

被抢的奥司他韦与被夹击的药企

16家企业获批生产

随着甲流进入高发期,2月27日,流感“神药”奥司他韦登上微博热搜,奥司他韦的在销情况获得了广泛关注。国家药监局官网显示,目前,奥司他韦在国内有30个批准文号,涉及东阳光药等16家公司。

据了解,磷酸奥司他韦制剂已在100多个国家和地区获得临床使用许可,并被世界卫生组织推荐作为治疗流感病毒的基本药物,该产品由美国吉利德公司(Gilead Sciences)开发,于2001年10月进入我国市场。

具体来看,东阳光药及关联公司广东东阳光药业有限公司共有10个批准文号,占比达到1/3,此外,还有A股上市公司双鹭药业、华海药业、博瑞医药子公司博瑞制药(苏州)有限公司(以下简称“博瑞制药”)等14家公司拿到了相关产品的批准文号。其中,双鹭药业系最新获批的企业。

北京商报记者发现,目前在售的奥司他韦产品中,销量最高也是出现频率最高的产品为东阳光药生产的可威磷酸奥司他韦颗粒。其次,博瑞制药旗下的美舒仑磷酸奥司他韦胶囊、罗氏制药生产的达菲磷酸奥司他韦胶囊也有较多药店在售。其中,罗氏制药生产的达菲磷酸奥司他韦胶囊为进口药品,系最早进入我国市场的奥司他韦产品。

天眼查显示,罗氏制药由罗氏(中国)投资有限公司、上海中西三维药业有限公司(以下简称“三维药业”)、ROCHE FINANCE LTD共同持股,持股比例分别为65.1%、30%、4.9%,是一家中外合资企业。其中三维药业为A股上市公司上海医药的控股子公司。

此外,港股上市石药集团旗下石药集团欧意药业有限公司、华海药业、诺泰生物等公司也有奥司他韦药品在售。

值得一提的是,2月27日,部分相关个股股价出现了冲高回落。诸如,东阳光药2月27日高开5.12%,盘中一度涨逾10%,截至北京商报记者发稿,股价报7.54港元/股,下跌1.05%。此外,截至记者发稿,诺泰生物涨3.38%、博瑞医药涨1.29%、华海药业跌1.02%。



拥有奥司他韦生产批准文号的部分药企

宜昌东阳光长江药业有限公司
广东东阳光药业有限公司
齐鲁制药
双鹭药业
华海药业

博瑞制药
石药集团欧意药业
上海中西药业
科伦药业
倍特药业

近日,甲流进入高发期,各地通报病例数明显增加,甲流防治“神药”奥司他韦也成了抢购的热门对象,2月27日一度登上微博热搜。据国家药监局官网,目前有30款国产奥司他韦产品获国家药监局批准,涉及16家公司。在奥司他韦品类,东阳光药一度占据国内90%的市场份额。但此前因民众防护意识的增强导致流感发病率下降,包括东阳光药在内的多家企业奥司他韦销量剧降,东阳光药2021年也迎来历史首亏。在此次抢购潮中,东阳光药会躺赢吗?奥司他韦背后的这些上市公司还好吗?未来市场供应格局会如何变化?



龙头企业销量连降

可威磷酸奥司他韦颗粒可被搜索到的频率最高背后,是东阳光药较高的市占率。据悉,东阳光药在奥司他韦市场曾创下年销售额达60亿元的神话,一度占据国内90%的市场份额。不过,近年来,东阳光药奥司他韦产品销量不断下降,公司业绩也出现了亏损。

随着民众防护意识的增强导致流感发病率下降,东阳光药的奥司他韦销量前两年剧降。拳头产品的销量下降让公司整体业绩承压,除2020-2021年连续两年营收下降外,2021年更是出现了历史首亏。

2020-2021年,国内人口流动降低,流感处于低流行状态,奥司他韦销量出现大幅下跌。2020年,东阳光药奥司他韦销售额大幅下滑至20.68亿元;2021年销售额仅有5.55亿元,

同比下滑七成,销售额已不及2019年的1/10。受拳头产品销量影响,东阳光药2020年的营收同比下滑六成至23.48亿元;净利也同比下滑近六成至8.39亿元;2021年,东阳光药营收同比下滑61.08%至9.41亿元,亏损5.88亿元,由盈转亏。

从整体市场来看,奥司他韦的市场规模也在萎缩。中康数据显示,2021年,奥司他韦产品在药品零售市场和等级医院的销售额较2020年同比分别下降71.77%和54.95%。

投融资专家许小恒表示,东阳光药的业绩困境,是受到了过于依赖单一产品的影响,如果公司长期依赖一款产品而不拓展其他产品线,其应对市场的风险会更大。

在业内人士看来,奥司他韦销量下降一定程度上也影响了供需关系。海南博鑫医疗科技有限公司总经理邓之东表示,由于奥司他韦销售规模呈连年大幅下滑之势,相关药

企对奥司他韦的生产和储备也就随之大幅减少,流感扩散传播时,加上少部分人哄抢、囤积居奇,药品容易供应紧张。

针对奥司他韦断货、产能等问题,北京商报记者联系了东阳光药董秘办相关负责人,但截至发稿对方未予以回复。据《三峡日报》2022年12月报道,东阳光药从2022年6月起,就开始了奥司他韦原材料的采购储备工作,目前生产原材料充足,能够保证生产需要。

而针对奥司他韦市场竞争格局,邓之东表示,短期内,东阳光药的市场领先优势还将继续保持,不过,随着奥司他韦药品获批企业的增多,未来市场供应格局会逐步向多元化发展。

创仿内外夹击

此前,因奥司他韦原料药合成的繁杂以

及市场并不大,鲜有国内药企布局奥司他韦这一品种。近年来,奥司他韦仿制药赛道迎来了越来越多的竞争者。

目前,国内已有齐鲁制药、石药集团、科伦药业、成都倍特药业以及博瑞医药等多家药企的奥司他韦胶囊获批。在剂型上,奥司他韦干混悬剂更适合儿童等吞咽困难人群,尤其对于1岁以内需要公斤体重用药的婴幼儿可实现精准给药。目前也有多款产品获批,包括进口磷酸奥司他韦干混悬剂(上市许可人为Hetero Labs Limited,申报单位为深圳贝美药业)。2020年3月,成都倍特药业拿下磷酸奥司他韦干混悬剂首仿。2022年6月,博瑞制药的奥司他韦干混悬剂也获批上市。此外还有10余家企业提交了该剂型的上市申请。

流感创新药方面,据药融云数据,目前国内在研的流感新药还有珍宝岛药业/广州市恒诺康医药的注射用HNC042、青峰医药/银杏树的GP681、太景医药研发(北京)有限公司核酸内切酶抑制剂TG-1000、征祥医药的抗流感新药ZX-7101A、安帝康生物的ADC189以及中国药科大学抗病毒1类新药黄芩素(天然药物衍生)等。

另外,在应对流感方面,药物并非唯一的手段。国家卫生健康委医疗应急司司长郭燕红在2月27日的国务院联防联控机制新闻发布会上表示,流感是由流感病毒感染引起的呼吸道传染病,主要通过飞沫和密切接触传播。流感每年都呈季节性流行,大多属于自限性疾病,但部分患者会因肺炎或其他并发症发展成重症病例,主要涉及老人、儿童、孕产妇及患有慢性基础性疾病的人群。预防流感的措施主要包括接种疫苗、戴口罩、常洗手、做好通风以及减少人员聚集。

biotech创新药医学顾问曹博曾对北京商报记者表示,不论是对于东阳光药还是对于其他企业,创新始终是一家公司能够持续维持的重要因素。因此,东阳光药应该借着以前在各自管线的布局,积极地寻找一些外部合作的机会,在联合治疗上有一定的创新性,才能使自己的产品和公司立于不败之地。

北京商报记者 丁宁 姚倩

周伯文入局 中国版ChatGPT“开战”



ChatGPT火爆之前,国内科技圈已经许久未见All in的盛况。2月27日,前京东技术掌门人周伯文在朋友圈招募研发合作人、产品合伙人等AI人才,这是继前美团联合创始人王慧文、出门问问CEO李志飞、搜狗前CEO王小川后,又一个对ChatGPT“心动”的大佬。除去ChatGPT本身的热度以及入局者的IP效应,创业者的丰富经验和资金实力让这波ChatGPT浪潮看起来不像玩闹。如果考虑到互联网大厂组织架构相对僵化,还可能受自身业务牵绊,创业公司的战斗力令人期待。不过,这还只是开场,相比商业模式,打造类ChatGPT的数据与算力门槛,需要坚持技术理想主义的定力……都是这场PK的关键。

朋友圈“抢”人

和王慧文的英雄榜相比,周伯文的措辞更加技术范。他先秀出“研究自然语言生成、对话与交互式人工智能20多年的产学研老兵”的资历,再表明态度:“中国的OpenAI需要探索一条新的道路:垂直整合从自有基础大模型到应用、用户全场景闭环,实现生成式人工智能技术与商业价值‘双落地’。”然后展示资金实力:顶级投资机构提供了研究、开发和产品验证的充裕资金。

一系列铺垫后,周伯文拉出招聘列表:研发合作人、产品合伙人、算法科学家。在科技圈,IBM Research人工智能基础研究院院长、IBM Watson Group首席科学家、IBM杰出工程师、京东高级副总裁、京东技术委员会主席、云与AI总裁,周伯文曾经的头衔就是吸引人工智能技术人才的招牌。

中国的ChatGPT怎么做

现象级的产品已经出现,敢冒险又有信心的创业者信心满满,投资方也跃跃欲试,那中国做成ChatGPT还有哪些不确定性?

“技术之外的因素。”李志飞直言,“比如CEO和首席科学家是不是在某些决策或者对时间的期望能够达成关键一致?高层对时间、节奏、投入的认知要达成高度一致。包括投入多少钱、多少数据、多少人、多少算力。这些OpenAI不会告诉你答案,它可能尝试过很

多,什么样的数据、方法论以及投入的预算是最优解。即使把参数给你,你可能也不一定能搞对。”

团队对ChatGPT大模型价值的认知以及选定的创业方向也很重要。

杭州电子科技大学副教授徐伟栋向北京商报记者类,“ChatGPT大模型未来最有价值的用法是作为秘书,而非专家。如果创业团队的路线是让秘书拼命学,那就是一条死胡同”。

抛开晦涩的技术,聚焦到人,这波ChatGPT创业潮的推动者大致分为两股势力,擅长技术的大牛和打过业务硬仗的综合型人才,分别以周伯文和王慧文为代表。那么在这个赛道,领军人物是否需要具备某一个或一类标签?

看看那个掀起浪潮的人——被誉为ChatGPT之父的OpenAI CEO山姆·奥特曼,或许会有启发。

“人是最重要的因素,每一家创业团队都会有自己的核心竞争力。但第一阶段最重要的是:找到真正懂核心技术的人才,并且能用正确的方式和节奏跟他们合作。”李志飞反复强调。

艰难程度只多不少

人才、资金、技术,任何一个风口到来时,这三要素缺一不可,相辅相成,但这一次想要释放每个要素的最大效能都不容易。

“风险越大收益越大。与之前每次的创业潮一样,此次类ChatGPT创业潮中绝大多数项目将倒在黎明之前,也会有许多鱼目混珠的项目,诞生未来巨头的可能性较低,艰难程度呈指数级增加。”易观智慧院高级分析师陈一墨告诉北京商报记者,作出上述预测的理由在于,“发布ChatGPT之前,OpenAI可查的融资额已超过20亿美元,仅此一项就可以将

绝大多数的项目否决。但如果一旦成功,项目的价值将难以估量”。

对比创业公司,“科技大厂内部孵化的话,前期资金压力较小,也可以更好地规避相关法律风险,但复杂的决策流程可能是企业内部孵化项目最难过的一关。创业公司的各方面资源是最大的难题”,陈一墨说。

MiniMax(国产ChatGPT平替之一Glow背后的公司)的技术合伙人杨斌从创业企业的角度,向北京商报记者解读了为何决定从零做起的原因。

“ChatGPT是一个全新的AI产品。AGI(通用人工智能)公司是一个全新的公司类型。因为底层核心技术的不同,研发技术所需要的最佳组织形式也是不一样的。整个公司不需要再定制化成千上万的模型,只需要专心地把文本、语言和视觉三个模态大模型做好。但并不需要成千上万个研究员、工程师以及非常组织清晰的架构。其实三个模态不分家,我们只需要一个非常小的团队,来共同维护、优化三个大模型就行。”

高昂的成本更是无法忽略,根据中信研报,ChatGPT测算生成一条信息的成本在1.3美分左右,是目前传统搜索引擎的3-4倍。陈一墨预测,短期来看成本下降空间并不大,甚至五年内下降空间也将十分有限。

换个角度,喧闹之下,如果不同背景的关注者发出冷静的声音,能让人局者更加审慎,也算是ChatGPT带给科技圈的价值。

北京商报记者 魏蔚