



陈朝华
辉瑞中国
研究开发有限公司
总经理



任宇
辉瑞中国
辉瑞全球业务发展
部中国业务发展副
总裁

公开资料显示，此次交易的产品 SSGJ-707，是 PD-1/VEGF 双抗这一近年来迅速升温的“明星靶点组合”。该类双抗药物“一药双靶”，可同时阻断 PD-1 和 VEGF 通路，发挥免疫效

应和抗血管生成效应。在 PD-1 单抗市场已进入存量博弈的时代，凭借更高的客观缓解率和更持久的疗效持续时间，PD-1 双抗产品正展现出超越传统 PD-1 单抗的广阔潜力。

合作开辟了新的路径，记者了解到，双方还将在临床试验技术的提升与突破、人才交流与培养等方面展开深入合作，并将积极探索早期临床药理学研究等。

辉瑞对中国市场的承诺不仅停留在单一项目，而是长期战略的一部分。30 余年来，辉瑞已向中国市场引进了包括原研药及疫苗在内的 80 余种产品。2021 年至今，辉瑞获批新药临床试验申请（CTA）累计 69 项，并在中国范围内 184 处试验地点开展临床试验。

对于辉瑞来说，这同样是一次具有里程碑意义的合作。辉瑞全球业务发展部中国业务发展副总裁任宇表示，近年来，中国创新药企的“出海”步伐加快，正在成为全球医药产业的重要力量。辉瑞清楚地看到，中国创新资产在全球舞台上价值凸显，因此主动定位自己为中国企业出海的首选合作伙伴。

事实上，辉瑞已经通过多起高价值交易展现出与中国企业深度合作的决心。除了三生制药，2023 年 12 月，辉瑞与和铂医药全资子公司诺纳生物就 MSLN 靶点抗体偶联药物（ADC）HBM9033 达成独家授权协议；2024 年 11 月，辉瑞和再鼎医药宣布就新型抗菌药物鼎优乐（舒巴坦钠-度洛巴坦钠）达成在中国内地的战略合作；2025 年 3 月，辉瑞签署了中国投资基金项目，在“授人以智”的同时，同样“授人以资”……

“这些交易不仅验证了中国研发的创新力，也展示了辉瑞作为全球研发与商业化合作伙伴的吸引力。辉瑞通过授权许可、平台合作、联合开发及风险投资等多种合作模式，为中国创新资产加速进入国际市场提供支持。”任宇说。

只有当科学突破能够真正惠及患者，业务发展才能实现可持续的长期价值。任宇表示，未来，辉瑞将继续通过扩大合作半径、创新合作模式，把中国的创新与辉瑞全球开发和商业化资源深度结合，为中国企业带来更大国际化发展空间，同时将创新药物更快带给全球患者。■

投资中国创新的未来

辉瑞在业务发展中始终秉持“服务患者”的原则。对于中国市场而言，这意味着不仅要把全球领先的创新药带入中国，也要用中国本土研发的优质成果服务全球患者。

7 月 24 日，辉瑞宣布与三生制药完成了一项除中国以外（保留在中国独家开发和商业化权力的选择权）的全球独家授权协议，辉瑞获得了三生制药 PD-1/VEGF 双特异性抗体 SSGJ-707 的开发、生产和商业化独家权利。

辉瑞与三生制药的此次合作，无疑是 2025 年中国医药市场较为震撼的交易之一。

这份协议下，辉瑞将支付 12.5 亿美元不可退还的首付款，以及最高可达 48 亿美元的里程碑付款和两位数百分比的销售分成。这是中国创新药对外授权史上首个超过 10 亿美元首付款的交易，整个交易潜在交易金额超 60 亿美元更是刷新了国产创新药的历史纪录，而这也证明了本土公司自主创新研发能力已获得国际顶尖认可。