

中国生命科学与医疗行业 调研结果：2024年行业现状与展望

中国生命科学与医疗行业团队
2024年3月

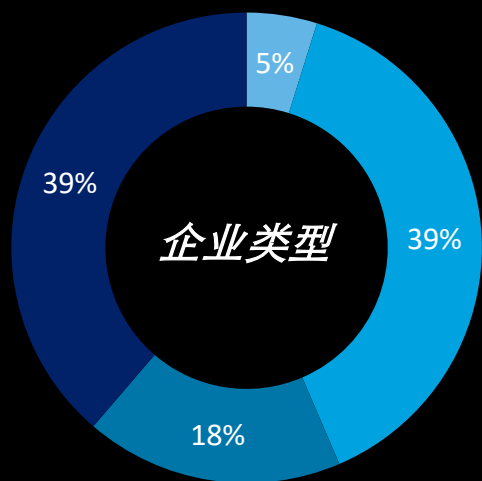


目录

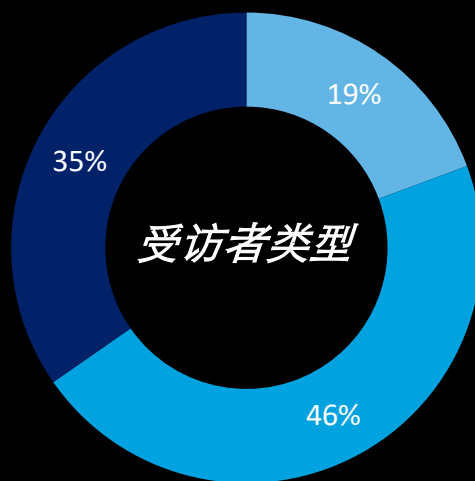
- 调研框架
- 调研结果 – 问题与解析
 - 中国生命科学与医疗行业前景及考虑因素
 - 监管与数字变革
 - 新商机与挑战
- 洞察总结
- 附录

中国生命科学与医疗行业2024年展望调研 – 框架

- 本次调研的期限为2024年1月15日至2月9日
- 共有124位中国生命科学与医疗（LSHC）行业的经营者和投资者参与调研

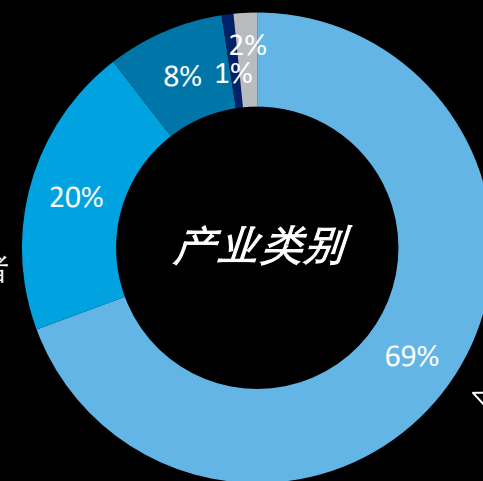


■ 国有企业
■ 私营企业
■ 中外合资企业
■ 外商独资企业



■ 董事长/总经理
■ 高层管理者
■ 中层及其他管理者

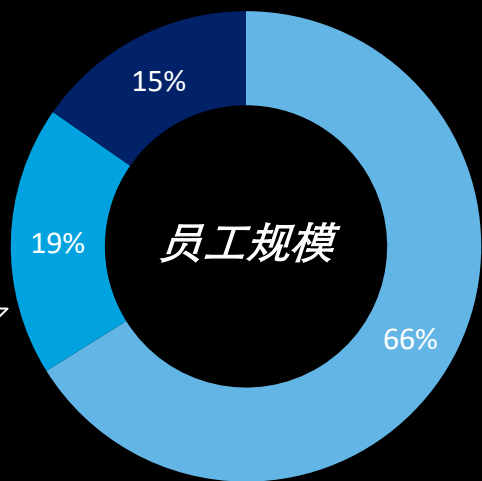
与2023年基本一致



■ 医药
■ 医疗器械
■ 医疗服务
■ 经销商/零售商
■ 其他

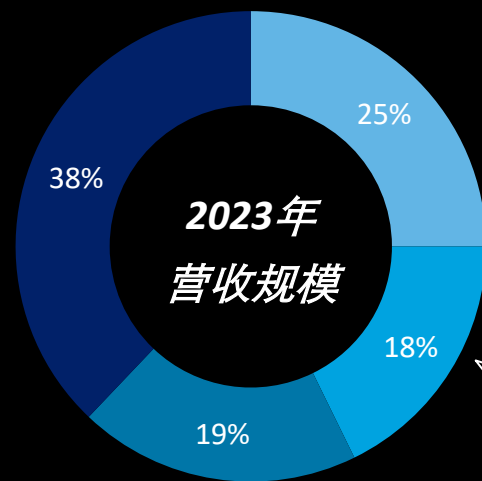
与2023年基本一致

本土企业占比小幅增加，由2023年的35%增至44%



■ 5,000人以下
■ 5,000 – 1万人
■ 1万人以上

员工人数>5000的企业共有42家，2023年为50家

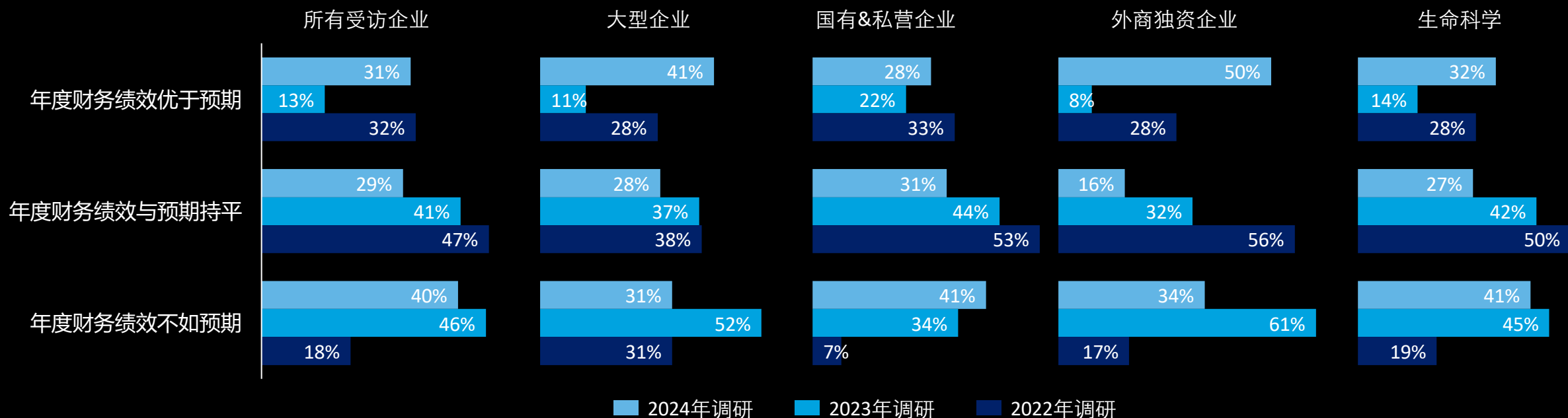


■ 1亿元以下
■ 1亿元 – 10亿元
■ 10亿元 – 50亿元
■ 50亿元以上

营收>10亿元的大型公司共有71家，2023年为75家

中国生命科学与医疗 行业前景及考虑因素

#1. 贵公司在2023年的业务表现（总收入）如何？

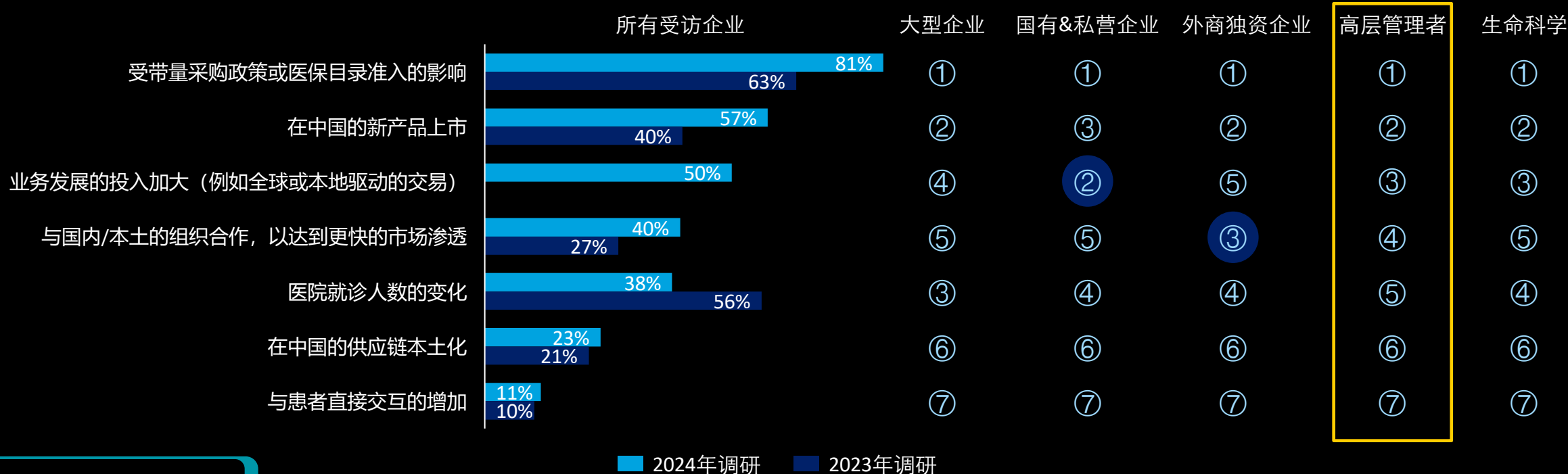


解析

- 总体情况：60%的受访企业表示2023年的业绩达到或优于预期，这一比例较前一年（~50%）显著提升，但还有40%的受访企业表示业绩不如预期 – 表明预期较高，未能实现。
- 参与调研的大型和外资企业（外商独资）在2023财年的业绩更好 – 可能是因为他们制定计划时比前一年更为谨慎。尤其是外资企业，其中50%表示业绩优于预期。
- 本土企业（国有&民营企业）似乎对2023年的业绩提出了更高的预期 – 但最终未能实现。
- 参与调研的生命科学企业中，73%（86/124）表示2023年的业绩优于或不如预期 – 表明这一年充满意料之外的状况。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；2022年调研中少量企业未作回复，因此总比率未达到100%

#2. 贵公司在2023年的业务主要受哪些因素影响？

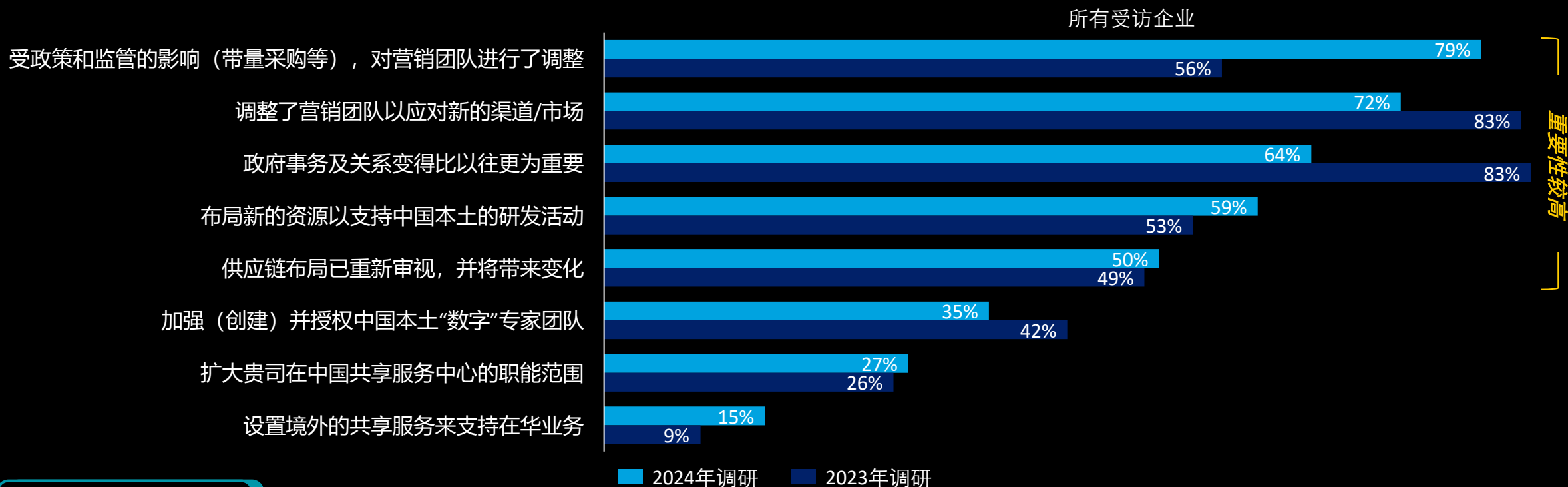


解析

- 所有企业依旧将定价和总体经济周期视为首要影响因素。
- 产品的成功上市是抢占市场并增加收入的新战场，因此变得更加重要。
- 近半数受访企业提到加大本地化业务开发与资源投入，并通过合作深入开发市场的重要性。外资企业尤其注重探索相关模式。
- 有趣的是，针对现有供应链的本土化项目的重要性相较前一年保持不变。碳排放、全球产能和本土市场体量尚未引发明显变化。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

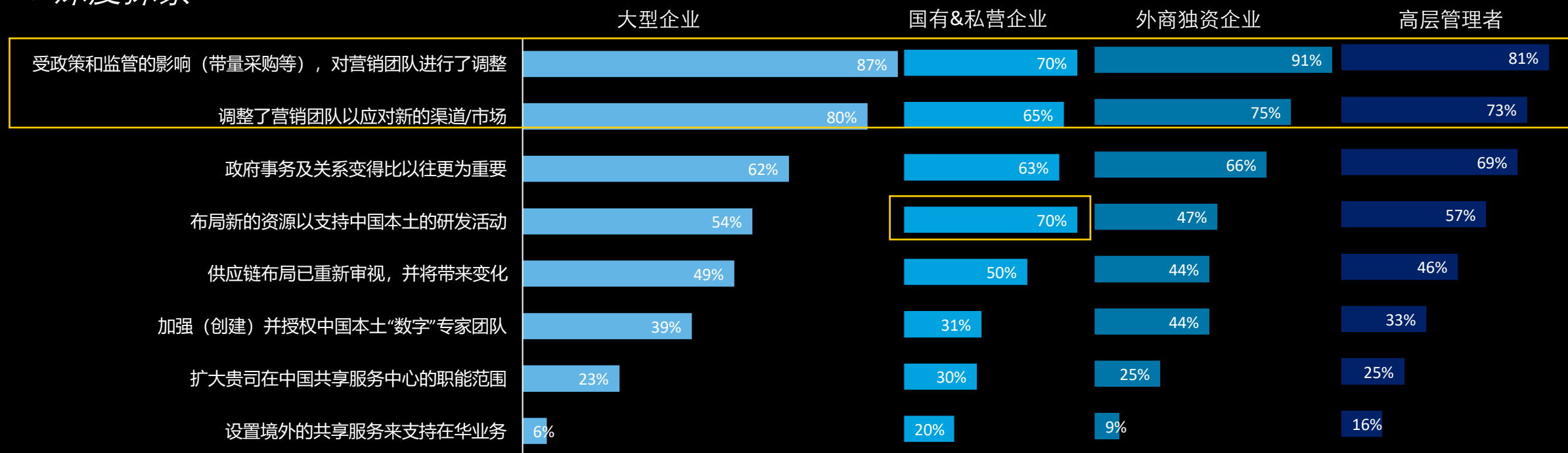
#3. 贵组织及商业模式在2023年发生的主要变化?



解析

- 与前几年的调研结果一致：商业化团队组织架构和政府事务依旧是绝大多数调研对象最重视的三大因素。值得注意的是：
 - ✓ 新渠道团队重组已经完成，因此重要性下降，而政府事务的重要性已获得充分贯彻，无需特别强调（额外关注）。
- 研发相关活动与资源配置的重要性上升，而专家团队（数字化）建设工作已得到落实，因此重要性下降。

#3. 深度探索

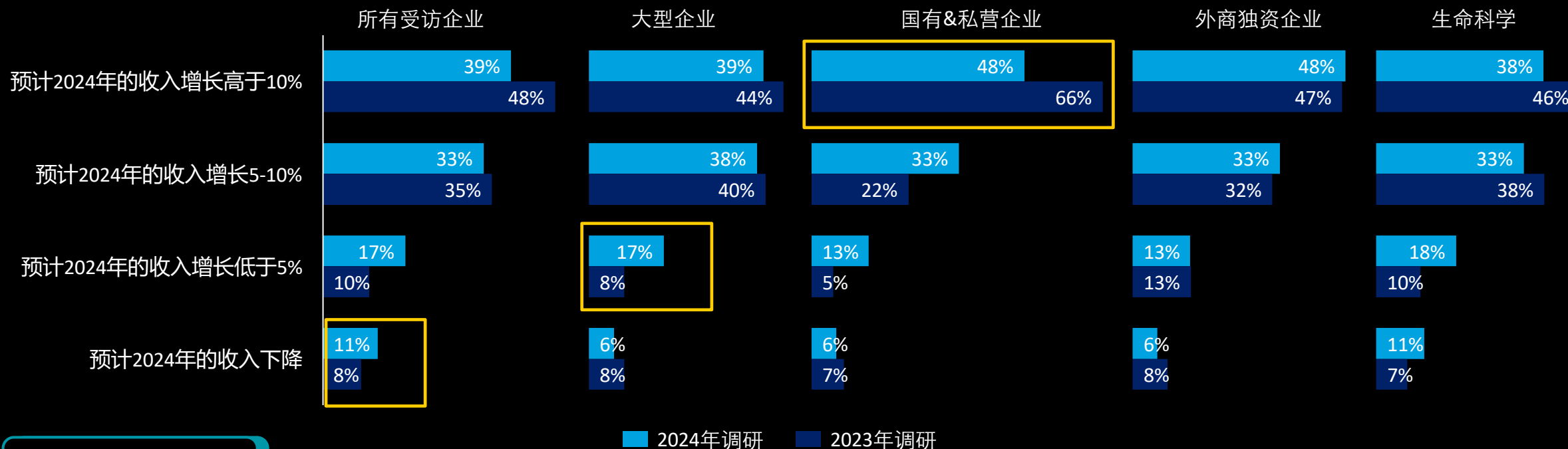


解析

- 政策和监管变化在2023年继续对各类企业的商业化团队模式产生重要影响，尤其是大型企业和外资企业，也是所有高层管理者十分重视的问题。国有和民营企业对监管与政策变化及新渠道的关注和所受的影响要小得多（民营企业包含众多尚未商业化公司）。
- 本土企业（国有&民营企业）着力在研发活动上加大资源投入；并尝试扩大共享服务，以降本增效。
- 受访高层管理者依然关注政府事务，强调它对企业在本土市场取得成功的关键作用。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#4. 您对贵公司2024年在中国的业务发展预期如何？

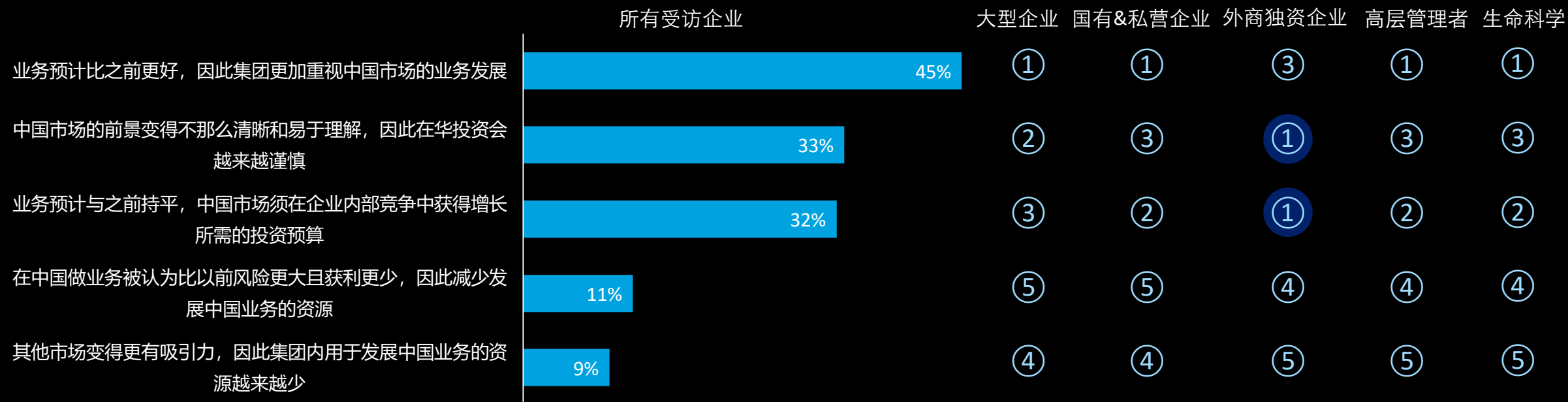


解析

- 约90%的受访企业期待在2024年实现业务增长，但这一比重略低于上一年：全球和中国经济环境中的不确定性是根本原因。
- 值得注意的是，预计2024年收入下降的企业比重由8%增至11% - 增长近50%。
- 总体而言，大型企业对2024年的发展预期要保守得多 – 其中17%预计收入增长低于5%。
- 近50%的外资企业（外商独资企业）对2024年的收入预期依然是高于10%的增长（总体而言，外资企业对2024年的业务发展略为乐观 – 其中81%预计收入增长高于5%（2023年调研中的比重为79%）。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#5. 未来3-5年贵公司在中国的整体业务前景为何？

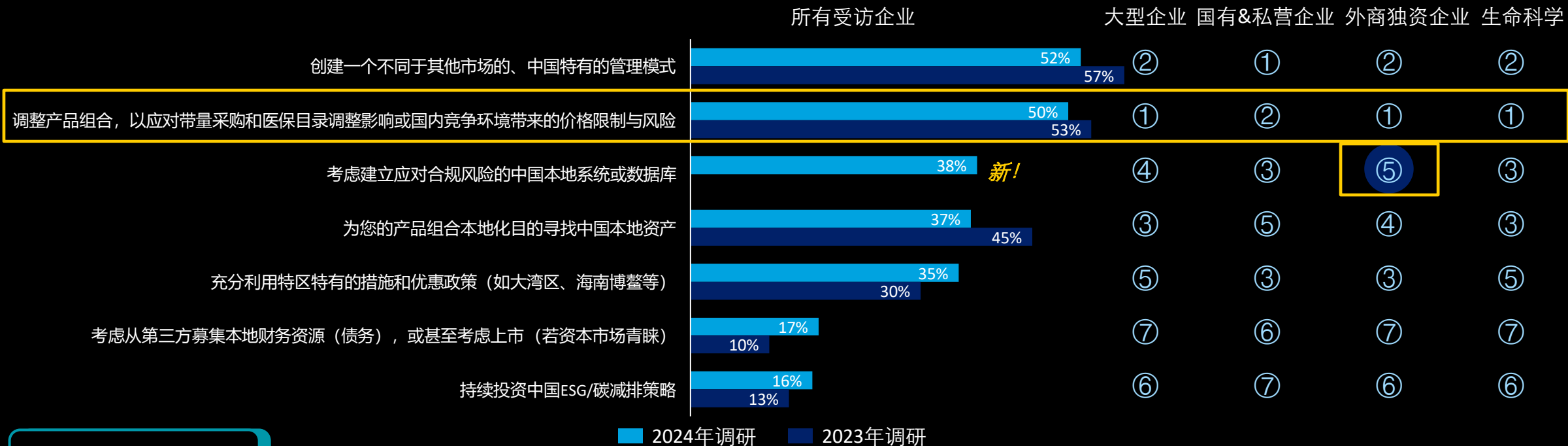


解析

- 对比前几年的调研结果，我们注意到各种意见占比较为稳定，变化不大：
 - ✓ 中国市场重要性的认可率为45%，微幅增加（上一年为42%）。
 - ✓ 受访高层管理者对中国市场保持信心，其中42%认为中国市场在2024年的前景依然光明。
 - ✓ 与此同时，20%的受访企业表示将转移投资（11%）或更看好其他市场（9%），较上一年的19%微幅上升。
- 近年来，外资企业越来越谨慎看待中国市场的未来商机，其中47%认为中国市场变得“不太好理解”并且“在全球范围内的重要性下降”，仅有25%认为中国的前景将越来越好。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#6. 在贵公司最新的中国市场战略中，是否已经或正在考虑采取以下行动：



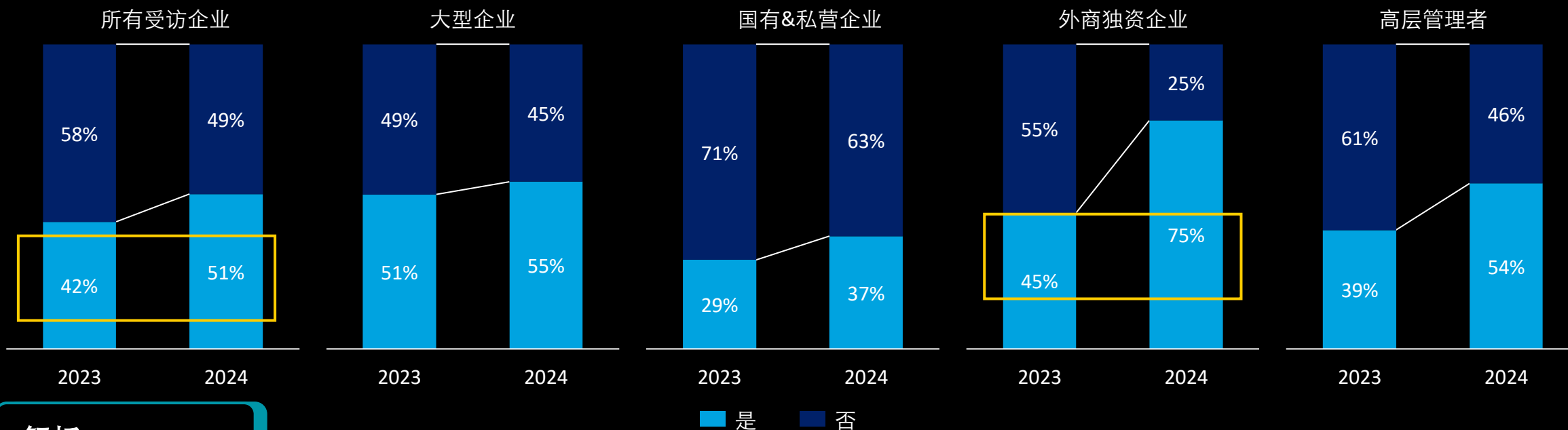
解析

- 随着“中国特色医疗体系”的逐步成型，“中国特有方案”在本年依然是中国市场战略中的首要重点。
- 外资和本土企业高度重视“带量采购&医保目录影响”（分别位于前两位），不过重要性程度相差较大（分别为72%，33%） – 表明外资企业在市场准入方面面临的定价压力远大于本土企业。
- 38%的受访企业重视系统与数据本土化的意义，但此项行动在外资企业中仅排名第5位（共7项）。
- 我们还注意到本地募资的可能性显著上升 – 由上一年的10%增至17%。
- 最后，投资ESG/碳减排策略依然在所有受访企业中排名垫底。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

监管与数字变革

#7. 随着中国对数据隐私和出口限制的进一步加强，贵公司是否已经受到影响？

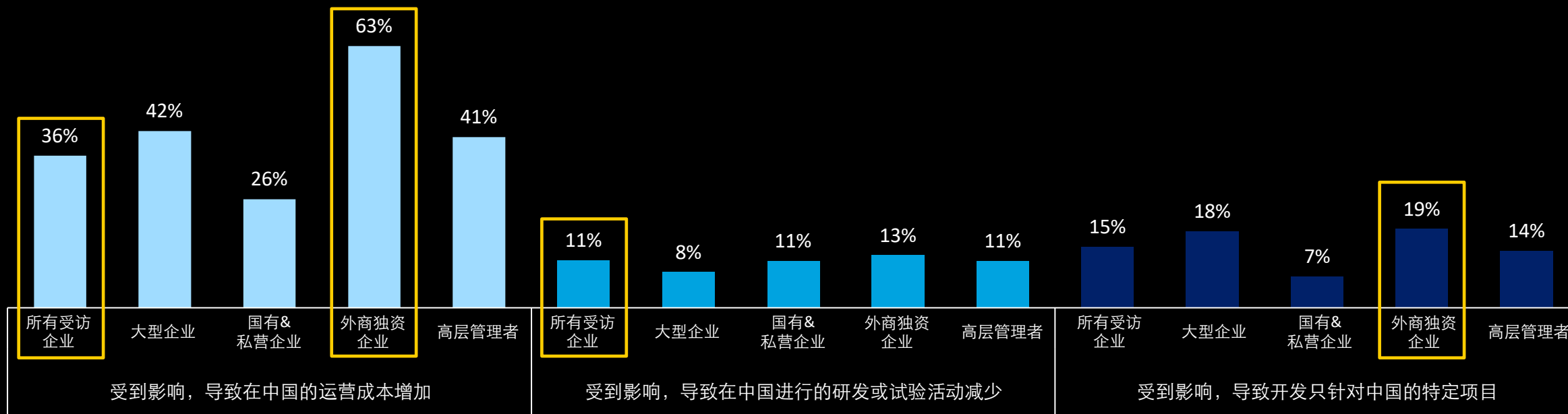


解析

- 随着多项数据传输相关政策和规定的发布与生效，数据隐私与出口限制的影响力在本年明显提升，由42%增至51%。
- 受到影响的外资企业大大增加，本年达到75%。他们将不断调整面向中国市场的特定战略，以更好地适应快速变化的监管环境。
- 对于更想“走出去”的国内企业，数据出口限制的影响力也逐渐显现。
- 相较前一年，受访高管（高层管理者）对此方面的关注度大大提升。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#7. 深度探索-贵公司在哪些方面受到数据限制的影响?

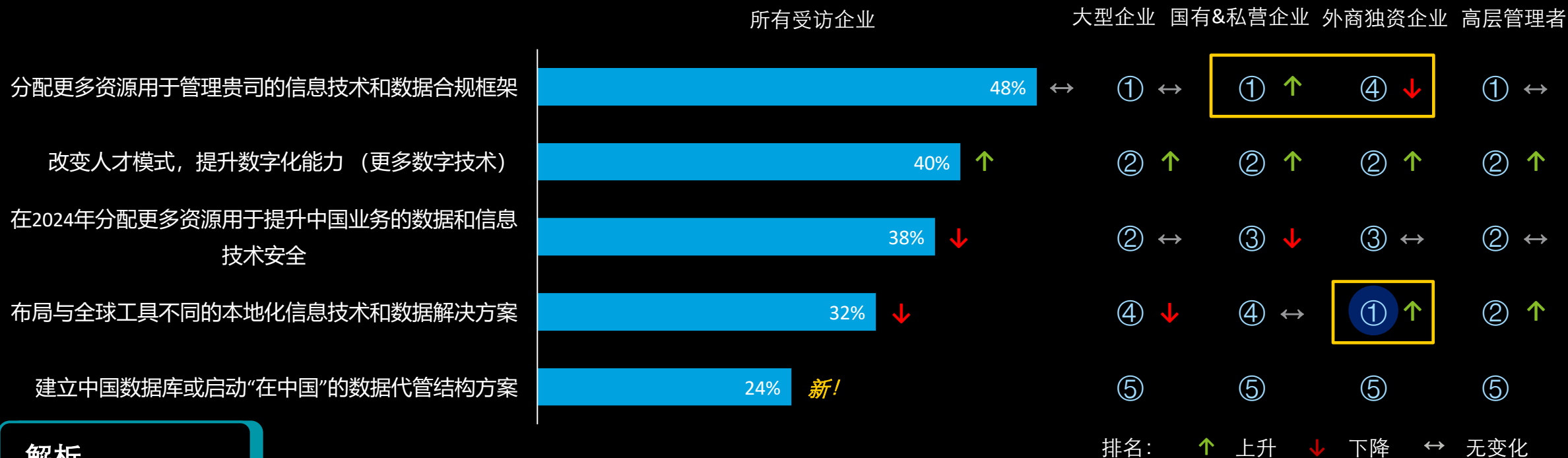


解析

- 总体情况：对运营成本的影响下降至36%（前一年超过60%），在国内企业中变化最大（大幅下降），在外资企业中的影响依然较高，受影响的达到三分之二：
 - ✓ 外商独资企业运营成本的增加也可能是由于与全球解决方案相比，特定的中国解决方案成本更高
- 全国监管举措对研发和临床试验活动的影响较小 – 因为这些举措更多针对产品上市后的营销活动与宣传推广。
- 有趣的是，对“中国特定”的项目开发总体影响下降 – 在本土企业中尤为明显（由83%降至7%），原因可能在于绝大多数生命科学与医疗企业针对近年来中国的数据问题做好了更加充分的准备。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#8. 考虑到中国在技术应用和数字化患者交互的发展，贵公司是否：



解析

- 在合规相关投资中，信息技术与数据相关投资的比重不断增加，在所有受访企业中占到48% – 但在外资企业中的重要性显著下降（在五项举措中仅排第4），表明他们自认为已拥有健全的系统 and 流程。
- 围绕数字人才的竞争在2024年更加激烈，被所有受访企业视为第2重要的举措 – 对于所有企业，人才争夺战是市场竞争力的核心。
- 外资企业不断评估并选择不同于全球工具的本地化信息技术和数据解决方案。
- 仅有24%的受访企业提及在中国建立数据库，在五项举措中仍居末位。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#9.2023年商业活动受到中国全国性监管举措（反贿赂、反腐败等）的影响：

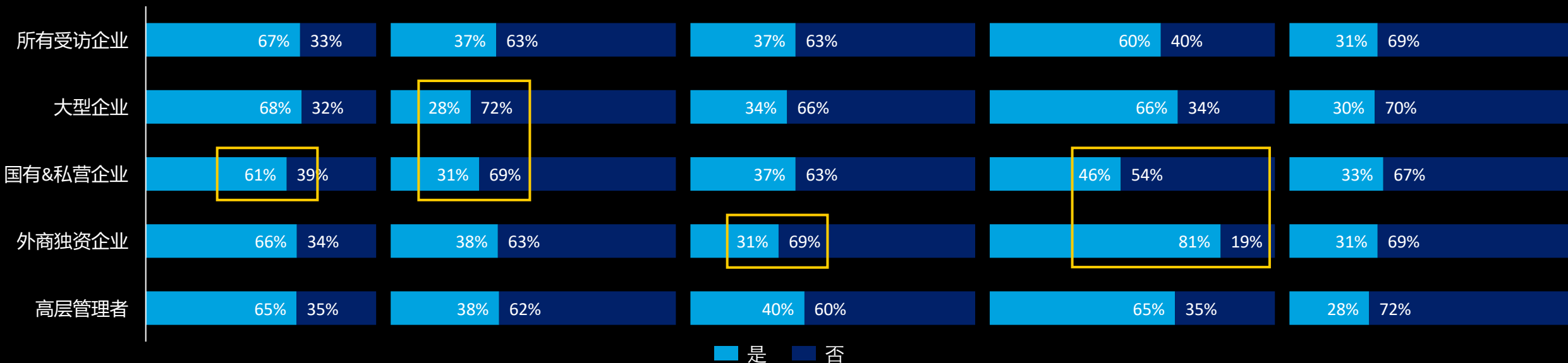
#9.1. 自2023年8月以来，您是否观察到患者交互变得更加困难？

#9.2. 贵公司第3季度和第4季度的业务收入是否受影响并下降了10%或更多？

#9.3. 贵公司的新患者招募计划是否受影响并下降了10%或更多？

#9.4. 贵公司的市场直接交互活动（如医疗活动、会议等）是否受影响并下降了15%或更多？

#9.5. 贵公司在2023年的运营支出是否受影响并下降了15%或更多？



解析

- 超过三分之二的受访企业表示在全国性监管举措的影响下，患者交互变得更加困难
- 有趣的是，本土企业在此方面感受到的压力略小于其他受访企业

解析

- 对收入的影响低于预期，仅有37%的受访企业表示收入受到影响
- 大型企业和本土企业在此方面所受影响较小

解析

- 新患者招募计划所受的影响较小，因为这些监管举措主要针对非法销售和推广活动
- 外资企业通常拥有更严格的患者合规要求，因此所受影响较小

解析

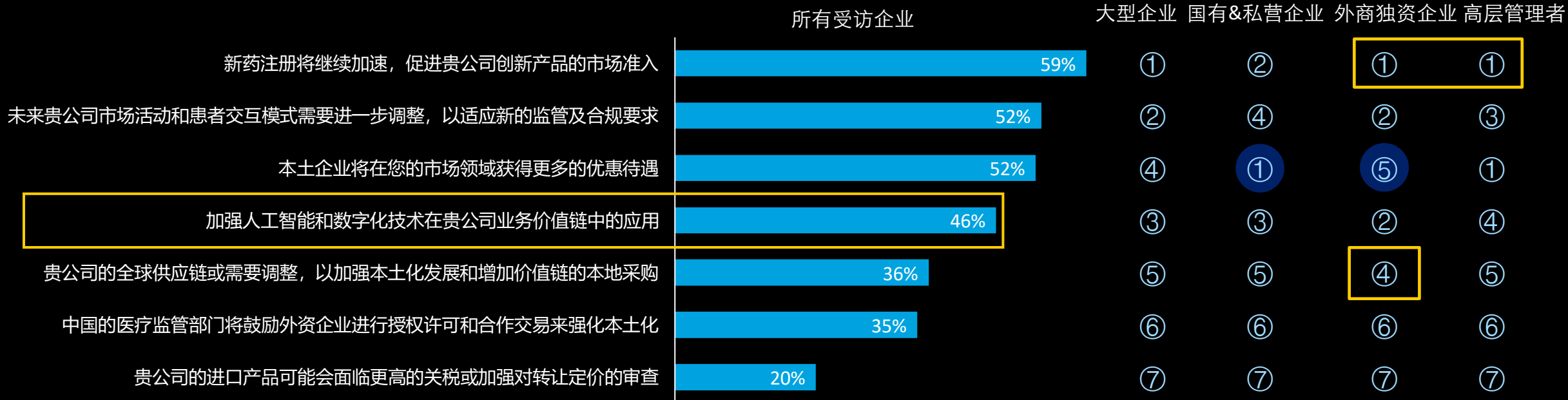
- 市场活动所受影响最大 – 自2023年中期以来，许多医学活动和会议被推迟或取消
- 外资企业主要销售原研专利产品，与本土企业相比，可能涉及更多的医疗活动来交流医疗信息

解析

- 对运营支出的影响有限 – 影响主要集中于外部活动和交互
- 高管团队表示运营支出方面所受的影响最小

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#10. 随着中国的监管环境不断调整，您认为：



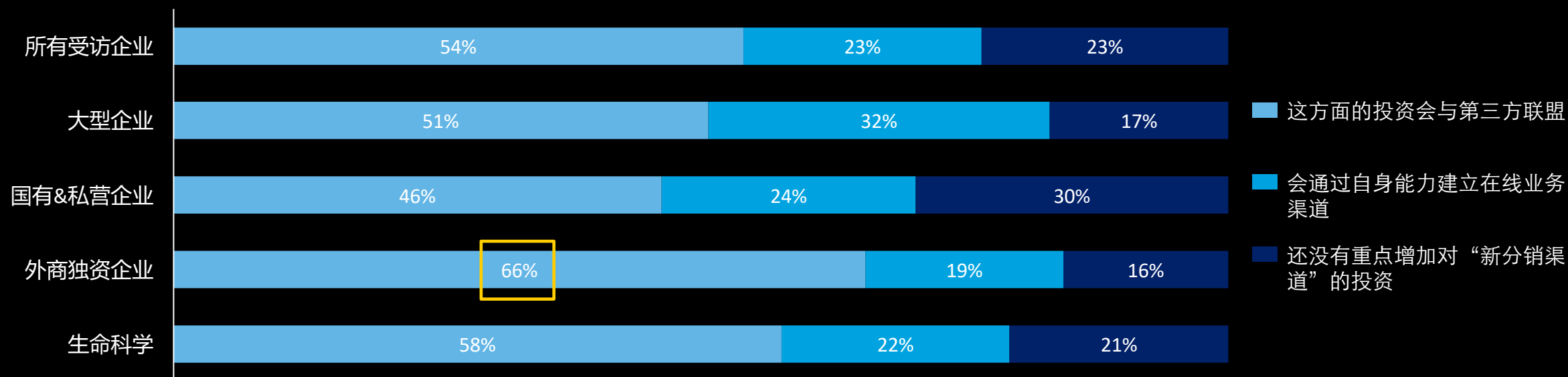
解析

- 创新和新资产依然是所有受访企业的关键焦点，尤其是大型企业（70%）和外商独资企业（66%），本土企业的重视度相对低一些（52%）。
- 在外商独资企业中，供应链本土化的重要性已由2023年的首位降至第4位。
- 在受访国有&民营企业中，本土企业优待政策是最重要的因素（59%），但在外商独资企业（38%）中仅排倒数第三，这表明国内与外资企业对监管环境有不同的预判。
 - ✓ 先进数字化和人工智能工具的应用获得更高的关注度，尤其是在外资企业中，目的在于加快并改善企业创新资产的产品生命周期。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

新商机与挑战

#11. 对于在传统医院渠道之外的新市场渠道，贵公司是否考虑增加这些新渠道的投资？

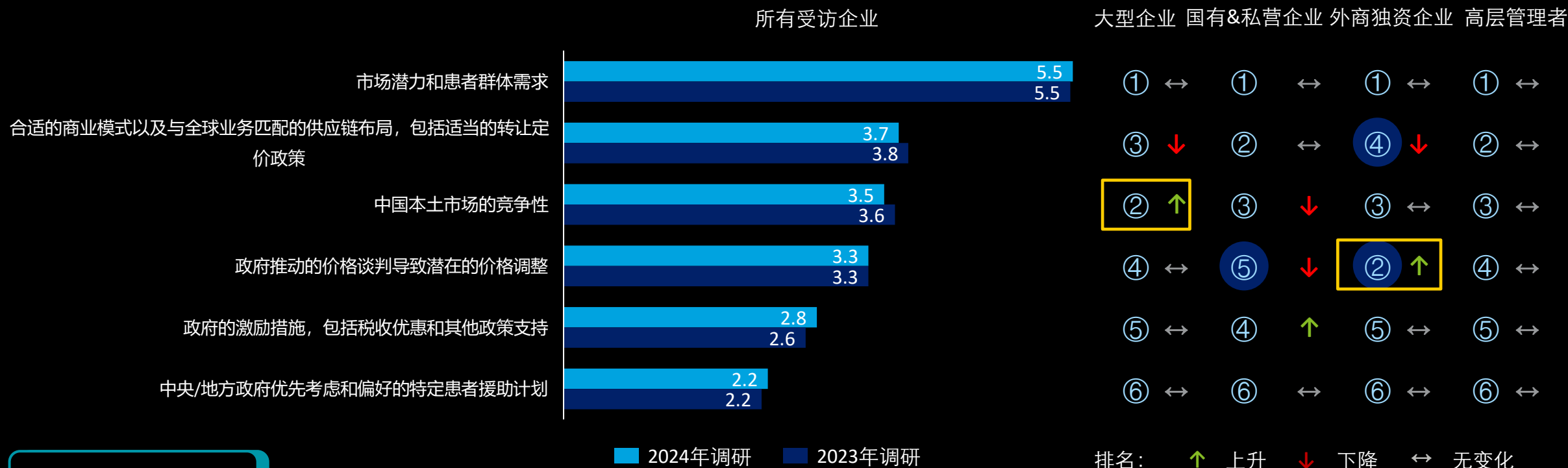


解析

- 毫不意外，大多数（77%）受访企业正布局投资开发“新渠道”，作为推进市场渗透和增长的关键助力。
- 国内与外资企业之间出现显著差异，66%的外资企业倾向于通过联盟和第三方合作加深渗透，而国内企业习惯于直接运营这些新渠道。
- 实力更雄厚的大型企业也运用内部资源开发直达患者或线上平台模式。
- 国内企业（国有&私营企业）似乎并未着力探索新渠道，其中30%表示“没有重点投资”。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#12. 当考虑新产品在中国上市时，您最看重哪些因素？

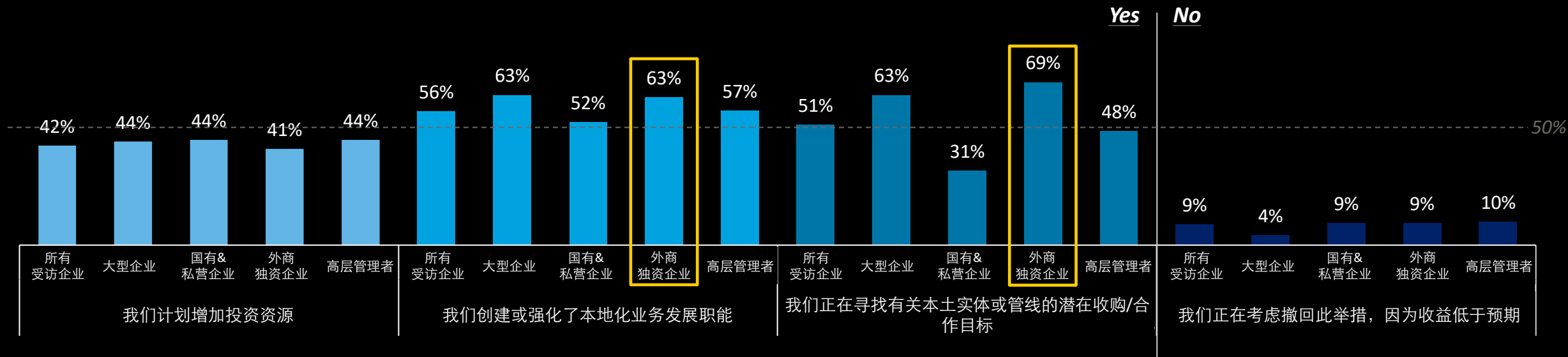


解析

- 总体情况：规模很重要！近年来，所有受访企业一直将规模视为中国市场吸引力的关键与核心因素。
- 本土企业对价格变化的关注度较低，而外资企业更注重定价策略和整个产品生命周期中的经济回报 – 主要原因在于政府推动的相关措施（更快被纳入医保目录、带量采购等）。
- 大型企业更重视“从中国到全球”（C2G）中潜藏的竞争威胁，因为本土企业在每年的创新开发中都取得良好的进展，他们最终会参与全球竞争。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

#13. 许多制药和医疗技术公司已通过并购/许可交易的方式增强其“在中国，为中国 (China for China)”的投资组合。其他公司则借助了特定的投资机构，直接/间接投资中国的创新领域。贵公司的举措是？



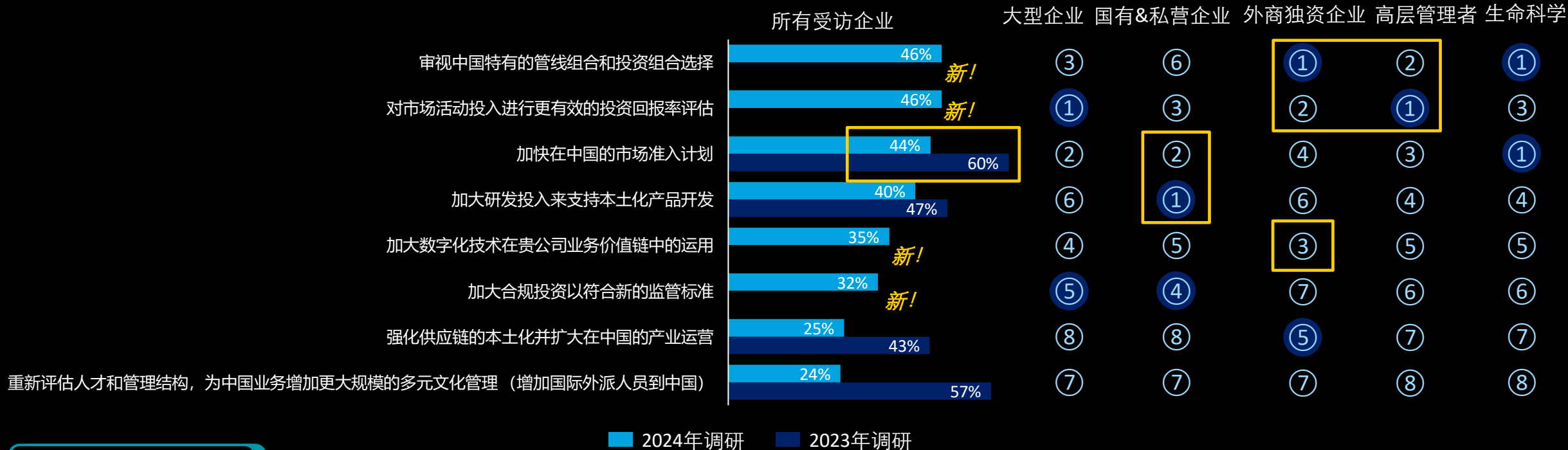
解析

- 对于绝大多数受访企业（91%），中国是必须投资的目标，但其中一半以上的企业正变得更加谨慎，对扩大投资持保留意见。总体投资意向较为积极，42%的受访企业计划增加投资，较前一年的53%小幅下降。这呼应了我们之前的发现：受访企业认为中国市场的“风险变大了”。
- 外资企业进一步强化本土化的“在中国，为中国”业务发展职能和团队。最近的大量交易表明中国资产能够引起国际市场的兴趣，同时也能在短期强化本土市场产品管线。
- 相对而言，由于近年来现金流压力增加，本土企业并不热衷于收购交易。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

© 2024. 欲了解详情，请联系德勤中国。

#14. 贵公司预计，在2024年中国的业务战略和投资会在哪些领域发生调整或变化？



解析

- 随着中国市场变得更加成熟 – 管线/投资组合选择和投资回报率获得更多重视，特别是不断提升的市场参与成本。这一点在外资企业和所有受访的高管中体现得最为明显。
- 加快市场准入的重要性大幅下降，由2023年的60%降至44%，因为中国的市场准入路径已经进一步标准化，变得更加透明，也更为快速。
- 本土企业的关注点依旧集中于研发投入领域，通过研发提升资产质量，进而获得丰厚利润，这表明“上市”规划变得更受关注。
- 外资企业表示数字化技术依然是运营模式及增效举措（提高控制力？）的核心。

注：大型企业：2023年营收超过10亿元人民币的企业；

洞察总结

回顾2023年的展望

展望

在中国的创新领域内有许多具备特殊专业技术的企业。志在实现本地化的外资企业将从中发现有助于扩大市场份额的核心方案。

全球人才争夺战将在2023年重新打响，中国的创新活动将再度兴起并提速。新产品上市将成为关键的增长驱动力。

随着产品规模大增，国内竞争加剧，供应链本地化变得更加重要。在有利环境的鼓励下，企业应立即探索所有可行方案。

数字化与构建“适应中国的”生态系统是众多企业在受疫情冲击的这几年中持续关注的重点，这一趋势将持续。

受疫情冲击，企业合规工作在近几年遭到忽视或有所沉寂。随着监管部门恢复活跃，此类工作将重获重视。



实际情况

- 2023年的对外许可交易量创下五年新高：共达成61笔对外许可交易，较2022年增加21笔，涉及众多FIC/BIC药物，覆盖ADC、CGT等多个创新领域
- 2023年4月，国家药品监督管理局发布新规，进一步优化创新药上市许可审评审批工作，强化以“临床结果驱动”的创新理念
- 2023年11月，国家医疗保障局拟发《新上市药品首发价格形成机制》，旨在为商业化初期阶段的创新资产提供合理回报
- 带量采购的进一步常态化与国家医保目录更新的标准化使外资企业更为谨慎，促使企业推进供应链本土化
- 2023年，跨国制药企业通过并购交易（甚至溢价收购）增加对中国本土生物技术的投资，以加强其“适合中国”的生态系统建设
- 2023年年中，国家医疗监管机构在全国范围内开启了反腐行动。从生命科学与医疗行业各个环节全面整改，导致多起“黑天鹅”事件，重塑监管格局

德勤对2023年中国生命科学与医疗行业的前景展望...

2024

2024年，我们预测...

2023

- 数字化与构建“适应中国的”生态系统是众多企业在受疫情冲击的这几年中持续关注的重点，这一趋势将持续
- 全球人才争夺战将在2023年重新打响，中国的创新活动将再度兴起并提速。新产品上市将成为关键的增长驱动力
- 受疫情冲击，企业合规工作在近几年遭到忽视或有所沉寂。随着监管部门恢复活跃，此类工作将重获重视
- 在中国的创新领域内有许多具备特殊专业技术的企业。志在实现本地化的外资企业将从中发现有助于扩大市场份额的核心方案
- 随着产品规模大增，国内竞争加剧，供应链本地化变得更加重要。在有利环境的鼓励下，企业应立即探索所有可行方案

2022

- 政府部门的影响力不断上升，主要体现为医改价格谈判和数据保护监管新规
- 各种伙伴合作与研发投入将加快创新增长速度
- 越来越多的生命科学与医疗企业将开发更适应中国市场的特定商业模式与战略

2021

- 政府与监管部门加速推进“健康中国2030”计划与目标
- 线上模式&渠道的快速发展有助于在行业内推广B2C模式，并更加重视数据安全性和合规性的监管
- 中国市场将继续以快于大多数成熟市场的速度增长，不容忽视

2020

- 未来的工作模式正加速到来
- 新技术将加速推动健康中国建设
- 建立合作伙伴关系以及新的商业模式将是未来抢占市场的关键

2024年中国生命科学与医疗市场洞察与展望

中国生命科学与医疗行业前景及考虑因素

- 随着对“中国特色”医疗体系的重视和加速建设，开发“中国特有”解决方案再度成为重要议题
- 外资和本土企业均着力优化管线和“瘦身”，以适应经济增速的放缓
- 此外，无论走进来还是走出去，市场准入策略已成为所有企业为保持竞争力的关键考量

监管与数字合规变革

- 至今持续的大规模全国性监管举措正在重塑中国生命科学与医疗市场中的合规问题
- 更为严格的数据隐私与出口管理新规自2023年起逐渐展现影响力
- 管理外部市场营销活动的合规性和韧性，以及数字化对改善合规与数据安全相关系统的意义

新商机与挑战

- 面对经济形势的不确定性与医疗改革的加速，生命科学与医疗企业对新投资变得更加谨慎
- 调研结果表明，众多业内企业正在重新评估中国市场的投资回报率和定价策略
- 因此，众多在中国的生命科学与医疗企业正仔细审视所有选择和资源，以寻求更“适合中国的”发展模式



中国的创新格局趋于标准化和严监管，将进一步淘汰无法跟上中国生命科学与医疗市场增长速度的企业



在中国生命科学与医疗市场的新监管与合规环境中，保持“全面”、“专业”与“精准”是生存关键



2024年的投资增速将有所放缓，并且重心将由快速扩张转移至守护现有资源。商业化潜力将变得更加重要

2024年中国生命科学与医疗市场洞察与展望

中国生命科学与医疗行业前景及考虑因素



中国的创新格局趋于标准化和严监管，将进一步淘汰无法跟上中国生命科学与医疗市场增长速度的企业

监管与数字合规变革



在中国生命科学与医疗市场的新监管与合规环境中，保持“全面”、“专业”与“精准”是生存关键

新商机与挑战



2024年的投资增速将有所放缓，并且重心将由快速扩张转移至守护现有资源。商业化潜力将变得更加重要



影响#1

市场交互模式需要调整，影响资源布局

影响#2

管线和产品上市将需要更加关注目标市场本身的方案，影响全球合作

影响#3

中国监管环境将更加严格，企业需要加强合规计划

影响#4

通过生成式人工智能力量加快发展的本地数据技术将催生许多新流程

德勤中国生命科学与医疗行业团队联系人

调研与作者

简思华
行业领导人
中国生命科学与医疗行业
jensewert@deloitte.com.cn

林珈庆
行业研究助理经理
中国生命科学与医疗行业
tonyclin@deloitte.com.cn

其他联系人

肖琨
生命科学行业 & 管理咨询领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
carriexiao@deloitte.com.cn

祝世谦
风险咨询领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
trazhu@deloitte.com.cn

虞扬
审计及鉴证领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
davyu@deloitte.com.cn

蒲群
行业规划经理
中国生命科学与医疗行业
linpu@deloitte.com.cn

孙晓臻
管理咨询副领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
scottsun@deloitte.com.cn

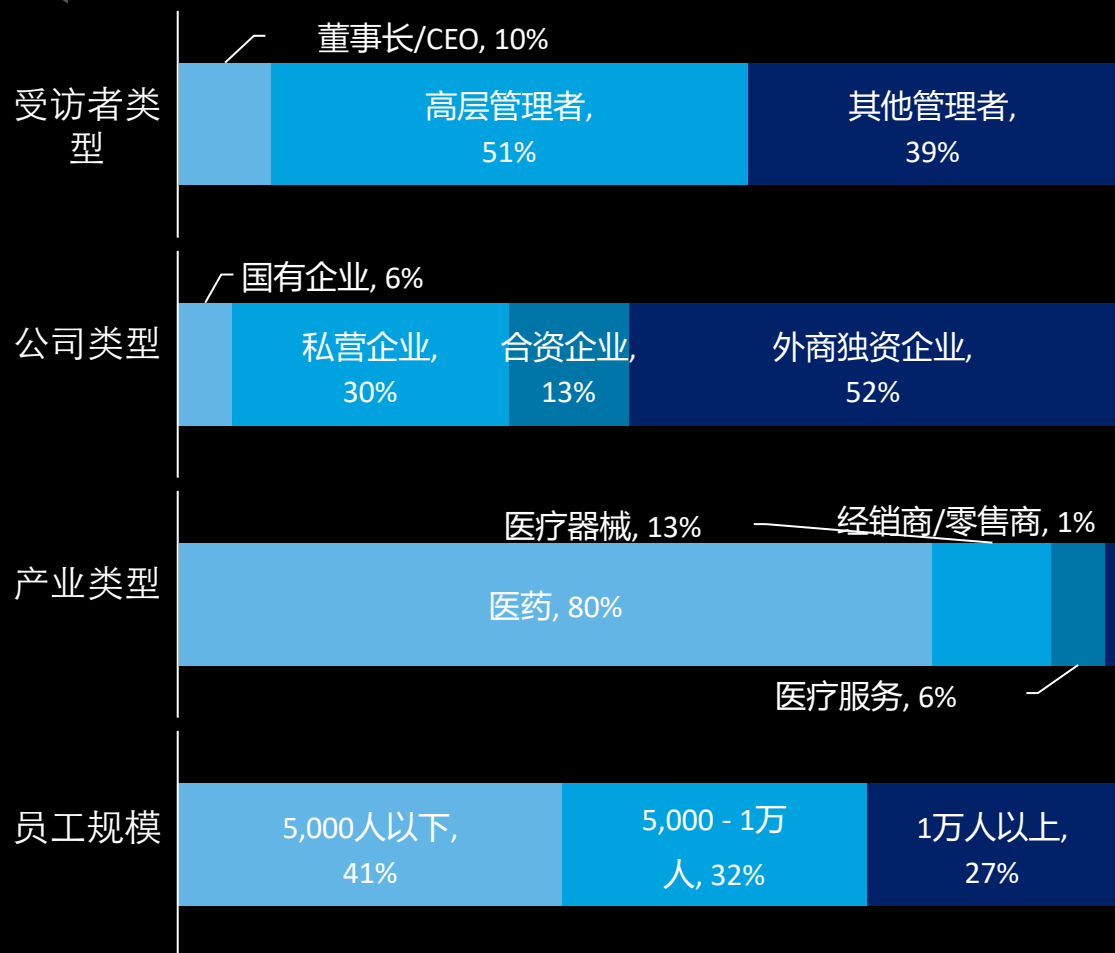
赵益民
税务咨询领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
jazhao@deloitte.com.cn

杨晟
财务咨询领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
bilyang@deloitte.com.cn

附录

附录

• 大型企业(71/124) 的人员结构: 2023年的营业收入在10亿元人民币以上



问题12中, 基于每个答案排名的权重计算出平均得分

- 每个排名的权重不同, 从第1名到第6名递减
 - 第1名= 6分; 第2名= 5分; 第3名= 4分; 第4名= 3分; 第5名= 2分; 第6名= 1分
- 平均加权评分计算公式: $[(\text{第1名的次数}) \times 6 + (\text{第2名的次数}) \times 5 + (\text{第3名的次数}) \times 4 + (\text{第4名的次数}) \times 3 + (\text{第5名的次数}) \times 2 + (\text{第6名的次数}) \times 1] / (\text{受访企业总数量})$
 - 例如, 选项A被选择了13次: 第1名三次; 第2名四次; 第3名两次; 第4名两次; 第5名一次; 第6名一次
 - 选项A的平均加权评分为: $[(3 \times 6) + (4 \times 5) + (2 \times 4) + (2 \times 3) + (1 \times 2) + (1 \times 1)] / 13 = 4.23$
 - 选项A的平均加权评分为4.23分
- 选项的平均加权分数越高, 代表受访者认为重要性越高



关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务与商务咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年起用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅www.deloitte.com/cn/about了解更多信息。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。

© 2024。欲了解更多信息，请联系德勤中国。