

Deloitte.

勤業眾信



2026生命科技產業展望

高階主管看好企業財務前景，韌性成為因應國際變局的關鍵

前言

生命科技產業正逐日跨越國界，但市場信心卻未隨之擴展。根據 Deloitte 發布的《2026 生命科技展望調查》顯示，75% 的生物製藥和醫療科技產業高階主管，對任職企業未來一年的財務展望充滿信心，但是，僅有 41% 的高階主管對全球經濟整體狀況持樂觀態度。

未來一年，能夠兼顧全球布局與在地韌性的企業將更具競爭力，這類企業一方面大膽投資人工智慧與新興科技，另一方面也能靈活地應對法規變化與經濟波動。

為深入了解生命科技企業的優先事項及其關注的議題，Deloitte US Center for Health Solutions 聯合 Deloitte Global 於 2025 年 8 月至 9 月展開第四年度的《生命科技產業展望調查》。本次調查共涵蓋 280 位來自美國、歐洲（法國、德國、瑞士與英國），以及亞洲（中國大陸和日本）的生物製藥及醫療科技公司高階主管。同時，透過與多位企業領導者進行深度訪談，進一步深化調查所獲得之洞察（詳情請參閱後方的研究方法）。

整體而言，多數的生命科技企業領導者認為，2026 年的轉型成功關鍵在於創新思維、靈活的營運模式和穩固的外部合作關係，以支撐企業的長期成長。

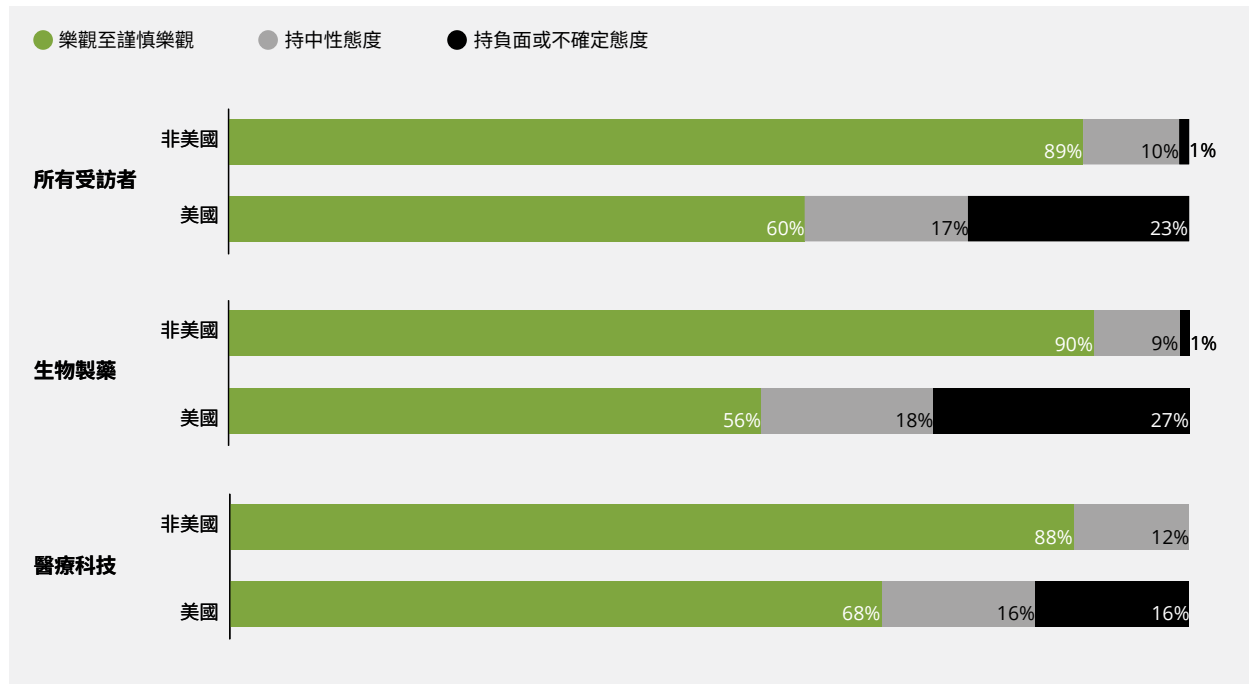


市場氛圍因地區和產業別而異

儘管多數的生命科技產業高階主管對 2026 年發展前景抱持樂觀態度，其信心水準仍因地區和產業別而有差異。在歐洲與亞洲國家，有 90% 的生物製藥產業高階主管表示，對未來一年持「樂觀」或「謹慎樂觀」的態度，此外，有 83% 預測將獲得穩定或強勁的營收成長，僅有 2% 預估營收將會下滑。相較之下，在美國的生物製藥產業高階主管的樂觀程度相對保守：56% 表示對 2026 年的展望抱持「樂觀」或「謹慎樂觀」的態度，同時有 27% 持負面或不確定的態度（圖1）。在預期營收是否會成長方面，71% 的美國生物製藥產業高階主管預期營收將會成長，而有 18% 預計營收將會下滑。

圖 1

全球生命科技產業高階主管對 2026 年表現展望，普遍較美國同業樂觀



註：所有調查對象樣本數 = 280，包括美國地區生命科技產業，樣本數 = 140（生物製藥產業 90 位及醫療科技產業 50 位），非美國地區生命科技產業，樣本數 = 140（生物製藥產業 90 位及醫療科技產業 50 位）。調查問題：您對於 2026 年的生命科技產業表現前景有何看法？[評分量表：樂觀、謹慎樂觀、中性、持負面態度，或持不確定態度]

資料來源：2026 年生命科技產業展望調查

相較於生物製藥業，醫療科技高階主管對未來更樂觀，有 81% 預期營收將實現成長。在醫療科技產業的營收成長預期方面，美國（84%）與其他國家的高階主管（78%）無顯著的統計差異，顯示各區之間的展望整體一致。

儘管生物製藥和醫療科技高階主管對 2026 年普遍抱持樂觀的態度，但是，此一信心仍持續受到地緣政治、價格壓力及法規變動所牽動，進而使成長策略和營運模式更趨複雜。以美國為中心的主流成長策略正逐步轉向更加碎片化和複雜的全球格局。¹ 企業開始更加謹慎權衡一系列關鍵決策，包括推進哪些產品、在哪些市場推出以及如何制定價格。² 哪些結構性特質和既有的組合策略可以帶來優勢。一位歐洲企業策略高階主管總結道：「產業前景確實充滿不確定性，但是，我抱持中性偏正向的態度。在當前的環境下，若能具備多元化布局，便能建立持續應變的能力，可以避免在面對變化時過度依賴單一資源。」

另一個觀點是來自於 Takeda 的資料長暨科技長 Gabriele Ricci，他提到：「波動驅動創新。」反映出企業已準備好擁抱持續變動的環境，並在不確定環境中推動進展，並補充：「我們正在邁入以目標為導向的轉型時期，隨著產業逐步成熟，紀律與創新必須並行，才能讓 AI 與資料的應用從市場熱潮邁向可量化的生產力成果。」

為了因應快速變動的環境，本次接受調查的高階主管指出一系列相互關聯的策略 — 從推動數位轉型和因應法規變動，到優化定價與產品組合管理。以下內容將進一步探討高階主管認為在 2026 年維持成長和韌性的關鍵領域。

“在當前的環境下，若能具備多元化布局，便能建立持續應變的能力，可以避免在面對變化時過度依賴單一資源。”

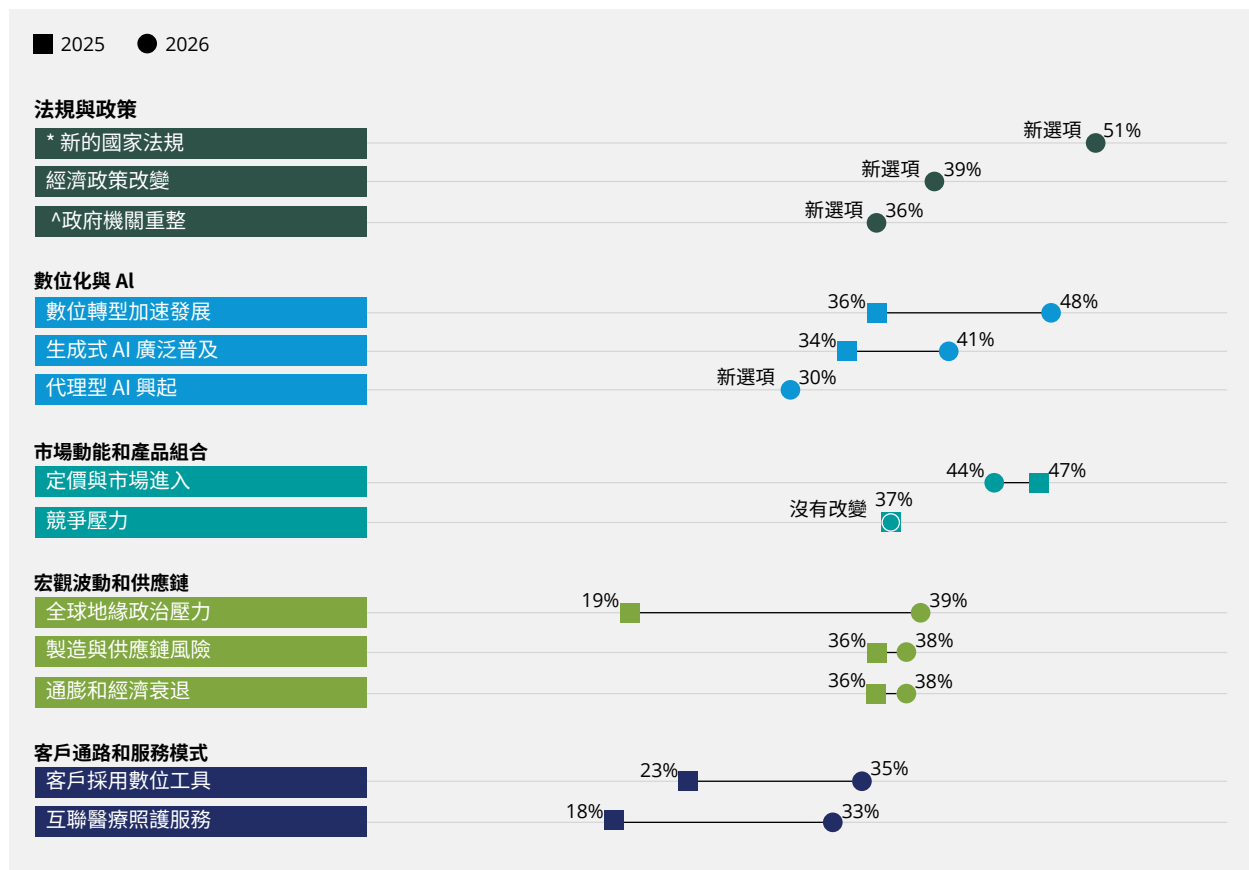
——歐洲企業策略高階主管

形塑 2026 年策略的關鍵趨勢

展望 2026 年，生命科技產業領導者指出數項關鍵趨勢將影響企業策略方向。儘管數位轉型仍為核心趨勢，但是法規變動、定價壓力和地緣政治的變化同樣迫切，且可能會影響企業的績效表現。

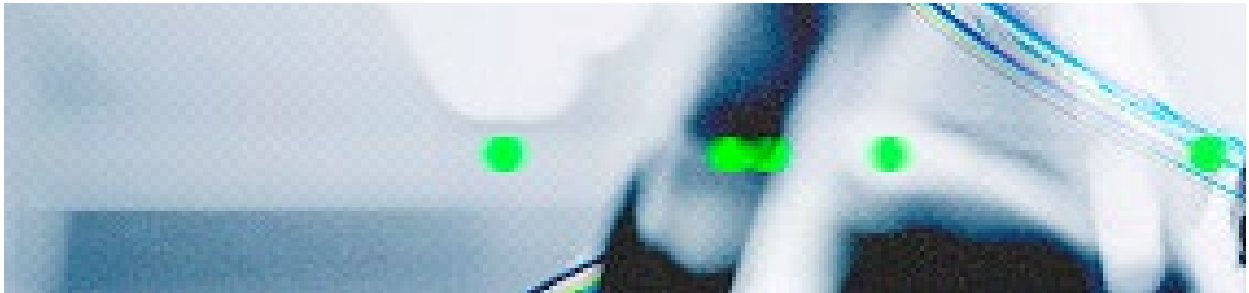
圖 2

法規變動、人工智慧 (AI) 及地緣政治為影響 2026 年策略的主要因素



註：調查問題：您預期下列產業趨勢會對貴公司 2026 年的營運策略產生什麼影響？[評分量表：無或影響程度低、影響程度中等或顯著影響] 本圖為本次調查對象認為具「顯著影響」的主要因素之百分比，列入項目僅含至少有 30% 之受訪者認為具顯著影響的項目。標註星號 (*) 的項目，數據僅呈現非美國地區調查對象的調查結果 (樣本數 = 140)，標註插入符號 (^) 的項目則僅呈現美國地區的調查對象 (樣本數 = 140)。本次調查對象涵蓋美國地區與非美國地區生命科技產業的高階主管 (樣本數 = 280)。

資料來源：2026 年生命科技產業展望調查



本次調查對象指出以下幾項將影響 2026 年企業營運策略的關鍵趨勢（圖 2）：

- **法規與政策的影響正日益增加：**法規為最常被提及且預期將影響企業策略的趨勢。在非美國地區的調查對象中有半數（51%）指出國家層級的法規發生變動，例如歐盟人工智慧法案（EU AI Act）、企業永續報告指令（Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD）、歐洲健康資料空間（European Health Data Space, EHDS），以及中國大陸的集中帶量採購（Volume-based Procurement, VBP）計畫³，皆可能影響產品的市場准入、定價和給付模式。在美國，36% 的調查對象關注美國食品藥物管理局（Food and Drug Administration, FDA）和衛生及公共服務部（Department of Health and Human Services, HHS）內的機構架構已進行調整，以及有 39% 認為包含關稅在內的經濟政策發生變動亦會影響企業營運策略。未來一年，此類因素可能會影響高階主管在定價和產品組合管理方面的思考及決策。
- **數位轉型和 AI 的加速發展：**近半數（48%）的生命科技高階主管認為在 2026 年數位轉型加速發展將對企業產生重大影響，且與 2025 年相比在統計上呈現顯著提升。41% 的調查對象指出生成式 AI 的廣泛普及為具有影響力的趨勢，顯示分析和自動化正日益影響研發、製造和商業營運模式。值得注意的是，有 30% 提到代理型 AI — 為可以自主達成目標、做出決策及執行任務的 AI 系統，此顯示業界對高階數位能力的關注度正逐漸增溫。然而，儘管企業已投入相關資源，卻僅有 22% 的生命科技產業高階主管表示

已成功擴大 AI 應用規模，且僅有 9% 表示在此方面的投資已獲得顯著成效。同時，對資安方面的擔憂也日益增加，35% 的調查對象表示其將影響企業的策略。

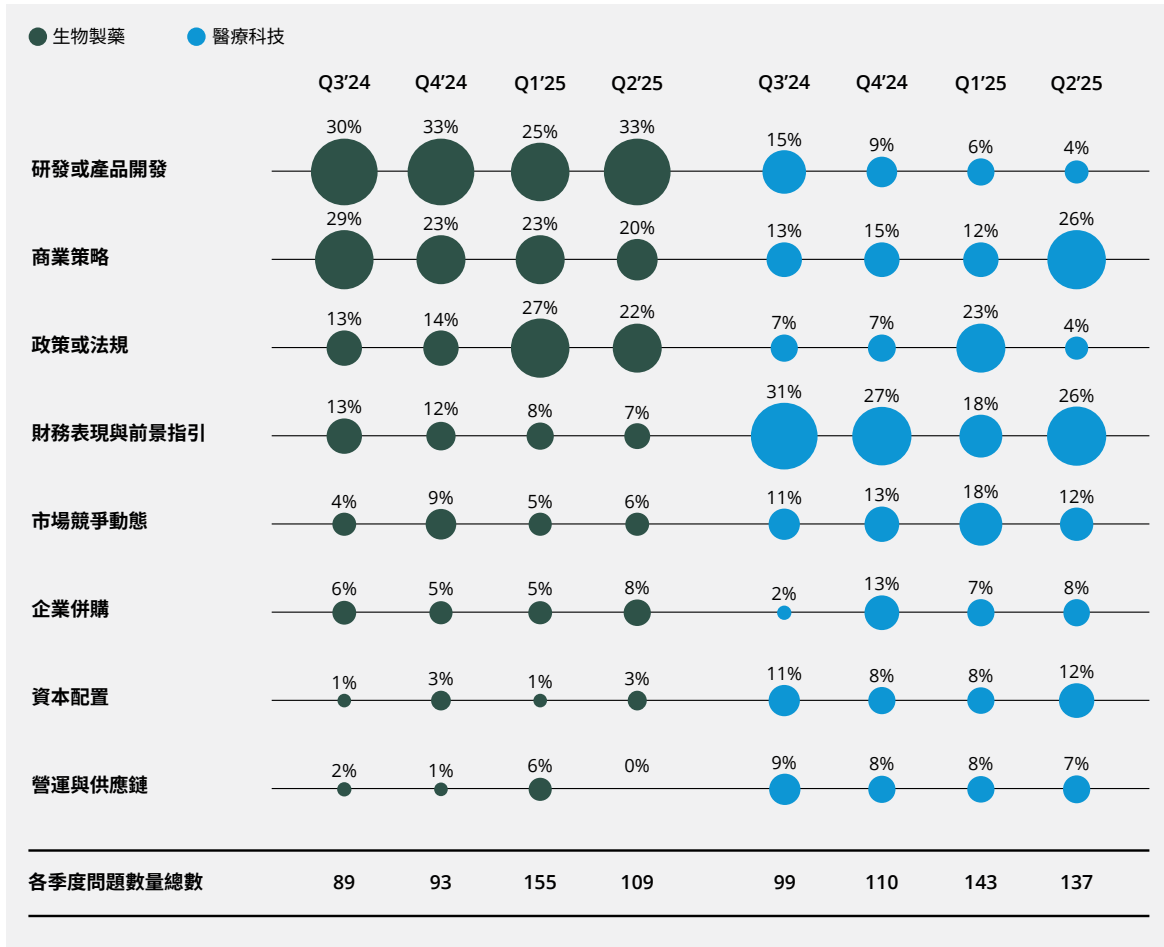
- **定價、准入與產品組合壓力持續：**44% 的生命科技高階主管將藥物、治療與醫療技術的定價和市場准入列為在訂定策略時的主要考量，與去年的《生命科技產業展望調查》相比僅有些微變化。預期 2026 年的其他關鍵趨勢包括：來自學名藥和生物相似性藥品的競爭壓力（37%），以及暢銷藥物專利到期與即將到來的專利懸崖（26%）。
- **地緣政治與經濟不確定性加劇：**生命科技高階主管對地緣政治張力的顧慮明顯提升，有 39% 將地緣政治風險張力列為首要議題—關注度較去年年提升 20 個百分點，為在所有趨勢中增幅最大者。另有 38% 的調查對象指出，通膨、整體經濟壓力和供應鏈風險，也是影響 2026 年經營策略的重要因素。
- **客戶模式和需求不斷演變：**三分之一（33%）的高階主管表示，互聯醫療照護服務為 2026 年的首要趨勢—較 2025 年增加 15%。35% 生命科技產業高階主管提到客戶開始採用數位工具，同時有 32% 提到客戶需求與偏好正在演變，顯示醫療照護服務提供和參與模式正在逐漸轉變。一位來自大型美國醫療科技產業供應鏈的高階主管表示：「目前市場缺乏採血技術員或實驗室管理人員。面對客戶人力資源不足，我們必須協助客戶導入自動化以及確保其具有成本效益。」

投資分析師的提問成為市場預期的指標

圖 3

投資分析師的關注度在 2025 年第一季大幅提升

投資分析師於生物製藥領域關注在政策不確定性，而醫療科技領域則集中在財務和商業基本面



註：每一個泡泡的大小，代表該類提問在所有分析師提問中的百分比

資料來源：Deloitte Center for Health Solutions 針對財報電話會議紀錄進行的分析

Deloitte 針對投資分析師在 2024 年第三季至 2025 年第二季財報電話會議中所提出的問題進行分析，結果顯現市場對生命科技公司的期待正持續轉變。

在 2025 年第一季，政策與法規的相關詢問增加，反映出投資人關切定價改革、成本控管及日益變動的法規環境，對生物製藥公司可能會造成哪些潛在影響。除此類短期焦點外，投資人對商業執行與研發創新能力的持續關注，則突顯出投資者仍重視企業於平衡短期業績與長期成長的能力。

相較之下，醫療科技產業分析師的問題在財務指引與商業策略項目上的占比相對穩定，顯示投資人對此領域的營運執行能力與利潤穩定性抱持著信心。

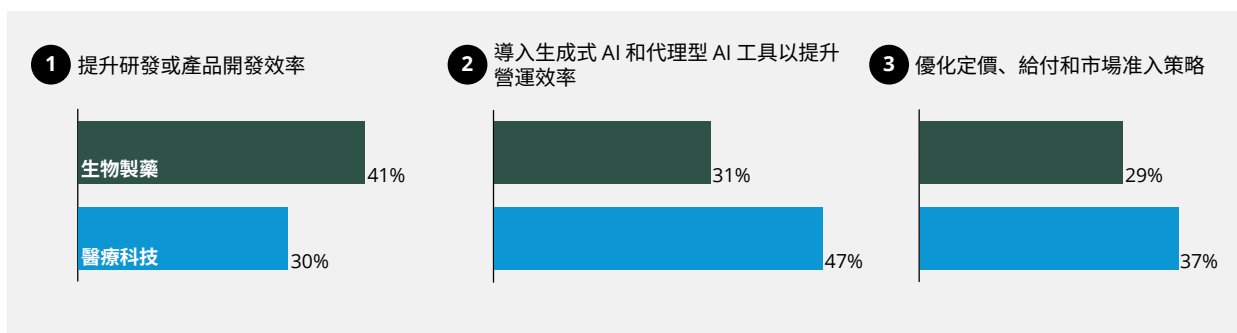
整體方向與 Deloitte 研究調查所觀察到的趨勢一致，顯示投資人的關注重點正逐步轉移，從因應政策不確定性，轉向以韌性、創新和嚴謹執行，並將此視為創造長期價值的基礎。（有關研究方法與分析流程的詳細說明，請參見後面「研究方法」部分）

成本管理成為回應趨勢的策略性作法

生命科技產業的企業領導者認為，嚴謹的成本管理將成為應對 2026 年市場狀況的核心策略。接受調查的生命科技產業高階主管指出成本管理的三大主要核心要點：導入 AI 工具、提升效率，以及優化定價與市場准入策略（圖 4）。

圖 4

2026 年生命科技產業高階主管的三大成本管理策略



註：生物製藥，樣本數= 180，醫療科技，樣本數= 100。調查問題：貴公司在 2026 年將會優先採用下列哪些行動，以管理直接及間接成本？接受調查者可以從策略清單中選擇多個選項。

資料來源：2026 年生命科技產業展望調查

生物製藥與醫療科技產業的高階主管普遍預期，AI 在 2026 年將有助提升組織效率，其中有 78% 認為 AI 將在推動重大變革中扮演核心角色。具體而言，已有 29% 的生物製藥產業高階主管及 31% 的醫療科技產業高階主管計畫使用 AI 工具或相關訓練，協助提升員工生產力。

對大部分企業而言，在 2026 年達到 AI 運用成熟度仍屬於亟待達成的目標。即使有許多企業已在積極進行重大轉型以適應 AI 驅動的工作模式，卻尚未有企業表示已全面完成轉型。目前進展最明顯的領域是將 AI 工具整合至日常工作流程中，以提升生產力，包括 14% 高階主管表示已全面落實，另有 40% 正在朝此目標邁進。而 AI 成熟度較為領先之企業的高階主管，則在經濟、產業與本身之財務績效方面抱持更樂觀的態度。

在生物製藥產業的高階主管中，41% 表示將提升研發效率列為成本管理的首要任務，反映出產業持續面臨逆風與成本上升的壓力。當新藥從研發到上市的平均成本已達 20 億美元之際，⁴ 企業對研發效率的重視，凸顯出重新調整藥物研發模式與加速上市時程的重要性。同時，醫療科技產業高階主管亦計畫優先提升營運效率，47% 的高階主管指出 AI 的導入將會是其 2026 年的主要成本控管策略。

在優化定價、給付和市場准入議題上，29% 的生物製藥產業高階主管與 37% 的醫療科技產業高階主管表示，這將會是企業關注的重點領域。此領域與關鍵的外部趨勢密切相關，例如藥物與醫材的定價和市場准入、持續的法規變動以及製造與供應鏈風險。將定價與市場准入列為工作重點的高階主管表示，企業更傾向於將這些措施運用於既有產品組合上，同時搭配新的客戶互動和銷售賦能體系。

以創新與科技為成長驅動引擎

生命科技高階主管逐漸將創新視為因應不確定性與推動未來成長的關鍵途徑，並強調有計畫地擴大科技應用的重要性。Argenx 的財務長 Karl Gubitx 表示：「公司應著重於最擅長的領域：在探索全新生物學機制和打造差異化資產的同時，在其他領域保持彈性。在生命科技產業，推動創新是確保長期永續發展的唯一途徑。」

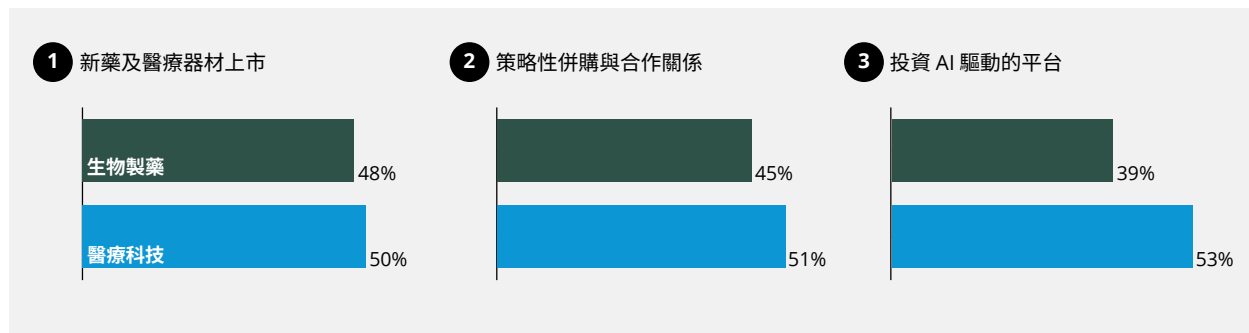
本次接受調查的高階主管指出將有助於企業在 2026 年成長的三項關鍵行動（圖 5）：

- **自主研發產品線的補充與拓展**：約半數的生物製藥（48%）和醫療科技（50%）企業高階主管計畫專注

於推出新療法、醫療裝置或平台，反映企業對其產品線的後續發展具信心。在生物製藥領域，短期的研發重點包括將產品組合擴展至更多新治療領域和適應症（43%），以及開發新的藥物治療模式和探索新的治療平台（40%）。調查結果顯示，生物製藥高階主管期待在未來 2 至 3 年，大分子（64%）、細胞、基因以及以 RNA 為基礎的療法（62%）和抗體藥物複合體（54%）將成為營收成長的核心驅動力。相較之下，醫療科技的高階主管計畫在 2026 年聚焦於發展人工智慧（AI）和數位解決方案。其中，人工智慧驅動的診斷技術（49%）及擴展相鄰產品類別（46%）被列為最優先的產品開發方向。

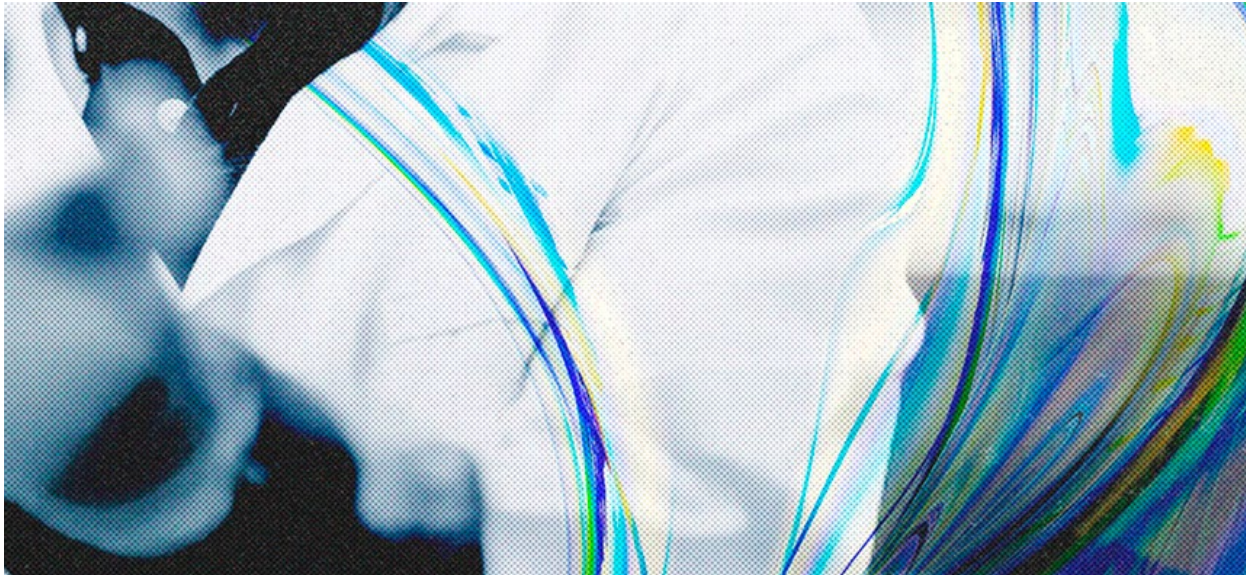
圖 5

2026年生命科技產業高階主管的三大成長策略



註：生物製藥，樣本數= 180，醫療科技，樣本數= 100。調查問題：貴公司在 2026 年將會優先推動下列哪些行動，以促進成長？接受調查者可以從策略清單中選擇多個選項。

資料來源：2026 年生命科技產業展望調查



- **重新聚焦於併購活動：**在經歷一段相對低潮後，策略性合作和併購再度成為企業成長策略的重點：45% 的生物製藥高階主管與 51% 的醫療科技高階主管將併購視為近期重要的優先策略之一。在生物製藥領域，對於擴大研發產品線與布局早期資產的興趣正逐步回溫，2025 年前三季的併購總額已達到 919 億美元，超過 2024 年全年總額 617 億美元。⁵ Ocugen 的董事長、執行長暨共同創辦人 Shankar Musunuri 表示：「相較於過去幾年，2025 年下半年完成的交易數量明顯增加。這不僅對整體市場帶來正面影響，對像我們這樣正處於成長軌道上的企業而言亦是利多，因為這些正處在成長軌道上的企業需要大量的資金支持。」在醫療科技領域，併購活動於 2024、2025 年間明顯回升，部分企業正積極尋求高成長的小型與中型公司，特別是診斷、心血管及骨科領域。⁶
- **以 AI 為成長引擎：**對生命科技企業而言，AI 正從提升效率的工具，逐步演變為實現成長的催化劑。高階主管已普遍意識到，未來的競爭力將取決於企業如何有效地運用 AI，從根本上重新構想企業運作方式、決策模式和價值交付方式 — 而此一觀點有近 80% 高

階主管認同。隨著企業從試點專案轉換至流程再設計，並將 AI 嵌入營運的各個面向，本次接受調查的高階主管認為投資 AI 賦能平台被視為 2026 年關鍵性的成長動能，此一趨勢在醫療科技領域尤為明顯（53%），高於生物製藥產業的 39%。⁷在醫療科技領域，AI 驅動的診斷技術列為 2026 年產品開發重點，同時，有 82% 的高階主管認為健康醫療資訊科技與 AI 強化的工作流程解決方案，將在短期內帶動營收成長。Terumo Neuro 商務長 William Phillips 表示：「AI 已突破應用瓶頸，創新的速度只會持續加快。真正的挑戰在於監管機構、治理單位，甚至醫療照護體系，是否能跟上發展的步伐？」

“AI 已突破應用瓶頸，創新的速度將會持續加快。”

—Terumo Neuro 商務長 William Phillips

未來展望：在生命科技產業中建立韌性與價值

隨著 2026 年到來，生命科技企業可能會發現自己正處於關鍵的十字路口——一方面全球經濟環境趨於審慎，另一方面，肩負著由科學、數位轉型與 AI 創新所驅動的成長期待。但是，僅靠樂觀是不夠的。法規變動、持續存在的價格壓力和地緣政治的不確定性，皆在考驗產業的適應能力。Deloitte 本次研究調查顯示，那些為未來做好充分準備的領先企業，往往能以策略性方式擴大 AI 應用規模、重新設計工作模式，並將投資聚焦於最具競爭優勢的價值來源。這些企業不會被動地應對變局，而是會致力於訂定具敏捷性與韌性的新標準，以在日益競爭的市場中脫穎而出。

Eli Lilly 日本分公司總裁暨總經理 Simone Thomsen 表示：「靈活與韌性固然重要，但是我們的核心使命在於將科學發現與患者治療緊密結合。」她的觀點反映出此產業更廣泛的共識（也是在多場訪談中反覆出現的主題）：生命科技企業要持續推動進展，不僅必須在營運上具有適應力，更需要堅守核心使命，也就是確保創新能為患者帶來有意義的價值結果。

“靈活與韌性固然重要，但我們的核心使命在於將科學發現與患者治療緊密結合。”

——Eli Lilly 日本分公司總裁暨總經理 Simone Thomsen

研究方法

本研究由三部分構成：（1）針對 280 位生命科技產業高階主管進行問卷調查，（2）訪問 9 位高階主管，以及（3）分析投資分析師在財報會議中提出的問題。

問卷調查

Deloitte US Center for Health Solutions 與 Deloitte Global 調查了180 位生物製藥產業，以及 100 位醫療科技產業的高階主管（總計 280 位）。在本調查中，生物製藥企業為專注於藥物和生物製劑療法研發及商業化的公司，而醫療科技企業則是設計與製造醫療器材及診斷設備的公司。本次調查對象任職公司的總部位於美國、歐洲（法國、德國、瑞士和英國），以及亞洲（中國大陸與日本）。研究調查的執行時間為 2025 年 8 月至 9 月。

深度訪談

Deloitte US Center for Health Solutions 與 Deloitte Global 合作，在 2025 年 9 月至 11 月期間訪談 9 位生命科技產業的高階主管，背景橫跨研發、供應鏈及製造、商務、企業策略與數位等多個領域。本報告彙整受訪高階主管的觀點，深入探討影響產業發展的主要市場趨勢、其對企業的影響，以及企業因應這些趨勢所採取的行動策略與對產業的擔憂與期許。

季度財報電話會議紀錄

Deloitte US Center for Health Solutions分析了 2024 年第三季至 2025 年第二季間，依據 2024 年全球營收排名前 10 大生物製藥和醫療科技公司之財報電話會議紀錄中共 935 則分析師的提問。這些問題是由 41 間不同投資公司的分析師，並依主題進行檢視與編碼，歸納為八大主題，以掌握各季度投資人與分析師關注的重點方向：

- **研發和開發產品：**臨床試驗數據、監管申報與適應症標示變更
- **商業策略與市場准入：**產品上市、市場滲透趨勢、定價與給付及 Gross-to-Net 變化趨勢
- **政策與法規環境：**《降低通膨法案（Inflation Reduction Act, IRA）》、最惠國待遇（Most Favored Nation, MFN）政策、340B 藥物定價計畫（340B Drug Pricing Program）、支付方與藥品福利管理（Pharmacy Benefit Management, PBM）機構的改革、美國食品藥物管理局與衛生及公共服務部的政策動態、歐盟《醫療器材法規（Medical Device Regulation, MDR）》與《體外診斷醫療器材法規（In Vitro Diagnostic Medical Devices Regulation, IVDR）》的實施，以及其他非美國地區的政策
- **資本配置：**產品組合重塑、商務發展和授權活動，以及併購策略取向
- **營運與供應鏈：**製造產能、品質管理、供應鏈韌性及物流管理
- **市場競爭動態：**市占率轉移、同業競爭與新進者衝擊
- **財務表現與績效指引：**營收、利潤率、資本支出、自由現金流和未來績效預期
- **企業併購：**併購、資產剝離、策略性合作與交易後的整合

作者

Pete Lyons

Deloitte United States

Todd Konersmann

Deloitte United States

Sheryl Jacobson

Deloitte United States

Nico Kleyn

Deloitte Switzerland

Kavita Rekhraj

Deloitte Malaysia

Darshan Gosalia

Deloitte India

致謝

The authors would like to express their gratitude to those who contributed to this paper.

Project team: **Leena Gupta** led the project team, conducted interviews, and provided overall research strategy. **Natasha Elsner** contributed to survey design, primary research and earnings call data analysis, led interviews and narrative building. **Apoorva Singh** led the development of earnings call data analytical framework, multi-source data integration and visualization, and contributed to survey design, interview and survey insights development, and writing of the report. **Christine Chang** contributed to survey development and manuscript reviews. **Steve Davis** provided editorial guidance. **Wendy Gerhardt** and **Maulesh Shukla** provided overall project management support.

The authors wish to thank **Vicky Levy, Rob Jacoby, Jay Bhatt, Andrew Davis, Aditya Kudumala, Deborshi Dutt, Andrew Bolt, Laks Pernenkil, Luis Hakim, Gerard McCormick, Puneet Sharma, Paul Silver, Frank Bressau, and Karen Taylor** for reviewing the survey and the report. Special thanks to **Terry Koch, Cameron McClearn, Brad Maruca, Colin Terry, Stephen Bradley, Mathias Cousin, Shoichi Negishi, Teresa Leste, Kathy Haines, Marc Caeneghem, James Gregson, Michael Dohrmann, Alex Mirow, Shinji Nishigami, Scott Sun, Deepak Singla, Jake Zhao, and Dimple Jobanputra** for their support.

The authors would like to thank **Namrita Negi, Leah Micalizzi, Chase Langhorne, Diana Francis, Keith Apple, Kristopher Larsen, Lisa Illif, Christie Murphy, Roxanne Lucy** for their subject matter expertise and review.

The authors express appreciation for **Rebecca Knutsen's** significant contributions to the editing and structuring of the paper. Additional thanks to **Prodyut Ranjan Borah, Julie Landmesser, Debra Pielack (Asay), Christina Giambrone**, and the many others who contributed to the project.

Lastly, we would like to thank our interviewees for taking the time to share their invaluable perspectives with us.

Cover image by: **Alexis Werbeck**; Getty Images

聯絡我們

生技醫療產業團隊

陳重成 資深會計師 Jackie Chen

生技醫療產業負責人

junchen@deloitte.com.tw

周仕杰 資深會計師 Stephen Chou

生命科技產業負責人

stephenschou@deloitte.com.tw

陳鴻棋 資深執行副總經理 Chris Chen

醫療照護產業負責人

chrisachen@deloitte.com.tw

許瑞軒 資深會計師 Stephen Hsu

農業生技產業負責人

stehsu@deloitte.com.tw

陳慧智 執行副總經理 Siney Chen

科技與轉型服務

sichen@deloitte.com.tw

黃俊榮 執行副總經理 Harry Huang

策略、風險與交易服務

harhuang@deloitte.com.tw

陳惠明 資深會計師 Thomas Chen

稅務服務

thomaschen@deloitte.com.tw

陳盈蓁 合夥律師 Ingrid Chen

法律諮詢服務

ingridchen@deloitte.com.tw

專案聯絡

陳怡蓁 Gingin Chen

生技醫療產業專案經理

gingchen@deloitte.com.tw

陳妍凌 Teresa Chen

生技醫療產業專員

techen@deloitte.com.tw

參考資料

1. Anaïs Frappé, Mark Kohler, and Daniel Shapiro, "[The most-favored-nation policy: Outlook and implications beyond US](#)," Pharmaceutical Executive, Oct. 13, 2025; Darius Lakdawalla and Dana Goldman, "['Most-favored nation' drug pricing has three significant problems](#)," USC Leonard D. Schaeffer Institute for Public Policy and Government Service, April 14, 2025.
2. Frappé, Kohler, and Shapiro, "[The most-favored-nation policy](#)"; Michael deMilt and Heather, "[Uniting US and global pricing teams in a post-MFN world](#)," Avalere Health, Oct. 15, 2025; Leslie Walker, "[Will Trump's prescription drug deals really lower prices?](#)" Tradeoffs, podcast, Oct. 23, 2025.
3. EU AI Act: The European Union adopted the AI Act in 2024 to set rules for how companies develop and use artificial intelligence based on risk levels; European Commission, [AI Act](#), accessed Oct. 13, 2025;

Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD): The EU CSRD, effective 2023, requires large and listed companies to report on environmental, social, and governance performance using common standards; European Commission, "[Corporate sustainability reporting](#)," accessed Oct. 13, 2025;

European Health Data Space (EHDS): The EU proposed the EHDS in 2022 to allow secure sharing of health data across member states for care, research, and policy; European Commission, [European Health Data Space Regulation](#), accessed Oct. 13, 2025;

China's Volume-Based Procurement: A government-led program that centralizes the purchasing of pharmaceuticals and medical devices to significantly lower prices; Yilin Chen et al., "[Impact of the pilot volume-based drug purchasing policy in China: Interrupted time-series analysis with controls](#)," Frontiers in Pharmacology, Dec. 22, 2021.

4. Emily May et al., "[Be brave, be bold: Measuring the return from pharmaceutical innovation](#)," Deloitte, March 2025.
5. John Carroll, "[Is the worst over? Biopharma dealmaking shows an uptick in third quarter](#)," Endpoints News, Oct. 13, 2025; John Carroll, "[Which big pharma has the busiest BD team? You might be surprised](#)," Endpoints News, Oct. 15, 2025.
6. Varun Budhiraja, Sheryl Jacobson, Varun Madan, and Vishal Garga, "[Resurgence in MedTech M&A: Dealmaking trends and predictions](#)," Deloitte, Sept. 19, 2025.
7. Jeff Morgan et al., "[Pharma's R&D lab of the future: Building a long-lasting innovation engine](#)," Deloitte Insights, July 29, 2025; Dr. Laks Pernenkil et al., "[Pharma's QC lab of the future: Boosting speed, compliance, and quality](#)," Deloitte Insights, Sept. 25, 2025; Jonathan Fox, Natasha Elsner, and Dimple Jobanputra, "[Navigating the future of commercial in biopharma](#)," Deloitte Insights, June 3, 2025.



Deloitte 泛指 Deloitte Touche Tohmatsu Limited (簡稱 "DTTL")，以及其一家或多家會員所網絡及其相關實體 (統稱為 "Deloitte 組織")。DTTL (也稱為 "Deloitte 全球") 每一個會員所及其相關實體均為具有獨立法律地位之個別法律實體，彼此之間不能就第三方承擔義務或進行約束。DTTL 每一個會員所及其相關實體僅對其自身的作為和疏忽負責，而不對其他行為承擔責任。DTTL 並不向客戶提供服務。更多相關資訊 www.deloitte.com/about 了解更多。

Deloitte 亞太 (Deloitte AP) 是一家私人擔保有限公司，也是 DTTL 的一家會員所。Deloitte 亞太及其相關實體的成員，皆為具有獨立法律地位之個別法律實體，提供來自 100 多個城市的服務，包括：奧克蘭、曼谷、北京、邦加羅爾、河內、香港、雅加達、吉隆坡、馬尼拉、墨爾本、孟買、新德里、大阪、首爾、上海、新加坡、雪梨、台北和東京。

本出版物係依一般性資訊編寫而成，僅供讀者參考之用。Deloitte 及其會員所與關聯機構不因本出版物而被視為對任何人提供專業意見或服務。在做成任何決定或採取任何有可能影響企業財務或企業本身的行動前，請先諮詢專業顧問。對於本出版物中資料之正確性及完整性，不作任何 (明示或暗示) 陳述、保證或承諾。DTTL、會員所、關聯機構、雇員或代理人均不對任何直接或間接因任何人依賴本通訊而產生的任何損失或損害承擔責任或保證 (明示或暗示)。DTTL 和每一個會員所及相關實體是法律上獨立的實體。

