

中国市场发生了哪些变化？

**Guillaume DELMOTTE**：大概 15 年前我在益普生位于天津的办公室工作过。时隔多年我重新回到中国，发现变化很大，其中让我印象深刻的是这 30 年间中国经济的高速发展以及整个大健康领域营商环境持续性的改善，尤其是在制药行业。

比如说，中国的新药审批流程提速，创新药可以更快落地、惠及中国患者。另外，中国政府有很强烈的意愿去发展、去建设良好的行业生态环境。正因为政府大力推进行业健康生态环境的建设，使得越来越多的新药临床试验能够在中国展开。

在药物供应上我们也感受到了政府政策所带来的利好。从采购、运输、供应所有环节，都让药物的可及性得到了提速，让中国患者能够更快得到这些药物来治疗疾病。益普生很愿意在这样一个好的环境下面，为中国市场带来更多投资和新产品。

《新民周刊》：你如何看待益普生在中国市场面临的机遇和挑战？

**Guillaume DELMOTTE**：对于中国这样的人口大国，患者的基数是很大的。我们的第一个挑战是怎么样能够一步一步扎实实现药物的可及性，如何满足未被满足的疾病治疗，如何通过支持报销、药品入院各个流程来充分满足患者的需求，这都是我们所面临的挑战。

第二个挑战是在政府营造的好环境下，如何进一步加速创新，让所有新的药品、新的创新治疗方案都能够更快在中国落地。

第三个挑战是为进一步建设全民健康环境做更多贡献，优化患者旅程，包括患者能不能得到及时的诊断，如何做好患者的长期疾病管理等。益普生将继续通过与专家、合作伙伴的紧密合作来应对这些挑战。比如说进一步加强患者对于疾病诊疗或者药品知识的了解，同时借助政策利好，去做好药品的管理，包括从运输、供应等方面去改善整个流程。

以罕见病为例，挑战和机遇是并存的。罕见病不仅是中国，也是全球所有国家需要面对的问题。

对于罕见病的定义，中国国内罕见病的定义跟国际上还不太一样，国内一些罕见病由于患病人数太少还没有被发现，他们还无法享受罕见病快速药物批准的利好。在罕见病领域，我们期待能够进一步加快罕见病药物注册审批流程，让少数人群更快享受到创新药的治疗。

罕见病患者人数较少，很多罕见病药品的价格比较高昂，罕见病药物的可负担性也是一个比较大的挑战。在患者的诊断方面，很多罕见病从发病到最后确诊会经历很长一段时间，延

SHANGHAI

因为政府大力推进行业健康生态环境的建设，使得越来越多的新药临床试验能够在中国展开。**益普生很愿意在这样一个好的环境下面，为中国市场带来更多投资和新产品。**



误了治疗时机。针对以上这些挑战，益普生希望通过多方协作，提升药物可及性和可负担性，更好地支持和帮助罕见病患者。

《新民周刊》：中国新药审批速度加快，益普生如何借助这些政策利好加速在中国的发展？

**Guillaume DELMOTTE**：益普生秉承集团聚焦中国的战略，实现我们在中国的使命和愿景——将益普生打造为中国策略市场的领导者，把中国市场置于益普生的战略重心。这个战略最重要的目标是要让益普生成为在中国所关注治疗领域的翘楚。

我们要让中国成为益普生全球名列前茅的重要市场和益普生全球的中心，这是很重要的一点。从三年前开始，益普生持续加大在中国的投资力度，同时把中国的转型作为全球战略中非常重要的工作。

近年来我们看到了中国持续优化外资营商环境、加快推进药物审批上市的一系列利好举措，使我们深受鼓舞，坚定了益普生在中国长期发展的信心和决心。从公司层面来说，不变的策略是我们对于肿瘤、罕见病以及神经科学三大疾病领域的持续专注与长期深耕。

2021 年，我们在上海成立益普生中国总部，并且把中国总部办公室设立在上海的市中心，目的就是进一步夯实我们在中国的发展基石，履行我们在中国的长期发展承诺。把中国提升成为益普生全球位于前列的市场的战略，是益普生在中国 30 多年发展历程中非常重要的里程碑，也是我们的新起点。■