

资本寒冬中生物科技企业的生存之道

2024 年中国生物科技行业 调研报告

目录

执行摘要	03
2024 年中国生物科技市场趋势	04
2024 年融资趋势及企业应对措施	07
2024 年行业痛点简析	10
2025 年行业发展趋势预测	13
总结	16



执行摘要

中国生物制药行业在经历全球资本紧缩后，随着全球趋势的变化、监管政策的调整以及行业生态环境的改善，正在逐步回暖，展现出新的活力。尽管资金环境依然严峻，但众多中国本土药企和生物科技企业都在通过加强研发和优化资源配置，努力推动关键项目进展。同时，随着出海趋势的持续发展，各中国科技企业也在寻求国际合作，以拓宽资金渠道并增加市场机会，确保持续的创新和发展。

本篇报告基于赛默飞 Patheon™ 制药服务于 2024 年发布的调研问卷结果及行业观察所写，内容涵盖 145 名生物医药行业从业者的真实反馈。报告将重点解析 2024 年中国生物医药市场的趋势及挑战，探讨生物科技企业的主要难题和应对策略，并预测 2025 年行业的发展趋势，助您展望未来市场前景。

本篇报告将结合年度调研问卷结果，带您一起回顾 2024 年中国及全球生物医药市场及资本趋势，以及主要的行业痛点，并分析中国生物科技企业未来的发展策略与挑战，为生物医药从业者提供宝贵见解与洞察。

受访者分布：

69% 的受访者
来自中国生物科技企业

43% 的受访者
从事临床相关的工作

34% 的受访者
职级为高级经理及以上

39% 的受访者
所在企业有 10 条以上的在研临床管线

2024 年中国生物科技市场趋势

I 市场概况

随着中国药监局 2017 年加入国际人用药品注册技术协调会 (ICH), 中国的药品监管能力和水平不断提升, 为创新药市场提供了良好的环境与法规保障。

在过去一年里, 中国的生命科学和医疗技术企业一直积极应对通货膨胀、利率攀升和经济增长放缓等问题¹, 其市场规模总体仍呈增长趋势。毫无疑问, 中国已成为全球生物医药市场中不可小觑的一部分。

据中研普华产业研究院的数据, 2023 年全球生物科技市场规模已达到 1.55 万亿美元, 其中美国继续展示其作为生物技术融资领导者的地位, 占据了该行业全球投资的三分之一以上, 即 35%。而紧随其后的就是中国市场, 它为全球资金池贡献了约 12.7%, 即 206.1 亿美元, 这也进一步证明了中国市场在生物科技领域的重要性和增长潜力。

值得注意的是, 虽然美国在生物科技融资总额方面处于领先地位, 但中国生物科技企业的融资轮次平均比欧洲或美国都大。中国每家公司的平均融资规模大约是美国的三倍, 是欧洲平均水平的六倍。这意味着中国生物科技企业在单轮融资中能够吸引到更多的资金, 或者中国市场上的大型融资事件较为集中。

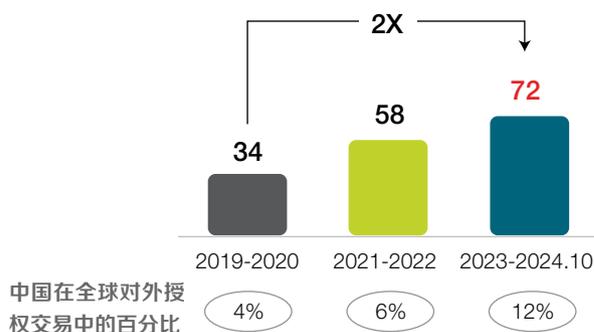
在经济环境收缩的情况下, 中国生物科技企业并未停止探索多样的全球化路径, 旨在实现中国生物科技创新的全球影响力, 其主要途径包括但不限于:

① 对外授权 (licensing out):

据麦肯锡报告显示, 中国在全球资产授权活动中的贡献显著增加, 从 2019 年的 4% 增长到 2024 年的 12%。这表明中国创新的知识产权和专利技术正在被全球市场接受和利用。

图表 1:

中国创新资产交易 (不包括仿制药和生物类似药), #²



② 并购:

中国市场开始出现并购的早期浪潮, 近两年不少中国生物科技企业正在通过并购来获取新技术、市场或资源, 以加速其全球化进程。

③ NewCo:

部分中国企业会在从一开始就采用混合生物技术或跨境设立, 这也代表了中国企业在生物科技领域采取的创新合作模式, 即通过跨境合作来加速技术发展和市场进入。

④ 商业化:

尽管全球范围内部分市场环境仍不稳定, 但中国企业还是会通过有机增长和合作伙伴关系进行商业化, 探索美国、欧盟和发展中国家市场, 这表明中国创新者正在寻求不同的市场和合作模式来实现其创新的商业化。

AI 应用

2024 年 5 月，TechnologyNetwork 杂志公布了塑造 2024 年制药行业的四大趋势，分别为人工智能、基因编辑、生物类似药和真实世界数据。AI 的应用正在影响和改变着生物医药行业，包括但不限于加速药物发现，实现更高效的临床试验，完成更快的监管审批，以及快速生成的超针对性营销材料。

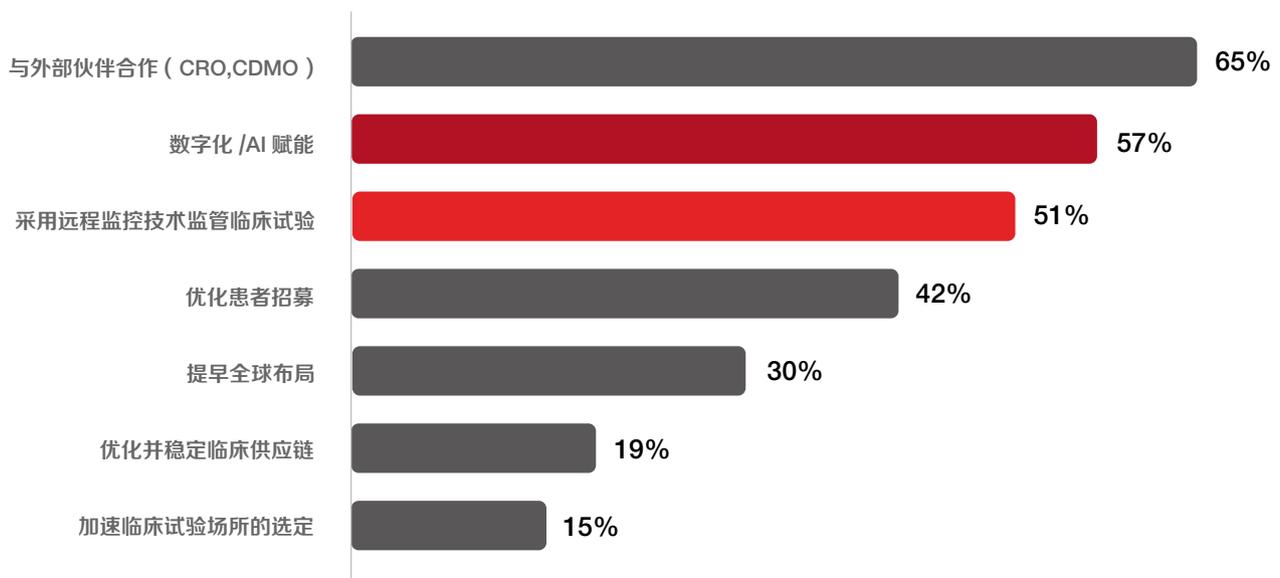
据麦肯锡全球研究所估计，AI 技术每年可以为制药和医疗产品行业创造 600 亿至 1100 亿美元的经济价值，主要是因为它可以通过加快为可能的新药识别化合物的过程、加快其开发和批准以及改进其营销方式来提高生产力。³ 这与我们的问卷结果也不谋而合，如下方图表 2 显示，在让受访者选出能加速药物开发进程的三大解决方案时（不分先后顺序），57% 的受访者的选择中都包含了数字化 /AI 赋能，还有 51% 的受访者选择了采用远程监控技术监管临床试验。这体现出 AI 和数字化在药物开发和临床试验中的应用突显。

AI 技术现如今已经被应用到新药研发的多个环节，包括疾病机制研究、靶点发现、化合物合成、化合物筛选等。在临床试验中，AI 的应用也显示出巨大的潜力。AI 技术可以提高临床试验患者选择的准确性，简化患者纳入流程，并加速队列识别，从而降低成本并加快临床试验过程。同时，监管机构如 FDA 和 EMA 开始加强对 AI 制药领域的关注，并预计未来会出台一系列针对 AI 制药领域的监管政策。

目前 AI+ 制药行业进入技术验证期，预计在未来 3-5 年中，AI 将成为药物研发及生产中的基础工具。为了充分利用 AI 技术和优势，中国的生物科技企业应该根据自身需求加强 AI 工具的成熟与应用，投资复合型 AI 人才培养和技术创新，并积极适应监管政策的变化，在全球制药行业中占据更有利的竞争位置，并实现可持续发展。

图表 2:
加速药物开发进程的解决方案

原问卷问题：选出三个能加速药物开发进程的解决方案（不分先后顺序）



精准医疗与个性化医疗

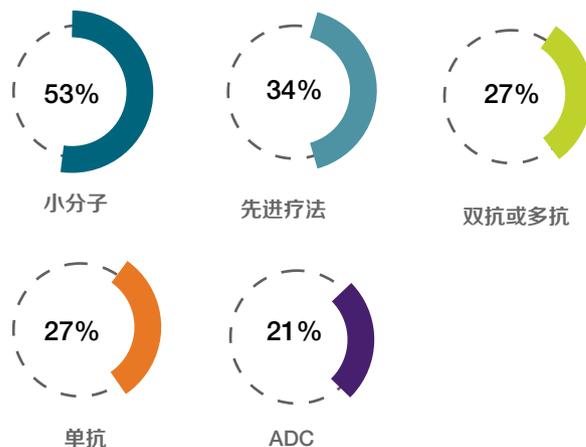
精准医疗的理念正在引领新药研发的新方向，通过基因测序和大数据分析，科研人员可以根据患者的基因特征，筛选出特定的药物靶点，开发出针对性更强的个性化治疗药物。这不仅提高了治疗效果，还减少了不必要的副作用。毕马威中国在 2023 年的中国生物科技创新企业报告中曾表示，对于企业自身而言，在资本收紧、竞争愈发激烈的今天，企业会更加注重研发管线优化及合理化，细胞、基因和 RNA 相关领域的研究依然是大部分企业创新关注的重点⁴。

自 2020 年诺贝尔化学奖授予 CRISPR-Cas9 基因编辑技术开发背后的研究人员 Emmanuelle Charpentier 和 Jennifer Doudna 以来，基因编辑技术的爆炸式增长已成为全球制药行业的主要趋势之一，这在中国市场也并不例外。在我们的调研结果中可以看到，虽然传统的小分子药品仍然占据创新药企研发管线多数，高达 53%，但先进疗法的崛起和发展不容小觑，34% 的受访者表示其公司已覆盖先进疗法领域的临床管线，包括但不限于基因疗法、细胞疗法、mRNA 和 sRNA。

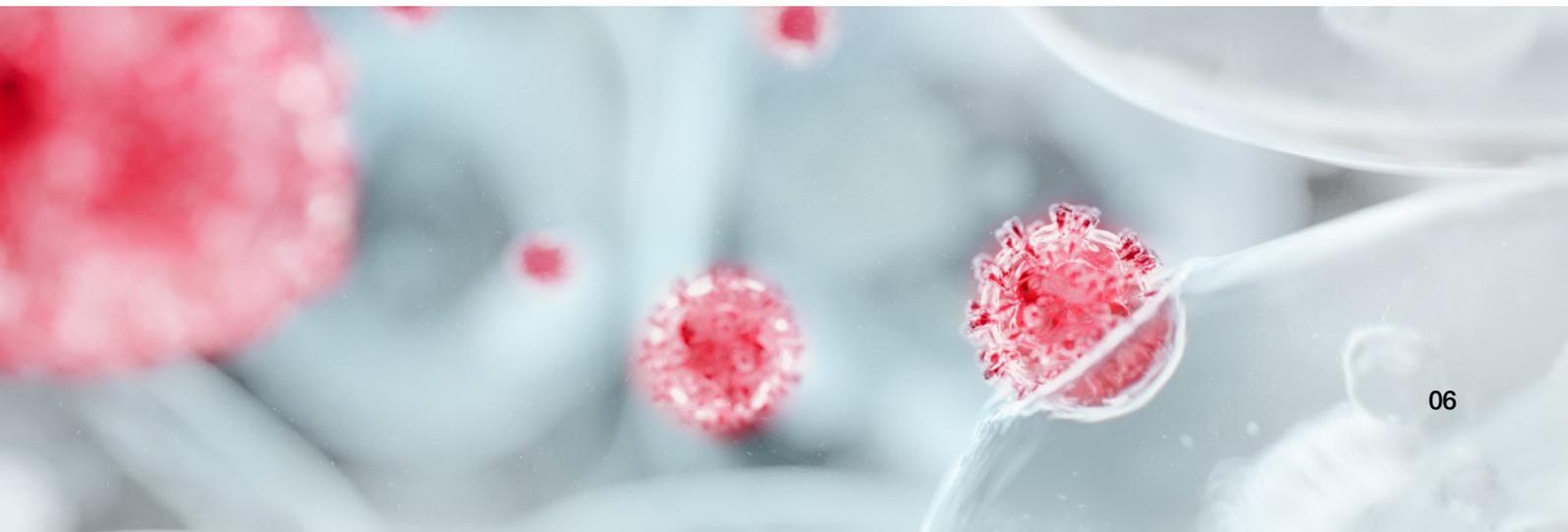
图表 3:

所在企业主要的研发管线领域

% 为受访者比例



在中国政府的支持和产业化推进下，许多本土的基因编辑公司在近两年快速成长，传统的生物科技企业也开始布局创新疗法的管线。同时，精准医疗与个性化医疗的快速发展反之推动着市场对于良好监管环境的追求。各行业专家在近两年也在努力制定并完善相关法规，确保中国市场先进疗法的发展及应用。



2024 年融资趋势及企业应对措施

资金变化与融资趋势

纵观 2024 年全球生物医药市场，尽管生物科技企业的首次公开募股 (IPO) 数量不多，但其募集资金总额已超越 2022 年和 2023 年的总和。2024 年 9 月，生物医药领域在全球资本市场上迎来了一次上市热潮，单月共有 7 家生物医药公司通过 IPO 的形式成功上市，融资总额超 10.24 亿美元。

由此看来，虽然有些行业在疫情后的发展仍举步维艰，但全球生物医药行业已开始寻求后疫情时代的健康发展，其背后原因主要在于生物科技行业的高增长和创新潜力。

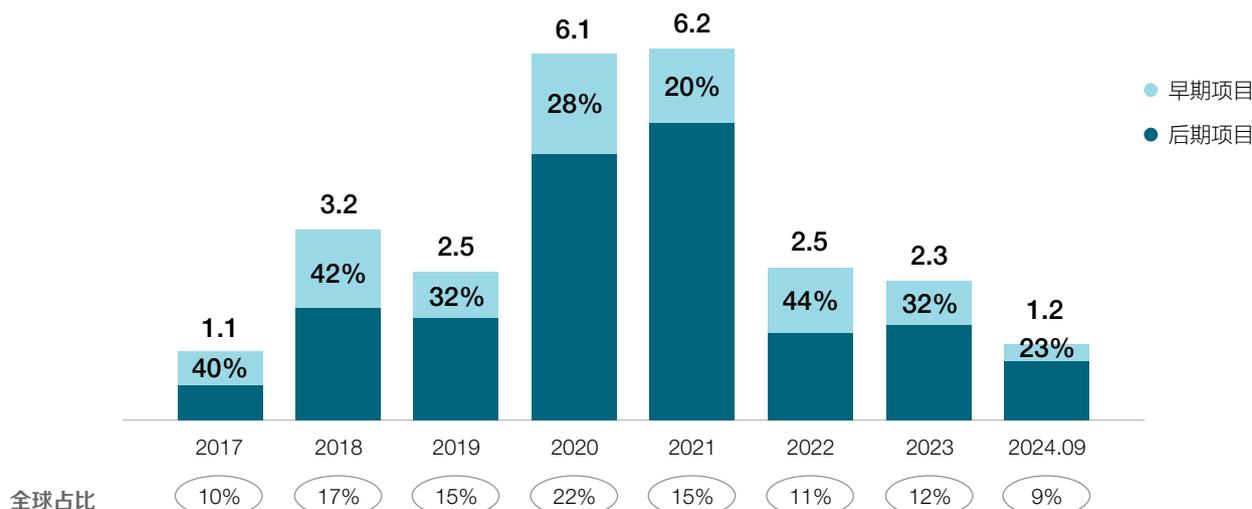
纳斯达克市场往往更看重企业的增长潜力和长远盈利能力，而不是仅仅关注企业的规模和当前盈利状况，因此会格外青睐于生物医药企业。此外，纳斯达克市场特别支持以创新为驱动力的企业，而生物医药企业

正是这一领域的典型代表，它们通过不断研发新药、治疗方法以及生物技术和数字疗法等，推动医学进步，并展现出可观的市场应用前景和投资增长潜力。这些因素共同促进了生物医药行业在投融资方面的蓬勃发展。

与全球市场趋势略有不同，中国生物医药企业仍在去泡沫化的复苏阶段。据 BCIQ 的数据显示，中国在生物制药领域的总投资额在 2021 年达到 6.2 亿美元的投资总额后大幅下降至 2.5 亿美元，2022 年行业投融资热度开始消退，2022 至 2023 年投融金额小幅度下降，预计 2024 年全年投融资金额仍会略低于上一年。相较全球来看，中国市场的 IPO 窗口狭窄使得本土生物科技企业面临更大的融资挑战，这也迫使企业寻找多元化的融资渠道，如政府基金和国际投资，截止到 2024 年 9 月，中国生物医药市场投融资中有 69% 涉及政府资金，相比 2022 年有显著增加。

图表 4:

2017-2024 年 9 月中国生物医药行业投资金额及全球占比⁵，单位：十亿美元 (Bn USD)





中国生物医药市场整体估值趋于理性，这对于企业来说需要展示更高质的创新和潜在的市场价值来吸引投资者。部分企业可能会调整公司战略，积极参与国家和地方创新项目，确保项目符合政府的优先支持领域，吸引到更多的政府资金。除此之外，由于本地投融资环境的挑战，中国生物科技企业需要更加积极地开拓国际市场，通过授权、并购和 NewCo 等模式获取全球资源，提升全球竞争力。

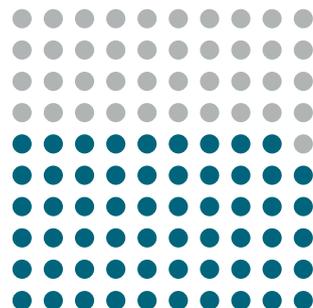
根据桔子 IT 数据显示，2023 年截至 2 月底，中国生物医药投融资在江浙沪城市群集聚效应强劲。而从细分领域看，药物研发占比持续领先，近一年融资数量占比超过 3 成。从 2022 年到 2024 年的投融资数据中也不难看出，大规模许可交易向临床早期阶段转移，这意味着生物科技企业需要在早期阶段提升研发效率

和创新质量，在早期阶段展示出足够的创新潜力，以应对市场挑战，吸引投资。

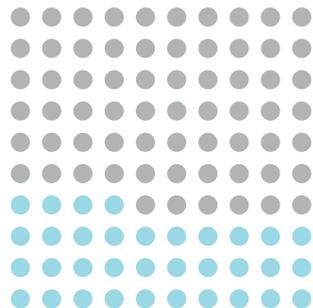
我们在本次调研问卷中调查了受访者对于公司未来融资情况的预期，其中 95% 的受访者都持积极态度，认为企业未来的融资会增长。这从侧面表明中国生物科技企业对于市场增长的信心和提高创新力的觉醒。

伴随着本地政策支持、资本流入增加、对外许可交易的增长以及国际合作的加强等多重因素，中国生物科技企业正快步从传统的追随者变为创新者，推动资本市场的回暖。

图表 5：
对公司未来融资情况的预期



59% 的受访者表示
对公司未来融资情况
非常有信心



36% 的受访者表示
对公司未来融资情况
比较有信心

中国生物科技企业的应对措施

2024 年 8 月《Nature Biotechnology》刊登的一篇文章表示，全球生物医药投融资市场的“贫富差距”进一步拉大，具体表现在融资轮次变少，但是单轮融资金额变大；资金越来越多向减重、自免、神经精神疾病等热门领域的临床阶段公司集中，少数公司拿到了市场上大部分的钱。生物科技和生物制药行业的大量新老企业正竞相争夺有限的资金，行业保持高度竞争。因此，在 2023 年到 2024 年，很多风投公司都专注于帮助存量公司渡过难关，导致新投资减少。

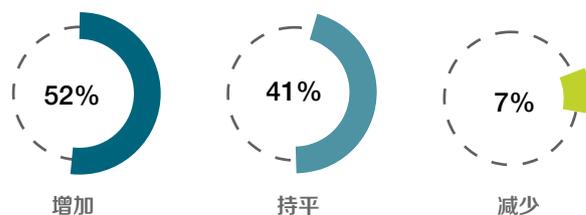
由此可见，2024 年的生物科技企业仍然面临融资难的现实。

某券商医药行业分析师表示，生物医药行业是典型的技术驱动型行业，成熟如美国的生物医药投资市场，也难逃这种周期。⁶ 每一次周期无一不是起于关键技术突破，由资本推到顶点，然后由一两个不及预期的偶然（也是必然）事件戳破泡沫，回归理性。如何在资本“寒冬”周期性低迷的市场中，保证企业未来的融资水平，支持其后续的研发投入计划，这对于众多中国生物科技企业来说，无疑是头等难题。

融资虽然困难，但在我们的调研中发现，大多数受访者都对其公司未来 2~3 年的研发投入预期持乐观态度，只有 7% 的受访者认为其研发投入的资金会在未来 2~3 年内缩减。目前，中国本土生物科技企业在 IND（临床试验新药申请）和 NDA（新药上市申请）方面仍然保持稳定的动量，显示出强劲的创新能力。

越来越多的大型许可交易更倾向于向临床早期阶段转移。这表明市场仍然对创新质量的认可度在逐渐提高，技术和创新仍然是推动生物医药市场发展的重要内驱力。

图表 6：
对公司未来 2~3 年研发投入的预期



52% 的受访者认为其公司未来研发投入会增加

无论正在经历哪个融资周期，市场永远会鼓励具有真正具有临床价值、满足患者需求的长期主义研究、创新和投资行为。

这也说明能够加速研发并迅速提供科学证据以验证其项目有效性的生物科技公司，将最有可能说服公共和私人资助者进行投资。

2024 年行业痛点简析

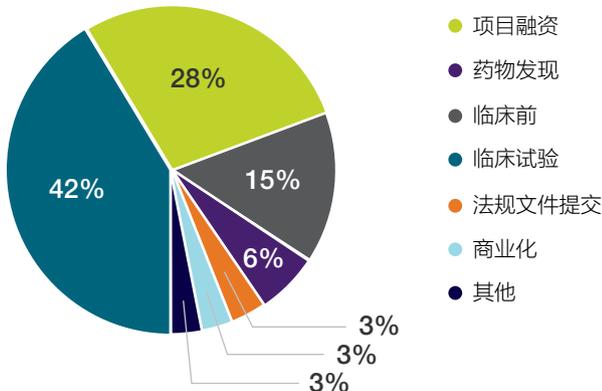
不管是融资的难题还是自身发展的困惑，对于生物科技企业来说，很多问题的源头都指向如何应对药物开发中挑战，推动其管线的成功。本报告的第三部分将着重分析中国生物科技企业在药物开发和生产进程中面临的主要挑战。



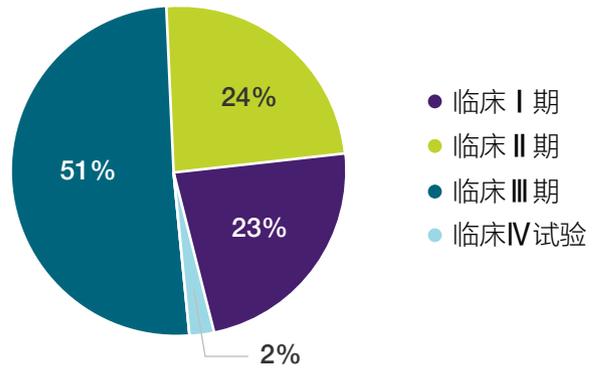
阶段挑战

不可否认药品开发是一个复杂且资金耗费巨大的过程，一款新药想要实现成功上市销售，就必须经历药品发现和开发，临床前研究，临床试验，药监局评审，以及药品属性监测这五大阶段。在我们的调研中发现，42% 的受访者认为临床试验是创新药开发中最具挑战性的阶段，而当问到“您认为临床阶段中的哪个时期最具有挑战性”时，超过半数的受访者选择了临床 III 期。

图表 7: 在创新药开发中最具有挑战性的阶段



图表 8: 在临床阶段中最具有挑战性的阶段



虽然大多数受访者都认为临床后期的挑战性更高，但这并不意味着在项目早期就可以掉以轻心。

相反，对于临床试验来说，在早期花时间制定完善的临床方案及应对难题的解决方式非常重要，这样可以很好地避免在后期试验中出现代价高昂的错误，进而耽误整个临床进程。

优化的试验设计提供了多种好处，包括明智的决策制定、提高效率、吸引投资的潜力、增强对正在开发分子成功的信心以及更快的产品交付。总之，优化的试验设计是加快开发速度并避免延误的关键。

创新挑战

在本次的问卷中，我们还让受访者按优先顺序选择其认为的临床试验项目中的三大难点，53% 的受访者选择了“药物开发复杂”为最大难点，其次分别有18% 和 10% 的受访者将“资金缺乏”和“法规要求复杂多变”选为了最大难点。

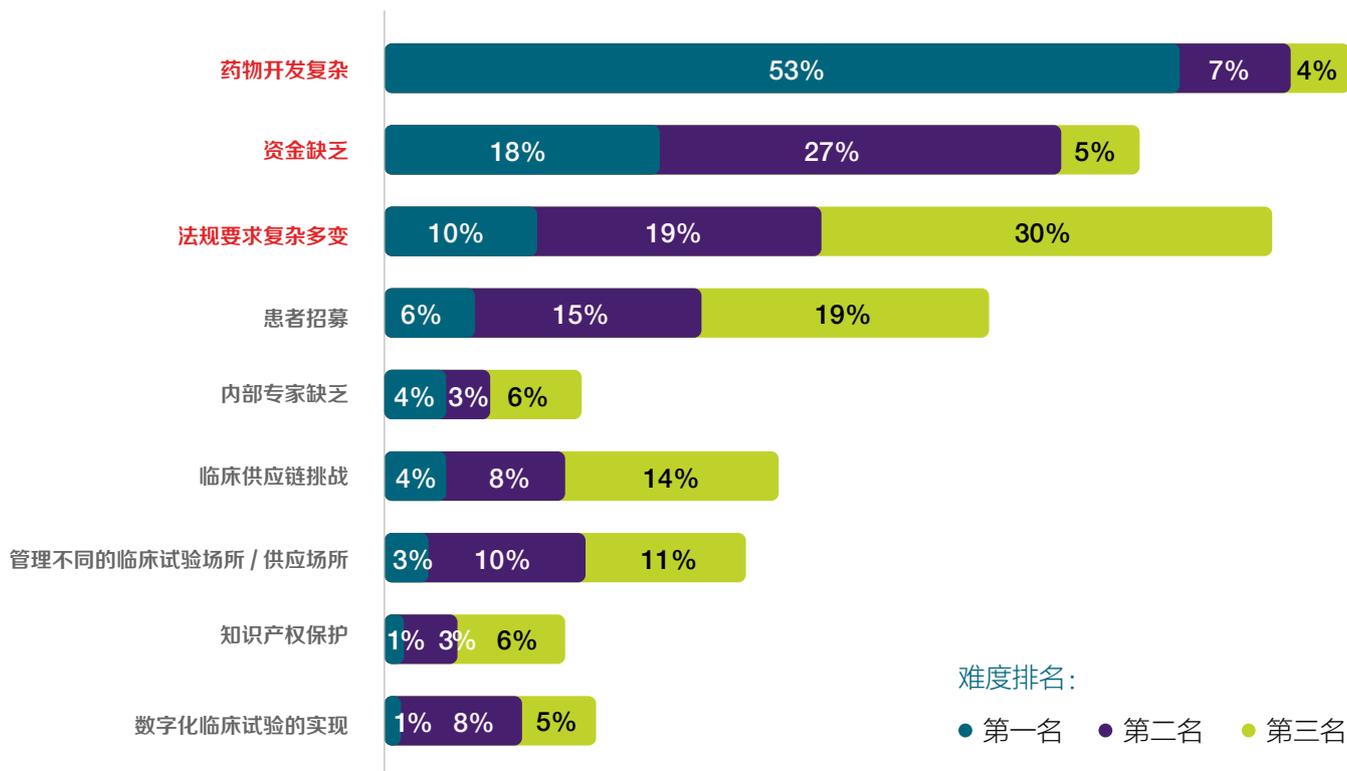
这也从侧面反映出中国生物科技企业对于自身管线和项目的重视程度，中国生物医药市场对于专业和技术日趋重视，且不断加速与全球法规要求接轨。

图表 9:

药物开发过程中的难点 / 痛点

% 为受访者比例

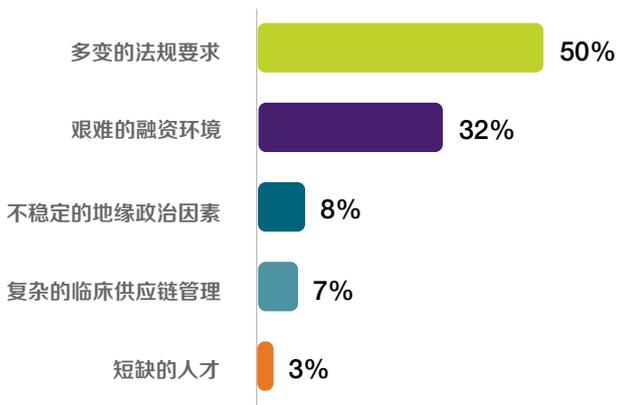
原问卷问题：按照优先顺序选出您认为的药物开发中的三大难点 / 痛点



而在被问到外部环境挑战时，多数受访者选择了多变的法规要求，其次是艰难的融资环境。虽然融资环境艰难，但多数受访者仍认同其首要重点是自身核心竞争力的发展，而全球不同的法规要求无疑成为了全球化布局的企业难点。从药物开发到生产是一个复杂且漫长的过程，企业在研发、临床试验、市场准入等各个环节都可能面临法规的不确定性，如果缺乏对各国关键法规的了解和解读，企业有可能面临合规成本增加，临床项目延期，市场准入失败等各种难题，这不仅影响企业自身的运营和发展，更将进一步影响企业的国际竞争力和市场准入。

对于中国生物科技企业来说，特别是目标全球市场的企业，需要密切关注法规变化，注重专家和技术等核心能力的培养，并寻求政策支持和市场机遇，以保持竞争力和可持续发展。

图表 10:
中国生物科技企业面对的最大的外部挑战



早期考虑与外部伙伴建立合作关系对于企业来说是解决以上难题的可选策略之一，与经验丰富的 CRO，CDMO 或临床供应链伙伴合作，可以有效减轻企业的项目风险，利用其外部合作伙伴的项目经验和专业知识，应对阶段性难题，推动优秀管线按时按质地完成里程碑节点。



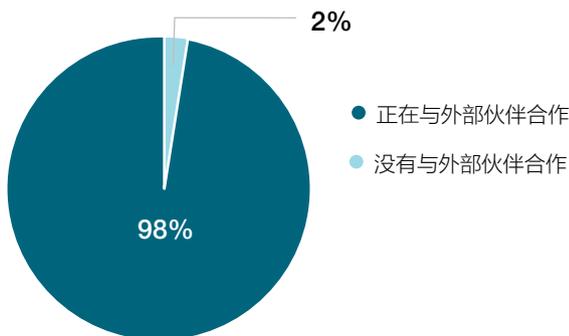
2025 年行业发展趋势预测

I 合作共赢

从外部环境来看，中国的生物科技企业仍然在努力应对日益激烈的竞争，更严格多变的全球法规要求和供应链不稳定的风险。而从内部来看，财务压力（如研发成本的增加）正在推动各企业重新思考如何分担风险并优化资源。

2019~2023 年是中国 CXO 行业迅速扩张的五年，新冠疫情的出现也推动了疫苗、中和抗体、治疗药物等研发的大幅投入。在我们的调研问卷中发现，超过 98% 的受访者表示其公司有正在合作的 CRO, CDMO 或临床供应链供应商。可以看出，积极与外部伙伴合作已成为众多生物科技企业应对内外压力的重要策略之一。

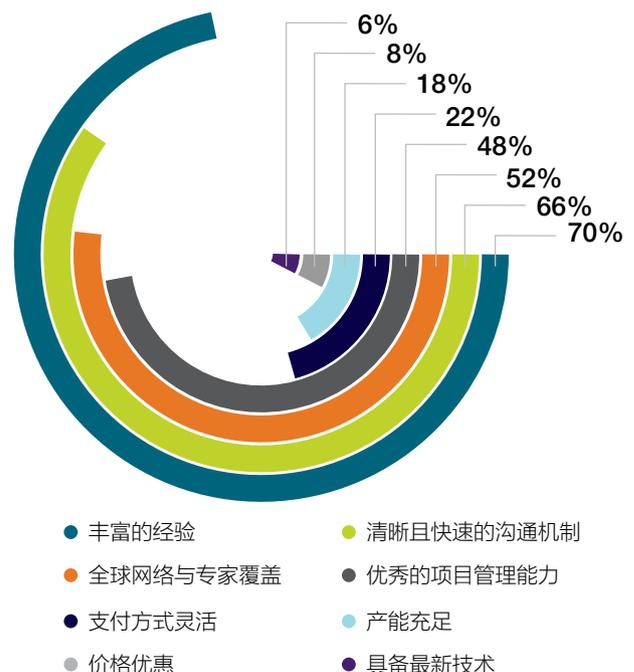
图表 11：
生物科技企业与外部伙伴的合作情况



合作类型	受访者比例
与 CRO 合作	48%
与 CDMO 合作	6%
与临床供应链合作	8%
与两种外部伙伴合作	20%
与三种外部伙伴合作	16%

步入 2023 年以来，随着中国生物科技企业对于国际化布局的力度加大，这也对 CXO 企业提出了全面参与全球化竞争的考验。面对更复杂的地缘政治压力和头部企业竞争，2023 年以来也是考验 CXO 企业全球化布局的深入度和精细度的关键战略机遇期。我们在问卷中进一步询问了受访者认为的优秀合作伙伴所具备的三大特点，其中“丰富的经验”“清晰且快速的沟通机制”和“全球网络与专家覆盖”为票数最多的三大特点。这说明中国生物医药行业在不断追求发展和完善，更多的企业意识到了在药物开发和生产的整个流程中合作伙伴的重要性。为了更快更好地推动其项目按时达到里程碑事件，中国企业往往更看重其合作伙伴的全球经验及沟通能力，以确保药品及时送到所需要的患者手中。

图表 12：
优秀合作伙伴需具备的特点



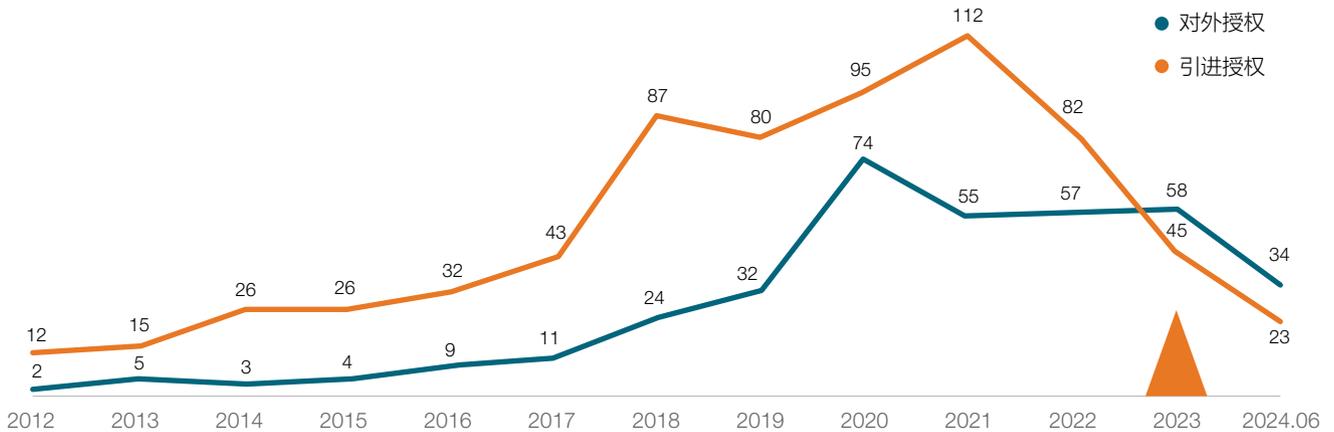
国际化布局

随着医保谈判和集采政策带来的环境压力，中国很多本土药企和生物科技企业都在产品和利润的双重竞争下寻求海外机遇。这促使企业寻求更广阔的海外市场空间，以分散风险并提高盈利能力。

在生物医药领域资本市场收缩、市场空间有限的大背景下，海外市场展现出更广阔的创新药物市场潜力和更高的药品定价空间，为中国医药企业提供了新的市场机遇。事实上，只要中国医药企业进入到创新药领域，就必须面对全球市场，以全球市场来分摊高昂的药物研发成本。

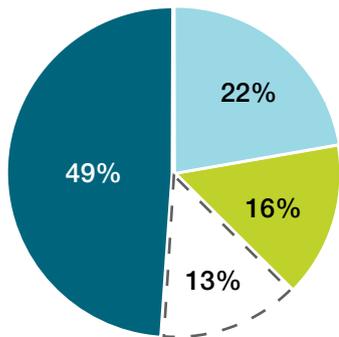
中国生物医药的出海线路和方式自 1992 年海正药业拿到首个 FDA 证书起就一直在更新发展，2023 年更被称为中国创新药出海“元年”。根据医药魔方的统计数据，2024 年第一季度至第三季度，中国在医药领域的交易中，尤其是对外授权交易，呈现出显著的增长趋势。与去年同期相比，对外授权交易数量同比增长了 18%，这一增长不仅反映了中国创新药企在全球医药市场中的活跃度，也显示了国内制药行业创新成果由“引入”向“出海”转变的重要趋势。如今，随着越来越多的中国医药企业成功出海，它们将深入融入国际医药全价值链，为全球患者提供更多的帮助。

图表 13:
2012-2024 上半年中国创新药对外授权 / 引进授权事件数量⁷



在我们的问卷中发现，绝大部分的受访人都表示其所在公司拥有海外布局的管线，甚至许多中国生物科技已经向跨国药企不断靠拢，不再单独谈出海，而是表示其创新药开发出来就是为了服务全球市场，对标国际监管要求，为全球更多的患者带去希望。

图表 14:
受访者所在企业的出海管线情况



- 已有出海管线 (10 条以内)
- 计划出海中
- 已有出海管线 (10 条以上)
- 暂无出海计划

随着中国监管法规不断向国际标准看齐，拥有全球视野的生物科技企业往往能在创新药市场中更为夺目。推动中国生物科技企业出海的主要因素可归结为以下三点：

① 全球专利悬崖：

未来五年，跨国药企将面临专利悬崖，急需寻找新的业务增长点和技术护城河，这促使他们在全世界寻找优质管线和企业。



② 政策支持：

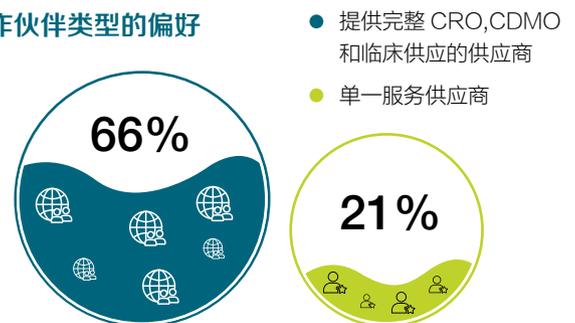
我国政府近年来不断鼓励医药企业走出国门，迈向海外市场。2024 年政府推出多个“十四五规划”鼓励中国医药业以不同方式走向海外，包括在海外建立研发机构、开展临床试验、建设生产基地、供应链、销售网络及服务体系。在“十四五”医药工业发展规划的基本原则中，创新被提到了更重要的位置，提出“把创新作为推动医药工业高质量发展的核心任务”，明确了“支持企业面向全球市场，紧盯新靶点、新机制药物开展研发布局，积极引领创新”。同时，国家还不断鼓励企业与“一带一路”国家共建境外项目，多维度推动生物药海外布局。这都标志着我国医药行业正在向更高水平的原始创新做转变，也对中国生物科技企业提出了新的挑战和要求，推动企业在创新、国际化、产业链现代化等方面进行战略布局和调整。

③ 全球资源获取：

国际化布局使得中国生物科技公司在人才选拔、储备，科学技术支撑以及资本市场支持等方面处于更有利的地位。通过与全球合作者同步分享数据和材料，中国企业可以更有效地与全球合作者合作。

但机遇往往伴随着挑战，成功布局海外市场的中国生物科技公司仍是少数，企业想要成功打通海外市场，在创新、资金、政策了解、人员配备等各方面都要提前做好规划，这也是众多受访者选择与“提供端到端 CRO,CDMO 和临床供应的供应商”合作完成药物开发及生产的原因之一。

图表 15:
对合作伙伴类型的偏好



总结

I 困难与挑战

① 融资困境与两极分化：

资本寒冬的影响仍在继续，虽然市场相较于 2022 年来说有所回暖，但仍有众多生物科技企业面临融资困境，尤其是对于那些现金流紧张的企业来说，融资环境的艰难将持续成为一个重大挑战。并且当前市场两极分化严重，头部生物科技企业在国际市场上具有竞争力，而尾部企业则因缺乏产品力和资金链面临断裂的风险。这种分化也会反向导致市场寒冬持续，优胜劣汰成为主旋律。

② 创新和差异化挑战：

“创新”仍然是生物制药市场的主旋律，如此也意味着，中国生物科技企业如何能够提升产品的核心竞争力从而回归理性成长道路是突出重围的关键。某药企高管曾强调，“中国的生物医药行业应该鼓励创新和具有自己的创新点，而不应仅仅局限于 me-too 或 fast-follow 的药物。”如何瞄准好赛道，结合自身优势找到“新市场”，仍然是行业同仁不断探索考量的重要难点。而也正是因为对创新的聚焦，企业不得不尽力做到开源节流、精打细算。

③ 临床开发系统的改进：

尽管中国在临床开发方面取得了进步，但仍需继续改进，以确保能够产生高质量的临床数据，满足国际合作伙伴和监管机构的要求。生物科技企业也要将持续面临流程优化，系统改善，与国际法规要求不断接轨的挑战，以保证其竞争力和可持续发展。

II 中国生物科技企业的突破机会

① 增加新药靶点：

随着类似于 CRISPR 筛选等创新技术的发展和持续的基础科研和新药研发投入，中国在新药靶点研发方面的潜力巨大。未来几年，我们有望看到更多新靶点的发现和验证，推动一系列创新药物的问世。2024 年有 465 款在研产品在国内和国外处于相同的研发阶段，表明中国与全球同步研发的趋势。

② 加强国际化程度：

创新和国际化将是中国生物医药行业新十年的时代使命。随着国际合作的加强，中国与全球科研团队的合作将进一步加速新药研发的进程。自 2021 年 7 月以来，中国已有 8 款原研创新药物进入海外市场，其中 7 款已授权给国际合作伙伴。此外，在 2021 年 7 月以来进入临床开发的 2623 种产品中，me-too 产品的比例由 2021 年的 50% 降至 35%，表明中国医药行业正在向具有更高临床价值潜力的药物创新方向迈进。

③ 加强与外部供应商的合作：

COVID-19 大流行期间，mRNA 疫苗的快速研发和生产展示了生物科技行业的增长潜力，随之推动了全球市场对于新型疗法的开发和发展。先进疗法备受追捧的背后也意味着行业需要面临生产不足或不成熟的挑战。通过利用 CRO、CDMO 或临床供应链等外部合作伙伴的专业知识，创新药企业能够及时应对产能挑战，降低研发成本和风险，提高研发效率和专业性，并进一步提升国际竞争力。中国生物科技企业将不断优化分配人才和资金资源，更关注于优质管线的开发和研究，而将后续生产和临床试验的风险分担给具有全球布局和能力的供应商，共同推动管线进程，促进企业和市场的良好发展。

I 写在最后

52% 的受访者认为其所在企业未来 2~3 年研发投入会增加

71% 的受访者所在企业拥有海外管线

65% 的受访者认为与外部伙伴 (CRO, CDMO 等) 合作是加速药物开发的主要解决方案之一

70% 的受访者认为优秀的外部合作伙伴需要具备丰富的经验

生物科技资本市场虽然还未摆脱资本寒冬的影响，但其创新和国际化的步伐仍未改变。为了寻求自身生存和发展之道，更多的本土企业将加速与国际接轨，重视对创新管线的开发，并积极寻求外部合作伙伴的帮助，静待国内市场回暖。



参考资料

- [1] 德勤中国, 2024 年全球生命科学行业展望, 2024.
- [2] 麦肯锡 .Rewriting bridges to innovation.2024-07-09.<https://www2.deloitte.com/cn/zh/pages/-life-sciences-and-healthcare/articles/global-life-sciences-sector-outlook-2024.html>.
- [3] 麦肯锡 .Generative AI in the pharmaceutical industry: Moving from hype to reality.2024-11-12.
- [4] 毕马威 . 中国生物科技创新 50 企业报告 (第二届) .2023-09-11.<https://kpmg.com/cn/zh/home/campaigns/2023/04/kpmg-china-biotech50-2nd-edition.html>.
- [5] 麦肯锡 .Rewriting bridges to innovation.2024-07-09.<https://www2.deloitte.com/cn/zh/pages/-life-sciences-and-healthcare/articles/global-life-sciences-sector-outlook-2024.html>.
- [6] 腾讯网 .2024 年 Biotech 大变局加速开启 . 2024-02-20.<https://news.qq.com/rain/a/20240220A08SNP00>.
- [7] 雪球网 . 不出海, 就出局? 2024-11-25.[https://xueqiu.com/6351087572/314202140?md5__1038=eqjB DcDg70%3DeiKOQD%2FD0i5%3DEeiq34OrQTD](https://xueqiu.com/6351087572/314202140?md5__1038=eqjxB DcDg70%3DeiKOQD%2FD0i5%3DEeiq34OrQTD).

关于赛默飞

赛默飞通过 Patheon™ 品牌为生物科技企业和药企客户提供完善的 CDMO 和临床供应链服务。赛默飞 Patheon™ 制药服务在全球拥有超过 60 个分支机构，在开发的各个阶段提供一体化、端到端的支持，包括原料药、生物制药、病毒载体、细胞治疗产品、制剂、

临床试验解决方案、物流服务和商业化生产及包装。我们致力于以先进的制药服务帮助生物科技企业应对多种挑战，我们愿与各同仁携手，共同改善患者生活，让世界更健康。

如需了解更多信息，请访问 thermofisher.com/patheon-cn
或发送电子邮件至 pharmaservicesapac@thermofisher.com
或致电 +86 21 6865 4588



扫码关注
赛默飞 Patheon 公众号

© 2025 赛默飞世尔科技 (中国) 有限公司保留所有权利。除非另有说明，否则所有商标均为赛默飞世尔科技及其子公司所有。