

# 第十二批国采开闸在即 151个候选品种冲击千亿市场



第十二批  
国采

■廖木兴/图

随着第十一批国家药品集采中选结果于2026年2月底在全国陆续落地执行,第十二批国采已成为医药行业关注的下一焦点。近日,第十二批国采传来即将启动的消息。而今年3月,国家医保局发布《通过一致性评价企业数较多且尚未纳入国家组织集采的药品》名单,列出151个候选品种,被业界视为第十二批国采的“预备名单”。行业认为,在前期规则已发生深刻重塑的背景下,新一轮集采将在品种、规则、市场和产业格局等多个维度上带来多重变局。

■新快报记者 梁瑜

## 1 从“唯低价”到“反内卷” 集采进入下半场

2025年是国家药品集采规则结构性调整的关键一年。第十一批国采被业内视为关键的政策分水岭,一系列精细化的规则设计不再仅仅着眼于“降多少”,而是进一步考量“如何降”,稳临床、保质量、防围标、反内卷成为明确的信号。

虽然第十二批国采具体规则还未出台,但第十一批国采的规则调整可看作规则基点,包括不再简单地以最低报价作为参考,引入了价差控制基准,引入“低价声明”制度,允许医药机构选择按具体品牌报量,减少临床用药过渡的阻力等。接续采购层面,也以稳价保质、防内卷为政策思路。

规则新变化和原则等也从近期国家层面的意见、吹风会等得以窥见。

2026年4月,国务院办公厅印发《关于健全药品价格形成机制的若干意见》,提出“针对不同种类药品特点优化集采规则”,明确集采范围限定为“供应多元、上市多年的药品”,创新药不纳入集采范围。五部门在随后举行的国务院政策例行吹风会上进一步阐述,要根据化学药、生物药、中成药、中药饮片等不同种类药品特点,完善采购规则,采用竞价、询价、综合评价等多种方式,引导企业理性竞争。医保部门同时强调,将对出现供应或质量问题的企业取消中选资格并列入违规名单,截至目前已有15个国采药品因质量或生产不合规被取消中选资格。

这些规则变化的根本逻辑,是从“价格血拼”走向“质量与价格并重”,从“压价竞争”转向“量价平衡”。

## 2 151个候选品种冲击 千亿元市场竞争激烈

品种层面,第十二批国采覆盖的广度和竞争激烈程度均值得高度关注。国家医保局发布的151个候选品种2025年在中国公立医疗机构终端的销售额合计超过1000亿元。而截至2026年2月13日,已有163个品种满足7家及以上的竞争条件,覆盖消化系统及代谢药、心脑血管系统药物、神经系统药物、抗肿瘤和免疫调节剂、全身用抗感染药物等13个治疗大类,2025年前三季度在中国公立医疗机构终端的销售额合计超过680亿元。从各个治疗领域的竞争格局来看:

心脑血管系统药物作为纳入国采品种数排名第二的治疗大类,已有69个品种纳入国采,相关市场销售规模“蒸发”超300亿元,21个品种有望纳入第十二批国采,超66亿元级别的明星药领跑竞争。

消化系统及代谢药物方面,已有24个品种在列,包括6个糖尿病用药、4个治疗与胃酸分泌相关疾病的药物等。其中乳果糖口服液剂型目前参比制剂和过评企业数量合计达到50家,该药2025年在中国公立医疗机构终端的销售额超过18亿元,原研厂家雅培以超过32%的市场份额领跑,韩美和费

森尤斯卡比紧随其后。

神经系统药物领域,240个神经系统化药已有企业过评或视同过评,19个品种销售额超过1亿元的神经系统药物有望纳入第十二批国采。其中七氟烷吸入剂以超25亿元的销售领跑。从过评企业数量看,对乙酰氨基酚片以40家企业领跑,盐酸利多卡因注射液以39家紧随其后。

抗肿瘤和免疫调节剂方面,5个品种已初步符合集采条件,汇宇、重庆药友、国药、华海等企业过评产品数量靠前。

在单个品种竞争烈度上,米诺地尔外用液体剂、乳糖口服液体剂、伏诺拉生口服常释剂型“超级竞争品种”三者过评企业均已超过50家,堪称“百团大战”。而维生素B6注射剂的过评企业数由2025年11月的20家增加至2026年3月的37家,动态竞争格局变化的剧烈程度可见一斑。

不同剂型方面,口服常释剂型占比近四成,注射剂紧随其后。随着多批集采的推进,未被纳入的大品种数量日渐减少,超10亿元的大品种占比仅11%,包括万古霉素、头孢他啶阿维巴坦等注射剂,以及沙库巴曲缬沙坦等口服常释剂型。

## 3 万亿元采购涌向头部 行业集中度进一步提升

从集采的宏观经济效应来看,国家医保局公布,自2018年“4+7”试点以来,国家组织药品集采已累计节约医保基金超4400亿元,其中超过3600亿元被用于支持国家医保谈判的创新药支付,实现了“以仿制药降价,为创新药腾笼”的战略置换。这一逻辑仍在延续。

在采购体量方面,2025年全国省级医药集中采购平台网采订单总金额达到9698亿元,其中医保目录内药品网采金额9009亿元,占比提升至93%,集采已成为引导市场价格的主渠道。医保目录内药品采购金额从2021年的7670亿元增至2025年的9009亿元,绝对值增加超1300亿元,医保的战略性购买力持续增强。

价格方面,第十批国采平均降幅超过60%,创历史新高。第十一批国采首年总采购需求总金额超111亿元。在按厂牌报量机制下,指定厂牌的采购规模约39.3亿单位,在总报量中占比超过70%。这一机

制强化了中选企业与其优势品种的市场绑定关系,使得集采竞争从“价格厮杀”转向了“品牌与供应能力”的综合博弈。

在价格传导效应上,集采的影响正从部分品种向整个仿制药板块蔓延。以原料药行业为例,有券商指出,原料药供给变化加速,多款价格竞争见底的原料药品种,供给的变化或将带来价格周期的反转。但与此同时,仿制药企的利润空间持续被压缩,行业内部出现“冰火两重天”的分化格局。缺乏临床真价值的仿制药在集采“成本生死线”下艰难求生,利润空间被极致压缩;而真正满足未满足的临床需求、具备显著疗效优势的创新药,则迎来医保谈判通道与多层次支付体系的支持。

业内预计,中小仿制药企将加速淘汰,具备过评品种多、成本优势明显、产能稳定的头部企业将逐步垄断集采市场,行业集中度进一步提升。

## 4 仿制药龙头承压转型 创新与规模化成生存法则

仿制药头部企业红利见顶,转型窗口持续收窄。以齐鲁制药为代表的仿制药龙头,曾凭借成本控制、过评批文积累与集采中标实现规模扩张,截至2025年末累计拿下221个仿制药一致性评价批文,营收从2018年的200亿元增长至2025年的378.19亿元。但集采利润空间持续收窄下,企业转型压力凸显:截至2026年5月仅2款1类自研创新药获批,而2024年研发投入超40亿元、“十四五”累计超200亿元,研发回报率面临考验。

华海药业处境更为严峻,集采压价、沙坦原料药价格低位、美国FDA警告信影响海外申报多重挑战叠加,2026年一季度扣非净利润1.36亿元,同比下滑52.19%,主营业务盈利能力已连续五个季度处于周期底部。大输液领域,科伦药业、石四药等头部企业同样受集采冲击,科伦凭借产能与成本优势保持高中标率,以“以量补价”巩固市场份额。

仿制药企业的过评品种储备直接决定集采竞争力,目前复星医药以42个过评品种领跑,人福医药、华润医药、上海医药、齐鲁制药、科伦药业等企业过评数均超20个。储备丰富的企业可通过“以量补价”对冲利润下滑,品种单一、过评滞后的企业则面临边缘化风险。

创新药板块已获得确定性政策保障:国家医保局累计将199种创新药纳入医保,截至2026年2月,医保基金累计为谈判药品支出5048亿元,带动销售7400亿元,惠及11.7亿人次,集采节约的基金正持续向创新药倾斜。随着第十二批国采推进,原料药、仿制药、创新药的盈利与估值分化将进一步加剧,质量、供应稳定性、创新能力成为企业核心竞争力维度。



扫码获取更多  
健康医药资讯