

# 药品追溯码全面应用 重塑医药产业链格局

7月1日起,医保药品“卖药必扫码,买药先验码,无码医保不结算”。根据国家医保局等四部门今年3月份发布的通知,自2025年7月1日起,销售环节按要求扫码后方可进行医保基金结算。自2026年1月1日起,所有医药机构都要实现药品追溯码全量采集上传。业内人士认为,药品追溯码的全面应用,有助于实现医保药品全流程可追溯,加强药品流通监管,对医药产业链的生产、流通、零售及医保等环节都将产生深远影响。

● 本报记者 傅苏颖



视觉中国图片

今年3月,国家医保局等四部门联合发布通知,要求加强药品追溯码在医疗保障和工伤保险领域的采集应用。通知要求,药品上市许可持有人和生产企业应按照相关规定,对各级销售包装单元赋码,并确保药品追溯码的准确性和唯一性。医保定点医药机构需准确采集、核验药品追溯码,并上传至全国统一的医保信息平台、药品上市许可持有人的药品追溯系统。自2025年7月1日起,销售环节按要求扫码后方可进行医保基金结

在行业趋势驱动下,多家上市公司在互动平台上做出回应,从不同维度展示在药品追溯及相关领域的布局与探索,积极把握行业变革机遇。新里程表示,公司旗下各医院的信息化建设包括多个领域,其中包括围绕监管要求的信息化建设,例如大部分医院实现了电子票据、医保码全流程应用、医保药品耗材追溯码应用、国家传染病智能监测预警系统等。国新健康表示,公司积极应对政府

北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转化中心主任邓勇对中国证券报记者表示,药品追溯码7月1日起全面应用,有助于实现医保药品全流程可追溯,加强药品流通监管,对医药产业链的生产、流通、零售及医保等环节都将产生深远影响。在生产环节,药品上市许可持有人和生产企业需对药品赋码,这促使企业加强信息化建设,提升生产管理水平,确保药品追溯码的准确性和唯一性。同时,企业可凭借追溯码关联的实时库存与销售数据,灵活调整

算,对此前已采购的无追溯码药品,列入“无码库”管理,暂可进行医保结算。自2026年1月1日起,所有医药机构都要实现药品追溯码全量采集上传。6月30日,国家医保局微信公众号发布消息称,药品追溯码就是每盒药品的“电子身份证”,具有唯一性。一盒药品的追溯码,只应有一次被扫码销售的记录,若重复出现多次,就存在假药、回流药或药品被串换销售的可能。2024年4月以来,国家医保局全力开展医保药品耗材追

机构改革,加快业务模式平台化升级,为数据整合和数据服务打下基础,形成了全流程、全链条、全生命周期覆盖的智慧监管产品线。这表明国新健康在药品监管信息化领域进行了深度布局。作为药品监管的关键环节,药品追溯码发挥着重要作用。国新健康通过与合作伙伴的深度数据合作,共同致力于药品追溯业务的创新与探索。

环球印务表示,公司秉承“为顾客创造价值,为员工创造福利,为股东创

造回报”的企业宗旨,坚持以提供绿色、友善包装产品及服务为己任,突破传统印刷企业的加工以及技术运用模式,紧跟国内外政策趋势,在药品初级、次级包装和药品说明书技术领域不断探索,不断推出适应先进的高速自动药品包装生产线的各种包装产品,以及应用于防伪、防混滑、可追溯、智能化包装等功能的多项技术,尤其在药品包装的溯源保证上具备强大的技术支持,使得药品包装所承载的用药关怀及患者教育功

能得以保证。中科江南表示,公司搭建的医保区块链以防篡改、防抵赖、分布式存储等技术特点支撑药品追溯码上链存证与实时查询,达到保障患者用药安全和医保基金安全的可信数据空间。久远银海表示,公司积极支持国家医保局推进药品耗材追溯信息采集和应用工作,医保支付产品中相关功能将及时完善升级,支持客户核查追溯码数据上传情况。

水平。“药品追溯码采集应用重构了医药供应链金融的底层逻辑,信用评估从依赖企业主体信用向依托全流程数据信用评级,可缓解医药企业融资难、融资贵问题,催生医药保理、ABS、订单融资等多元化金融业态,推动产业与金融深度融合。”邓勇认为。国金证券认为,药品追溯码的全面应用,有望抑制回流药,行业价格生态更加健康,且行业对医保基金的使用更加合规。

据了解,目前,东阿阿胶已实现生产过程智能化、数字化升级,通过生产线机器人、AI视觉检测、无人驾驶搬运车等人机协同作业模式,实现生产数据毫秒级采集与AI动态优化。数据显示,2024年,东阿阿胶工厂原料损耗率下降至0.8%,人均产值提升30%。

全链条数智化升级随着数字化技术的应用,东阿阿胶2024年优化升级产销协同平台,通过季节指数法、渠道库存、预算管控等数据模型生成销售计划,驱动生产计划制定,并综合考虑安全库存、期末现有量、净需求量以及产线产能、设备状态、人员配置等因素,自动生成排产计划。“产销协同平台没上线前,销售人员需要上报销售计划,运营人员再去制定生产计划和采购计划,计划制定的过程需要开多个调度会,很容易出现失误。”东阿阿胶智能与数字化部供应链运维及管理经理于杨说,实现了产销协同一体化后,计划准确率提升30%,主力产品计划准确率超过90%。为保障原料供应,东阿阿胶构建智慧

生产计划,向小批量、多品种柔性制造模式转型。“在流通环节,药品批发企业在收货、验收、销售时需扫描追溯码,实时上传流向数据,这将使药品流通更加透明化,减少中间环节,降低物流成本。统一的追溯数据还有助于药品按质量、价格、服务公平竞争,减少区域市场分割。此外,追溯码聚合上下游库存、物流、需求数据,可构建智能预测模型,提升流通企业运行效率。”邓勇认为。在零售环节,邓勇称,零售药店需准

确采集、核验药品追溯码,并在顾客购药小票上显示相关信息,这要求药店升级软硬件设施,加强人员培训。药品追溯码增强了药品零售端的“信任链条”,可提振公众信心,促使消费者更倾向于从正规渠道购药。同时,在医保环节,医保部门能通过追溯码实时监控药品流向,有效防范欺诈骗骗行为,保障医保基金安全。同时,基于追溯码数据,医保部门可评估药品临床价值,优化动态支付标准,还可与公安、市场监管等部门数据联动,创新监管模式,提升医保管理的精细化

水平。面对集采带来的价格压力,微电生理展现出了强劲的成本优化能力。通过规模化生产降低单位成本,通过创新产品矩阵优化收入结构,公司在2023年及2024年两个集采周期内均实现了业绩突破。“集采不是简单的降价,而是对企业综合实力的考验。”孙毅勇认为,能够在集采中脱颖而出的企业,必然是在技术、成本、服务等方面具备综合优势的市场强者,集采加速了行业的优胜劣汰。

展望未来,微电生理面临的挑战不仅来自国际市场的开拓,还包括国内行业竞争的加剧。“机遇与挑战并存。”孙毅勇表示,“随着中国老龄化带来的市场扩容与存量替代的持续推进,只要我们坚持技术创新,强化全产业链优势,就一定能在双重驱动下实现持续增长。”

在国内外市场实现突破的同时,微电生理的国际化布局已悄然展开。孙毅勇认为,进军海外市场既是企业发展的必然选择,也是国产电生理器械参与全球竞争的必经之路。然而,海外中高端医疗器械市场的准入门槛较高,这要求企业在区域选择、标准适配、资源投入等方面做出精准决策。欧洲市场是微电生理海外布局的战略重点。“欧洲市场规模大、医保支付能力强,且竞争环境相对公平,只要产品质量和性价比过硬,就有机会获得市场认可。”孙毅勇分析道,公司已针对欧洲市场需求优化产品组合,并通过CE认证体系的严格审核,为大规模进入欧洲市场做好准备。与此同时,亚太、拉美、中东等新兴市场也因其高速增长的市场潜力,成为微电生理的重要目标区域。

“海外推广”的核心挑战来自复杂的准入体系与市场差异。”孙毅勇表示,不同国家和地区对医疗器械的认证要求各不相同。“有些国家不仅要求产品认证,还需要本地临床试验数据,这意味着我们要在不同地区投入大量的时间和资源。”孙毅勇坦言,准入壁垒不仅是技术上的挑战,更是对企业全球化运营能力的考验。尽管面临诸多挑战,孙毅勇对国际化前景充满信心:“海外市场虽然门槛高,但空间巨大。随着国产器械技术水平的提升和品牌影响力的扩大,我们有能力在全球市场分得一杯羹。”他指出,微电生理的全产品线解决方案在海外市场具有独特优势,尤其是在新兴市场。

表示:“我们企业原本的追溯机制有一部分靠人力来实现,销售人员需要对接不同的地区,逐个了解产品从生产到流通的情况,消耗不少人力和时间成本。国家医保局开放了查询平台给生产企业,让我们可以更加清晰地了解到药品在全国的流通和使用情况,这对优化企业的采购、生产、储存和流通等环节都带来了显著帮助。我们预计在全渠道数据上传完整的情况下,可节省公司20%以上的渠道管理成本,提升30%以上的运行效率。”

能得以保证。中科江南表示,公司搭建的医保区块链以防篡改、防抵赖、分布式存储等技术特点支撑药品追溯码上链存证与实时查询,达到保障患者用药安全和医保基金安全的可信数据空间。久远银海表示,公司积极支持国家医保局推进药品耗材追溯信息采集和应用工作,医保支付产品中相关功能将及时完善升级,支持客户核查追溯码数据上传情况。

水平。“药品追溯码采集应用重构了医药供应链金融的底层逻辑,信用评估从依赖企业主体信用向依托全流程数据信用评级,可缓解医药企业融资难、融资贵问题,催生医药保理、ABS、订单融资等多元化金融业态,推动产业与金融深度融合。”邓勇认为。国金证券认为,药品追溯码的全面应用,有望抑制回流药,行业价格生态更加健康,且行业对医保基金的使用更加合规。

据了解,目前,东阿阿胶已实现生产过程智能化、数字化升级,通过生产线机器人、AI视觉检测、无人驾驶搬运车等人机协同作业模式,实现生产数据毫秒级采集与AI动态优化。数据显示,2024年,东阿阿胶工厂原料损耗率下降至0.8%,人均产值提升30%。

全链条数智化升级随着数字化技术的应用,东阿阿胶2024年优化升级产销协同平台,通过季节指数法、渠道库存、预算管控等数据模型生成销售计划,驱动生产计划制定,并综合考虑安全库存、期末现有量、净需求量以及产线产能、设备状态、人员配置等因素,自动生成排产计划。“产销协同平台没上线前,销售人员需要上报销售计划,运营人员再去制定生产计划和采购计划,计划制定的过程需要开多个调度会,很容易出现失误。”东阿阿胶智能与数字化部供应链运维及管理经理于杨说,实现了产销协同一体化后,计划准确率提升30%,主力产品计划准确率超过90%。为保障原料供应,东阿阿胶构建智慧

供应链体系。借助AI预判,驱动长交期或战略物料储备,实现按所需物料的种类、数量以及到货时间计算,确保物料能够按时按量地供应到生产,原辅料包材等库存周转天数由平均84天缩短至30天,呆滞物料降低50%。在生产的前端,研发环节的智能化管理水平也得到长足发展。东阿阿胶打造了产品生命周期管理平台,该平台打破了各专业条线的分散管理,实现产品协同研发,产品数据管理标准化、模块化、系列化,在保证新产品质量的同时,缩短了新产品开发周期。通过推进科技创新和产业创新深度融合,东阿阿胶有效解决传统中药生产“工艺标准化难、质量管控链路长、产业链协同弱”等问题,构建覆盖“研、产、供、销、存”全链条的数智化体系。东阿阿胶相关负责人表示,作为滋补健康行业的代表性企业,东阿阿胶正在积极拥抱人工智能等新技术,用数智化赋能养殖、研发、生产、销售到消费者服务的全产业链,整合技术、产品和服务,为消费者提供数字健康解决方案,通过数智变革,推动中医药文化的传承与创新,探索行业的新增长曲线。

## 微电生理：资本赋能 竞逐全球电生理市场

● 本报记者 罗京

依托资本引擎加速创新,借势国家集采政策实现市场份额跃升,科创板上市公司微电生理正将目光锁定全球市场,开启国际化新征程。“我们希望用中国创新为全球心律失常患者带来更好的治疗选择。”微电生理总经理孙毅勇近日接受中国证券报记者专访时表示。

### 借资本,强创新

自创立以来,微电生理围绕三维心脏电生理手术技术进行系统性的产品布局和应用拓展,形成了以图像导航、精密器械及能量治疗为核心的三大技术平台。2022年8月,微电生理在科创板的成功上市,为这家深耕电生理领域的企业注入了强劲的发展动能。孙毅勇表示,资本的注入让公司得以在高投入、长周期的创新赛道上保持战略定力,“研发是我们的生命线,上市为这条生命线提供了坚实的后盾,保障了新产品管线的快速推进。”2024年,公司研发投入占营业收入比例近25%,处于行业领先水平。产能升级与全球化布局的资金需求也在上市后得到有效满足。随着全国性集采政策的推进,电生理产品市场需求快速释放,微电生理加速推进生产场地扩建与智能化产线改造,以应对集采带来的规模化销售挑战。“上市不仅解决了资金问题,更重要的是提升了企业的资源整合能力。”孙毅勇指出,资本市场的认可让企业在供应链管理、国际合作等方面获得了更多话语权,为后续的全球化竞争奠定了基础。品牌影响力与人才吸引力的提升是上市带来的另一重红利。孙毅勇介绍,目前,公司研发团队中硕士及以上学历人员占比达60.5%,既有海外归来的技术专家,也有国内顶尖院校培养的青年才俊。“资本市场的关注让更多优秀人才看到了国产电生理企业的发展潜力,我们正在构建一支兼具国际视野和国内实践经验的核心团队。”孙毅勇表示,人才梯队的完善为企业的长期创新提供了源源不断的动力。从业绩上看,2022年-2024年,微电生理业绩实现大幅增长,营收从2.6亿元增长至4.13亿元,扣非净利润从-1129万元增长至508万元。“资本市场见证了我们的成长,也支撑着我们向更高目标迈进。”孙毅勇表示,上市不是终点,而是企业借助资本力量加速技术追赶、实现高端医疗产品自给自足的新起点。

### 乘政策,拓市场

近年来,国内电生理器械市场正经历着深刻的结构性变革——三大外资企业长期占据主导的局面逐步被打破,以微电生理为代表的国产企业市场份额持续提升。在孙毅勇眼中,这一变化是技术进步、政策引导与市场需求多重因素共振的结果,折射出国产医疗器械产业崛起的必然趋势。技术研发能力的跨越式提升是国产企业突围的核心支撑。孙毅勇表示,与十年前相比,国内电生理企业的技术水平已实现从跟跑到并跑的转变。在三维标测、磁电定位等前沿领域,微电生理等企业的研发进程已与国际巨头同步,部分产品性能达到国际先进水平。“国产企业不再是被动的追随者,而是与国际同行站在同一起跑线的竞争者,这种技术地位的提升直接转化为市场话语权的增强。”国家集采政策的推行是打破市场垄断的关键推手。“过去高值医用耗材入院需要经历漫长的挂网和准入流程,集采极大地缩短了产品从注册获批到进入临床应用的周期。”孙毅勇举例道,微电生理通过集采机制实现了产品入院覆盖率的大幅提升,在短时间内触达更多临床场景,这在传统市场环境几乎难以想象。此外,集采带来的“以量换价”效应,不仅让更多患者用上了高性价比的国产器械,也为优质国产企业提供了规模扩张的舞台。“国产企业依托本土资源,与临床医生建立了紧密的协同创新体系。我们的研发团队能快速响应临床需求,服务团队能第一时间抵达手术现场,这种效率是跨国企业难以复制的。”孙毅勇告诉记者。面对集采带来的价格压力,微电生理展现出了强劲的成本优化能力。通过规模化生产降低单位成本,通过创新产品矩阵优化收入结构,公司在2023年及2024年两个集采周期内均实现了业绩突破。“集采不是简单的降价,而是对企业综合实力的考验。”孙毅勇认为,能够在集采中脱颖而出的企业,必然是在技术、成本、服务等方面具备综合优势的市场强者,集采加速了行业的优胜劣汰。

### 闯海外,抓机遇

在国内市场实现突破的同时,微电生理的国际化布局已悄然展开。孙毅勇认为,进军海外市场既是企业发展的必然选择,也是国产电生理器械参与全球竞争的必经之路。然而,海外中高端医疗器械市场的准入门槛较高,这要求企业在区域选择、标准适配、资源投入等方面做出精准决策。欧洲市场是微电生理海外布局的战略重点。“欧洲市场规模大、医保支付能力强,且竞争环境相对公平,只要产品质量和性价比过硬,就有机会获得市场认可。”孙毅勇分析道,公司已针对欧洲市场需求优化产品组合,并通过CE认证体系的严格审核,为大规模进入欧洲市场做好准备。与此同时,亚太、拉美、中东等新兴市场也因其高速增长的市场潜力,成为微电生理的重要目标区域。“海外推广”的核心挑战来自复杂的准入体系与市场差异。”孙毅勇表示,不同国家和地区对医疗器械的认证要求各不相同。“有些国家不仅要求产品认证,还需要本地临床试验数据,这意味着我们要在不同地区投入大量的时间和资源。”孙毅勇坦言,准入壁垒不仅是技术上的挑战,更是对企业全球化运营能力的考验。尽管面临诸多挑战,孙毅勇对国际化前景充满信心:“海外市场虽然门槛高,但空间巨大。随着国产器械技术水平的提升和品牌影响力的扩大,我们有能力在全球市场分得一杯羹。”他指出,微电生理的全产品线解决方案在海外市场具有独特优势,尤其是在新兴市场。