

中国生命科学与医疗行业 调研结果：2023年行业现状与展望

中国生命科学与医疗行业团队
2023年3月

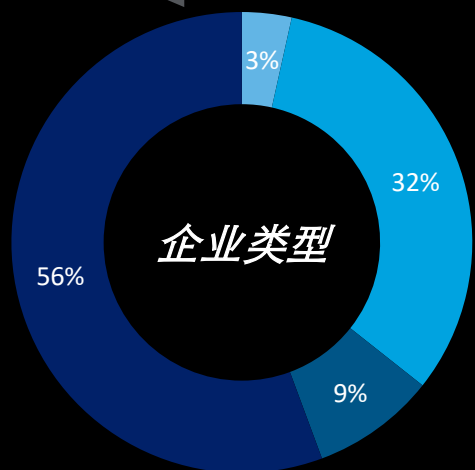


目录

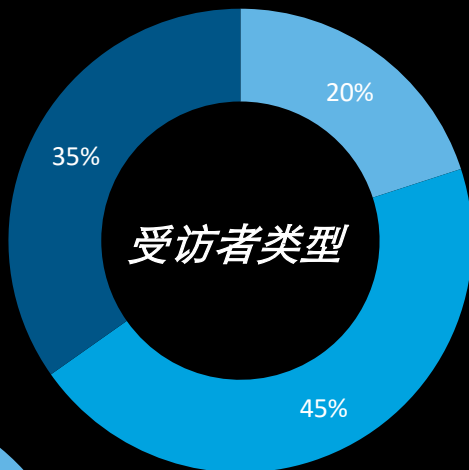
- 调研框架
- 调研结果 – 问题与解析
 - 2022年行业回顾
 - 2023年行业展望
- 洞察总结
- 附录

生命科学与医疗行业2023年展望调研 框架

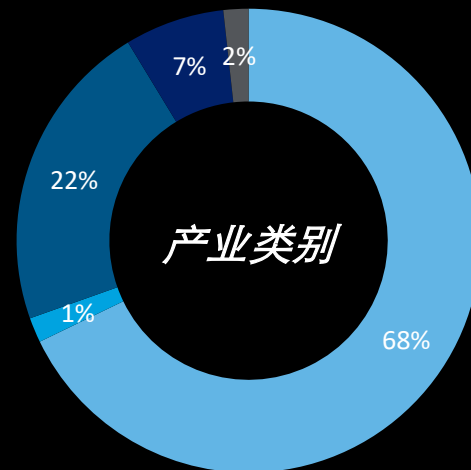
- 本次调研的期限为2023年1月10日至23日
- 共有115位在中国的生命科学与医疗行业的经营者和投资者参与调研



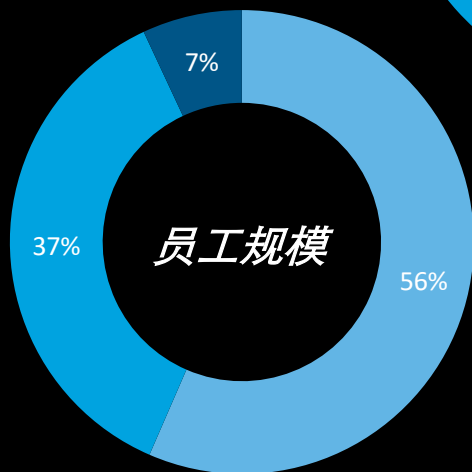
- 国有企业
- 私营企业
- 中外合资企业
- 外商独资企业



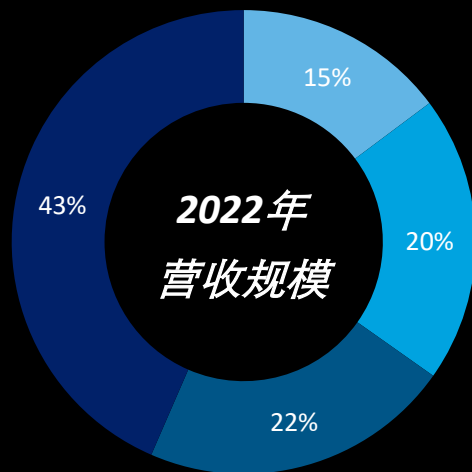
- 董事长/总经理
- 高层管理者
- 中层及其他管理者



- 医药
- 经销商/零售店
- 医疗器械
- 医疗服务
- 其他



- 5,000人以下
- 5,000 - 1万人
- 1万人以上

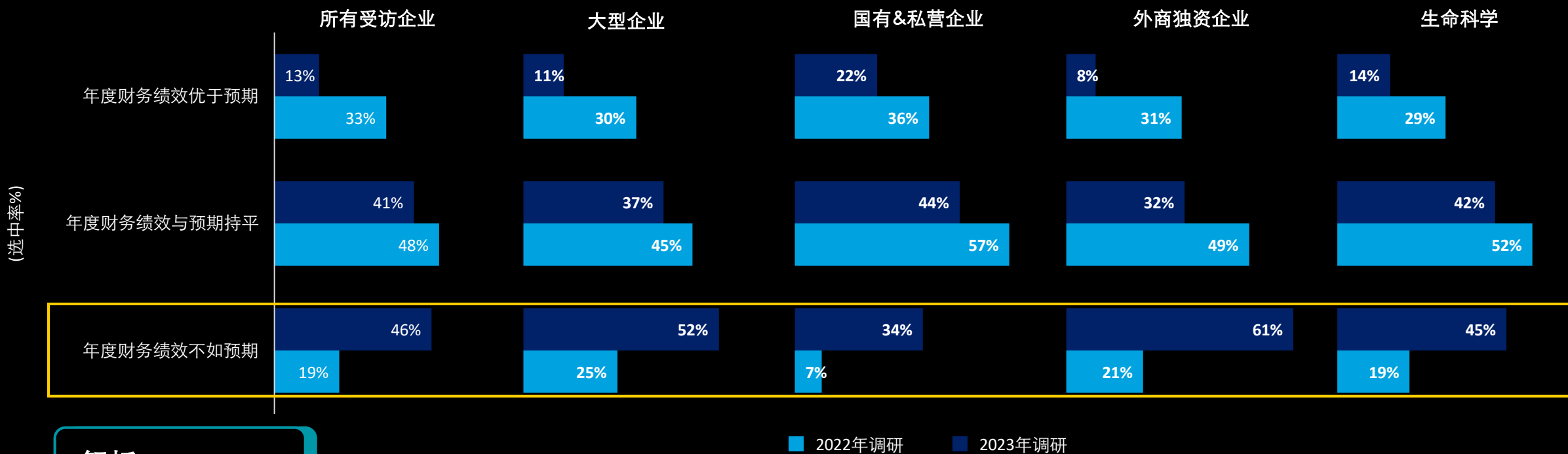


- 1亿元以下
- 1亿元 - 10亿元
- 10亿元 - 50亿元
- 50亿元以上

2022年行业回顾...

2022年行业表现回顾

问题#1 – 贵公司在2022年的业务表现（总收入）如何？



解析

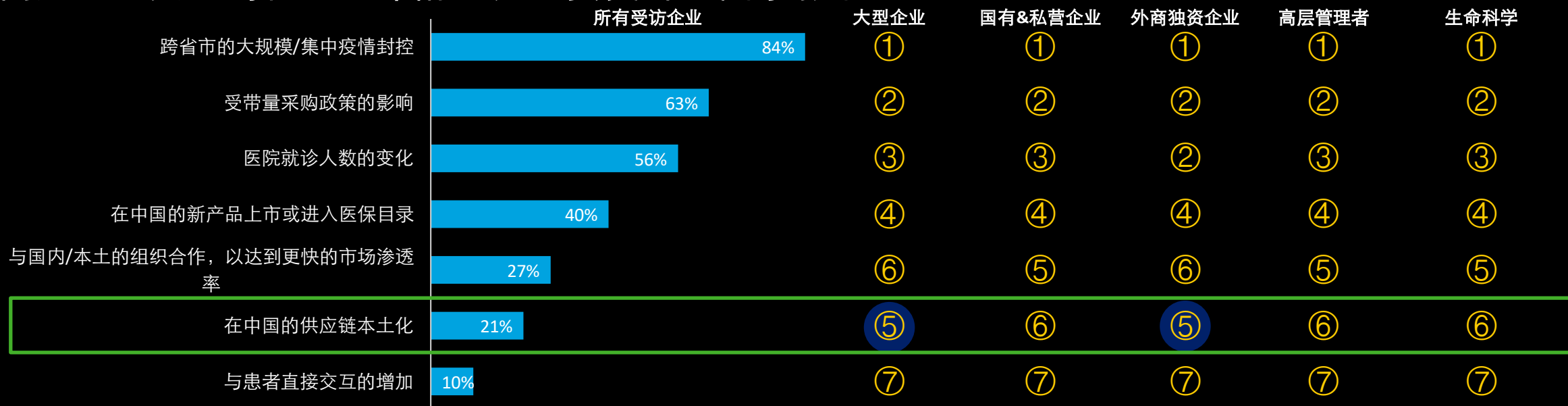
- 不出意料，2022年比很多人预想得要艰难。
- 参与调研的本土企业（国有&民营企业）：22%表示他们的业绩高于预期，可能是因为他们2021年末提出预期时较为谨慎（不少在中国从事生物科技行业的私营企业尚未开始获得收益）。
- 由于极为特殊的营商环境，外资企业（外商独资）在2022年受到的冲击最大，调研中有61%的外企表示年度业绩不如预期。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2] 生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#2 – 贵公司在2022年的业务主要受哪些因素影响？

(选中率%)



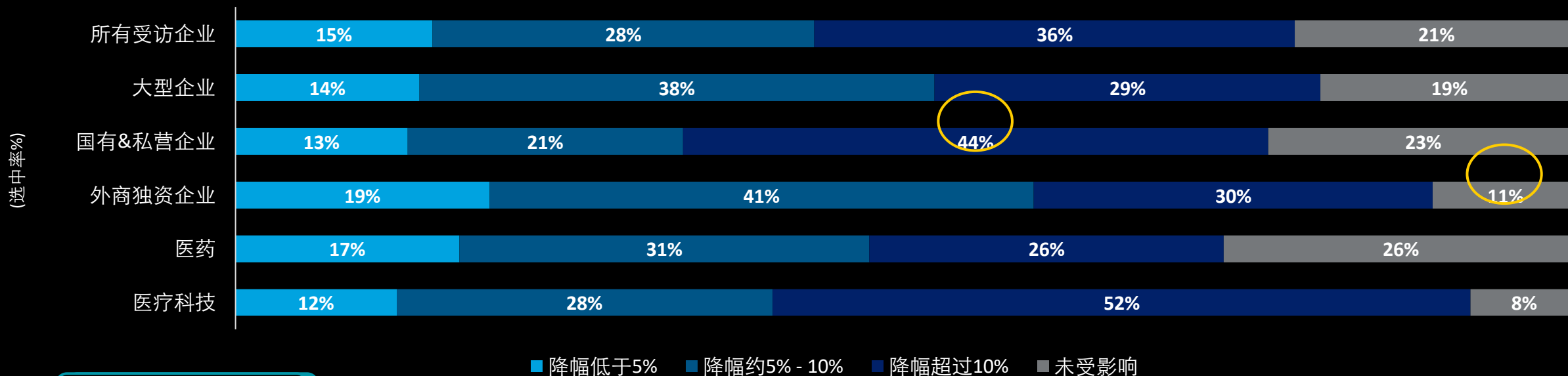
解析

- 绝大多数企业都将疫情管控视为影响最大的因素。
- 带量采购等医改政策依旧是影响最长远的因素，对民营企业（71%）、大型企业（69%）和生命科学企业（63%）的影响尤为严重。
- 供应链本土化（或扩大）对“大型企业&外商独资企业”的影响上升，这符合最近中国国家政府的宏观引导（还将受本土优待政策的支持）。
- 与去年相较，来自“医院就诊人数的变化”的影响受到外商独资企业的更多关注。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2] 生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#3.1 –在2022年业务受到国内疫情管控影响的企业中，对他们的收入影响程度：



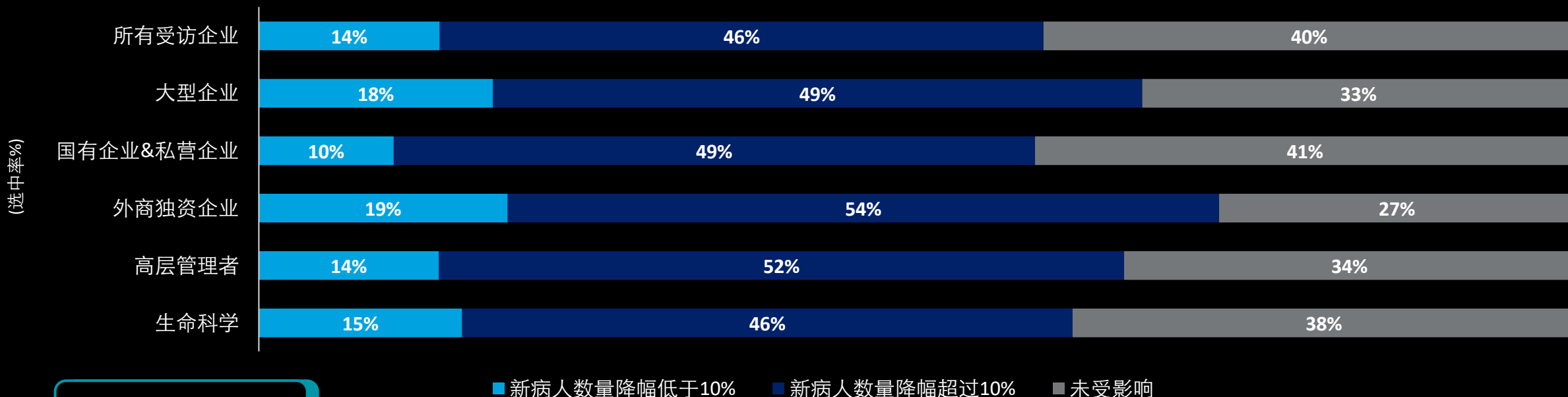
解析

- 近80%的调研对象表示企业营收因疫情管控而下降，其中36%的企业营收降幅超过10%。
- 本土企业（国有&私营企业）表示“未受影响”（23%，每40家企业中有将近10家）和“降幅超过10%”的比例均为最高。
- 大型企业似乎能够更好地应对市场变化，将营收降幅控制在5%至10%的企业比例较平均水平高了10个百分点（38%对28%）。
- 外资企业（外商独资）的营收损失最大，调研中仅有11%的外企表示营收并未受疫情管控影响。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2022年行业表现回顾

问题#3.2 –在2022年业务受到国内疫情管控影响的企业中，对新病人入院数量的影响程度：



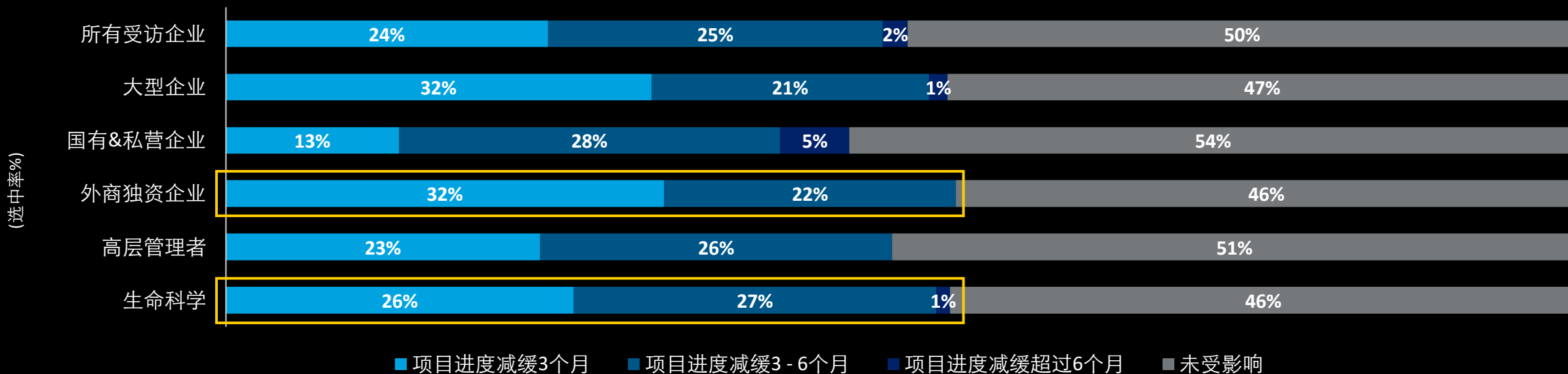
解析

- 疫情管控也对新病人入院造成严重影响，大众前往线下医疗机构就医受到限制，这一点得到约60%调研对象的确认。
- 超过45%的调研对象表示“新病人数量降幅超过10%”，其中外商独资企业比例最高，达到54%（外企CEO更是高达64%，超过2/3！）。
- “生命科学”企业（不包括经销商、零售商&医疗服务商）所受影响相对较小，调研中有38%的企业表示“未受影响”。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#3.3 –在2022年业务受到国内疫情管控影响的企业中，对中国的临床试验项目的影响：



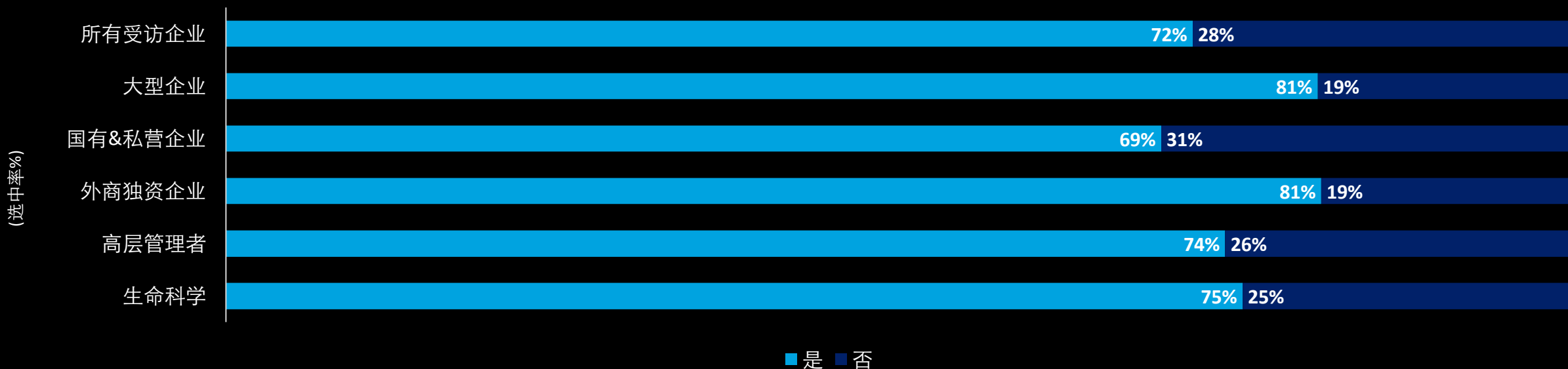
解析

- 在临床试验方面，本次调研中有50%的企业受到影响，项目进度减缓。
- 大型企业与外资企业所受影响最大，其中50%的调研对象表示项目进度至少减缓3个月。若将统计范围缩小至CEO层面（图中未显示），则有64%的外资企业的项目进度至少减缓3个月。
- 在此方面，本土企业所受影响相对较小，仅有41%的私营企业高层管理者提及临床试验项目进度有所减缓。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2] 生命科学：医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#3.4 –在2022年业务受到国内疫情管控影响的企业中，由于患者更难访问医院和医生导致处方药的使用降低，从而影响了业务收入：



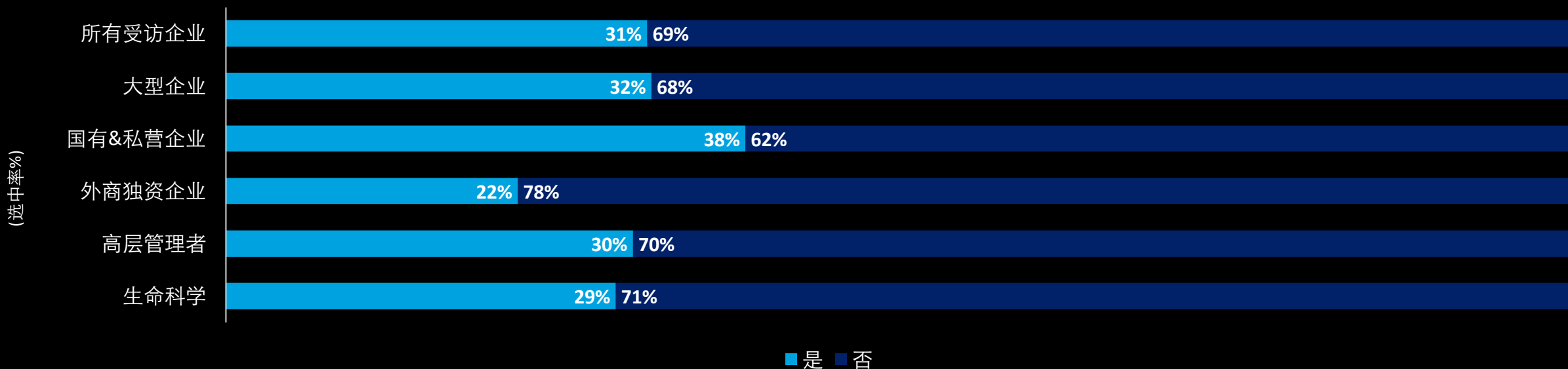
解析

- 疫情管控对线下探访医疗专业人员和机构造成直接影响 – 超过70%的调研对象发现线下看病难的问题已经造成其处方药业务下滑。
- 这一情况在大型企业和外商独资企业中更为严重，其中超过80%的企业在调研中表示“有影响”，相对而言，本土企业所受影响较小 – 只有69%的企业在调研中表示“有影响”（相对于本土药企，外资药企的处方药经销更依赖医院渠道）。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#3.5 –在2022年业务受到国内疫情管控影响的企业中，员工流失率增加，导致人才交互受到影响：



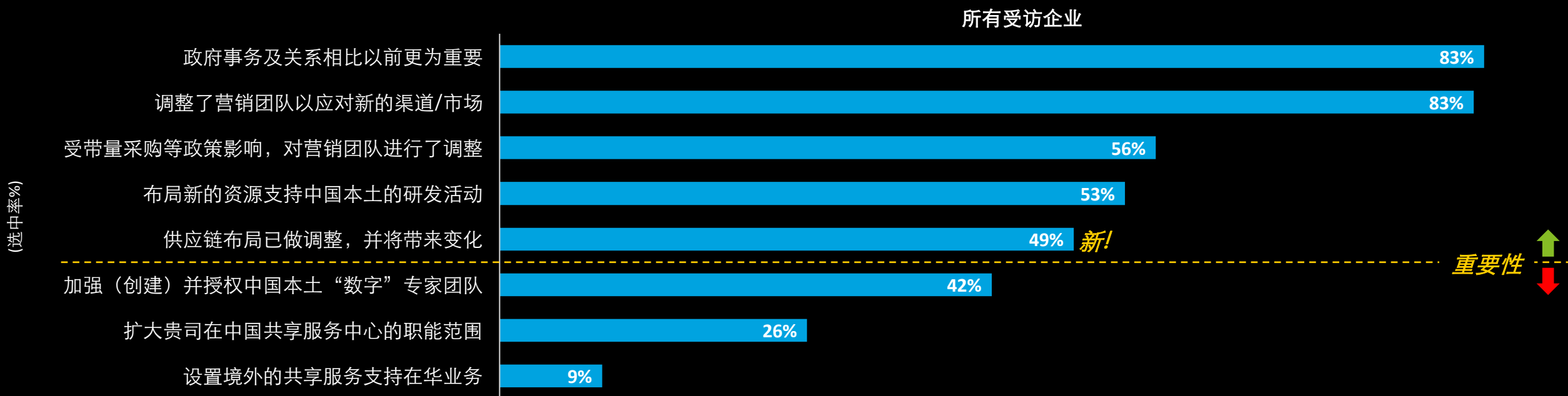
解析

- 过去3年间，人才流失情况趋于稳定，69%的调研对象表示员工流失率并未上升。
- 相较于本土企业（国有企业&民营企业），外资企业（外商独资）在人才管理方面受影响较小，这主要得益于弹性工作制度与更完善的员工福利，造就更为稳定的工作团队。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#4 – 贵组织及商业模式在2022年发生的主要变化?



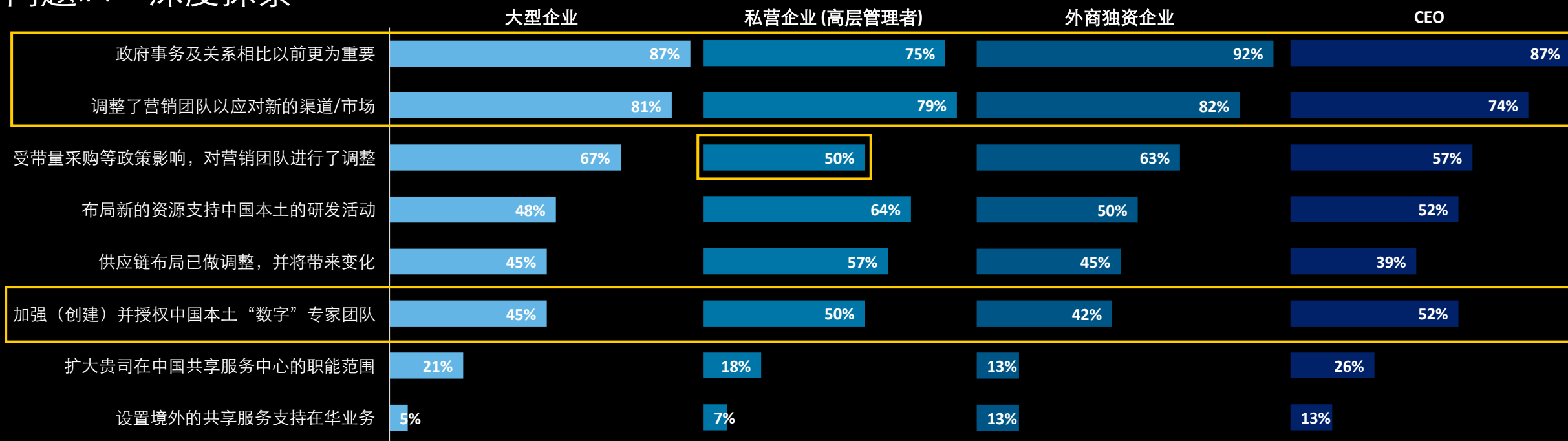
解析

- 与2022年的调研结果一致：营销团队组织与政府事务依旧是绝大多数调研对象最重视的两大因素。值得注意的是，“政府事务及关系”的重要性已由去年的第二位升至第一位。
- 供应链布局成为更加重要的企业管理主题，调研中近50%的企业都很关注现有布局。

2022年行业表现回顾

问题#4 – 深度探索

(选中率%)



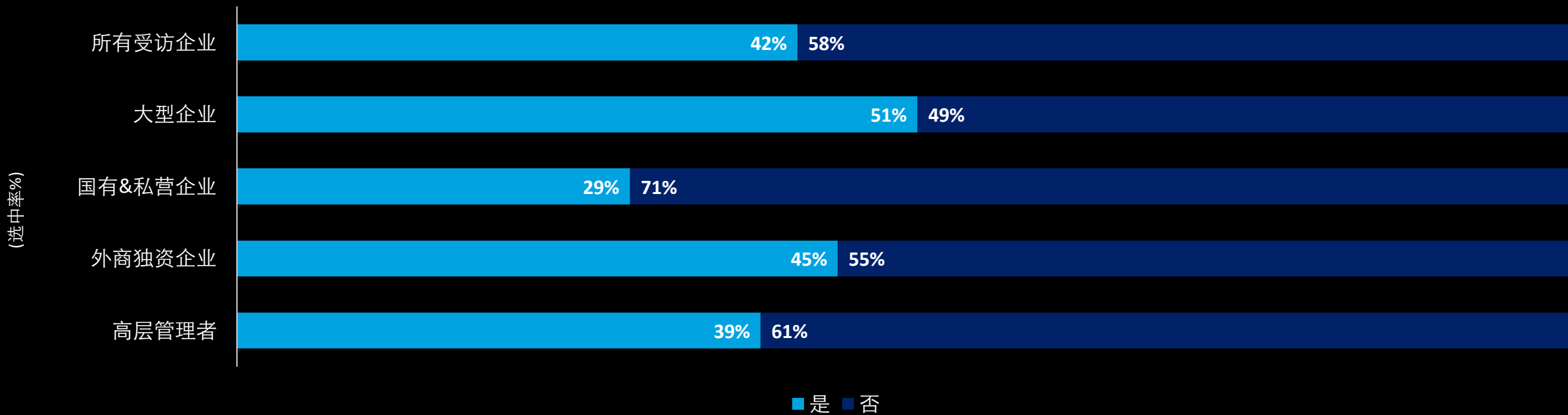
解析

- 调研中的各类企业均将政府事务视为在中国取得商业成功的“首要条件”，这也是各大高层管理者的一致认识。
- 私营企业处于不同的发展阶段，目前的主题是如何最有效地调整并优化营销团队。
- 在2021年& 2022年的调研中，“数字”投资极受关注，如今，绝大多数企业似乎已有效开展并管理相关工作，它已成为在华企业的“常规事务”。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2022年行业表现回顾

问题#5 – 随着中国对数据隐私和出口限制的进一步加强，贵司是否已经受到影响？



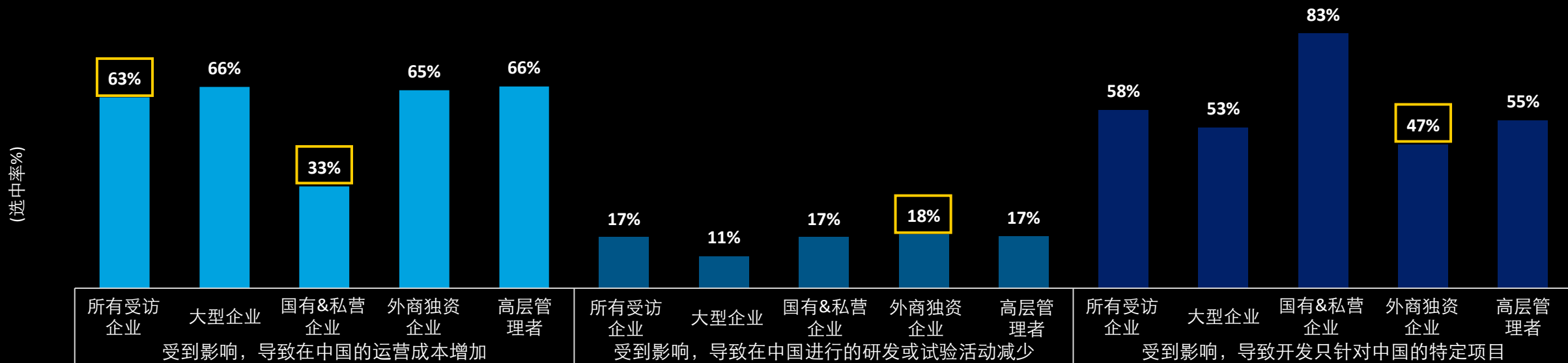
解析

- 数据隐私与跨境贸易限制对企业的影响较前一年变化不大（去年为43%，今年为42%）。
- 不过，与去年的调研结果相较，今年外商独资企业受到的相关影响从89%大幅降低至45% – 表明外企已有效适应（或者正逐渐适应）中国的新监管环境，并开发出有针对性的策略，以便更好地在华经营。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2022年行业表现回顾

问题#5 – 深度探索 – 贵司在哪些方面受到数据限制的影响？



解析

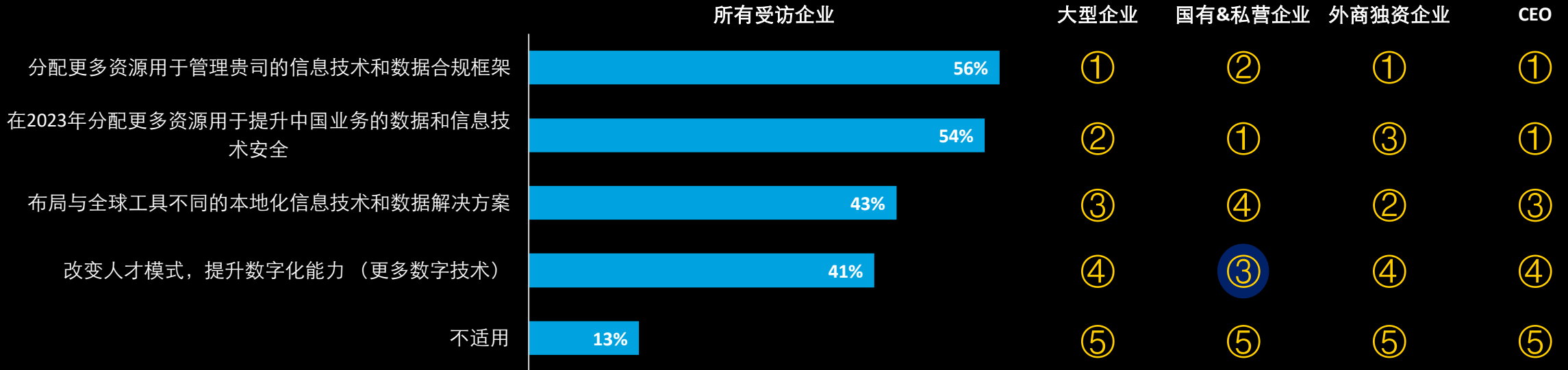
- 近2/3（63%）的调研对象表示在中国的运营成本因数据管理限制而增加 – 但反映这一情况的国有企业&民营企业仅有1/3。
- 本次调研中，仅有18%的外资企业表示研发或临床试验活动受到影响，且仅有47%的外资企业表示正在开发只针对中国的特定项目，而国有企业&民营企业则以中国项目为主（开发此类项目的中企比例高达83%）。
- 有趣的是，本次调研中有64%的CEO (23人)强调为应对这些限制而寻求“中国专用方案”的必要性。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2022年行业表现回顾

问题#6 – 考虑到中国在技术应用和数字化患者交互的发展，贵司是否：

(选中率%)



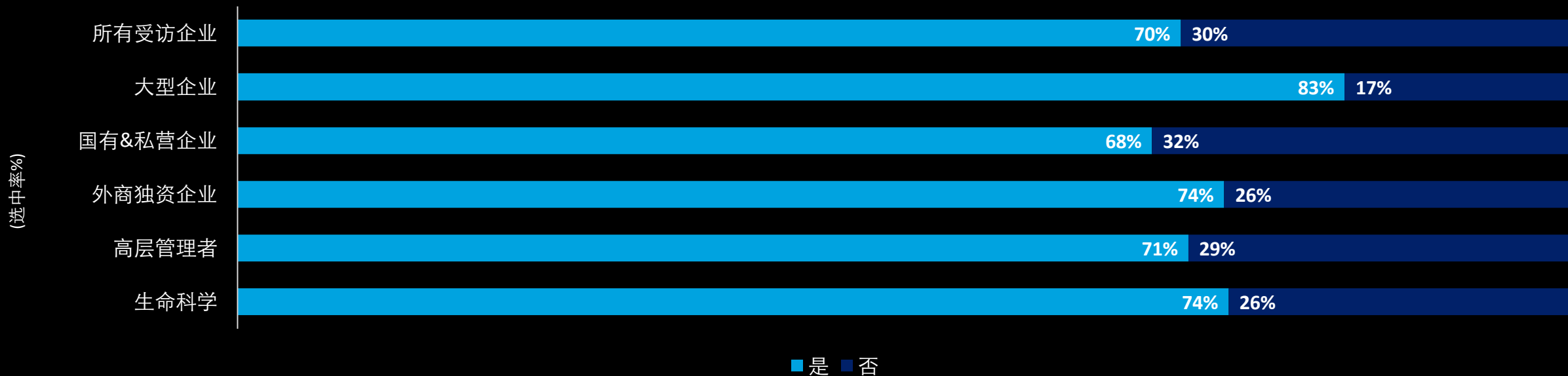
解析

- 数字领域依旧是各类企业的投资重点，国有&民营企业表示他们将在2023年分配更多资源用于提升数据与信息技术安全，而外企则会维持相近的资源分配量（也出于合规性管理）。
- 布局不同于全球工具的本地化工具，对外企而言不再是禁忌。
- 国有&民营企业将进一步改变人才模式 – 在这一点上与资源分配量类似，力争赶上外企的步伐。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2022年行业表现回顾

问题#7 – 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？



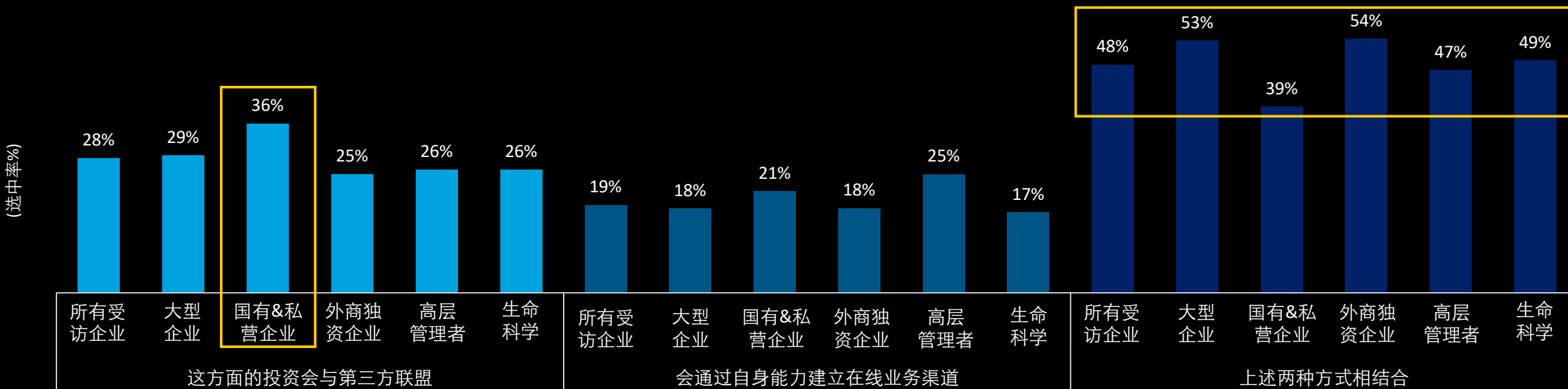
解析

- 与前一年的调研结果一致 – 绝大多数企业表示将增加对新渠道的投资。
- 与前一年不同的是，本土企业（国有&私营企业）投资新渠道的意愿明显增强，做出肯定答复的中企比例由前一年的47%上升至68%。
- 相对而言，大型企业和外商独资企业的投资热情较2022年的调研结果略有减弱 – 较前一年的89%分别降至83%和74%。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2022年行业表现回顾

问题#7 – 深度探索 – 贵公司如何增加投资？



解析

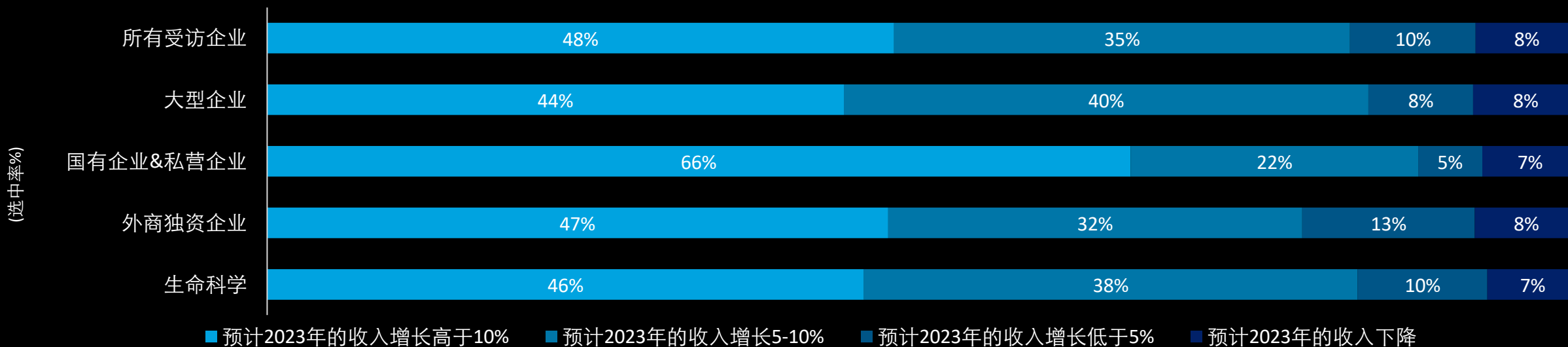
- 有投资意愿的企业中，平均50%左右的企业青睐“内部开发”与“外部合作”的混合模式，以充分融入并利用中国特有的数字和技术生态环境。
- 国有&私营企业寻求与第三方结盟的意愿度较高于外资企业（36%与27%）。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2023年行业展望...

2023年展望

问题#8 – 您对贵公司2023年在中国的业务发展预期如何？



解析

- 各方依旧乐观 — 90%以上的调研对象期待在2023年实现业务增长
- 近50%的企业寻求高于10%的收入增长，对2022年12月7日中国防疫优化政策出台后的前景十分看好。值得一提的是，本土企业（国有&私营企业）对新一年期待值最高，本次调研中有2/3的中企预计2023年的收入增长高于10%。
- 大型企业和外资企业的发展预期更为均衡，其中有8%的企业预计新一年的收入将下降。

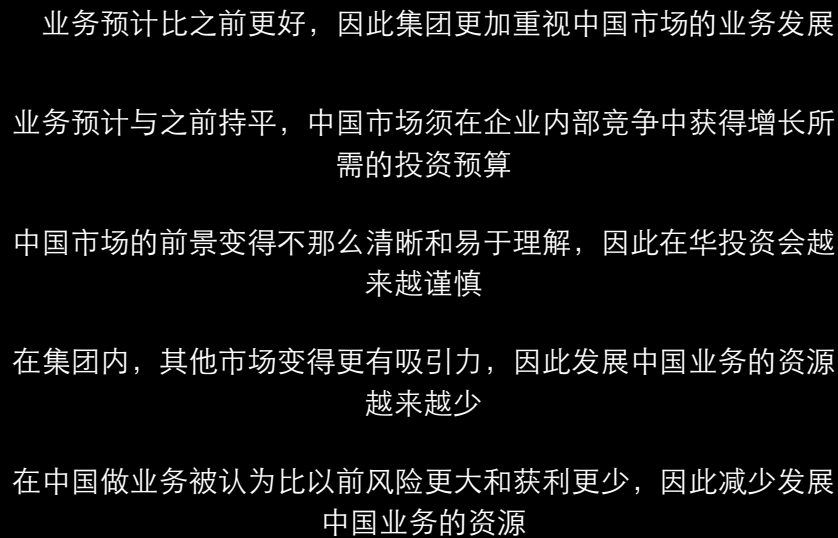
注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2] 生命科学: 医药&医疗器械

2023年展望

问题#9 – 未来3-5年贵公司在中国的整体业务预计将如何？

(选中率%)

所有受访企业



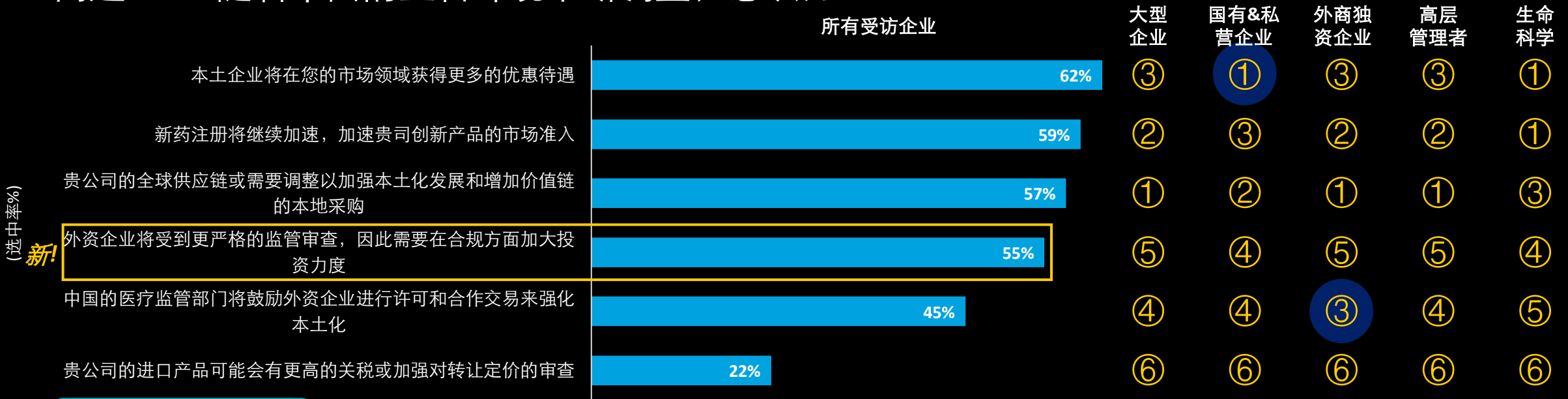
解析

- 对比前一年的调研结果，我们注意到中国市场的重要性略微下滑，由47%降至42%。此外，有10%的企业表示集团内决定将重心转移至其他更有吸引力的市场，较前一年的2%明显增加。
- 与前一年相似，外资企业对于中国市场内的未来机会态度依旧谨慎，34%的外企表示中国市场已变得“不那么清晰和易于理解”，但CEO们依旧充满信心，仅有4%的人担心发展中国业务的资源会因市场吸引力的下降而减少。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2023年展望

问题#10 – 随着中国的监管环境不断调整，您认为：



解析

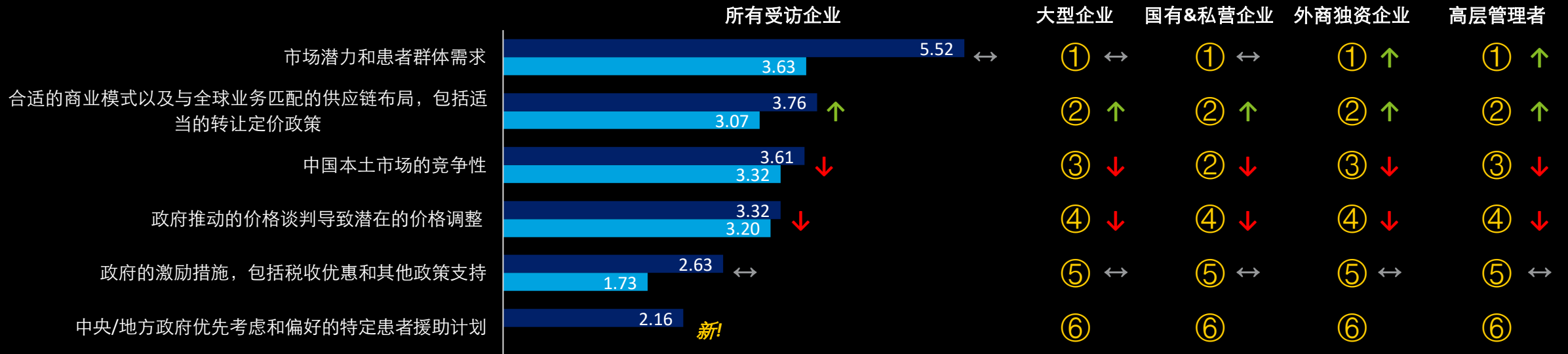
- 创新和新药依旧是所有调研对象（60%）的焦点，国有企业&私营企业（50%）和外资企业CEO除外，他们更关心监管与企业合规事务（80%）。
- 国有&私营企业充满信心，认为市场趋势与环境将长期有利于他们的发展。
- 外资企业一致认为中国的监管框架要求他们的供应链变得更加本土化，并在本地扩大价值链（71%的外商独资企业，63%的大型企业）。此外，外资企业预期（做好准备）面对未来更严格的监管审查，因此需要更重视合规问题。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2023年展望

问题#11 – 当考虑新产品在中国上市时，您最看重哪些因素？

(平均分排名)



解析

■ 2022年调研 ■ 2023年调研

排名变化: ↑ 上升 ↓ 下降 ↔ 无变化

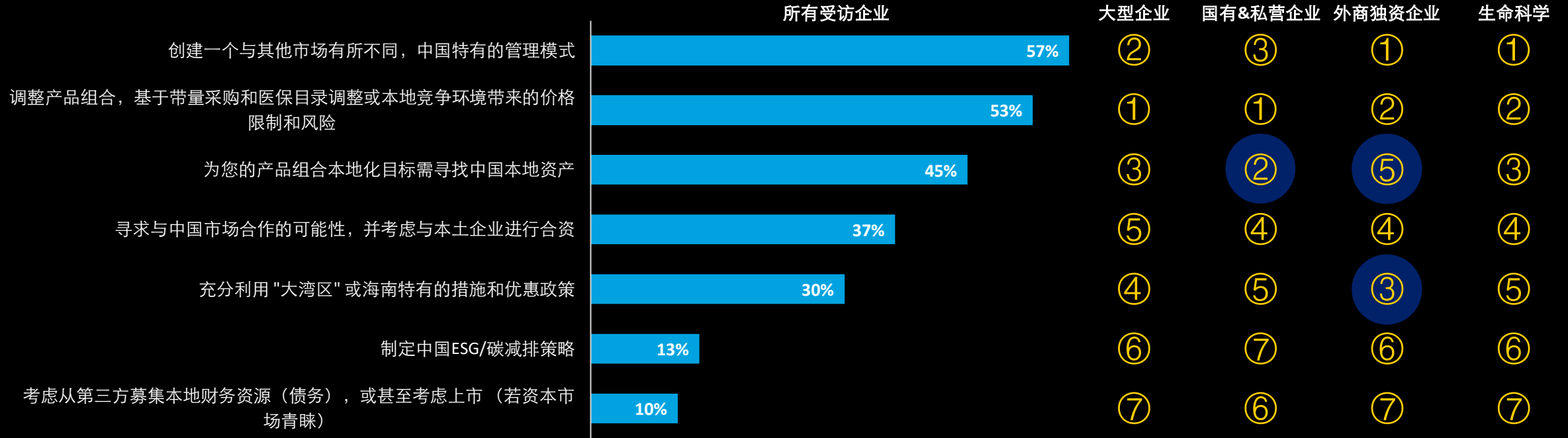
- “市场实际需求”是所有企业最关心的因素 – 与前一年的调研结果相同。其中，外商独资企业与高层管理者尤为重视这一点。
- 针对中国市场的商业模式开发与供应链布局的重要性较前一年有所上升，主要原因在于中国生命科学与医疗市场监管环境的快速变化。
- “中国本土市场的竞争性”与“医疗价格改革和谈判”依旧受到重视，但重视程度有所下降，这是因为价格谈判已成为新常态，各类企业都对定价策略做出了有效调整。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2023年展望

问题#12 – 在贵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：

(选中率%)



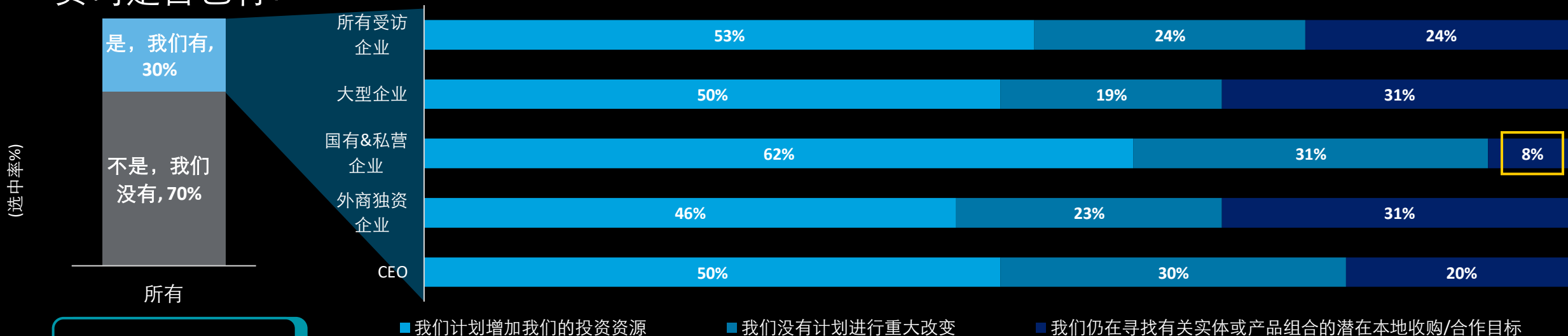
解析

- “中国市场特有方案”的排名由前一年的第二位升至第一位 – 表明中国生命科学与医疗市场的“独特性”受到更高的重视，且对外商独资企业（61%）与生命科学企业（58%）尤为重要。
- 本土企业（国有&民营企业）更关注建立合作伙伴关系，而外商独资企业更注重借助地区优惠政策加快市场准入计划。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2023年展望

问题#13 – 许多制药和医疗技术公司已创立了特定的投资机构，直接/间接投资中国的创新领域。贵司是否也有？



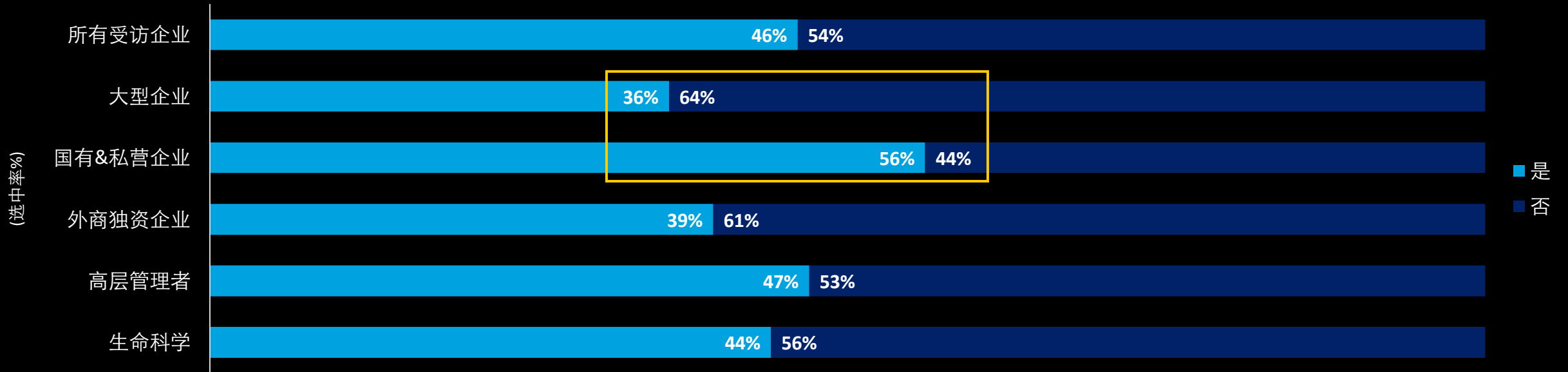
解析

- 超过2/3的调研对象否认创立针对中国的投资机构 – 这主要是受2022年中国生物科技企业估值调整的影响。
- 对于已创立特定投资机构的企业，他们预计将增加投资，尤其是本土企业（国有&民营企业）。
- 另一方面，大型企业与外商独资企业更倾向于通过本土合作/收购进入中国的创新领域，因为这有助于降低外资企业面临的监管风险。
- 对于这种收购与合作的创新领域投资方式，本土企业的兴趣不大，原因主要在于他们的现金流不如外企强劲。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业

2023年展望

问题#14 – 您是否预计贵司在中国的业务战略和投资会因 2023 年 1 月中国边境开放而发生变化？



解析

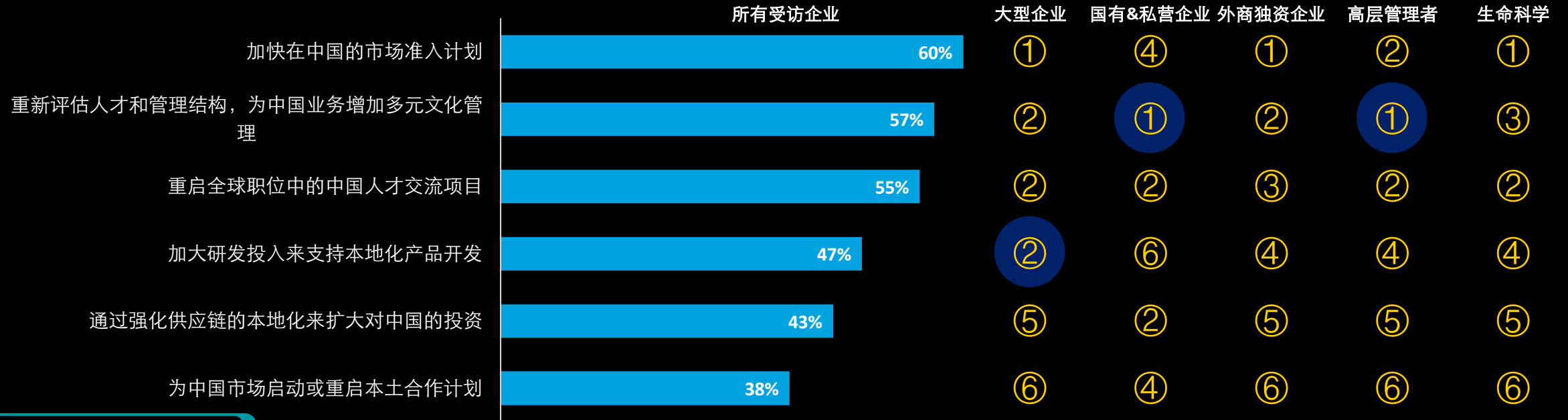
- 总体而言，将近一半的调研对象预计在中国边境开放后调整在华业务战略和投资，尤其是本土企业（国有&民营企业）。
- 相对而言，本次调研中超过60%的大型企业和外资企业表示不会立刻改变业务战略和投资。目前已有不少企业总部团队来到中国，如果这些企业有意调整，也只能在今年晚些时候或2024年采取行动。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

2023年展望

问题#14 – 深度探索 – 如是，哪些领域可能会受到影响？

(选中率%)



解析

- 加快市场准入计划并为市场带来新的资产，是大型企业（70%）和外资企业最重视的关键任务。
- 国有&民营企业更注重人才和管理结构调整，对高层管理者（67%的CEO）来说同样如此。
- 本地化是大型企业极为关注的另一项关键任务 – 利用优惠政策支持中国本地化产品开发。

注：[1]大型企业: 营收超过10亿元人民币的企业；[2]生命科学: 医药&医疗器械

洞察总结...

2023年中国生命科学与医疗行业展望调研

回顾2022年的展望

展望

实际情况



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



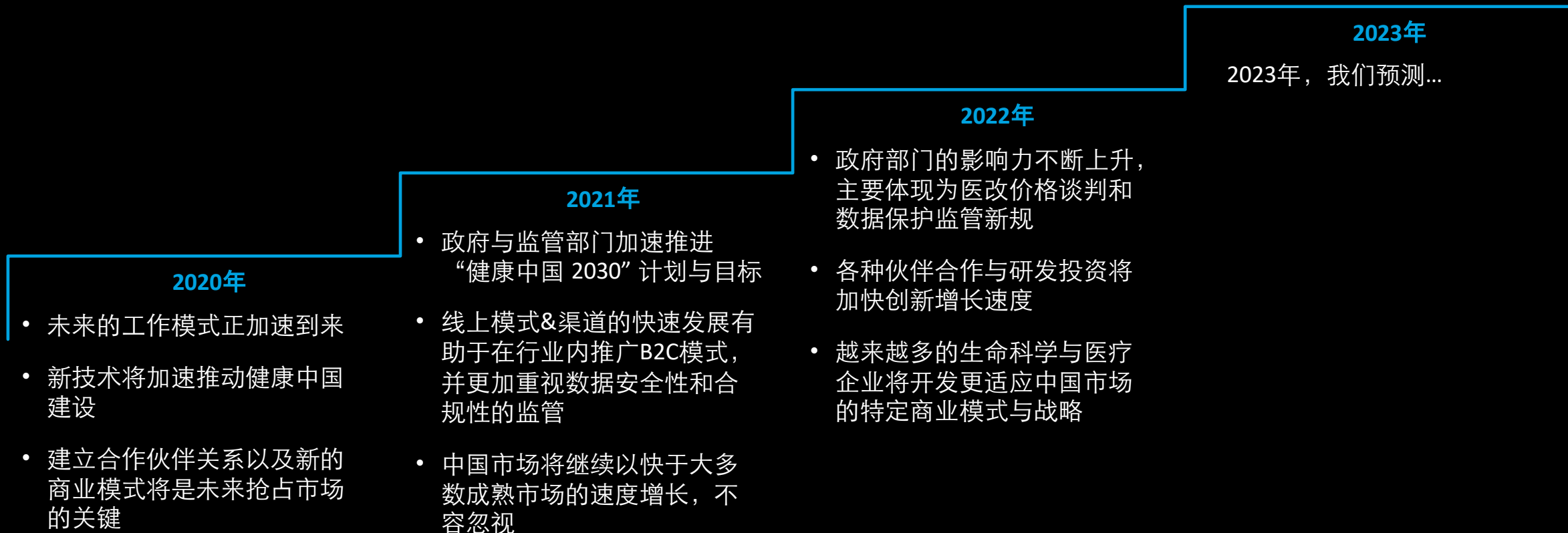
越来越多的生命科学与医疗企业将制定更适应中国市场的特定商业模式与战略



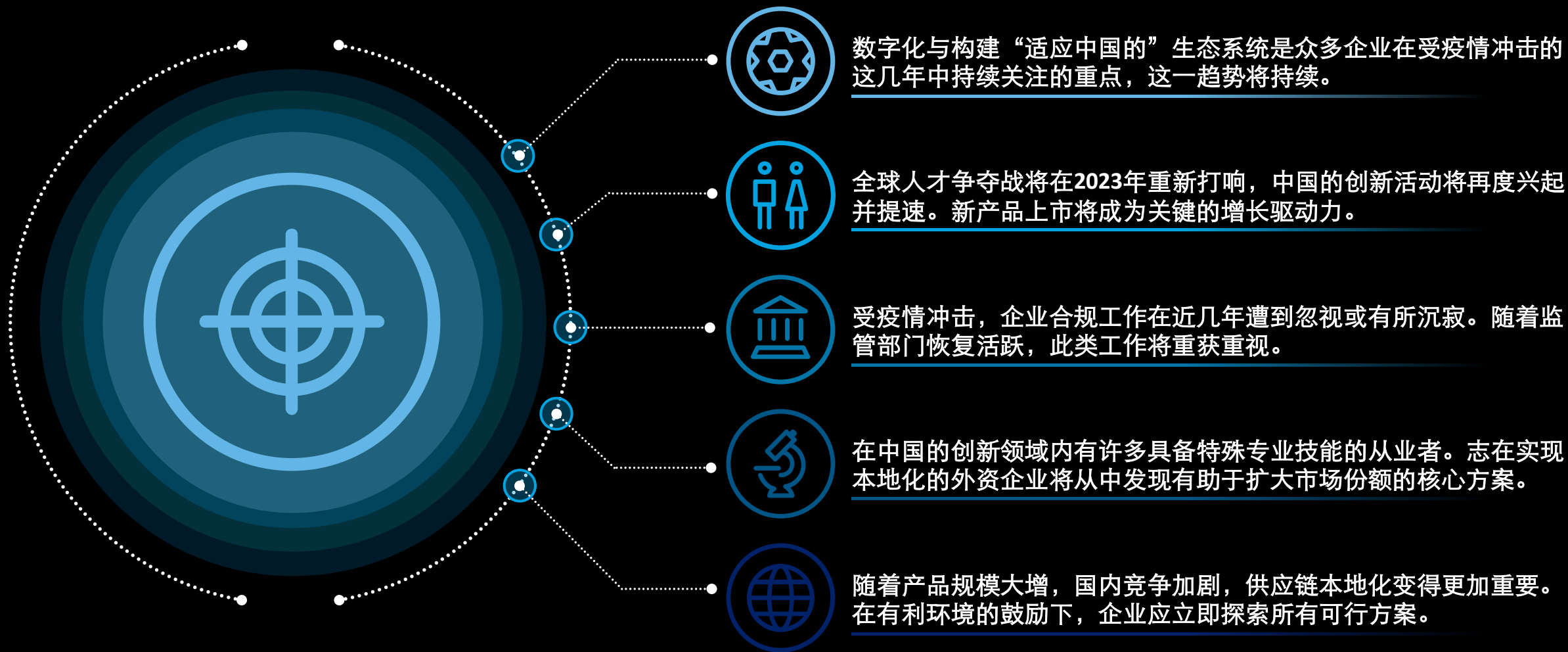
- 2022年《数据出境安全评估办法》出台后首个数据出境申请获得批准。
- 在2022年发布的新版《国家医保药品目录》中，经谈判后被列入的药品数量创下新高，达到108种。新版目录预计将削减超过900亿元人民币的药品费用，是上一版的三倍。
- 2022年的医药对外许可交易总额创下新高，达到170亿美元，增长23%，交易量为48笔，较2021年提升6笔。
- 新药研发投入规模由2016年的80亿美元增长至2022年的280亿美元，表明中国医药行业的研发能力飞速提升。
- 2022年已接受的注册申请量创下新高，达到12,244件（增长率：5.8%）。
- 跨国企业推进由全球进口向创新资产本土孵化的转型
 - ✓ 创建本土孵化与加速中心，支持本土生物科技企业增长
 - ✓ 将全球创新中心迁移至中国/在中国创建全球创新中心

2023年中国生命科学与医疗行业展望调研

德勤对中国生命科学与医疗行业的前景展望...



2023年中国生命科学与医疗行业展望调研 总结：2023年中国行业洞察与展望



2023年中国生命科学与医疗行业展望调研

2023年中国行业洞察与展望

关键解析

- “新十条”的发布改变了中国生命科学与医疗市场的面貌，也带来了更多的不确定性，生命科学与医疗企业的韧性将遭受考验。
- 如何调整商业模式与战略，紧跟政策与监管变化，是所有生命科学与医疗企业在中国面临的关键挑战之一。
- 对于想在中国取得成功的企业而言，实现运营数字化、投资技术与人才变得更加重要。



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重点，这一趋势将持续。

- 随着中国边境的重新开放，众多市场竞争者期望重建多元文化团队，促进交流，激发创新。
- 此外，随着创新活动再次提速，新产品上市战略将在推动未来增长的过程中发挥更加重要的作用。



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。

- 绝大多数市场竞争者预计，随着疫情时代的结束，监管部门将从多个角度，采取多种措施，以强化市场监督。
- 数据与跨境传输是众多企业需要应对的迫切问题，涉及企业合规工作的新技术与新处理方式将由此诞生。



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。

2023年中国生命科学与医疗行业展望调研

2023年中国行业洞察与展望

关键解析

- 调研结果显示，随着新病人入院与临床试验项目出现延误（但并未完全中断），更多中国生命科学与医疗企业的产品上市速度减缓。
- 由于本地化产品更受中国市场环境的青睐，许多企业进而推行本地化战略并且寻求本地资产。这一过程极有可能催生出更广阔丰富的合作布局和/或合作模式。



在中国的创新领域内有许多具备特殊专业技能的从业者。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。

- 随着面向本地制造的优惠政策在近几年相继出台，预计外资企业将加速推进在中国的生产与供应链本地化。
- 此外，全球范围内兴起的对关键原料药的依赖性进行重新评估，以及来自可持续性 & 减碳项目的压力（削减物流路径）也将进一步为推进价值链本地化提供了发展机遇。



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。

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
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

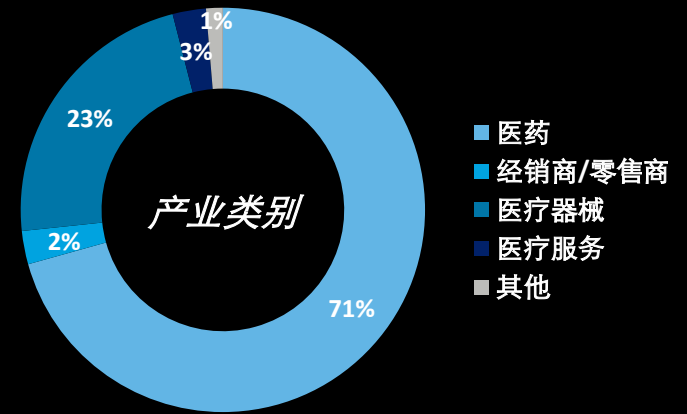
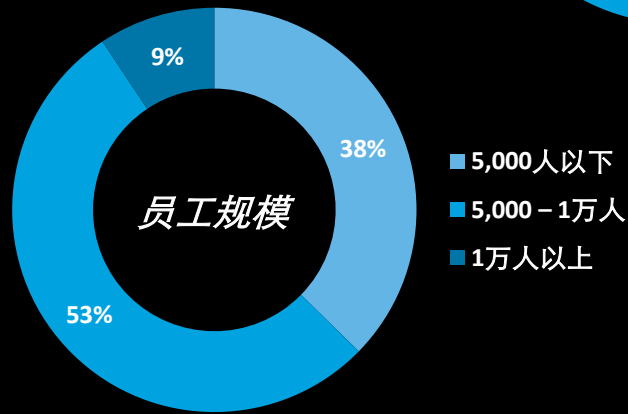
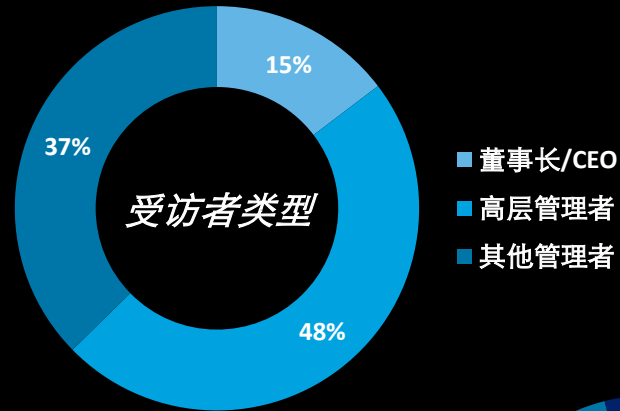
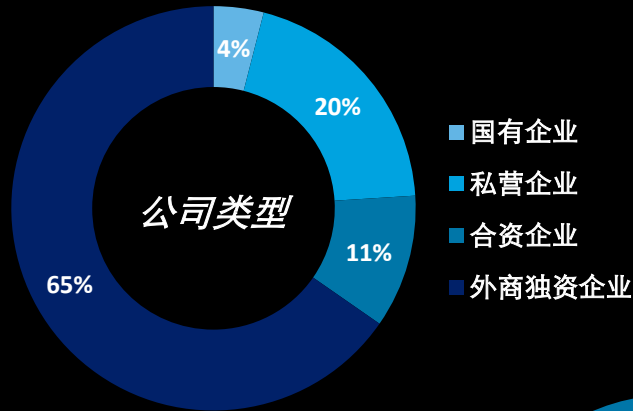
杨晟
财务咨询领导合伙人
中国生命科学与医疗行业
bilyang@deloitte.com.cn

附录

附录

大型企业的人员结构

• 大型企业(75/115) 的人员结构: 营业收入在10亿元人民币以上



附录

问题11的计算模型

- 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



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30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而开拓前行。

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。

德勤亚太有限公司（即一家担保有限公司）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。

请参阅 <http://www.deloitte.com/cn/about> 了解更多信息。

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（统称为“德勤组织”）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。德勤有限公司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。

© 2023. 欲了解详情，请联系德勤中国。