态,并且公司各报告期末资产负债率较高。

## 最新报告期净利亏损

从贝克制药净利来看,公司2022年上半年处于亏损状态。

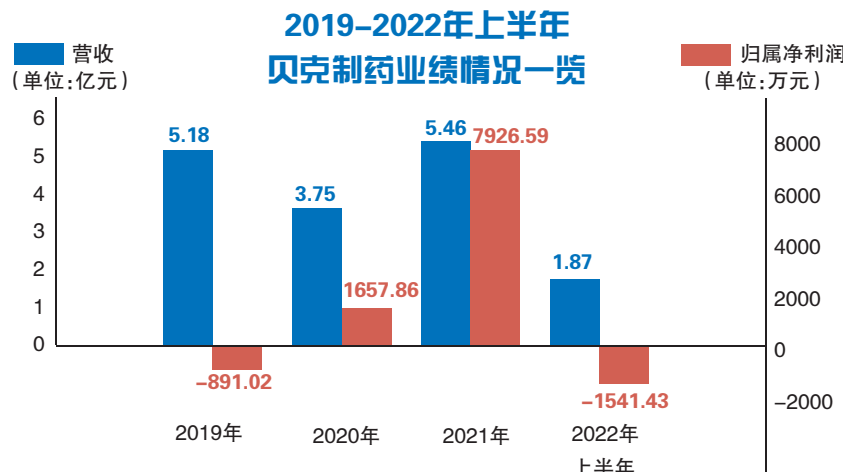
招股书显示,贝克制药专注于治疗艾滋病、乙肝、新冠等抗病毒药物领域的化学药物研发、生产及销售,截至招股书签署日,公司拥有治疗艾滋病、乙肝及其他疾病的化学制剂注册批件14个,在申报注册的制剂产品5个。

值得一提的是,报告期内,贝克制药拓展研发了新冠治疗药物莫那匹拉韦胶囊(0.2g),目前正在申请注册。

财务数据方面,2019-2021年以及2022年上半年,贝克制药实现营业收入分别约为5.18亿元、3.75亿元、5.46亿元、1.87亿元;对应实现归属净利润分别约为-891.02万元、1657.86万元、7926.59万元、-1541.43万元。

截至2022年6月末,贝克制药合并口径未分配利润为-2.4亿元,公司存在累计未弥补亏损。

投融资专家许小恒对北京商报记者表示,在未来一定期间公司如果不能消除累计亏损,短期来看公司可能无法向股东现金分红,长期来看公



司研发投入、业务拓展等各项经营也会受到不利影响。

报告期内,贝克制药研发投入金额分别为4352.22万元、5067.3万元、7245.84万元、3912.58万元,占营业收入比例分别为8.4%、13.5%、13.27%、20.9%,保持较高的研发投入。

## 资产负债率高

报告期内,贝克制药资产负债率也处于较高水平,分别为97.54%、83.31%、73.71%、75.53%。

中国国际科技促进会科技产业投资分会副会长兼战略投资智库执行主任布娜新在接受北京商报记者采访时表示,资产负债率是衡量公司财务风险程度的重要指标,该指标超出合理范围越高,公司财务风险就越大。

贝克制药也在招股书中坦言,报告期内,因研发及生产投入资金较大,公司保持较高的负债规模,公司资产负债率较高、流动比率较低。未来,公司将通过公开发行股票、申请中长期贷款、加强销售回款、管控各项费用支出以及合理规划长期资产支出等方式,优化债务结构、改善经

营活动现金流,降低公司财务杠杆,以应对可能存在的流动性风险。

另外,据贝克制药介绍,公司存货主要由半成品、原材料和库存商品等构成,报告期各期末,公司存货账面价值分别为1.73亿元、2.11亿元、3.16亿元、3.43亿元,各期末计提存货跌价准备金额分别为1506.99万元、1932.3万元、1610.64万元、1733.14万元。

此次冲击科创板上市,贝克制药拟募资14.2亿元,投向年产单方制剂6.5亿粒以及“鸡尾酒”制剂5亿粒项目、利托那韦原料药生产线建设项目、研发中心建设项目、补充营运资金,分别拟投入募资5.32亿元、1.39亿元、3.99亿元、3.5亿元。

据了解,贝克制药的实际控制人为王志邦,其合计控制公司4247万股股份,占公司总股本的52.43%。履历显示,王志邦1963年3月出生,无境外永久居留权,中国社会科学院研究生院工业经济系企业管理专业硕士,执业药师,国家高层次人才特殊支持计划领军人才。

针对相关问题,北京商报记者向贝克制药方面发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

北京商报记者 马换焕

# iPhone 15顶配超2万元 苹果手机向上还是向下

2月6日,iPhone 14 Pro系列降价的消息冲上热搜,北京商报记者在微博等平台也发现,不少“果粉”担心,iPhone 14 Pro系列的促销是为了给15代iPhone让路,多方消息指出,iPhone 15系列将有明显的革新,iPhone 15问世后或将会对前代产品形成“绞杀”,不过更值得关注的是,iPhone 15顶配版价格或高达2万元,面对手机出货不利的大背景,苹果公司来到岔路口。

## 新款“绞杀”上一代

近日苹果开启了新一轮的优惠活动,iPhone 14 Pro系列全部版本将迎来700元优惠,起售价仅7299元,活动截止日期为4月1日,范围几乎覆盖所有授权门店,然而北京商报记者在微博等平台发现,让利活动令不少“果粉”欣喜之余,也有声音称此举目的是“清库存”,给未来发布的iPhone 15系列让路。

据了解,iPhone 15 Pro机型将拥有更出色的摄像头和独有的Pro Motion显示屏,另外苹果的新3nm A1芯片组将专用于iPhone 15 Pro机型,重新设计的机箱也将配备固态电源和音量按钮,甚至手机的连接性也会有所不同,据悉iPhone 15 Pro Max将是唯一配备潜望镜摄像头的iPhone 15机型,该功能可实现更高级别的光学变焦。

灵动岛作为iPhone 14 Pro上的一大亮点,在iPhone 15上也成了“常规操作”,iPhone 15将支持更宽更大的灵动岛,可以根据用户的触摸控制大小变化,也易于展示更多的界面。

产业观察家洪仕斌表示,如果市场爆料属实,那么iPhone 15系列相比前代的确有着重大革新,iPhone 14 Pro作为更高端的产品条线,其现有的优势将会出现在iPhone 15标准版上,而目前市面上的标准版iPhone 14,自问世之初便饱受创新不足的诟病。以往苹果发布新机型后,上一代手机会有所降价,所以新老两代产品都有着较大的市场,但以目前消息来看,变化明显的iPhone 15将挤压上一代的生存空间。

## 高端、平价“两手抓”

然而,在苹果看来,iPhone 15系列所肩负

的不仅是提振出货的使命,它更是苹果提升售价、向更高端市场发起冲击的重要一步。

目前iPhone 14起售价为5999元,iPhone 15可能为6599元起售。此外,业内分析师表示,iPhone 15 Pro Max也将有望成为苹果历代机型中最贵的一款,除了“堆料”更猛之外,各项成本也在增加,爆料称,iPhone 15 Pro Max的制造成本将远超iPhone 14 Pro Max,售价或高达2万元。

针对价格问题,产业观察家许意强认为,苹果旗下最高端机型标价2万元并非不可能,尽管从目前市场环境来看,各品牌高端机型在1万元左右,但是价格仍呈现出不断上涨趋势,例如三星在去年最新发布的折叠屏FOLD 4,价格已经是13000元起跳,1T版本的大内存价格更是来到15000元,不可否认的是,手机作为3C数码产品,其部分品类已经具备高端奢侈品的营销逻辑。

不过专家也同时指出,从苹果公司的角度看,即便其高价格手机问世,也将是一次“试水”,从而观察市场认可度;真正撑起营收和利润的,还需要从平价到高端各条产品线共同努力。

许意强表示,为了挽救下滑的营收和利润,苹果公司未来一段时间要面临向上、向下的岔路口,高端产品力求向上站到手机市场顶端,而平价产品则需要更加亲民,扩大消费群体,增强苹果生态的影响力,从过往案例看,苹果降价换市场的策略依然有效。

举例来说,早在2019年苹果便尝试过促销策略,在国内市场,自当年1月13日降价之后,截至1月29日,天猫iPhone销量暴涨76%,苏宁销量增幅更是达到了83%。

尽管如此,专家观点仍提醒称,苹果想要坐拥平价、高端两大市场,其关键仍然是研发创新,从数码产品规律来看,新品上市之初价格高昂,随着产业链逐渐成熟,价格也在不断下探,高端、平价两个领域并非互不相干,一成不变,折叠屏手机便是例子,从2022年初至今,从国内上市的15款折叠屏手机产品来看,其中有12款产品起步价都到了万元以下,苹果想要稳坐手机市场之巔,还是要在创新方面和安卓阵营竞速。

北京商报记者 金朝力 王柱力