IVD 行业日报｜2026年10月18日

分享版 · 供同行交流参考
检索窗口：2026-10-17 06:30 至 2026-10-18 06:30（24小时；周日回溯至 10-16）
数据来源：腾讯网/兴业证券、医学界肿瘤频道、人民网重庆频道、腾讯新闻、新浪财经、企查查、网易订阅、罗氏官网、公司公告等公开信息，事实与判断已区分标注

一、今日一句话总结

安徽检验类价格项目整合征求意见稿落地——肿瘤标志物、甲功「涨价」，传染病八项「降价 10.66%」，检验收费第一次学会「有涨有跌」；CMDAL 无锡年会上进口大厂集体晒「智慧实验室」，智慧化从口号进入产品交付期。

二、今日重点 TOP 5

#	要点	来源/日期
1	安徽省医保局发布检验类医疗服务价格项目规范整合通知（征求意见稿）：肿瘤标志物主流项目收费约 +7.39%、甲状腺功能约 +13.56%，传染病八项整体 -10.66%（丙肝抗体 -31.11%）。	腾讯网/兴业证券整理 2026-10-17
2	罗氏诊断 Elecsys G17（胃泌素 17）在中国正式上市：CMDAL 年会期间宣布，与 PGI/PGII 合璧补齐「胃功能三项」完整管线，专为中国市场本土化研发生产。	医学界肿瘤频道 2026-10-17
3	贝克曼库尔特在 CMDAL 发布 GT1500 智慧实验室解决方案，并宣布 DxAI 智研平台五年累计助力用户发表论文 100 篇。	腾讯新闻 2026-10-17
4	重庆金凤实验室「AI 辅助病理诊断」上线：已联合全国 21 个省份 49 家医疗机构做多中心病理数据采集治理，发布国内首个经中检院认证的脑肿瘤标准化病理数据集。	人民网重庆频道 2026-10-16
5	微流控 POCT 企业微纳芯重启北交所 IPO：终止中信证券辅导 8 个月后换东方证券二次辅导备案；2026 上半年试剂收入占比 82%。	网易订阅 2026-10

三、行业动态速览

政策与监管

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月17日，安徽省医保局发布检验类医疗服务价格项目规范整合通知（征求意见稿）。据兴业证券整理，化学发光主要检测项目：肿瘤标志物主流项目总计收费提高约7.39%（CEA、AFP提高）；甲状腺功能提高约13.56%（TRAb、Anti-Tg提高）；传染病八项整体降幅约10.66%（丙肝抗体降幅31.11%、乙肝系列约7.69%，抗-TP、抗-HIV提高）；性激素六项保持稳定。化学发光主要检测试剂均已进入集采，收费调整后「集采中标价/新收费」扣率已处于合理范围。检验价格立项指南省端落地的第一份「有涨有跌」明细表出现了。**【判断】**对渠道商：肿标、甲功等「涨价项目」仍有利润与推广动力，传染病八项等「降价项目」将加速洗牌，产品目录要按「项目价格属性」重新标注，直接决定明年推什么。（来源：腾讯网（兴业证券研究整理），2026-10-17）	价格立项与集采扣率联动后，产品线组合要按「收费涨跌属性」重新设计，传染病线利润模型承压。	产品目录按「涨价项目保利润、降价项目拼成本」重排座次，肿标/甲功继续主推，传染病八项算清成本再接。	熟悉价格立项与集采联动逻辑的销售，能给客户算清「项目毛利结构」，价值上升。
2	河南医药采购平台10月14日公示9月申报挂网价格（公示期至10-18）：耗材有10省及以上、IVD试剂有5省及以上平台中标/挂网价的，按不高于各省最低价作为河南挂网价；公示期内可提交申投诉。「全国最低价联动」从药品走向 IVD 试剂已成常态，挂网价一旦锁定很难回调。**【判断】**厂家申报价格前的窗口期（公示与申投诉环节）是保护区域价格体系的最后机会——发现自家产品被外省低价拖累时，申投诉机制要用起来，不能等挂网生效后再补救。（来源：搜狐网（河南省医药采购平台通知转载），2026-10-14）	挂网最低价联动的申报窗口管理成为价格体系管理的核心环节，申投诉能力是硬功夫。	盯住公示与申投诉窗口，发现区域价格被外省低价拖累要立即行动，挂网生效后再补救来不及。	了解各省挂网联动规则与申投诉流程，是区域商务岗位的新门槛技能。

巨头动态

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月17日（CMDAL年会期间），罗氏诊断宣布专为中国市场研发生产的 Elecsys G17（胃泌素17）正式上市，用于萎缩性胃炎辅助诊断；与 PGI、PGII 合璧构成完整「胃功能三项」管线。我国胃癌新发36万例、死亡26万例均居全球首位（GLOBOCAN 2022），G17+PG 联合检测可作为内镜前分诊工具。进口大厂第一次把「为中国设计」做到血清学筛查单项目级别。**【判断】**体检中心、消化内镜中心前移筛查、县域医院「血清学初筛+内镜确认」路径会被快速复制，化学	本土化从「产地」走向「为中国病谱设计产品」，胃功能三项成为胃	把「胃功能三项」打包进体检中心与消化筛查方案，菜单加项+路径设计的组合拳	掌握胃癌血清学筛查临床价值话术（内镜前分诊工具），消化/体

#	动态	企业	渠道	从业者
	发光渠道商手里多了一个「菜单加项」的推广抓手——谁先把「胃功能三项」装进区域体检与消化筛查方案，谁先吃到这一波。（来源：医学界肿瘤频道（网易号），2026-10-17）	癌早筛标准化入口。	决定先发优势。	检线拜访的新开场白。

AI+IVD

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月15日，贝克曼库尔特在 CMDAL 展台发布 GT1500 智慧实验室解决方案，定位覆盖不同层级实验室的全流程自动化；同期宣布 DxAI 智研平台五年累计助力用户发表论文100篇。进口大厂把「智慧实验室」做成了有名字、有型号、可报价的产品，且明确「覆盖不同层级」——不只是大三甲专属。**【判断】**智慧化方案进入「有标可投、有单可比」阶段后，区域市场的比拼会转移到「谁的本地实施与运维团队更强」，渠道商要尽早锁定自己代理线上的智慧化方案实施资格，而不是只卖前面的流水线。（来源：腾讯新闻，2026-10-17）	智慧实验室从概念走向型号化产品，分层定价覆盖三级到县域，下沉已被写进目标客群。	尽早锁定代理线上智慧化方案的实施与运维资格——利润在装机后的服务，不在流水线本身。	智慧化项目的招投标里「实施与运维团队」权重上升，属地服务能力是加分项。
2	重庆金凤实验室「AI辅助病理诊断」上线（人民网 10-16）：实时接收基层医院病理资料，AI大模型给出分子诊断、预后评估与治疗建议；已发布国内首个经中检院认证的脑肿瘤标准化病理数据集，联合21省49家医疗机构做跨省多中心数据治理。病理 AI 的落地形态不是「卖一台扫描仪」，而是「区域平台+联网基层」。**【判断】**这类区域平台会重塑病理外送与数字病理设备的采购路径：渠道商如果只做单机，会被平台化采购绕开；主动对接平台方做联网配套（扫描、信息化、验证试剂），才有位置。（来源：人民网重庆频道，2026-10-16）	区域病理 AI 平台以「平台+联网」模式扩点，数字病理设备与试剂随节点配套采购。	对接区域平台方做联网配套总包，单机思维会被平台化采购绕开。	关注平台扩点节奏，配套的扫描设备、信息化改造、验证试剂随节点落地。
3	肺癌病理大模型 DeepGEM2.0（10-10广州发布，广医一院联合金域医学、腾讯推出，10-16报道）以病理切片为输入，最快1分钟预测肺癌基因变异概率，一次覆盖12个已获批靶向药基因，精确度最高90%；后续将部署到超500家机构，有望把单次肺癌基因检测费用压到数百元。病理 AI 直接改写肺癌基因检测的「预筛—验证」流程。**【判断】**这会分流一部分传统 PCR/NGS 检测的量，也会催生「预筛软件+验证试剂」组合的新菜单——做肿瘤线的渠道商要盯「先筛后验」进入本院流程后验证检测的打包方式怎么变，早布局比晚防守划算。（来源：腾讯新闻，2026-10-16）	「先筛后验」流程重塑肺癌基因检测入口，病理 AI 成为送检分流的守门人。	肿瘤线生意要盯「预筛软件+验证试剂」组合菜单，传统单点 PCR/NGS 送检量会被分流。	理解病理 AI 预筛逻辑的销售，能帮科室设计「先筛后验」路径并锁定验证检测份额。

技术与新品

#	动态	企业	渠道	从业者
1	10月13日两公告：科华生物子公司天隆的诺如病毒GⅠ/GⅡ核酸分型试剂盒获三类证；博晖创新结核分枝杆菌复合群及利福平、异烟肼耐药基因检测试剂盒（芯片杂交法）获三类证。传染病分子菜单在「秋冬场景+公卫慢病」两端同步加密。**【判断】**一条对应秋季诺如疫情场景（疾控、儿科、学校），一条对应结核耐药「分子药敏」下沉，公卫与疾控线渠道商的确定性订单在增加，四季度菜单推荐可以把这几张新证排进去。（来源：新浪财经（公司公告），2026-10-13）	传染病分子菜单在秋冬疫情与公卫慢病两端加密，疾控与定点医院预算确定。	公卫与疾控线的确定性订单增加，四季度菜单推荐纳入诺如分型与结核耐药新证。	诺如季节场景（学校、儿科）与结核防治规划是两个可复制推广的故事线。

企业与资本

#	动态	企业	渠道	从业者
1	微流控POCT企业微纳芯（新三板代码874674）终止中信证券辅导8个月后，换东方证券二次辅导备案，重启北交所IPO。2026上半年试剂收入9233.9万元、占主营收入82.28%。背景：2025年中国POCT市场规模约231.4亿元、同比+20.02%，是IVD少有的正增长品类；但POCT与免疫层析类产品集采平均降价20%–40%。「试剂收入占比82%」印证了装机后吃耗材的年金模式。**【判断】**集采降价与试剂年金逻辑并存——代理商选 POCT 品牌要算「装机后试剂续供率」而不是只看仪器进货折扣，能把续供率做高的品牌才值得押注。（来源：网易订阅（行业媒体），2026-10）	POCT 赛道保持双位数增长，资本市场对「设备+试剂」年金模式持续认可。	选 POCT 品牌算「装机后试剂续供率」，别只看仪器进货折扣。	POCT 装机后的试剂续供运营能力，是区域业务可持续性的关键指标。
2	据企查查10月16日更新，2025年至2026年上半年，广药集团子公司广药资本拟以约24.18亿元取得达安基因间接控制权（合计控制26.63%股份，实控人仍为广州市政府），控制链条从金融系国资切换至医药系国资。分子诊断头部企业进入「医药系国资+产业协同」阶段，渠道政策与产品线优先级可能随之调整。**【判断】**体系切换期的渠道政策通常有一段观察与重签周期，做达安线的代理商要主动摸清新控股方的渠道思路，提前锁定明年返利与区域政策，避免切换期被动。（来源：企查查（达安基因档案），2026-10-16）	国资体系切换带来产业协同想象空间，产品线优先级可能重排。	达安线代理商主动摸清新控股方渠道思路，提前锁定明年返利与区域政策。	体系切换期的政策窗口与不确定性并存，客户沟通口径要跟上官方节奏。

他山之石

#	动态	企业	渠道	从业者
1	罗氏官网10月16日发布专题，阐述血液生物标志物（如pTau217）如何让阿尔茨海默病诊断更及时可及，把「从不确定性到及时明确」作为 AD 血检传播主线。AD 血检是「神经退行性疾病+血清学早筛」的下一个确定性赛道。**【判断】**国内 AD 血检（pTau217等）随立项与物价推进后，体检与记忆门诊场景会率先起量——有免疫平台资源的渠道商可提前研究国内 AD 血检产品的上市节奏，这是明年「菜单加项」的候选。（来源：罗氏官网（Innovation专题），2026-10-16）	AD 血检进入商业化叙事阶段，海外路径可参照国内立项与物价推进节奏。	有免疫平台资源的渠道商提前研究国内 AD 血检产品上市节奏，明年「菜单加项」候选。	记忆门诊与体检场景的 AD 血检科普话术值得提前储备。

板块五 · 会议与活动

会议名称	时间	地点/要点
CMDAL 2026 检验医师年会	10月15–17日（已收官）	江苏无锡；丹纳赫系整体亮相、贝克曼 GT1500 发布、罗氏 G17 上市，智慧化与本土化是两大关键词
第94届CMEF	10月21–24日	北京·首都国际会展中心；约4000家展商，IVD与AI医疗为重点板块，AI+IVD新品密集首发窗口

四、AI+IVD 深度观察

贝克曼 GT1500：进口大厂把「智慧实验室」做成了可报价的产品

维度	要点
做了什么	CMDAL 2026（10月15–17日，无锡）上，贝克曼库尔特发布 GT1500 智慧实验室解决方案——官方口径是「深化本土合作」「覆盖不同层级实验室的全流程自动化」；同期 DxAI 智研平台宣布五年累计助力用户发表100篇论文，陈淮在致辞中把检验医学概括为「自动化→智能化、出具报告→参与决策、看见疾病→预见疾病」的三重蝶变。
结果	「智慧实验室」从展台口号变成有名字、有型号、可报价、可写标书的产品，且明确「覆盖不同层级」——三级、二级、县域各有一档，下沉市场首次被进口大厂写进目标客群。
关键路径	对照本周另一条线索：贝克曼的 DxAI 把「AI 帮检验医师做科研」产品化了五年并拿到可量化结果（100篇论文），说明进口大厂的 AI 策略不是追大模型热点，而是把 AI 嵌进实验室真实工作流（运营、质控、科研产出），再打包成整体方案。
国内三条线	一，「有名字、有型号、可报价」比「有 AI 能力」更重要，产品化程度决定进院速度；二，AI 的第一个盈利场景往往不是诊断本身，而是帮科室产出「看得见的成果」（人效、质控、论文）；三，「覆盖不同层级」意味着下沉市场已进进口大厂目标客群，国产厂商与渠道商的价格与服务窗口期在收窄。

【判断】对渠道商：智慧实验室竞争从「设备自动化」转入「整体运营+数据价值」阶段，比拼的是方案分层能力与实施运维服务网络——尽早锁定代理线上的智慧化方案实施资格，把「装机后服务报价单」做进合同，别让厂家把这笔钱设计进直营体系。

行动清单

角色	现在就该做的一件事
企业	智慧化方案按三级/二级/县域分层定价并型号化命名，做出可写进标书的交付清单。
渠道	锁定智慧化方案的实施与运维资格，把装机后服务报价单写进合同，锁定十年服务现金流。
从业者	学会用「帮科室算运营账」（人效、质控、成果产出）替代「仪器快准稳」做拜访开场。

五、明日关注

1. **10月18日**：河南9月医用耗材/试剂申报挂网价格公示期最后一日（10-14至10-18），关注申投诉结果与最终挂网价。
2. **10月21–24日**：第94届CMEF（北京）开幕，AI+IVD新品首发与国产流水线/智慧实验室方案集中亮相。
3. **10月21日**：雅培Q3财报盘前发布（预期营收129.9亿美元），诊断板块增速与全年指引是渠道政策风向标。
4. **10月22日**：罗氏Q3销售发布（瑞士证交所开盘前），诊断CEO Matt Sause出席说明会。
5. **待正式稿**：安徽检验类价格项目整合的正式稿发布节点；其他省份价格映射是否复制安徽「有涨有跌」结构。
6. **持续跟踪**：CMDAL各家智慧实验室方案的渠道落地政策；DeepGEM2.0在500家机构的部署节奏；微纳芯北交所IPO辅导进展。

免责声明：本日报基于公开信息整理，事实与判断已区分标注，不构成投资建议。
作者：杨玖玲（90姐）· 「AI+IVD」渠道商生存视角日报