

# 零差率新政落地 中药配方颗粒挥别高毛利时代

近日,国务院办公厅发布《关于健全药品价格形成机制的若干意见》,明确将中药配方颗粒纳入公立医疗机构零差率销售范围,终结了此前参照中药饮片执行的15%~25%加价政策。中药配方颗粒行业曾被看作“黄金赛道”,行业观察人士认为,这一政策的落地,将重构行业全产业链的利益分配逻辑,短期将带来行业阵痛,长期则推动产业向高质量发展转型。

■新快报记者 梁瑜



■廖木兴/图

## 1▶ 破解以药养医 推动药品价格治理

此次零差率政策的出台,是我国药品价格治理体系在中医药领域的关键落地,标志着除中药饮片外,公立医疗机构所有药品已全面实现零差率销售。

长期以来,中药配方颗粒因被纳入中药饮片管理范畴,得以享受药品加成政策豁免。多数地区允许医疗机构按实际购进价格顺加不超过25%销售。这一政策在行业发展初期有效调动了医疗机构推广配方颗粒的积极性,推动市场规模从2016年的107亿元增长至2024年的638.4亿元,年复合增长率达24.9%。但随着行业发展,加价政策弊端日益凸显,既成为灰色利益输送的温床,推高患者负担和医保支出,也导

致配方颗粒与传统饮片临床使用出现结构性失衡。

国家医保局医药价格和招标采购司司长王小宁表示,该政策将与集中带量采购、医保支付标准改革形成协同,共同推动药品价格治理体系现代化。

政策同步明确配套补偿机制,公立医疗机构可依规收取中药配方颗粒调剂费,按“付”计价,每付3~8元且全部纳入医保报销范围,确保患者总体负担不增加。

本次政策覆盖所有公立医疗机构,所有配方颗粒必须通过省级平台采购,集采中选品种不得议价。据行业测算,政策全面落实后,预计每年可减轻患者负担约120亿元,节约医保基金支出约85亿元。

## 2▶ 利润空间压缩 加速行业淘汰

零差率政策落地,叠加集采降价、国省标切换、市场竞争加剧等因素,让正处于深度调整期的中药配方颗粒行业短期阵痛明显,淘汰赛已正式启动。

首先是终端价格体系面临重构。此前中药配方颗粒终端价格中,医疗机构加价占比达15%~25%,零差率实施后,这部分利润空间被直接剔除。叠加2023年以来各省集采平均45%以上的降价幅度,行业整体利润空间预计将压缩30%~40%,这将对头部企业盈利短期内造成一定压力。

其次是医疗机构动力转换带来的短期需求波动。此前医疗机构推广配方颗粒的核心动力来自加成利润,零差率实施后这一动力消失,而调剂费的补偿作用尚未完全显现。有调研显示,若缺乏有效补偿机制,政策可能导致医疗机构配方颗粒使用量下降三成左右,基层医疗机构或更多转向仍保留加成权限的传统饮片。

更值得关注的是,行业集中度将进一步提高。国家药监局数据显示,截至2025年4月25日,全国已有95家中药配方颗粒生产企业在国家药监局备案平台上进行了生产备案。零差率下,企业要维持市场份额,必须进一步降低供货价格,中小药企在成本控制、品种覆盖等方面均不具备优势。有研究院预测,未来2~3年,行业将迎来洗牌期,预计30%左右的中小生产企业会被淘汰出局,行业CR5(行业内排名前五的企业所占的市场份额总和)将提升至65%以上。

专家表示,短期阵痛是行业转型升级的必经之路,政策将倒逼企业从“渠道驱动”转向“价值驱动”,那些真正掌握核心技术、具备成本优势、能够提供高质量产品的企业更能生存下来。同时,国家医保局也明确,零差率政策并非“一刀切”,将通过完善配套措施保障行业健康发展。

## 3▶ 产业重构 从“价格竞争”转向“价值竞争”

短期阵痛背后,零差率政策将为中药配方颗粒产业带来深层次变革机遇,推动产业从“野蛮生长”向“高质量发展”转型,重构全产业链。

上游环节,“原辅料+制剂”一体化成为必然趋势。零差率政策下,企业要控制生产成本,必须向上游延伸,掌控中药材种植、提取、加工等关键环节。目前头部企业已率先布局:中国中药在亳州、安国等“四大药都”及道地产区建立生产基地;红日药业建立了全链条质量追溯体系;华润三九通过数字中药工厂实现生产全流程数据化管理。政策同时明确促进中药优质优价,推动上游种植向标准化、规模化发展。据统计,目前行业通过GAP认证的种植基地占比不足30%,预计2030年将提升至60%以上。

中游生产环节,智能制造和技术创新成为核心竞争力。零差率倒逼企业降本增效,头部企业通过引入自动化生产、AI工艺优化等技术,生产效率提升30%以上,产品

合格率稳定在99%以上。同时企业研发投入将进一步加大,过去行业研发投入占比普遍在3%~5%,未来头部企业预计将提升至8%以上,重点布局经典名方二次开发、新型剂型创新等领域。《2025中国中药研发实力排行榜》显示,康缘药业2024年研发投入6.54亿元,占营收16.79%。

下游渠道环节,院外市场成为新增长极。零差率政策主要针对公立医疗机构,民营医院、中医馆、零售药店等院外渠道不受政策限制。目前公立医疗机构占配方颗粒销售60%以上,院外渠道占比不足40%,预计2030年,院外占比将提升至50%以上。

长期来看,政策通过挤出价格泡沫,提升产品可及性,将进一步释放市场需求。行业普遍预测,到2030年,中药配方颗粒市场规模有望达到1000亿元左右。同时,中药配方颗粒因标准化程度高更易出海,预计未来5年出口额将保持20%以上年增长率,成为行业增长新动力。

## 4▶ 穿越行业调整期 企业应寻求差异化

面对零差率政策带来的行业变局,不同类型企业选择差异化破局路径,头部企业凭借综合优势巩固市场地位,中小企业则通过细分领域竞争寻求生存空间。

头部企业核心策略是全产业链布局 and 多元化发展。中国中药通过并购地方饮片企业强化渠道优势,同时发展中药饮片、大健康产品等多元业务,降低对配方颗粒的依赖;华润三九重点布局OTC渠道配方颗粒及中药大健康产品;红日药业则重点布局智慧药房业务,为医疗机构提供调剂设备、信息化系统等整体解决方案,从“产品供应商”向“服务提供商”转型。

区域型企业选择深耕本地市场和特色品种。四川新绿色药业依托川产道地药材资源,重点发展本地特色配方颗粒,在西南地区具有领先优势;东北尤其黑龙江企业聚焦寒地龙药品种,形成区域竞争优势。创新型则瞄准专科赛道和技术创新,如聚焦儿科、妇科等专科领域开发特色品种,部分研发改良剂型推出矫味、缓释配方颗粒等新产品,还有企业探索“互联网+中医药”模式,直接面向C端销售。

有行业观察人士建议,企业应对政策关键

是找准定位,头部企业发挥规模效应,中小企业走“专精特新”路线。目前政策已提供配套支持,国家层面支持“原辅料+制剂”一体化发展,安徽省加大对中药配方颗粒研发及产业化支持力度,对新组建或重组挂牌的全国重点实验室给予1000万元补助,对纳入数字化转型省级典型示范的项目,单个项目最高奖补500万元。

从长期来看,零差率不会改变行业发展逻辑。中药配方颗粒企业正面临前所未有的挑战,也迎来了转型升级的历史机遇。随着政策体系的不断完善、产业升级的持续推进,中药配方颗粒行业将逐步告别高增长、高毛利的粗放发展阶段,进入标准化、高质量发展的新阶段。调研机构预测,2025~2030年行业仍将保持10%~12%的年复合增长率。对于企业而言,穿越行业调整周期的关键是练好内功。有专家表示,零差率政策淘汰的是那些依赖政策红利、缺乏核心竞争力的企业,真正有技术、有产品、有服务能力的企业,将在行业洗牌中获得更大的发展空间。



扫码获取更多健康医药资讯