



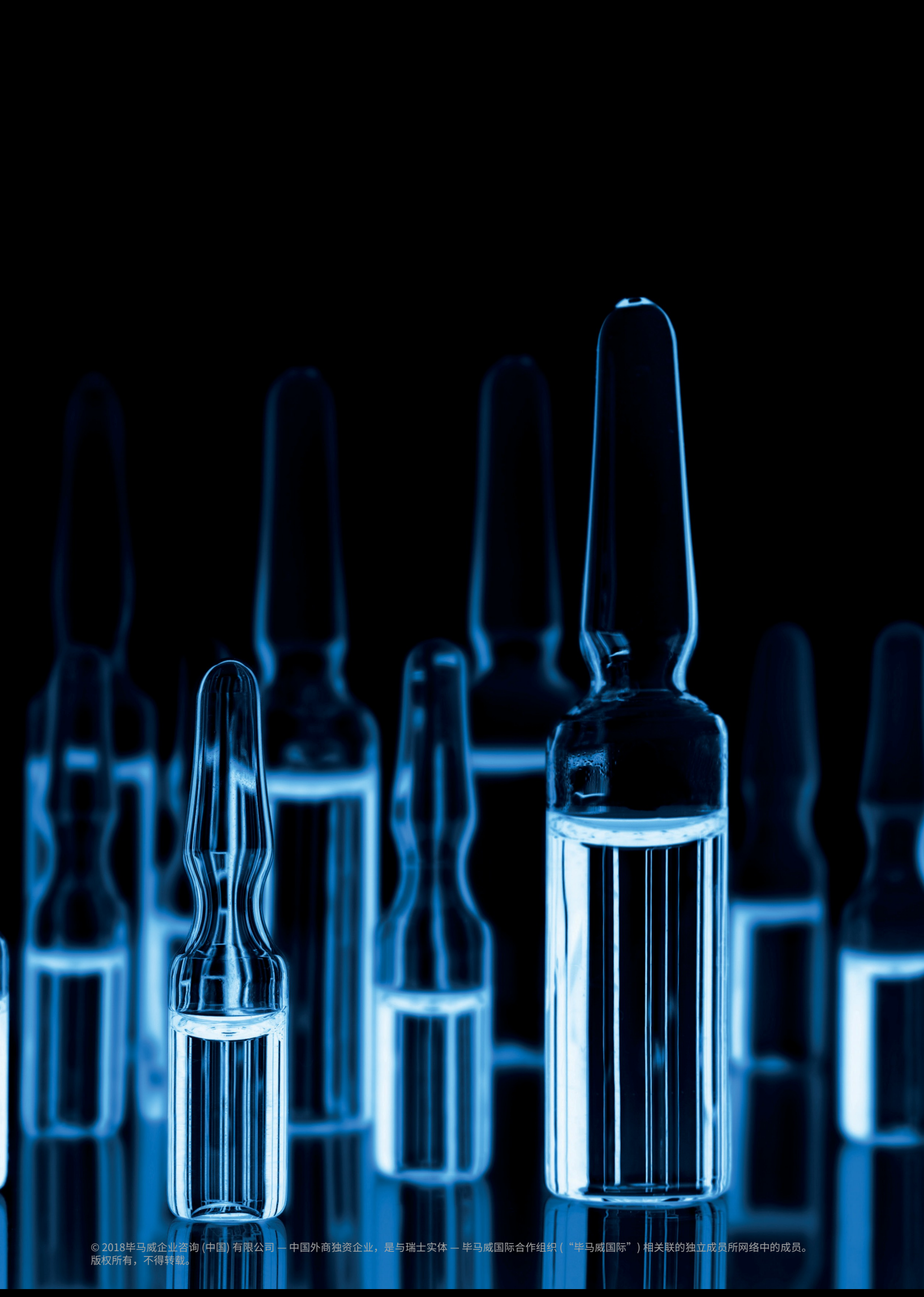
# 生命科学企业在 欧洲的选址 (2018年版)

合作伙伴



VENTURE VALUATION  
GLOBAL VALUATION SERVICES





# 目录

## 第1部分

<b>1.在欧洲成功实现医药产品的商业化</b>	6
简介	6
1.1 入市和入市方式	6
1.2 战略	8
1.3 战略决策和毕马威服务方案的概述	9
<b>2. 从运营到商业化</b>	10
2.1 运营模式：五个关键工作流程	10
2.2 欧洲许可执照环境：成本和时间表	15
2.3 高效执行——有何期望	16

# 前言

## 生命科学企业在欧洲的选址——扩展业务至欧洲

感谢您订阅深受欢迎的毕马威《欧洲生命科学公司的选址》报告（第五版）。除了选址之外，我们的2018年报告详细阐述了在欧洲成功实现医药产品商业化所涉及各个新颖的工作流程。

继美国之后，欧洲作为全球第二大药品市场备受生命科学公司的瞩目。在准备加强业务扩展计划时，在选址方面有很多事项需要考虑，例如：最好的入市途径是什么？哪个国家需要申请上市许可？在进口产品时，哪个国家需要制造许可和进口许可？批发经销商许可证的情况如何？

这份报告将首先详细讨论不同的商业化方法。针对直接进入欧洲市场，或通过外发许可，亦或采用相结合的综合方式进入欧洲市场，我们研究了在决策时需要考虑的各方面。随后，针对直接进入欧洲市场的方式，我们继续讨论了投放产品时的操作步骤。

**Christopher Stirling**  
生命科学全球主席兼业务合伙人  
毕马威英国

在决定区域总部、研发中心等关键价值驱动项目的选址时，制药企业需考虑学术合作的便捷性、劳动力集群的存在性、员工的生活质量等方面的问题。

在支持生命科学公司于欧洲开展业务运营方面，毕马威拥有丰富的经验。本报告概述了医药企业管理层和顾问应当考虑的各个方面。我们的见解有助于有关各方知晓入市流程、成本及时间方面因素，同时还有助于有关各方，结合自身各项关键价值驱动因素，有效评估在欧洲的选址。

如果贵公司准备在欧洲加强开展扩展业务，毕马威全球网络内的生命科学团队随时准备与您进入深入的讨论并为您提供帮助。

**André Guedel**  
国际总部负责人  
毕马威瑞士



## 第1部分：

# 在欧洲成功实现医药产品的商业化

## 简介

欧洲是一个极具吸引力的医药市场，总人口超过5亿，年医疗保健支出达1,450亿美元。

2017年，医疗保健支出——包括但不限于医药支出——仍然是欧盟排名第二的一般政府支出项目，仅次于社会保障支出。随着人口的老龄化以及新型诊断治疗技术的进一步普及，医疗保健支出预计将在未来几年内有所提升，进一步加大政府降低成本的压力。

欧盟五国（英国、德国、法国、意大利和西班牙）占据全球品牌医药市场约20%的份额，仅次于北美（约44%）。更重要的是，欧盟五国的人均医疗保健支出依旧很高，并且欧盟五国支持具有安全性和有效性的创新疗法。这对新药开发商为特定患者群体成功进行高价优质的治疗是至关重要的。

## 1.1 入市和入市方式

在受到高度监管的医药市场中，授权和许可是开展业务的基本因素。前期分析将帮助企业确定关键的战略问题：他们是否应该对外实施许可、或直接进入欧盟市场还是采用相结合的综合方式？

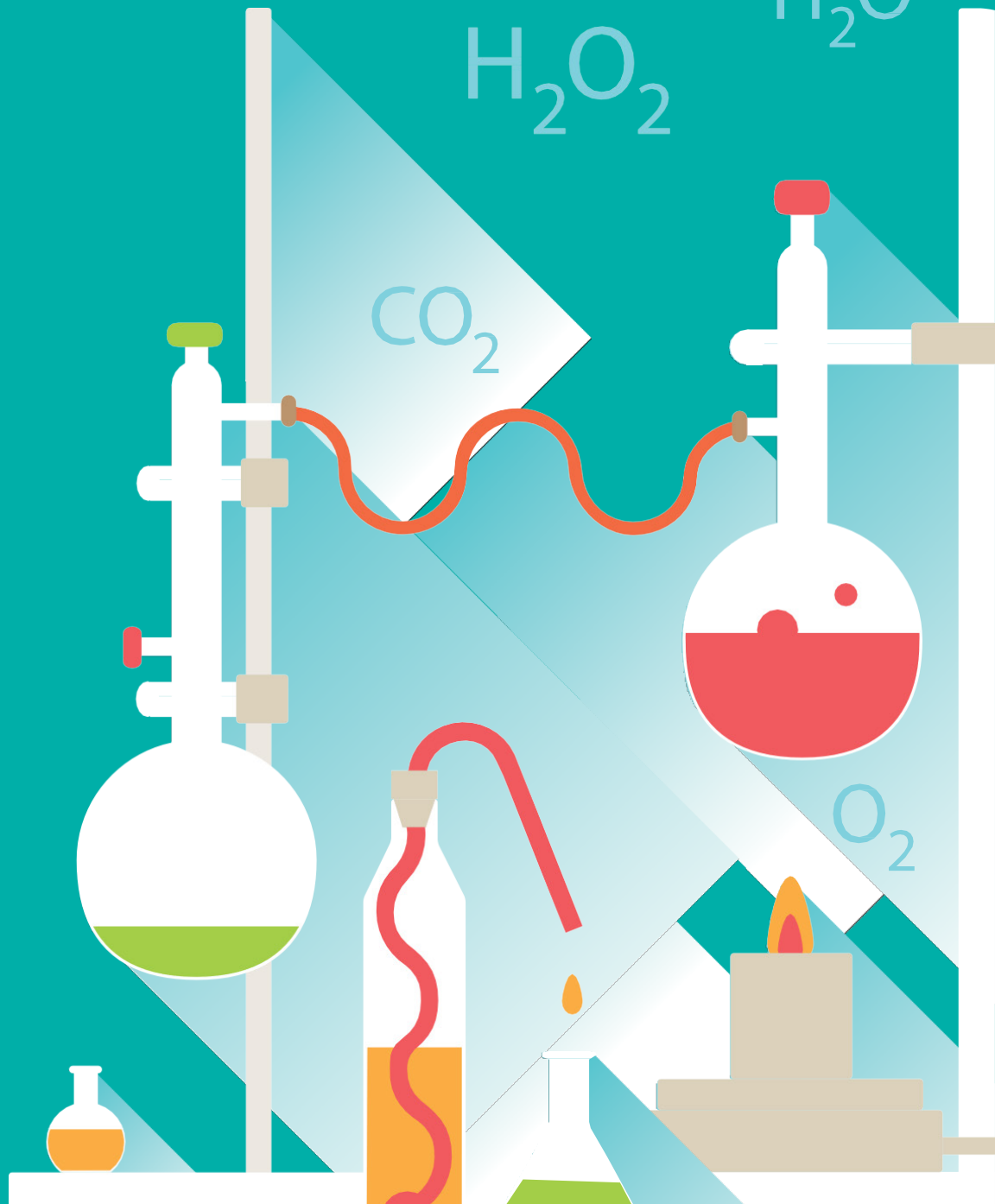
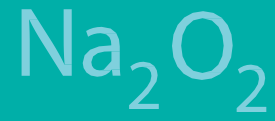
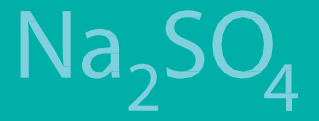
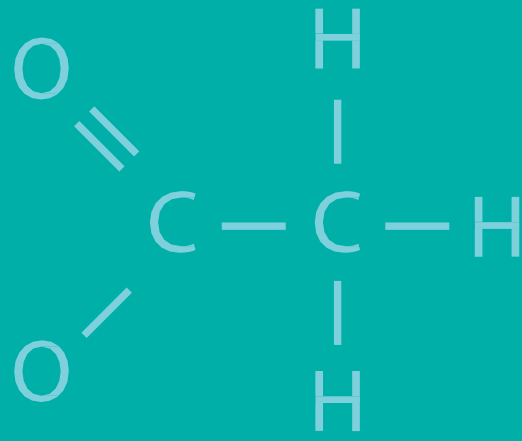
拥有一个或多个现有产品许可证的制药企业可以有多种选择。有经验表明，直接投放产品对提升股价有激励效应。对于一家拥有创新产品且雄心勃勃的企业而言，这可能是一条正确的道路，因为它会发展成为一家真正的集成型制药企业。对于希望在未来收购或合并中增加估值的企业而言，这同样很有意义。

当然，拥有28个成员国的欧洲市场也提出了各种一般性挑战，从众多官方语言到复杂的监管框架。对于某些行业（例如生命科学），欧盟在引入共同标准和法规方面取得了相当大的进展。成员国也因欧洲药品管理局（EMA）等中央监管机构而受益。EMA目前位于伦敦，但很快就会迁往阿姆斯特丹。

然而，并非所有拥有重要医疗保健市场的国家都是欧盟成员国。瑞士、挪威和即将脱欧后的英国各自制定了与医疗保健产品上市相关的法规。虽然如此，在制定各自法规中，这些非欧盟成员国仍在多方面引用欧盟的法律法规。

通过与合适的欧洲合作伙伴组织合作，外发许可也许也是个有吸引力的方案。鉴于法律、监管和医疗保健领域以及定价和报销框架的复杂性，外发许可模式通常会吸引非欧盟的生物技术企业和小型医药企业。作为看似更容易的选择，这种方法可以减少后端问题，并减少业务模型中相当大的风险。此外，来自欧洲的许可费收入可能有助于为生物制药企业在总部所在国的发展提供资金。然而，通过谈判达成有吸引力的许可协议是一个复杂的过程，企业应当寻求合理的法律服务，以避免各种陷阱。

入市方式的选择并不是非此即彼，生命科学企业经常采用相结合的综合方式入市。



## 1.2 战略

### 直接入市——投资和控制

直接进入欧洲市场需要耗费较高的成本和较多的时间。通常情况下，通过战略规划和委托项目管理，可以最有效地掌握这个漫长而复杂的过程。在欧洲聘请经验丰富的高级管理人员并寻求合适的服务外包合作伙伴是成功的关键因素。另一个需特别考虑的重要因素是企业本身（或其外包合作伙伴）需要参与每个国家的定价讨论。

如果一家企业决定通过直接入市来投放自己的产品，则该企业需要获得上市许可（MA），并在其计划首先销售产品的欧洲国家建立自己的子公司网络。

欧盟国家的MA申请可以由欧盟的任何监管服务提供方代表企业总部提交给**欧洲药品管理局（EMA）**，后者负责欧盟药品的科学评估、监督和安全监测。针对计划进行小规模扩展的企业，也可以考虑在任何欧洲（欧盟或非欧盟）国家采用分权程序、互认程序或纯粹的国家许可程序。

被选为欧洲未来的药品上市许可持有人（MAH）的子公司将负责整个欧洲经济区内涉及相关产品安全的所有活动。然而，其中一些活动也可以外包给其他国家或服务提供商。

哪个欧盟子公司将**进口相关产品**？各家企业应在早期阶段设立其进口子公司，以启动制造和进口许可（MIA）的申请流程。MIA的“制造”部分包括与测试和欧盟发布相关的活动。被选为未来欧盟总部的子公司将负责实质业务（即财务、研发、信息技术、销售、营销等重要业务），因此选择最合适的国家开展上述活动是非常重要的。许多企业选择将其欧洲总部设在**欧盟以外的国家，例如挪威、瑞士和即将脱欧后的英国**，因为这些国家拥有强大的生命科学集群。

有效的规划还包括制定详细的**产品投放顺序**。通过事先确定子公司的设立顺序以及提交的商业和质量活动申请，将会有机会影响欧洲的定价结构。根据上述三个子公司的职能为其进行最佳选址也是非常重要的。

企业应该知道，任何为产品开具发票的子公司都需要商业和质量许可证。该许可证在一些欧洲国家被称为批发经销许可（WDA）或批发经销商许可证（WDL），在瑞士被称为医药企业设立许可证（PEL）。如果将发票开具事项委托给一个中心站点，则子公司只需要在当地卫生机构注册为代理人。

最后，企业需要决定将多少和哪些职能外包给服务提供商，以及在自有员工中**设立和发展**哪些职能。外包可以在整个欧洲范围内或仅在选定的国家进行。外包提供商可以提供各类外包服务，包括典型的外包项目，例如物流、分销和订单到现金管理、每个国家的定价谈判和质量控制。

### 外发许可——获取和委托

在“外发许可”这一入市方式中，医药产品的知识产权所有者与一家已经拥有完善结构、合格劳动力和成熟职能的大型医药企业合作。被许可方根据自己的战略和优先排序将许可产品商业化。这个方法初看起来似乎简单而有吸引力，但是数据显示，直接进入欧盟市场的企业往往会比那些选择将产品外包给大型医药企业的企业创造出更高的价值。

### 相结合的综合方式——优先排序和业务扩展

相结合的综合方式使医药企业能够针对不同市场制定战略。他们在某些国家通过自己的子公司运作，选择适合他们的外包项目，但在其他国家外发许可并与大型医药企业合作。例如，一家企业可能直接在西欧投放其产品，只外包某些职能，但在东欧却与一家成熟的医药企业合作。

### 第四种选择？

最后，还有第四种选择。获取欧洲产品许可证为那些正在评估其产品组合综合选项的生命科学企业——药物和非药物专利所有者——带来了机会。获得在欧洲市场中实现药品商业化的权力，为希望在欧洲开展业务但缺乏必要的产品许可证的生命科学企业提供了机会。

### 1.3 战略决策和毕马威服务方案的概述

规划欧洲入市战略需要高瞻远瞩，最好是在临床阶段的早期就开始进行入市分析。理想情况下，进行到第三阶段的临床试验时，就可以做出直接投放产品或外发许可的决定。战略实施应与上市许可申请同时启动，并应建立有效的跟踪系统，以维持工作流程的进度。

毕马威能够利用其全球网络中的生命科学专业知识和经验，指导公司完成整个过程。

在第一步（**市场规模估算**）中，毕马威会帮助企业确定目标市场的报销价格模型以及定价战略。作为市场规模估算的一部分，我们会帮助企业确定欧洲目标市场中的主要竞争对手和患者数量。

第二步（**产品投放战略和计划**）包括确定产品投放战略的关键驱动因素和障碍因素。随后，毕马威将致力于提供管理支持，以确保**产品投放和执行阶段**（包括风险缓解）能够顺利完成。产品投放成熟度评估将在产品投放之前进行。

最后，毕马威将与合作伙伴合作，根据地理位置和客户群分析产品结果，为开发“产品开发动态即时看板”（Product Dashboard）提供支持。

#### 医疗保健支出

国家/地区	总计 (百万欧元)	人均 (欧元)	占GDP的百分比
奥地利	35,077	4,269	10.3
比利时	42,982	3,812	10.5
保加利亚	3,715	518	8.2
丹麦	28,065	4,938	10.3
芬兰	19,790	3,612	9.5
法国	241,366	3,623	11
德国	338,207	4,140	11.2
希腊	14,732	1,361	8.4
爱尔兰	19,855	4,273	7.8
意大利	148,029	2,437	9
卢森堡	3,165	5,557	6.1
荷兰	72,323	4,269	10.6
挪威	34,749	6,697	10
葡萄牙	16,105	1,555	9
西班牙	98,586	2,123	9.2
瑞士	60,276	7,361	11.4
英国	254,827	3,913	9.9
澳大利亚	170,400	\$7,096	10.3
美国	\$3,300,000	\$10,348	17.9
加拿大	\$242,000	\$6,604	11.5
新加坡	\$8,610	\$2,752	2.1
台湾	NT\$1,087	NT\$46,219	6.3
以色列	\$19,000,000	\$2,428	7.5

数据来源：欧盟统计局2018年

#### 欧洲医疗保健支出

欧洲各国由于采用不同的体制模式和医疗拨款形式，国家之间难以比较。通过医疗保健总支出、人均支出、以及人均支出金额占国内生产总值的百分比等数据，有助于体现各国医疗保健体系能否良好地满足全民对享受可负担的高质量的医疗保健的需求。欧盟统计局（Eurostat）公布的官方数据可以用来追踪和比较欧盟国家和非欧盟国家在医疗保健方面的支出。

# 2. 从运营到商业化

一旦决定在欧洲进行医药产品商业化，就必须精心规划，这对于推动实施过程并在复杂而竞争激烈的市场中取得理想成果至关重要。本节重点介绍商业化过程的第二步——产品投放战略和计划。

无论企业是选择全部还是部分直接入市，都可以通过明确定义的工作流程来最有效地管理整个过程。在产品的商业化和（部分）外发许可的某些方面，企业还可以与经验丰富的组织合作，并从中获益。直接入市并不排除外包一些业务职能，例如物流、监管、质量控制、价格和报销。

## 2.1 运营模式：五个关键工作流程

毕马威确定了建立成功运营模式的五个关键工作流程。它们相互依存，有时需要同时进行，以确保产品及时投放市场。为每个工作流程确定具体的外包理念有助于平衡速度、效率、成本、回报和风险。

### 市场准入、定价和报销

在就业务运营选择欧洲国家时，医药企业应牢记国家主管部门（包括欧盟和非欧盟国家的）可以自主设定医药产品的价格，并指定他们希望在其社会保障体系下予以报销的治疗方法。市场准入和报销分析将确定哪些市场最适合企业的特定产品。

虽然国家主管部门在定价和报销方面享有自主权，但其体系与实现欧洲政策目标密切相关——例如内部市场、药品竞争力、可持续研发、保护人类健康等。欧盟的各种医疗保健和社会保障体系对制药业、批发商、药剂师、医生、医疗保险公司和患者都有影响。



欧洲卫生技术评估 (HTA) 依赖于欧洲各国政府, 在为可报销药物清单推荐新产品时变得越来越严格。这些HTA机构还出台了影响报销价格的成本控制措施。

瑞士、斯堪的纳维亚国家等市场的价格水平非常高, 而西班牙、法国等其他市场的价格水平要低得多。制定战略时要确定首先进入哪些市场, 这将有助于企业优化定价。一般而言, 最好从价格水平最高的市场开始。从价格水平较低的市场开始将会降低价格, 并影响在利润更高的市场中可以控制的销售数量。

### 供应链、财务管理和信息技术

首次将业务扩展到欧洲是建立一个有效的分销供应链的机会。此工作流程专注于开发最适合的物流解决方案, 以成本效益较高的方式将产品交付给最终客户。

企业需要决定是采用直接交付模式还是采用批发商网络。在直接交付模式中, 客户订单转到一个欧盟中心仓库, 该仓库直接将产品交付给客户, 包括医生、药房、医院或批发商。而在预批发链中, 产品作为寄售库存或销售库存单独存储在每个国家。该决定通常与税务和法律工作流程一致, 并要考虑到财务管理。

一旦确定了基本方法, 供应链工作流程就会确保最佳物流合作伙伴, 签订合同, 并根据预期需求、运输条件、交付量和交付频率确定细节。

只要做好全面的基础工作, 采纳客观公正的建议, 并与其他工作流程保持一致性, 实施过程和产品投放就会顺利进行。

与此同时, 企业必须制定财务管理计划, 并建立相关的信息技术系统。由于这是一项非常复杂的工作, 企业通常依靠专业的制药物流公司来提供完全开发的订单到现金服务。



## 监管和质量

制药行业受到严格监管，产品的整个生命周期也受到各种规则和法规的约束。虽然在欧盟获得医药产品上市许可的过程可以得到有效协调，但是欧盟成员国对寻求药物商业化和分销许可的本地子公司的要求差别很大。下面我们看一下在监管和质量工作流程中需要考虑的一些主要方面。

### 获得医药产品（药物）上市许可

除非欧洲药品管理局（EMA）或本地相关卫生主管部门已经颁发上市许可（MA），否则任何医药产品（药物）均不得在欧盟进行商业化或分销。

但是以下情况除外：

- 指定的患者计划
- 出于实验目的交付的药物
- 同情用药

在欧盟，基本上有四种上市许可程序（有时是相互关联的）：

- (1) 集权程序——所有欧盟成员国；该程序对于某些医药产品（例如罕见病用药）具有强制性
- (2) 分权程序——一个或多个欧盟成员国
- (3) 互认程序——一个或多个欧盟成员国，如果一个成员国已经批准MA
- (4) 国家程序——只在一个欧盟成员国；很少用

将业务从国外扩展到欧洲的企业最好通过集权程序申请MA。

发放MA时，监管机构必须针对医药产品的益处与其风险、疗效和成分做出有利的决定。评估依据申请人提交的技术档案，需要通过市场准入、定价和报销工作流程仔细阐述产品信息及其优势。

将档案汇编并提交给EMA这项工作通常外包给位于欧盟的监管服务提供商。EMA的批准将会决定欧盟委员是否批准某种药品在整个欧盟市场进行销售。

上市许可表明该药物安全、有效并获准上市销售。MA对MAH提出了许多要求，例如确保良好药物警戒实践（GVP）。

然而，MA并未批准制药企业在欧洲国家将其药物商业化。为此，需要由本地卫生主管部门发放额外的许可证。本地许可证批准子公司对药品进行制造、进口和商业化，并承担产品安全操作的责任。

### 获得本地许可

位于欧盟的进口子公司，即接收首次进入欧洲的货物的企业，还需要制造和进口许可（MIA）。MIA由进行此项活动所在的国家颁发，并强制要求确保遵守有关进口成品的药品生产质量管理规范（GMP）。类似的要求适用于进口的活性药物成分（API）以及欧洲经济区的制造业务。

根据产品物流路径安排、发票开具方式和促销活动的程度，各国对本地子公司的产品商业化提出了不同的要求。在大多数欧盟国家，为最终客户开具产品发票的子公司（称为买家子公司）必须首先获得本地卫生主管部门的许可。

除非子公司已经持有MIA，否则需要获得批发经销许可

（WDA）才能持有、采购、供应或出口医药产品<sup>3</sup>。本地子公司如果可以证明其拥有一个系统和一名负责人（或质量协议支持的足够的外包解决方案），以确保符合药品优良运销规范（GDP），包括验证上游供应商的GDP合规性，那么就能获得WDA。这些实践受EMA发布的指导方针管理，从理论角度而言，在一定程度上同样适用于所有欧盟国家。但实际上，这些实践的解释和实施在各个欧盟国家差别很大。

建立质量保证体系，确保合格的能力（由内部提供或通过外包提供商提供），并按照GMP和GVP开展业务是一项耗时的工作，需要根据产品投放顺序进行规划，并提前做好预算。

<sup>3</sup>资料来源：指令2001/83/EC第77.3条：“拥有制造许可应包括对批发经销该许可中涉及的医药产品的许可。”

## 医疗器械的新监管环境——MDR/IVDR

欧盟的医疗器械法规（MDR）和体外诊断法规（IVDR）于2017年5月生效，取代欧盟的医疗器械指令（93/42/EEC）、有源植入医疗器械指令（90/385/EEC）和体外诊断设备指令（98/79/EC）。MDR和IVDR的过渡期分别为三年和五年。瑞士也计划采用这些法规，以确保瑞士企业在欧洲市场和其他地区保持竞争力。

该计划的主要目标之一是提高医疗设备的质量和安全性，并协调欧盟内部的立法，从而提高患者的安全度。

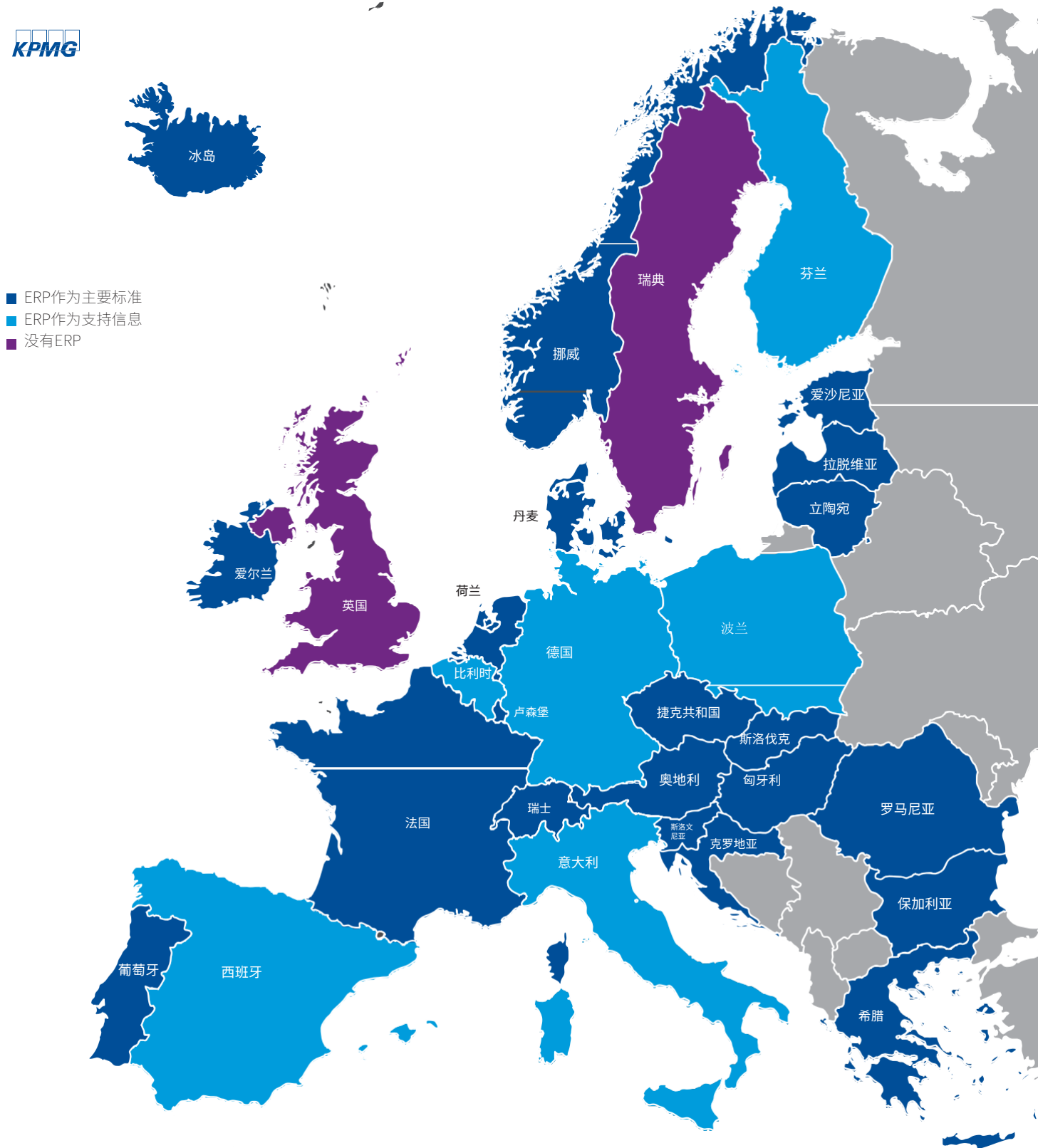
该计划除了影响临床试验和性能测试之外，甚至还会影响产品的识别和可追溯性等基本方面。

遵守新的MDR/IVDR法规可能意味着受影响企业的工作量增加。成熟的组织必须根据新法规评估其产品组合以及风险和优先排序。目前正在评估欧洲业务扩展的企业应该将法规的变化纳入其规划中，并考虑设备注册和批准过程中的额外成本和工作量，以及与监管机构的协调和沟通。

首次进入欧洲的外国医药投资者会受益于欧盟成员国之间的高度互认或共同标准。持有上市许可（MA）的子公司必须位于欧盟，但是具有其他职能、资产和风险的欧盟总部可以位于任何非欧盟国家（瑞士、挪威和即将脱欧后的英国），这会带来一定的优势。

对于非“买卖”企业，作为代理人进行注册就足够了。但是，作为代理人（或“委托人”）经营的子公司还必须拥有有效的警戒和召回制度，无论是自有还是外包。持有上市许可的子公司全面负责本地药物警戒和召回系统。





**产品投放顺序和选址**

一旦采取了某些步骤，企业就只能开始进行产品商业化。首先，一个子公司需要获得产品的上市许可。然后另一个（或同一个）子公司必须获得制造和进口许可，并且需要设立欧洲总部。企业还需要在首次投放产品的国家获得本地许可证和批发经销许可证。企业应该提前规划其在各个国家的产品投放顺序，以便获得最大的定价潜力。

欧洲几乎每个国家都使用国际参考定价（IRP）或外部参考定价（ERP）。IRP公式因国家而异，其中一些使用参考国家中观察到的最低价格，另一些则使用平均参考价格。随着时间的推移，参考集将包括越来越多的国家，这通常会使用国际药品价格趋同。产品投放顺序与其他工作流程有很大的重叠，必须与其保持一致。

### 税收模式和法律结构

认真进行税收筹划可以充分利用目标运营模式。从一开始就仔细规划，可以使企业在业务发展和成长过程中保持灵活性、可扩展性和可持续性。在出台BEPS后的税收格局中，征税权与经济实质性保持一致至关重要。特别地，在考虑到透明度和实质性基础上，BEPS第五项行动计划旨在更有效地打击有害的税收实践。

企业需要确定企业内部的驱动因素以及负责这些活动的各方，并考虑到交易双方之外的事项，努力为企业创造利润。至关重要的一点是，对利润征税是实质所在——这也极具商业意义。企业需要牢记整个供应链，以确保其关键价值驱动因素位于最合适的税收辖区内。

在此背景下，必须首先确定运营结构，而不必关注税收或法律方面。一旦做出基本的运营决策，就应该优化税收和法律结构。

持有上市许可的子公司以及进口子公司都必须位于欧盟。总部（也称为主要办事处）可以位于非欧盟国家，许多企业已经发现了将关键价值驱动因素设在例如瑞士、挪威等国家的优势。

### 欧盟业务模式示例（总部设在非欧盟国家）

一个富有成效且经常使用的欧盟模式是，将总部——业务职能、资产和风险所在地——设在非欧盟国家（例如瑞士或挪威），将子公司设在欧盟国家（例如荷兰），后者持有上市许可，负责进口药物，并充当主要经销商。药品上市许可持有人由本地子公司提供支持，后者在“买卖”基础上开展运营（称为“有限风险分销商”（LRD）），或充当代理人（称为“委托人”）。

## 2.2 欧洲许可证环境：成本和时间表

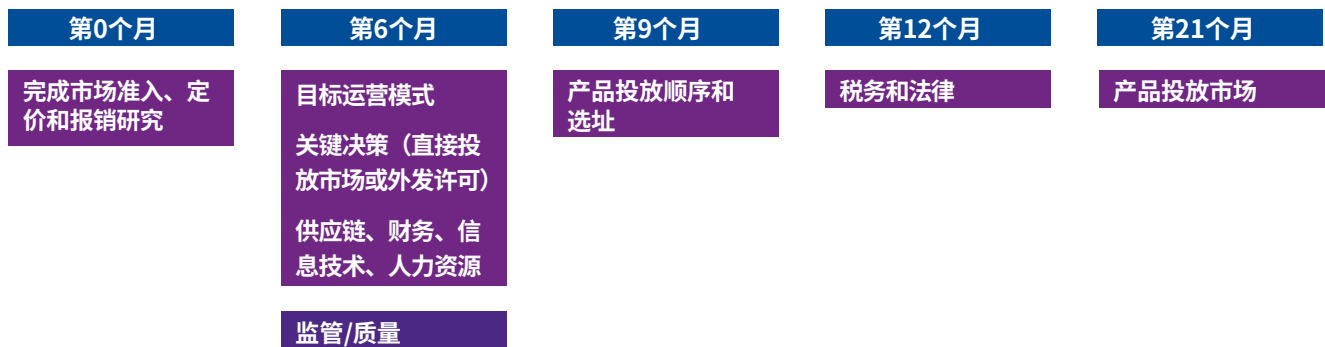
获得相关许可和授权是在欧洲实现产品商业化的最重要任务。申请或持有相关许可的责任取决于所选的运营模式。本概述总结了欧盟和欧洲经济区所需的主要许可证的主要考虑因素。

类型	欧盟	发行者	有效性	时间表	成本
<b>上市许可（MA）</b> 与美国的新药申请类似，MA确认产品符合功效和安全标准。	MA	EMA 国家主管部门	欧盟/欧洲经济区或个别国家	6-24个月	一次性EMA注册费：30万欧元 额外的数据准备费：约10万欧元
<b>批发经销商许可证（WDL）/批发经销商许可（WDA）</b> 如果制药企业的子公司计划在辖区内以买卖模式运营，那么制药企业几乎在所有欧盟国家/地区都需要WDA。	WDL / WDA / PEL	国家主管部门	个别国家	6-8个月	每个国家约5万欧元
<b>制造和进口许可（MIA）</b> MIA确认该组织有一个系统可以根据药品生产质量管理规范对产品进行测试和贴标。	MIA / PEL	国家主管部门	欧盟/欧洲经济区	6-12个月 通常与WDA一起颁发	在欧盟约2万欧元
<b>良好规范和实践：</b> - 药品生产质量管理规范 - 良好药物警戒实践 - 药品优良营销规范	cGxP	欧盟指令	由国家主管部门强制执行	不适用	不适用

## 2.3 高效执行——有何期望

进入欧洲市场时，规划、时间安排和平衡每个工作流程的策略，使其符合整体企业利益是至关重要的；产品投放阶段的延迟会显著降低企业恢复研发投资的能力。在产品专利申请过程中浪费时间会为竞争对手敞开大门。但更重要的是，产品延迟投放市场也意味着患者的生活（质量）会受到威胁。

**如果有效进行规划和执行，整个过程可以在不到两年的时间**内完成，产品的上市许可费用为100万欧元；根据企业设置情况，子公司的本地许可费用为40-80万欧元。



# 24 个月

在欧洲推出生命科学产品可能仅需要不到24个月的时间。

# 合作伙伴

## 毕马威

毕马威是一个由独立毕马威成员所组成的全球网络，提供审计、税务和咨询服务。这些毕马威成员所与客户密切合作，帮助他们降低风险，并在人才和文化、成本和效率、增长、监管合规和客户路径、市场准入、估值和融资领域抓住机会。

在生命科学领域，我们针对行业面临的问题提供量身定制的服务。我们成员所的专业人士已经帮助许多公司应对变革管理、销售人员合规、供应链转型、合并和联盟等方面的挑战。毕马威的业内专业人士拥有丰富的行业经验，并通过知识共享和行业洞察力计划不断努力了解行业趋势、驱动因素和问题。无论您是在美洲、亚洲还是欧洲的快速增长市场或新兴市场中运营，我们的全球网络都能确保毕马威的成员所以相同的质量竭诚为您服务。

## Venture Valuation

Venture Valuation建立了一个全球生命科学数据库——博谷 (Biotechgate)。该数据库收录了全球50,000多家生命科学公司和70,000多种潜在许可资产的信息。博谷的数据可通过订阅获得。该数据库由Venture Valuation的分析师每天更新，数据直接来自企业、活动组织方的合作单位以及生物技术协会。

凭借科学、产品开发、法规事务、专利和金融专业知识，Venture Valuation在生命科学领域提供全面的企业、投资组合和产品评估。内部专家进行全面的财务和技术评估，同时考虑管理专业知识和业绩记录、科学和技术质量评估、知识产权、市场发展趋势等软性因素。

([www.venturevaluation.com](http://www.venturevaluation.com))

## regulagnet®

regulagnet®瑞士股份有限公司是一个由来自14个欧洲国家的专业人士组成的网络集团，专注于为制药公司建立质量体系并获得许可证。我们致力于协助各种规模的企业将业务扩展到欧盟，同时确保其完成开发计划的设计和实施，从而使其产品在所选国家获得商业化许可。resumenet®瑞士股份有限公司位于欧洲中心地区，将与本地专家协调您的业务扩展，为您提供高成本效益的、及时的流程，从一开始就增加您的成功机会。

## EBE

EBE是一个欧洲贸易协会，代表在欧洲运营的各种规模的生物制药企业。其会员资格对所有使用生物技术探索、开发和投放新医药产品的企业开放。

## 中国联系人：

### 胡丽芬

主管合伙人，生命科学行业  
毕马威中国  
电话：+86 (21) 2212 2602  
电邮：lifern.woo@kpmg.com

### 谢忆璐

税务合伙人  
毕马威中国  
电话：+86 (21) 2212 3422  
电邮：grace.xie@kpmg.com

### 连咏恩

并购税务合伙人  
毕马威中国  
电话：+86 (21) 2212 4169  
电邮：karen.w.lin@kpmg.com

## 全球联系人：

### Chris Stirling

合伙人，生命科学行业全球主席  
毕马威英国  
电话：+44 20 731 18 512  
电邮：Christopher.stirling@kpmg.co.uk

### André Guedel,

国际总部负责人  
毕马威瑞士  
电话：+41 58 249 28 24  
电邮：aguedel@kpmg.co.uk

### Patrik Frei博士

首席执行官，Venture Valuation  
瑞士，苏黎世  
电话：+41 43 321 86 60  
电邮：p.frei@venturevaluation.com

### Maria Heimgartner博士

董事总经理，regulanet GmbH  
瑞士，苏黎世，Rüschlikon  
电话：+41 43 544 30 55  
电邮：Maria.heimgartner@regulanet.ch

### Barbara Freischem

执行董事  
EBE – European Biopharmaceutical Enterprises  
比利时，布鲁塞尔  
电话：+32 2 626 25 64  
电邮：Barbara@ebe-biopharma.org

[kpmg.com/cn/socialmedia](https://kpmg.com/cn/socialmedia)



如需获取毕马威中国各办公室信息，请扫描二维码或登陆我们的网站：  
<https://home.kpmg.com/cn/en/home/about/offices.html>

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2018毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国外商独资企业，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。  
版权所有，不得转载。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。