

国产九价HPV疫苗终结“高价时代”

定价499元,不到进口疫苗的一半;效果与进口疫苗相当



7月8日,记者从万泰生物获悉,我国首款国产九价HPV疫苗“馨可宁®9”定价为499元/支,价格约为进口九价HPV疫苗的40%。根据2023年7月《柳叶刀·感染病学》上发表的头对头研究,国产疫苗在免疫应答和安全性上完全不输于进口。这意味着,九价HPV疫苗有了一个更具有性价比的选择,“高价时代”画上了句号。

千人团队、100万次独立试验

九价HPV疫苗“馨可宁®9”由厦门大学夏宁邵院士团队与万泰生物联合自主研发,采用全球首创大肠埃希菌原核表达系统。研发之初,面对国际巨头设下的真核细胞表达技术的专利壁垒,夏宁邵团队毅然选择绕开壁垒,采用这种在当时几乎是不可能的表达系统进行HPV疫苗研发。

夏宁邵团队核心人员、厦门大学公共卫生学院教授李少伟提到,用大肠埃希菌表达复杂蛋白形成的病毒样颗粒时,通常做法是先表达纯化蛋白,再恢复活性组装形成病毒样颗粒,但这些方法在此前的HPV疫苗研发中已被认定是很难行得通的。此后研发团队历经18年攻坚克难,最终掌握这一核心技术,成为我国在生物医药领域实现完全自主创新的重大突破。

2007年,夏宁邵团队正式启动了九价HPV疫苗的研发。李少伟提到,九价HPV疫苗相对于二价HPV疫苗不是病毒型别的简单相加,病毒型别线性增加背后是疫苗研发难度指数级的提升:“二价HPV疫苗,我们大概做了20万个独立试验;九价HPV疫苗,100万个(独立试验)

是有的。你要做的并不是9除以2这么多倍的工作,可能要多加一个零。”

根据不完全统计,厦门大学方面一共有包括院士在内的十多名疫苗科学家深入参与了研发项目,参与其中的博士、硕士更是以千计。而万泰生物则前后投入了约20名博士、150名硕士实现了产品的工程化。

效果与进口疫苗相当

经过万泰生物和厦门大学长达18年的攻坚克难,馨可宁®9展现出了不输进口疫苗的试验数据。2023年7月发表在《柳叶刀·感染病学》上的头对头临床试验结果表明,馨可宁®9与进口九价HPV疫苗具有相似的免疫应答及安全性。

此外,预防HPV持续感染是预防宫颈癌的第一道防线,已经被国际公认为预防宫颈癌更好的有效性评价指标。万泰III期临床试验结果显示,接种馨可宁®9的18~45岁中国女性,未观察到发生于宫颈部位的7种高危型HPV(HPV16、18、31、33、45、52、58)相关的持续感染病例,意味着接种馨可宁®9后,可以有效构筑疫苗所覆盖的高危型HPV型别导致的宫颈癌的第一道防线,实现了保护

前移。

2020年,世界卫生组织正式提出“加速消除宫颈癌全球战略”,我国亦印发《加速消除宫颈癌行动计划(2023~2030)》,并将“促进HPV疫苗接种”列为行动主要目标之一。截至目前,我国3亿9至45岁女性中,未接种HPV疫苗的比例高达70%至80%。

据悉,馨可宁®9作为唯一获批9~17岁两针法的HPV疫苗,或许可以显著提高接种依从性,提高疫苗接种率,及时建立免疫屏障,适宜中国年轻女孩大规模接种。

开创疫苗研发新范式

九价HPV疫苗不仅继承了二价疫苗对HPV16、18型的出色保护效果,还覆盖了更多高危型别,如HPV31、33、45、52和58型,其对相关持续感染的保护率超过98%。这一成果不仅彰显了夏宁邵团队和万泰疫苗在疫苗研发领域的强大实力,也标志着我国在HPV疫苗研发领域达到了国际领先水平。

回看国产九价HPV疫苗的研发历史,其背后是厦门大学夏宁邵团队与万泰疫苗二十余年产学研协同创新的成果。

早在2005年,万泰疫苗就携手厦门大学夏宁邵团队共建国家传染病诊断试剂与疫苗工程技术研究中心,探索产学研融合模式。中心承担了国家863计划重大项目、国家科技重大专项、国家支撑计划、国际科技合作重大项目、国家重点研发计划等20余项国家级重大重点科研项目,在传染病诊断试剂和疫苗的原创新研究方面已形成了独特优势,是该领域国内领先的实验室之一。

HPV疫苗的研发之路上,万泰疫苗持续投入科研资金。据最新披露的数据,截至2025年5月,仅九价HPV疫苗,已完成研发投入约10亿元。

回顾科研之路,厦门大学公共卫生学院教授张军说:“18年来,近千位研究生不同程度参与了这一项目的研发。团队研发人员常常一天工作13个小时,不分节假日连续工作。尽管面临诸多挑战,团队一直对技术的先进性和成熟度充满信心,相信这条技术路线一定能走得通。”

业内人士指出,国产九价HPV疫苗以更高的质价比进入市场,预计将惠及国内超亿女性,对全世界防治宫颈癌起到积极作用。

据新华网

物业费谈不拢,多地屡现物业公司撤场

根据中物研协发布的数据,去年以来,全国超过100个小区实现了物业费下调,降费幅度为20%~35%。然而,在一些实现小区物业费降费的城市,近期却出现了新的情况——物业公司宣布撤场不干了。

综合这些物业公司发布的撤场公告,退出服务的原因包括物业费降费谈判破裂、物业费收缴率持续低迷等。

物业行业资深人士表示,在人工成本攀升、设备老化及政策调控等多重压力下,头部物业公司多数选择放弃内卷式竞争,主动退出低效项目,从追求“规模扩张”转向“质量深耕”。

成立业委会降费却“谈崩了”

位于杭州大江东的住宅小区万固珺府,在2020年销售摇号时,中签率只有7%,曾是很多购房者抢都抢不到的“地铁红盘”。

然而今年6月30日,该小区的物管公司——杭州滨江物业管理有限公司(以下简称“滨江物业”)正式退出服务。

在滨江物业退出之际,小区的业委会还没有找到合适的物业公司接手。6月27日,万固珺府小区业委会发布公告称,为了不让小区在滨江物业退出之后无物业服务,已确定由杭州磐石物业服务有限公司进行应急托管。

滨江物业在杭州是一家头部物业公司,隶属于港股上市公司滨江服务,后者市值接近66亿元。

滨江物业为何选择退出?答案是物业

降费最终没谈拢。

2024年12月,万固珺府成立了业主委员会,其后业委会便与滨江物业就续聘合同展开谈判,要求滨江物业将物业费从2.8元/平方米/月降至2.2元/平方米/月。

2025年4月13日,滨江物业发函称:“对于小区业主委员会提出的物业费必须降价的要求,未达成一致,经综合考量决定不参加小区续聘事宜。”

数据显示,截至2024年12月,全国重点二十城物业服务均价在2.72元/平方米/月,而杭州作为准一线城市,以2.98元/平方米/月的价格紧跟上海(3.51元/平方米/月),物业费水平靠前。

头部物业公司撤场并非个例,近日,中海物业也向鄂州双创之星小区发出撤场公告信,公司将于8月31日正式退出项目、结束服务,因为小区入住率较低,欠缴物业服务户数比例高,累计拖欠物业费近60万元,项目长期亏损。

业内人士称成本上行压力大

为何近期频现物业公司或主动、或被动撤场案例?一名物业管理行业资深人士表示,近年来,物业公司营收增速普遍放缓,摒弃过去摊大饼式扩张、减少“内卷式”竞争成为行业主流选择。

对于不少物业公司自称“亏损”的情况,一家头部物业企业内部人士透露:“整体来看,成本上涨压力在全行业普遍存在,运营成本增加源于多个因素,包括人力成

本持续攀升,维护维修成本增加,比如公共设施老化导致的维修频次增多,以及零配件、耗材、能源等价格普遍上涨,还有合规性支出增加,比如消防安全改造、垃圾分类处理等政策合规投入持续上涨。”

其实从去年开始,已经有多家头部物业公司宣布退出低质低效项目,比如万物云2024年全年退出53个住宅项目,涉及饱和收入2.86亿元;世茂服务退出6090万平方米;彩生活终止合约面积5860.8万平方米。

2024年,银川、武汉、青岛等城市相继公布了新的物业服务收费管理办法。随后,“物业降费潮”在多个城市蔓延开来,不少小区的业主和物业就物业费降价事宜开始进行协商。

在这波降费潮中,有一些小型物业公司为了“拉生意”选择了主动降低物业费,甚至有物业公司宣布“0物业费”,希望借此提升竞标成功率。但是也有很多头部物业公司希望聚焦于品质服务赛道,因此直接选择了退出竞争。

一位业内人士称,对于不少头部物业公司来说,与其在低效住宅项目中“内卷”,不如将更多精力投入到拓展优质赛道的优质客户,比如公建、景区、写字楼等项目的物业服务。对于很多头部企业来说,当房地产黄金时代落幕,物业企业如同大象转身,必须从追逐管理面积的“量变”,转向深耕服务价值的“质变”,才能生存下来。

据第一财经

退休人员基本养老金上调2% 重点向中低收入群体倾斜

日前,人力资源社会保障部、财政部印发《关于2025年调整退休人员基本养老金的通知》。《通知》明确,从2025年1月1日起,为2024年底前已按规定办理退休手续并按月领取基本养老金的退休人员提高基本养老金水平,总体调整水平为2024年退休人员月人均基本养老金的2%。

此次调整是综合考虑物价变动和职工工资增长等各方面因素,合理确定养老金调整比例。继续采取定额调整、挂钩调整与适当倾斜相结合的调整办法,重点是向养老金水平较低群体倾斜。

据央视新闻

英伟达市值首破4万亿美元 超英法德等国股票总市值

当地时间7月9日,英伟达收高1.80%,股价创历史新高,市值盘中一度突破4万亿美元关口,成为全球首家市值达到该里程碑的公司,超过英国、法国、德国等国家的股票总市值。

自今年4月低点以来,英伟达股价已涨近90%。2024年,英伟达上涨逾170%,2023年大涨约240%。

对于英伟达的前景,多数分析师依然保持乐观。美国投行Wedbush的分析师Dan Ives表示,他预计英伟达的市值可能会在未来18个月内达到5万亿美元。

据每日经济新闻