

有非常多优秀的、顶尖的人才。不久前我参加了上海市“全球投资促进大会”，上海市的领导给我们带来了非常好的消息，他们分享了上海发展的愿景和策略，介绍了支持企业发展的政策，这些政策对于外企来讲都是利好的消息，都是非常具有吸引力的。

在这样的政策环境下，辉瑞中国会不遗余力抓住每一个投资上海的机会，我们可能会聚焦在一些创新的生物科技领域，我们会持续关注并视时机去进行投资。辉瑞在中国发展总体的目标是为了上海以及全中国人民的健康福祉而努力。

我是辉瑞中国的总裁，同时也任 RDPAC（中国外商投资企业协会）的主席，RDPAC 有 46 个跨国药企会员企业。大家可以看到，在中国开展业务的跨国药企里，有 80% 的药企把总部放在上海，把法人实体放在了上海，足以说明上海是一座非常有活力以及具有吸引力的城市。尤其是我们都看到了上海对于创新、对于创新药落地的支持政策。

辉瑞在中国的投资是持续的，甚至是加速往前的。我们希望寻找更多的创新点，比如说上海自贸区，我们是不是可以一起想办法做一些创新的工作。我们需要去确定和寻找创新的一些方法、一些模式来进行合资、合作。

《新民周刊》：辉瑞市场营销学院在上海启动，这个学院将怎样影响辉瑞在中国的发展？

Jean-Christophe Pointeau：今天是辉瑞中国非常重要的一天，是历史上第一次开办辉瑞市场学院这样一个活动。辉瑞中国扎根于中国市场已经超过 30 年了，我们先后上市了 60 多个创新的产品，包括肿瘤、免疫炎症、疫苗以及罕见病、抗感染等等。

辉瑞的总体发展策略主要有三大块。第一大块叫做创新，

2023 年 4 月，辉瑞市场营销学院在上海启动。



## SHANGHAI

对于辉瑞全球来讲，中国已经是第二大市场，**辉瑞总部是非常重视中国这个战略市场的，从总部到中国本地已经做了很多的努力来不停地提供好药、快速提供好药来造福中国的病人们。**



我们会不断地加速创新药物在中国的上市，来确保和欧美的上市时间几乎同步；第二大策略叫做承诺，这里面涉及了很多跟健康中国 2030 目标相一致的一些做法，比如说在近期我们跟中国健康研究中心签订了框架性的协议，会开展乳腺癌的筛查，提高乳腺癌的总生存率；最后一个策略是合作，开展合作建立健康产业生态环境，这就需要人才。我们要对市场人才进行培训，使得他们能够产生出非常好的想法，成为非常优秀的战略家，这样才能合力将目标和愿景变成现实。

《新民周刊》：在中国加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的背景下，跨国药企面临着哪些机遇？

Jean-Christophe Pointeau：中国的经济在非常快速地向发展，尤其是在医药健康这个领域，变化是比较多的。作为跨国药企，辉瑞的责任除了提供好的、创新的药品，还要积极地参与到健康生态系统里来，我们需要跟政府、创新的高科技公司、保险公司等等去合作建立一个生态系统，来给中国的病人、中国的社会提供更好的服务。

对于辉瑞全球来讲，中国已经是第二大市场，辉瑞总部是非常重视中国这个战略市场的，从总部到中国本地已经做了很多的努力来不停地提供好药、快速提供好药来造福中国的病人们。但我们认为这还不够，我们还需要做很多事情，我本人以及我的团队也是非常愿意积极地参与到这项事业中来的。☑