

5家中国药企获授权仿制辉瑞新冠口服药

供应链公司料受益

当地时间3月17日，日内瓦药品专利池组织（MPP）官网宣布，已与35家公司签署协议，允许其仿制生产辉瑞新冠口服药Paxlovid成分之一的奈玛特韦原料药或制剂。5家中国药企位列名单中，分别是复星医药、华海药业、普洛药业、九洲药业、上海迪赛诺。其中，九洲药业仅生产原料药，其余企业可同时生产原料药和制剂。3月18日，复星医药、华海药业等公司发布公告披露相关情况。业内人士认为，随着Paxlovid放量，国内获得授权的制剂与原料药公司以及部分CDMO企业有望迎来业绩增量。

●本报记者 傅苏颖 欧阳春香

MPP官网披露，本次辉瑞口服COVID-19抗病毒药物Paxlovid仿制药授权供应国共计95个，均为低收入和中等收入国家，覆盖约40亿人口，占全球总人口的53%。复星医药公告显示，MPP授予公司控股子公司复星医药产业使用相关专利和专有技术生产口服新冠治疗药物“奈玛特韦”的仿制药和许可产品



视觉中国图片

定价低于原研药

“奈玛特韦/利托那韦组合”，上述生产包括对奈玛特韦原料（药）及成品药（制剂）的生产，以及奈玛特韦/利托那韦组合的生产。许可产品是一个组合包装的口服小分子新冠治疗药物，其包括两个抗病毒药物，即奈玛特韦和利托那韦。关于定价，复星医药公告显示，许可产品将按实际成本（可通过第三方审计

核实）加上合理加价（经协商）进行供应。鉴于本次许可旨在帮助95个中低收入国家可负担地获取许可产品，相关定价预计将低于原研产品或在其他中高收入国家的售价。1月20日，27家仿制药生产商也与药品专利池组织签订协议，将生产低成本版的默沙东新冠口服药物Molnupiravir，在全球105个低收入国

家地区进行供应。在27家签订协议的企业中有5家为中国企业，包括博瑞医药、上海迪赛诺、复星医药、朗华制药以及龙泽制药。

国盛证券认为，这将大大提升新冠口服小分子药物在全球范围内的可及性，有效增加COVID-19被感染人群治疗率，降低疫情扩散风险，为全球疫情防控起到积极作用。

或提振相关公司业绩

扩大。东莞证券认为，Paxlovid合成路线的技术壁垒较高，本次授权将使得Paxlovid上游产业链放量，国内获得授权的制剂与原料药公司受益较大。浙商证券认为，小分子特效药是全球疫情防控的重要手段，MPP授权协议下，获授权公司订单预期、特效药使用范围预期、国产新冠药自主可控预期可能边际加强。从产能释放、订单交付等角度看，建议关注相关公司在2023年-2024年的潜在业绩增量。

针对本次授权许可的影响，公司纷纷表示无法预计。复星医药公告显示，本次许可下相关产品在生产前尚需完成相关技术交接且生产设施需经SRA批准或通过WHOPO认证。许可产品的生产、在区域内的销售等，须待相关主管机构批准（包括但不限于上市批准）后方可实施。许可产品在区域内能否获得当地药品监管机构上市批准、于区域内的上市时间存在不确定性。公司表示，截至本公告日，集团就许可产品尚无

在手订单、尚未开展正式生产。本次许可对集团当期及未来业绩的影响尚无法预计。华海药业公告显示，本次合同签订为公司正常经营行为，不会对公司业务的独立性等构成重大影响，公司主营业务不存在因履行该合同对合作方形成依赖风险。截至本公告日，公司就合作药品尚无在手订单、亦未开展相关生产，本合同的履行对公司当期业绩没有重大影响，对未来的业绩影响尚无法预计。

医脉通董事长田立平：

深耕数字医疗信息领域 有效满足医生三方面需求

●本报记者 吴勇

“医生是一个需要有丰富经验且不断学习的职业。”医脉通董事长田立平日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司从助力学习能力提升、辅助临床决策以及科研效率提升三个方面满足我国医生的需求。

医脉通于2006年上线，是我国最大的在线专业医生平台。截至2021年6月，平台注册医生总数达到250万名，占我国医生的60%，月活用户超100万户。

在医生和药企间架起桥梁

“我们一直致力于以科技创新助力我国医生作出更好的临床决策，经过多年来的行业探索与专业积累，在数字医疗信息领域形成了独有的核心竞争优势。”田立平表示。

据介绍，经过数年的发展，公司开发出处于我国领先水平的“医药学科研及临床应用系列软件”，目前该系列软件中包括已在市场上获得成功的《全医药学大词典》《用药参考》《医学文献王》《临床指南》《医知源》《e研通》等。

“中国卫生统计年鉴显示，截至2020年底，本科以上学历的医生占比为59.5%（其中研究生学历为13.8%）。”田立平表示，“总体来说，我国医生的学历及能力水平与国外发达国家存在一定差距，而医生又是一个需要有丰富经验且不断学习的职业。医脉通成立以来，一直都是从助力学习能力提升、辅助临床决策以及科研效率提升三个方面满足我国医生需求的。”

田立平认为：“临床医生是诊疗决策的核心，医生需要学习最新的疾病及药物相关知识，药企需要将药物的相关信息传递给临床医生。医脉通作为最大的在线医生平台，可以持续、精准地对临床医生传达疾病及用药信息服务，在医生和药企间起到桥梁作用。”

“2014年以来，我们将医生学习与企业学术营销两者有机地结合起来，形成双轮驱动、互相促进的商业模式。根据医生的需求，我们采用通俗易懂、容易接受的形式，比如短视频、一图读懂等，把学术推广的内容传递给医生，帮助医生更加深入地了解疾病和药物，同时也帮助药企更好地传递药品的特点及优势。”田立平告诉记者。

根据沙利文报告，我国数字医疗营销市场由2018年的44亿元增至2020年的152亿元，复合年增长率为85.8%，预计2025年达到1110亿元，复合年增长率为48.8%。2018年及2020年，数字医疗营销市场分别占我国医疗营销市场总额的0.8%及2.2%，预计到2025年进一步增至11.2%。

加速疾病知识库研发

“如何筑牢业务壁垒成为公司未来发展的重要之重。”田立平表示，“我们通过提供高质量医学知识内容和医生用的工具类产品，留住及吸引医生用户，并带动他们的参与度，满足医生对持续医学学习及临床决策的需求。”

据田立平介绍，在临床决策产品方面，医脉通加速了疾病知识库的研发，并于2021年底，在肿瘤知识库的基础上，拓展了

心血管、内分泌、前庭医学、神经等疾病领域，2022年将拓展精神、感染与肝病、呼吸、血液、消化以及其他基层常见疾病领域。

“2021年，公司新研发了医生专业搜索平台——医搜，这是一个专门面向医药学专业人士提供医学信息搜索的平台，通过逐步整合国内外有价值的医学信息，构建全面专业的医学信息检索数据库，并结合医脉通的人工智能团队，为专业用户提供全面、精准、快速的医学检索平台。”田立平告诉记者。

在科研平台方面，田立平表示：“医脉通正在研发远程智能临床研究平台（DCT），未来临床研究智能方案与人工手段结合的混合模式（Hybrid）将是临床研究的主流，使用DCT系统既可以支持监查员从事远程监查、管理等相关工作，提升效率降低成本，也可以支持患者远程参与临床试验，从而帮助患者减轻负担。”

谈及临床研究方面时，田立平表示：“我们已开展服务于I-IV期临床试验的CRO一站式服务，为制药及医疗器械公司和医师提供从临床研究医学策略端到临床成果交付端的全生命周期服务。医脉通临床CRO服务范围涵盖项目管理、临床监查、医学撰写、数据管理、统计分析、质量管理等，并利用医脉通集团IT技术优势，提供满足内地需求的远程智能临床试验等服务。”

“目前，我们最大的壁垒是将商业化和服务医生临床决策相互驱动高效地运转起来，这是行业里面其他公司没有实现的模式。未来，医脉通将持续提升医学知识解决方案，并丰富平台信息及内容，增加医生的渗透率及参与度。”田立平告诉记者。

加快核心模式本土化

据悉，在带量采购的政策下，药企开始寻求增效降本的信息服务解决方案。医脉通的解决方案既有在海外市场20多年的成功理论基础，又有在中国8年多来的本土化运营的成功经验。

在谈及公司数字化医生信息服务解决方案时，田立平介绍了日本M3公司对医脉通的影响。“M3公司在日本及海外市场创造了体系化的数字化医生信息服务解决方案。医脉通在M3的帮助下，8年前就开始建立可以评估投入产出比的医学信息精准数字化服务解决方案，并逐步建立全链解决方案的人员架构，提供包含医学策略分析、数字化内容设计、医生行为画像分析等全链解决方案。”田立平告诉记者。

“除M3公司提供的海外经验外，医脉通有积累了26年的互联网医学信息服务平台、科研学习工具以及与医生建立起了长期的学术学习信赖关系。”田立平表示，“医脉通结合医生的认知、喜好、学术及临床学习需求，精准地将制药及医疗设备公司的信息要点高质量地传递给医生，并从简单的信息传递提升到可以根据处方药的定位和生命周期分析医生的处方驱动力，进而个性化地完成不同认知水平、不同处方瓶颈的医生数字化信息服务。”

对于医脉通的内在核心价值，田立平表示：“精准是医脉通模式的核心，这不仅是指将信息推送到医生群体，还有药企可以指定目标医院、科室和医生，精准地计算出每个医生每次信息服务的成本和效果。”

多因素共振支撑铝价反弹

吨铝利润或改善

●本报记者 张军 见习记者 胡睿

机构数据显示，经历前期回调后电解铝价格近期出现反弹，目前已连涨3日。业内人士表示，铝加工企业开工率处于高位、海外铝市场基本面仍偏强及持续去库存是支撑铝价反弹的主要因素，预计短期内铝价仍将上行。

开工率处于高位

上海有色网数据显示，3月18日，电解铝均价较前一日上涨1.99%报22520元/吨。目前已连涨3日，且单日涨幅持续加大。

中信建投期货分析师王贤伟认为，俄乌局势再起波澜，市场对海外电解铝供应偏紧预期提升；欧洲及北美主流消费地区铝现货升水走高；国内疫情对原材料和产品运输造成一定影响；下游铝加工企业开工率高位运行，库存持续下降等因素对铝价上涨形成支撑。

机构数据显示，目前国内铝板带企业开工率接近近5年高位。上海有色网表示，1-2月，国内大中型铝板带企业订单充裕。3月，国内铝板带企业恢复生产，开工率进一步攀升。

明泰铝业公告披露，2月，公司生产铝板带箔9.73万吨，同比增长17%；销售9.75万吨，同比增长36%。2月，公司生产铝型材0.15万吨，同比增长50%；销售0.16万吨，同比增长300%。国家统计局公布的数据显示，1-2月，我国铝材产量达866.3万吨，同比增长3.8%。

海外市场需求仍偏强。南山铝业3月16日表示，目前公司各类出口产品订单饱满，出货渠道正常畅通。上海有色网数据显示，目前，铝板带出口产量占国内总产量的25%。俄乌危机以来海外铝板带需求提升，出口利润不断上涨。3月4日，铝板带出口利润达到1188.25美元/吨，创下历史新高。

库存持续下降。我的钢铁网数据显示，3月14日，国内铝锭社会库存总量为114.5万吨，较3月10日减少2.3万吨；铝棒社会库存为24.3万吨，较3月10日减少1.65万吨。

业内人士表示，目前铝锭、铝棒已进入去库存阶段，将进一步支撑铝价上行。

成本端或趋稳

中国证券报记者注意到，尽管近期铝价出现反弹，但成本端相对稳定。上海有色网数据显示，3月以来，氧化铝价格运行平稳，随着相关政策出台，电价也趋于稳定。

“近期煤炭价格小幅波动，但整体变动不大。考虑到采购和使用周期，预计电价浮动区间有限，3月电解铝行业成本端将整体平稳。”业内人士表示。

据机构测算，2月全国电解铝行业加权平均利润达到6362元/吨。目前，吨铝利润在4200元/吨左右。

机构认为，目前铝库存处于历史低位，电解铝成本稳定且价格上涨动力较强。同时，政策力促房地产市场平稳运行，对铝消费预期将有所改善，行业利润有望进一步提升。

瞄准万亿元级别市场

华为发布全屋智能新品

●本报记者 张兴旺

华为日前推出新一代全屋智能解决方案。在售价方面，80平方米户型（2室1厅）全屋智能产品售价39999元，相比上一代华为全屋智能尊享版（3室2厅）售价9999元起，价格大幅下降。

研究机构Omdia预测，到2025年，全球智能家居市场规模将达到1780亿美元。业内人士对中国证券报记者表示，在手机销量下滑后，华为发力智能家居这一万亿元级别市场。华为希望通过底层技术连接加上鸿蒙系统生态的模式，构建起全新的业务形态。

发力智能家居

智能家居产业联盟秘书长周军对中国证券报记者表示，华为新一代全屋智能产品增加了产品品类，相比上一代产品售价大幅下降。以华为的品牌溢价和交付能力，预计今年华为全屋智能产品在地产前装市场和零售市场的动作会较大。在发布会上，华为常务董事、消费者业务CEO余承东表示，华为和很多地产商合作，将他们卖的新楼盘前装预装了华为全屋智能解决方案。

据华为介绍，用户可进入华为官网预约线下门店体验，2022年华为将在全国建设500家全屋智能门店。

周军认为，推进智能家居的发展，加速消费认知非常关键，但之前相关平台通常是赋能，很少亲自下场。华为既宣传，又下场推广，影响力和推动力要大很多。

此外，余承东还发布了华为首款搭载HarmonyOS的智能门锁，该门锁可与华为的“1+8+N”产品实现场景联动。

构建全新业务形态

周军认为，智能家居市场空间大。在手机销量下滑后，华为大力拓展新业务。根据Omdia预测，到2025年，全球智能家居市场规模达到1780亿美元，以2020年市场规模608亿美元计算，复合增长率为24.1%。

网信证券研报显示，目前，美国市场的智能家居渗透率已达32%，欧洲多国市场普及率超过20%，而我国智能家居市场渗透率仅为4.9%，具有较大的提升空间。

华为表示，目前有1900多个合作伙伴和4500多个智能单品，构建了鸿蒙智联生态。中国证券报记者注意到，这些合作伙伴包括西门子、大疆、美的、苏泊尔、九阳、科大讯飞等。

中金公司认为，华为全屋智能方案的发布意味着智能家居领域的出现拐点，从过去的智能单品走向全屋智能，同时终端形态的拓展带来了芯片行业规模的增长。

中金公司分析称，以单个房间至少采用一块智能面板、一个AI超感传感器来计算，结合智能音箱、智能家电等老应用，预计一套全屋智能方案采用低功耗主控SoC芯片将超过10颗。