



毕马威

2024年毕马威 生命科学行业 首席执行官展望

毕马威 创·见不同

毕马威国际

kpmg.com/CEOoutlook



引言

生命科学行业是一个由各种企业和细分行业组成的生态系统，当中既有大型全球制药企业和地区实验室领头羊，也有小型初创设备制造商和创新生物技术研究实验室。各生命科学企业面临的挑战和机遇不尽相同，也很难去定义何谓“典型”生命科学首席执行官。

但我们对全球120位生命科学首席执行官进行的调查反映了一些共同的主题和策略。生命科学行业内不同领域的企业都专注于推动创新，努力加速数字化和人工智能的应用。虽然他们已经意识到环境、社会和治理（ESG）对公信力和增长的重要性，但不确定自己能否实现净零排放目标。此外，人才缺口和能力不足也继续成为影响各个环节的问题。

与此同时，我们《2024年毕马威生命科学行业首席执行官展望》调查表明，生命科学行业的首席执行官们对企业的增长前景充满信心，他们当中的许多人认为已为自身企业的未来制定了成功的策略。预计未来三年企业将出现显著的内源性增长，并伴随着精明的外源性发展举措，以及对新技术和资产组合的大量投资。

值得注意的是，尽管有不少全球大型制药公司参与了我们的调查，但大多受访企业都规模较小（年收入超过5亿美元，但低于100亿美元），包括生物制药、医疗器械制造商、实验室和医疗检测企业、经销商等。简而言之，我们的受访者涵盖了生命科学的方方面面，反映了该生态系统的多样性。

在本报告中，我们分析了生命科学行业首席执行官调查所反映出的关注焦点，并提供了一定的背景信息和洞见分析，以揭示世界各地的领导者如何通过转变运营和业务模式来实现他们的目标。此外，我们还相应提供了一些建议，以帮助首席执行官们规划下一步行动。

希望本文能为您提供有价值的见解。



Liz Claydon

生命科学全球主管合伙人，
财务咨询全球主管合伙人，
毕马威国际
副主席兼合伙人
毕马威英国

摘要

尽管经济和地缘政治的不确定性仍然存在，但生命科学行业的首席执行官们相信，其公司业绩增长能够优于行业和经济增长。五分之一的受访者预计**增长**将极为可观——收入增长超过5%，而三分之一的受访者预计其员工人数将增长6%或以上。为实现这一增长目标，他们希望以内外结合的方式推动。

我们的调查显示，首席执行官们在某种程度上都渴望应用**新技术**，尤其是生成式人工智能——这项新技术能够在不增加成本或人才需求的情况下，帮助实现新的增长和创新。他们希望新技术能帮助他们提升研发、生产力和效率。然而，他们的发展步伐也受到一些挑战而有所放缓。

ESG和可持续发展是另一个让生命科学领域首席执行官们感到力不从心的领域。他们清楚地认识到实现其ESG目标的重要性，也明白若无法达成目标，会对其公信力产生的影响。但他们表示要跟上利益相关者期望的变化实属不易，并担心可能会无法达成目标。

而上述两个领域，无论是技术还是ESG和可持续发展，都需要**人才**作支撑，因此人才本身也是第三个重点关注领域。首席执行官们表示，他们缺乏能够将生成式人工智能的优点落地的人才，且不具备实现净零目标所需的能力。大多数受访者表示，仅仅是找人顶替退休员工就让他们颇为挣扎。

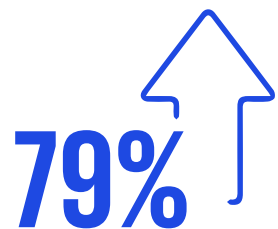
在这种环境下，生命科学行业的首席执行官们应保持敏捷，大胆决策，正直行事，我们将在后续各章节解释个中原因。



主要发现

生命科学的首席执行官关注的问题

增长与前景



的受访者对公司**增长**前景充满信心

但超过
半数



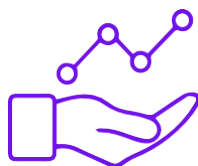
的受访者仍对**经济与地缘政治**问题充满忧虑

生成式人工智能和转型



的受访者表示生成式人工智能是公司的**首要**投资重点

70%



的受访者认为生成式人工智能法规**发展迟缓**将构成障碍

可持续发展和公信力



的受访者表示相信公司会在**2030年前**实现净零目标

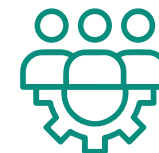
51%



的受访者表示利益相关方的**期望**变化之快，以至于他们来不及作出调整

劳动力和人才

首要



劳动力挑战：找到具备适当技能的人员顶替退休员工

53%



表示业界在**多元化和包容性**方面进展太慢

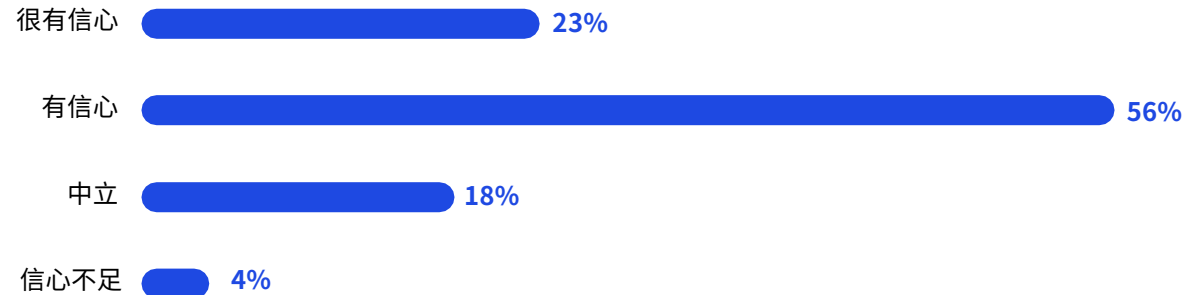
第1节

增长与前景

生命科学行业首席执行官们对其企业的增长前景颇为乐观。在我们的调查中，79%的首席执行官表示他们对增长前景充满信心，比去年同期上升了10个百分点。然而，他们对行业的健康发展却较以往为忧虑，今年仅67%的人表示有信心，去年则为80%。

显然，超越竞争对手是部分人的目标。超过三分之一的受访者表示，他们将在未来三年实现2.5%以上的收入增长（20%的人认为他们将实现5%或更高的增长）。绝大多数受访者（94%）表示，他们将在未来三年内增加员工人数，37%认为他们将增加6%或更多的员工。

生命科学首席执行官对实现增长目标的信心水平



问题：就增长前景而言，请说明您对未来三年以下方面的信心水平：贵公司的增长前景

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》



在生命科学的各个细分领域，我们看到全球性企业开始对他们的医疗业务作出合理化调整，从而引发了一些重大的并购活动。预计这将有助于释出多余的资金，以助在某些极富创新性和竞争潜力的领域中占据领先地位。”

Peter Liddell

生命科学亚太区主管合伙人
医疗健康和生命科学咨询主管合伙人
毕马威新加坡

尽管受访者信心正在增强，但对增长前景仍存在重大忧虑。在我们的调查中，57%的首席执行官表示，经济的不确定性仍是首要问题。超过一半（53%）的人表达了对地缘政治复杂性的担忧。这也是意料中事——毕竟经济的不确定性影响着从患者负担能力到投融资的方方面面。地缘政治复杂性对生命科学供应链的影响已得到大量记载。¹

因此，有三分之二的受访者表示他们已经调整策略以应对不断变化的市场环境，也就不足为奇了。在某些情况下，这可能是为了应对产品组合的变化和更新，例如创新技术的解决方案和新一代疗法。但也有许多企业只是为了适应不断变化的市场因素和竞争压力。

“

我们正处于生命科学创新的新时代。研究人员正在使用涵盖多领域的“组学”（基因组学、蛋白质组学、纤维组学、代谢组学）来推动精准疾病医疗和诊断的发展。这种情况自然而然也反应在并购市场上，过去12个月的各大制药并购交易在某程度上受到后基因组时代的精准医疗所推动。”

Kristin Pothier

医疗健康和生命科学全球财务咨询及策略主管合伙人
生命科学行业国家主管
毕马威美国



66%

的受访者表示，为应对错综复杂的挑战，他们已调整了自身的
增长策略。

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

那么，生命科学领域的首席执行官们计划采取哪种增长方式？内源性增长和并购都是他们的主要选择。事实上，46%的受访者表示，他们可能会进行收购，这将在未来三年对他们的企业产生重大影响。他们希望在数字化、ESG和人才等优先事项上的行动，可以使其实现更依赖内源性增长的目标——我们将在后续章节中更详细进行介绍。

¹ 地缘政治紧张对全球药品供应链设计和药品短缺的影响 (Effects of Geopolitical Strain on Global Pharmaceutical Supply Chain Design and Drug Shortages), Martha L. Sabogal De La Pava和Emily L. Tucker, 美国克莱姆森大学工业工程系

主要建议

在增长和前景方面，我们建议生命科学行业的首席执行官应：



适应并拥抱后基因组时代

最大限度地提升基于创新和精准医疗的积极临床结果，包括了解如何努力实施更有影响力的疗法，以及推动建立这些疗法的生态系统，包括关键诊断、患者服务和数据/人工智能支持等。



重新审视运营和业务模式

鉴于后基因组时代创新、新法规的出现、不断变化的报销政策以及持续的经济和地缘政治现实，现在应当重新评估当前的运营和业务模式，以帮助确保资产能够产生价值，并确保企业拥有适当的供应链以实现回报最大化。



具备全球化思维

生命科学生态系统是一个全球性的生态系统，构成这个生态系统的产品、平台和服务通常需要分布在世界各地。该领域内的业务实体应该考虑全球分销和风险应对。



做好尽职调查

由于该领域缺乏行业巨头，随着行业环境变得日益复杂，必须对商业、金融、运营和税务方面进行更为彻底和迅速的尽职调查，以做好准备。

第2节

生成式人工智能和转型

创新是生命科学取得成功的关键。我们的调查表明，生命科学行业的首席执行官们正在加大对新技术、数字化和人工智能的投资，以促进增长和创新。

生成式人工智能是一个非常热门的话题。尽管受访者对持续的经济不确定性感到非常担忧，但60%的首席执行官表示，生成式人工智能是企业的首要投资重点。58%的首席执行官表示，他们在获取新技术方面的资本投资高于在培养新员工技能和能力方面的资本投资。

受访者们表示，他们预计生成式人工智能在创造新产品和推动市场增长方面会产生巨大的价值，同时可以增强创新、效率和生产力、盈利能力和员工能力。超过四分之三的受访者还表示，人工智能将帮助他们在不久的将来创造竞争优势（77%的人预计在未来五年内可产生回报）。

尽管存在积极的一面，但生命科学行业的首席执行官们认为，这种新兴技术存在重大风险和隐忧，其中最让他们担心的首推监管问题。70%的受访者特别提到，生成式人工智能法规发展迟缓将对其企业的总体成功应用构成障碍。84%的人表示，目前缺乏监管使得该技术的应用存在困难。

预期在生命科学企业中使用生成式人工智能的最大优势

- 01 新产品和市场增长机遇
- 02 提高效率和生产力
(通过常规运营自动化)
- 03 促进创新
- 04 提高盈利能力，实现技能和能力多元化，并提升员工技能，为未来做好准备

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

生命科学行业的领导者们显然也担心他们的企业是否准备好接受创新形态的人工智能。在我们的调查中，只有38%的人相信他们的数据已经为人工智能做好了准备，只有37%的人认为他们具备充分利用该技术的适当技能。

“

我经常听到生命科学行业的首席执行官表示希望将生成式人工智能与库存管理等现有流程相结合，使后者变得更为敏捷和高效。但他们也认识到，自身的系统和数据杂乱无章。需要具备适当的数据和基础设施，才能利用生成式人工智能挖掘价值。”

Kristin Pothier

医疗健康和生命科学全球财务咨询
及策略主管合伙人
生命科学行业国家主管
毕马威美国

与此同时，首席执行官们也担心该技术对他们的员工、目标和公信力的潜在影响。86%的受访者担心职业道德方面的挑战，包括歧视、透明度、数据隐私等。

“

随着人工智能在生命科学中的应用越来越普遍，我们必须意识到，这项技术有可能加剧现有的医疗不平等问题。例如，使用非多样化基因组数据集进行研发，可能会进一步加剧对代表性不足的种族和民族的医疗不平等。”

Peter Liddell

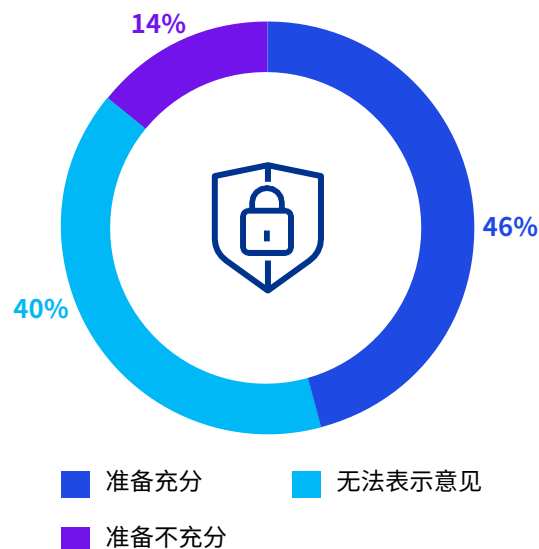
生命科学亚太区主管合伙人
医疗健康和生命科学咨询主管合伙人
毕马威新加坡

这些忧虑不无道理，因为2019年对2005年至2018年全基因组关联研究的纵贯性检查显示，由于所用基因组中约88%是欧洲血统，因此极度缺乏多样性。²

生命科学行业的领导者们也对新人工智能模型的其他影响心存疑虑，大多数人担心环境影响，另有近半人担心对企业文化的影响。

当谈到数字化转型时，网络安全也是人们最关心的问题。对行业内的首席执行官而言，网络攻击显然不可避免。四分之三的受访者表示，网络犯罪和网络威胁可能会在未来三年对他们的企业产生负面影响。但他们对自己的准备工作也相当有信心——46%认为他们对网络攻击准备充分，只有14%认为可能准备不足。

生命科学企业应对网络攻击的准备程度



问题：您的企业是否为应对网络攻击做好了充分准备？

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

² Mills, M.C., Rahal, C.: 全基因组关联研究的科学计量学综述 (A scientometric review of genome-wide association studies.), Communications Biology, 2, 9 (2019)

主要建议

为了从生成式人工智能和数字化转型中获得预期益处，我们建议生命科学行业的首席执行官应：



优化数据和技术基础设施

传统平台和数据孤岛不利于企业制定明智的决策，也阻碍了他们挖掘人工智能和其他技术全部价值的潜力。利用未来运营模式、领先的实践和流程以及软件即服务平台进行后台转型，可以帮助生命科学企业克服这些挑战。



了解数字化劳动力的复杂程度

在部署人工智能以应对劳动力挑战时，生命科学行业的首席执行官应该了解数字劳动力的复杂程度，例如增强化和自动化之间的差异，以及可以从这些方法中受益的任务和职务。这首先要对随着技术发展变化的工作和任务进行评估（无论是人工智能还是其他自动化）。通过这些评估，可以对个人职务和整个职能部门的工作进行解构和分析，从而确定应用技术的机会所在。

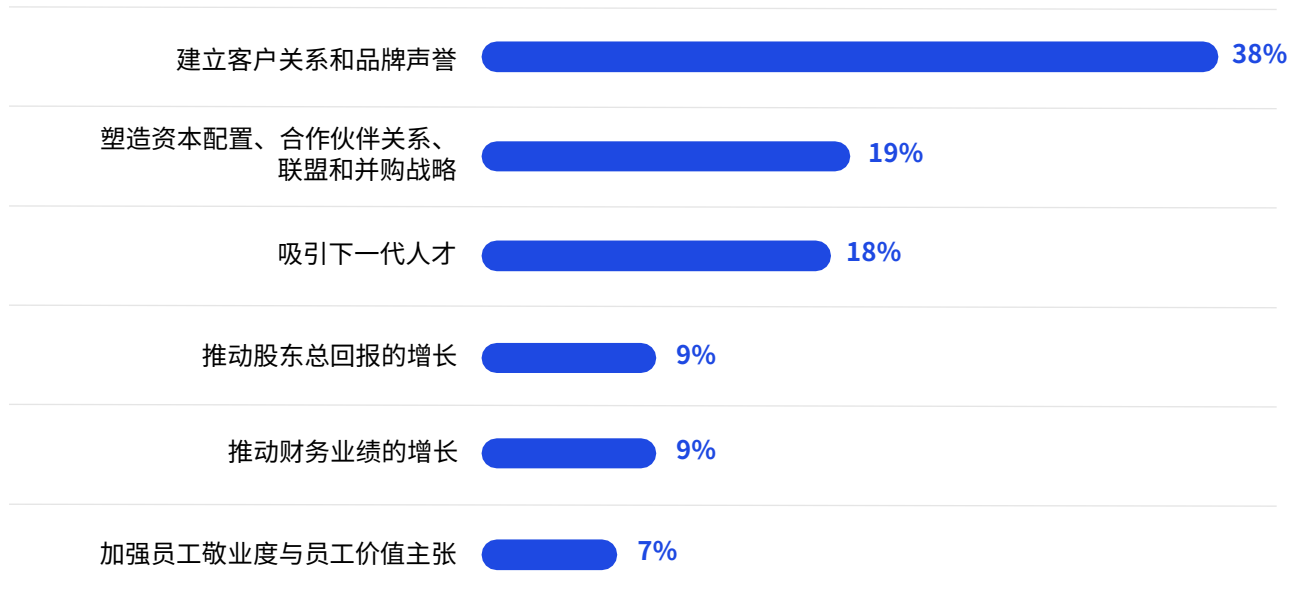
第3节

可持续发展和公信力

生命科学行业的首席执行官们理解并认识到可持续发展和公信力之间的联系。

事实上，我们调查的受访者表示他们采用ESG策略的首要原因，是建立客户关系和积极的品牌形象。许多人还认为，这将有助于他们吸引下一代人才，并加强员工的参与度。与此同时，首席执行官们认识到强大的可持续发展和ESG策略对于实现盈利非常重要。近五分之一的受访者表示，他们的ESG策略有助于制定资本配置和并购决策。同样数量的人也表示，此举有助于吸引下一代人才。

ESG策略未来将对哪些方面产生最大影响



问题：您认为您的ESG策略在未来三年将在哪些方面产生最大影响？

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》



生命科学行业坚信可持续发展的重要性，尤其是许多欧洲大型制药公司，都是ESG领域的先行者。这在供应链中正产生影响，我们看到生命科学行业的生态系统正发生着实质性的变化。”

Jon Haynes

生命科学欧洲区主管合伙人

客户主管合伙人

毕马威英国

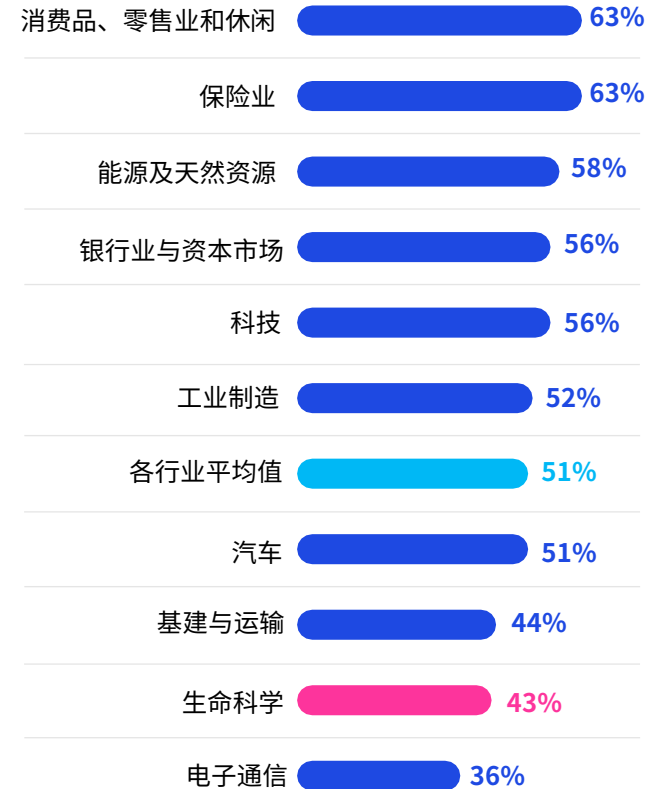
国际非政府组织“Health Care Without Harm”表示，如果医疗健康行业是一个国家，它将是地球上第五大排放国。³ 该非政府组织宣称，医疗健康行业71%的排放主要来自医疗健康供应链，包括药品、医疗器械、医院设备和其他物品。⁴

在向净零排放的过渡中，生命科学企业发挥着关键作用。位于价值链中游的生命科学企业的排放量受到其上游供应商（如原材料和配料制造商）活动的间接影响，也包含其自身运营产生的直接排放。

然而，我们的调查显示，该行业只有43%的首席执行官有信心在2030年前实现企业的净零排放目标（此信心水平在接受本研究调查的11个不同行业中排名第二低）。生命科学行业的领导者们指出，他们面临诸多挑战，包括缺乏技能和专业知识，供应链脱碳极为复杂，收集和分析数据和问题困难，还需立正确的内部控制。

显而易见的是，首席执行官们正在亲自应对这一挑战。在我们的调查中，61%的首席执行官表示，随着公众对政府的信心和信任度的下降，人们纷纷希望企业能够填补应对社会挑战的空白。他们已经做好准备迎难而上。超过三分之二的受访者表示，他们愿意在政治或社会争议问题上采取公开立场，即使他们的董事会担心此举会带来风险。但问题还在于要知道应采取什么立场。半数以上的受访者表示，利益相关方在ESG方面的期望变化之快，以至于他们来不及调整战略。鉴于23%的首席执行官担心未能实现预期目标可能会威胁到他们的连任，他们将迅速解决这一问题。

有信心能够在2030年实现净零排放目标



问题：请表明您对以下说法的认同程度：我们有信心能够在2030年实现净零排放目标。

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

³ Karliner, J., Slotterback, S., Boyd, R., Ashby, B.和Steele, K. (2029年9月)。Health Care Without Harm: 医疗健康气候智能化系列一号绿皮书 (Climate-smart health care series, Green Paper Number One.) Healthcare Without Harm and Arup.

⁴同上

主要建议

为了应对与实现净零目标相关的挑战，我们建议生命科学行业的首席执行官应：



进行风险评估

生命科学行业的领导者们应努力确保通过碳足迹和气候变化风险评估（包括情景分析），全面了解企业对气候变化的影响和风险。



降低供应链脱碳的复杂程度

生命科学企业可以通过供应链项目和净零排放采购政策、低碳研发投资、技能提升以及行业脱碳途径拓展等对技术解决方案加以利用，以识别排放热点。

第4节

劳动力和人才

由于许多生命科学企业正寻求扩大员工队伍，关键技能和能力的竞争也日趋激烈，许多首席执行官正加大对吸引和留住人才的关注力度。当前，该行业面临的挑战是大多数职位都需要高度专业技能，许多关键能力都需在工作中学习。因此，如我们所料，首席执行官们在我们的调查中表示，他们的员工队伍所面临的巨大挑战，就是找到具备适当技能的人员顶替退休员工。

其他挑战包括员工间的知识传承，以及管理企业在应对社会和全球问题方面产生的分歧和争执。因此，调查表明生命科学企业正实施各种战略，力争吸引并留住他们需要的人才。如前一节所述，许多企业都在尝试通过ESG策略来吸引下一代人才。

改善企业多元化显然也是一项关键策略。在我们的调查中，超过一半的受访者表示，业界在多元化和包容性方面进展太慢。他们认为变革必须自上而下推动——83%的人认为，在高管层实现性别公平将有助于他们实现增长目标，另有78%的人认为，实现多元化目标需要高级领导层的变革。

在受访者中，23%的人正将更多的资本投资于发展劳动力技能和能力，比11个接受调查的行业的平均水平高出7个百分点。许多人也在转向利用技术来应对劳动力问题。生命科学行业的首席执行官们表示，他们的企业计划在未来三年内进行生成式人工智能投资的前三大职能领域分别是销售和营销、信息技术和研发以及财务和会计。



许多制药企业看到了生成式人工智能、人才和增长之间的相互作用。他们正将目光转向生成式人工智能，以帮助员工提高生产力，以便能够在不增加人才需求的情况下扩大劳动力规模。”

Jon Haynes
生命科学欧洲区主管合伙人
客户主管合伙人
毕马威英国

53%



的生命科学行业首席执行官认为业界在多元化和包容性方面进展太慢

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

83%



的生命科学行业首席执行官认为高管性别平等对实现增长目标有所帮助

新冠疫情后，企业员工在哪里工作仍然是一个热门话题。在展望未来的工作安排时，生命科学行业的领导者们对于未来混合办公的态度要比接受调查的其他11个行业的首席执行官显得更为灵活。

“

企业也纷纷开始以动态的思维来看待他们的员工队伍。例如，我们正帮助许多生命科学企业重新思考其运营模式，以更好地利用其所在区域和全球各地的远程人才。”

Kristin Pothier

医疗健康和生命科学全球财务咨询及策略主管合伙人
生命科学行业国家主管
毕马威美国

预计未来三年企业员工的办公模式

全远程办公 **2%** **4%**

混合办公 **20%** **13%**

办公室办公 **78%** **83%**

■ 11个行业平均

■ 生命科学行业

问题：对于传统在公司上班的员工，您认为三年后他们的工作模式如何？

资料来源：毕马威《2024年全球首席执行官展望》

主要建议



团队塑造和策略

为实现增长目标并针对技术给劳动力带来的影响进行规划布局，生命科学行业的首席执行官们应安排人力资源主管负责进行团队塑造和策略实施。此举有利于通过架构设计来定义如何以活动支持企业达成目标，并针对首要事项（如确保多元化和包容性）制定明确责任，从而将劳动力与企业层面的战略进行对齐。此外，此举还有助于确保企业现在和将来都具备足够的拥有适当技能和经验的员工和/或团队成员。

毕马威可提供的专业服务

毕马威遍布全球的专业服务人员能够为生命科学行业中全球卓越的制药、生物技术、医疗器械和其他企业提供支持。

毕马威成员所可帮助生命科学企业应对复杂的业务挑战，如为利益相关者提供长久利好的财务成果，利用技术提高竞争优势，借助ESG之力实现企业转型，建设更可持续的未来。

在这个充满挑战的时代，商业领袖需要值得信任的专业人士的见解和指导。毕马威采用多元专业服务模式，能够从不同区域、领域和经验中汇集资源，为生命科学行业提供涵盖以下方面的服务

- 鉴证和完整性
- 网络安全
- 财务咨询
- 数字化和技术转型
- ESG和可持续发展
- 员工和人才管理
- 风险及合规
- 税务转型



请联系我们，以了解毕马威专业人员如何能够帮助您应对企业当前和未来的挑战。

kpmg.com/lifesciences

方法论

第10版《毕马威首席执行官展望》报告基于我们在2024年7月25日至8月29日期间对1,325名首席执行官进行的调查，以独特的视角剖析了全球首席执行官的想法、战略和规划策略。

所有受访者所在企业的年收入均超过5亿美元，其中三分之一年收入超过100亿美元。该调查包括来自11个主要市场（澳大利亚、加拿大、中国、法国、德国、印度、意大利、日本、西班牙、英国和美国）的11个行业（资产管理、汽车、银行、消费与零售、能源、基础设施、保险、生命科学、制造、科技和电信）的首席执行官。注：由于四舍五入的原因，部分数字合计可能达不到100%。

本报告基于120位生命科学行业高管的观点编制。在生命科学研究中，两个最大的子行业分别为制药（受访者占比为45%）和生物科技（受访者占比为19%）。按机构总部所在地而言，最具代表性的国家包括美国、日本、印度、中国和德国。



作者简介



Kristin Pothier

医疗健康和生命科学全球财务咨询及策略主管合伙人
生命科学行业美国主管
毕马威美国
kpothier@kpmg.com

Kristin在医疗健康和生命科学行业的策略咨询以及科学和临床研究方面拥有近30年的经验。她重点关注的领域包括商业和增长战略、战略实施、尽职调查、整合和剥离。Kristin是精准医疗和临床诊断实验室创新领域的领导者，在全球范围内凭借丰富的一线经验打造产品和服务战略及运营。她的著作《个性化精准医学》(Personalizing Precision Medicine)因其对精准医学的全方位、多方面的研究而引起了全世界的关注。Kristin还与卫生系统和附属机构合作制定创新服务战略、实践和运营，包括临床试验计划开发、临床和解剖病理学实验室建设、卫生IT、医院服务和临床外展战略。她拥有哈佛大学公共卫生学院的临床流行病学、健康管理和妇幼健康研究生学位，以及史密斯学院的生物化学学士学位。



Peter Liddell

生命科学亚太区主管合伙人
医疗健康和生命科学咨询
主管合伙人
毕马威新加坡
peterliddell1@kpmg.com.sg

Peter拥有30多年与亚太地区生命科学行业客户合作的经验，帮助他们提高运营和财务业绩。他的主要专业领域包括经营策略；供应链和物流咨询；业务流程分析、改进和重新设计；以及项目、变革和风险管理。

他设计并实施了许多大规模转型计划，通过快速减低业务复杂性和不必要的运营成本，提升了客户投资组合的价值，同时帮助他们通过定位寻求增长并进入新的市场。



Jon Haynes

生命科学欧洲区主管合伙人
客户主管合伙人
毕马威英国
jon.haynes@kpmg.co.uk

Jon在生命科学、消费和零售行业工作了30多年，是这些行业中多家大型客户的客户关系合伙人。作为生命科学欧洲区主管合伙人，他负责地区行业战略，并确保该地区的毕马威成员所能够获得所需的支持，以帮助客户应对复杂的业务挑战，如为利益相关方提供长久利好的财务成果，利用技术提高竞争优势，借助ESG之力实现企业转型，以及建设更可持续的未来。

联系我们



于子龙
生命科学行业主管合伙人
毕马威中国
cz.yu@kpmg.com



史颖宜
生命科学行业客户经理
毕马威中国
jaye.shi@kpmg.com

本报告所载的某些或全部服务可能未获准提供予毕马威的审计客户及其附属公司或关联主体。

kpmg.com/cn/socialmedia



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。任何人士不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。

© 2024 毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所，毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国有限责任公司，毕马威会计师事务所 — 澳门特别行政区合伙制事务所，及毕马威会计师事务所 — 香港特别行政区合伙制事务所，均是与毕马威国际有限公司(英国私营担保有限公司)相关联的独立成员所全球组织中的成员。版权所有，不得转载。

毕马威的名称和标识均为毕马威全球组织中的独立成员所经许可后使用的商标。

由 Evalueserve 设计。

刊物名称：《2024年毕马威生命科学行业首席执行官展望》

刊物编号：G139710-G

出版日期：2024年12月