



学校代码: 10228

学 号: 20062284

# 硕士学位论文

## 中俄医药领域发展与医药贸易 的协同性研究

A STUDY ON THE CONCERTEDNESS OF THE DEVELOPMENT  
OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AND TRADE IN  
MEDICINES BETWEEN CHINA AND RUSSIA

专 业: 药事管理学

研 究 生: 逢士萍

导 师: 孟 锐 教授

黑龙江中医药大学

二〇〇九年五月

# 目 录

中文摘要 .....	1
ABSTRACT.....	2
1 导言.....	4
1.1 课题研究的背景意义.....	4
1.2 课题研究的主要内容和方法 .....	5
2 中俄现有的交流合作的条件 .....	6
2.1 中俄交流合作的政治基础.....	6
2.1.1 由前苏联到俄罗斯的“互视友好联邦”.....	7
2.1.2 由“互视友好邻邦”关系到“建设性伙伴”关系 .....	7
2.1.3 由“建设性伙伴”关系到“战略协作伙伴”关系 .....	7
2.1.4 “战略性协作伙伴”关系的全面发展 .....	8
2.1.5 中俄国家友好年的设立拓展中俄两国关系 .....	8
2.2 中俄交流合作的经济基础.....	9
2.3 中俄经济交流合作的发展趋势.....	11
2.3.1 《中俄睦邻友好合作条约》的签署, 为中俄经济交流合作提供了新机遇.....	11
2.3.2 普京的对华政策有利于俄中经济交流合作的进一步发展...11	
2.3.3 经济互补性将继续为两国经济交流合作的发展提供动力...11	
3 中俄医药经济现状与优势.....	12
3.1 俄罗斯医药经济现状.....	12
3.2 我国医药产业的现状与比较优势 .....	14
3.2.1 中医药产业现状与优势 .....	14
3.2.2 化学原料药生产现状与优势 .....	16
3.2.3 医疗器械产业现状与优势.....	18
3.3 中医药在俄罗斯的发展历程和应用现状.....	20
3.3.1 中医药在俄罗斯的发展历程 .....	20
3.3.2 中医药在俄罗斯的应用现状 .....	21
4 拓展中俄医药贸易的优劣势分析 .....	22

4.1	拓展中俄医药贸易的优势 .....	22
4.1.1	资源和市场优势 .....	22
4.1.2	我国药品出口已具实力 .....	22
4.1.3	俄罗斯本国企业生产水平有限且药品市场容量可观 .....	22
4.1.4	俄罗斯民众对中医药的认同 .....	23
4.1.5	我国药品具有物美价廉的价位优势 .....	23
4.1.6	在俄罗斯进行临床试验的成本低 .....	23
4.1.7	入世带来市场准入条件的标准化 .....	23
4.2	拓展中俄医药贸易的劣势 .....	24
4.2.1	我国中药国际注册问题 .....	24
4.2.2	标准问题成为制约我国中药进入国际市场的瓶颈 .....	24
4.2.3	伪劣产品的影响 .....	24
4.2.4	欧洲药品的挑战 .....	25
4.2.5	中俄医药法规交流不畅的影响 .....	25
4.2.6	企业开发国际市场的力度不够，中介服务机构不健全 .....	25
4.2.7	缺少后续的服务保障 .....	26
5	中俄医药领域贸易与合作现状研究 .....	26
5.1	中俄医药领域贸易现状 .....	26
5.1.1	中药 .....	26
5.1.2	化学原料药 .....	27
5.1.3	医疗器械 .....	27
5.1.4	总体层面 .....	29
5.2	俄罗斯药品政策、法规现状 .....	30
5.2.1	俄罗斯医药管理体制 .....	30
5.2.2	俄罗斯药品注册的有关规定 .....	30
5.2.3	俄罗斯对药品的包装和标识的要求 .....	33
5.2.4	药品输入俄罗斯联邦境内的有关规定 .....	34
5.2.5	对药品宣传的规定 .....	35
5.3	俄罗斯医药领域教育、科研概况及中俄相关的交流与合作 .....	35
5.3.1	教育概况 .....	35

5.3.2 科研概况 .....	36
5.3.3 中俄医药领域的交流 .....	38
6 不同切入点的俄罗斯医药贸易的拓展方案的构建 .....	39
6.1 药品注册—进入国际市场的重要环节 .....	40
6.2 经营模式 .....	41
6.2.1 多种方式，灵活经营 .....	41
6.2.2 以合作对付竞争 .....	41
6.3 品牌建设 .....	42
6.4 宣传方式 .....	42
6.5 科研教育 .....	43
6.5.1 加深研究机构的合作与学术交流 .....	43
6.5.2 加强中俄在医药政策、法规方面的交流与融合 .....	43
6.6 其他方面 .....	43
6.6.1 选合适产品以规避市场风险 .....	43
6.6.2 建立科技合作的中介机构和咨询评估机构 .....	44
7 结论 .....	44
致谢 .....	46
参考文献 .....	47
原创性声明 .....	49
关于论文使用授权的说明 .....	49
个人简历 .....	50

## 中文摘要

随着我国医药产业的快速发展,为了加快我国医药产业国际化的进程,尽快树立中国医药品牌,开发更为广阔的国际市场和寻求理想的国际贸易合作伙伴,已成为亟待解决的问题。俄罗斯现有人口约 1.455 亿,随着国民经济的复苏和稳步发展,居民实际收入不断增加,对药品和医疗用品的需求也迅速增长,据俄罗斯 DSM.Group 营销机构指出,2008 年,俄罗斯药品市场总额达到了 145 亿美元,与 2007 年相比增长了 30%<sup>[1]</sup>,但是俄罗斯本国企业生产能力有限,加之俄罗斯民众对中医药的认同,以及我国与俄罗斯长期以来良好的政治基础与天然的地理优势等诸多利好因素,这就给我国医药产业的发展提供了良好的机遇和广阔的空间。但同时我国对俄医药贸易也存在着许多诸如中药国际注册、标准问题、伪劣产品的影响、不熟悉国外医药法规、缺少后续的服务保障、中介服务机构不健全、欧洲药品的挑战等不容忽视的问题,要使我国与俄罗斯之间的医药贸易长期良好的发展,就必须尽快的完善和解决这些问题。

本文基于中俄医药领域发展概况及中俄医药市场概况研究,综合我国医药产业优势和俄罗斯医药市场现状及中俄医药贸易过程中存在问题的分析,探讨开拓俄罗斯医药市场的前景和意义,从药品注册、经营模式、品牌建设、宣传方式及科研教育等方面提出促进中俄医药贸易的运作方案和可行建议。加快开拓俄罗斯医药市场的进程,充分利用其所蕴含的巨大潜力和无限商机,不仅可以加快我国医药经济国际化的步伐,改变我国目前在国际贸易中所处的不利格局,而且对于我国实现医药发展的长远目标并在国际市场树立起中国医药品牌都将起到重大的推动作用。

关键词: 中俄; 医药领域; 交流合作; 贸易; 对策

## ABSTRACT

With the rapid growing of China's pharmaceutical industry in recent years, establishing a brand of Chinese Medicine as soon as possible, developing a broader international market and seeking the ideal partner in international trade has become a serious problem. The current population of Russia is about 145.5 million. By the recovery and steady development of economic, the real income of residents has increased greatly, and so does the demand of drugs and medical supplies. The Russian DSM.Group marketing agency pointed out that in 2008, the drugs on sale in Russia has reached a total of 14.5 billion dollars, which has increased by 30% than in 2007<sup>[1]</sup>. However, the limited capacity of domestic enterprises of Russia, the Russian people's acceptance of Chinese medicine, the long-been good political foundation and natural geographical advantage between China and Russia, and many other positive factors as well, provide an excellent opportunity and vast space to the development of China's pharmaceutical industry. But, at the same time, there are many problems which can not be ignored when trading with Russia, such as the International Registration of Chinese medicine, the standard issue, the effect of inferior products, companies are not familiar with foreign laws and regulations, the lack of follow-up services, intermediary services is inadequate, and the challenges of European drugs. The trade between China and Russia can have a good long-term development as long as these problems that mentioned above are solved or improved.

This paper is based on the development of Sino-Russian trade in the field of medicine and the research of it, advantages of China's pharmaceutical industry, the status quo of Russian pharmaceutical market and the analysis of problems that existed in Sino-Russian trade, to discuss the prospects and significance of opening up the market in Russia, and make the operation of programs and possible proposals from the drug registration, business model, brand building, publicity, research and education, and so on. Speeding up the development process of the Russian pharmaceutical market and taking full

advantage of the tremendous potential and opportunities behind it, not only can promote the internationalization of China's pharmaceutical economy ,change the negative pattern that China takes up in international trade in current, but also will play a major role in promoting for the development of Chinese medicine in China to achieve long-term goal and set up brands of Chinese Medicine in the international market.

**KEYWORDS:** Sino-Russia; The field of medicine; Exchange and cooperation; Ttrade; Countermeasure

2006年初,黑龙江省科学技术委员会要求相关院校加强对俄的交流合作,广泛开展科技与贸易合作。为此,我的导师孟锐教授提交了《构建中俄中医药区域性交流与合作模式,促进中医药发展》的论证报告,本文在此基础上继续追踪相关信息,对中俄医药领域发展与贸易做进一步深入研究。

## 1 引言

### 1.1 课题研究的背景意义

加入WTO后,我国将履行对外开放医疗市场的承诺,过去对外商在我国投资建设医疗机构的限制已基本取消,外资医院与我国大型公立医院的激烈竞争即将展开。外资医院的到来,给我国医疗界带来巨大的压力。目前,我国相当一部分医疗卫生资源和医疗机构已处于超饱和状态,各大医院营运成本居高不下,医疗机构效益、质量与群众需求还有一定差距。在这种情况下,拥有雄厚资金、丰富管理经验和高技术水平的外资医院进入,将会引起一场人才、服务和价格大战,对现有医疗机构形成巨大挑战。为此开辟俄罗斯医药市场,为我国医药资源寻找更加广阔的发展空间,是一些医疗机构的明智选择。

与俄罗斯医疗机构的合作存在许多有利因素:一是针灸、推拿等中医药医疗技术深受俄罗斯人民的喜爱,被大多数患者所接受;二是我国医疗机构与俄罗斯医疗机构合作有着良好的基础,多年来积累了许多成功的经验可以借鉴;三是中医药在俄罗斯有很大的影响力,俄罗斯一些医院已经开设了针灸按摩科,配有专科医生,形成了良好的工作基础;四是中俄两国在医疗技术优势上有较强的互补性。如俄罗斯的眼科、骨科治疗技术居世界前列,但对如癌症、心脑血管疾病、免疫缺陷病、糖尿病、皮肤病等缺乏有效的治疗手段,而中医药的疗效较好。

为了弥补化学药品的不足,俄罗斯科技工作者开展了大量的天然药物研究工作,取得了不少成果,这为两国科技人员在中药研究领域的合作奠定了良好的基础。但是,由于俄罗斯研究开发天然药物的能力及生产水平有限,远不能满足医疗市场的需要,进口中药材和中成药已成为一种必然,

在俄罗斯许多药店里可以看到很多牛黄降压丸、人参蜂王浆等中成药，但一些中药并没有获得中药处方药身份，均以食品补充剂的形式出现，出口量十分有限，与中医药雄厚的出口能力和俄罗斯巨大的医疗市场需求相比，没有形成较大的规模和可观的效益。其原因：首先受俄罗斯经济不景气和医药监管部门相关政策的限制，影响了中医药在俄罗斯的使用；其次，我国早期派出的医疗队伍技术水平参差不齐，部分非中医药人员以专家的身份出现，影响了中医药专家队伍的形象和中药信誉；第三，对俄罗斯医药市场不够重视，缺乏对俄罗斯政治、经济、卫生等领域政策法规的研究，缺乏对俄罗斯潜在中医药市场的分析，只是片面的看到俄罗斯政治动荡，经济长期徘徊的局面，忽视了俄罗斯人民对中医药浓厚的兴趣和对天然药物的追求。相关部门没有制定出一整套适合俄罗斯医疗卫生市场发展需要的切实可行的合作办法。

十几年来，俄罗斯人民收入普遍较低，患者难以承受昂贵的西方进口药品；而我国生产的中成药价格合理，适应俄罗斯人民的经济承受能力，这也是中医药能够进军俄罗斯市场的重要原因之一。

通过对中俄医药领域发展状况的研究，分析中俄医药贸易中存在的问题以及提出解决措施。加快开拓俄罗斯医药市场，充分利用其所蕴含的巨大潜力和无限商机，不仅可以加快我国医药经济国际化的步伐，改变我国目前对俄罗斯贸易中所处的不利格局，而且对于我国实现医药发展的长远目标并在国际市场树立起中国医药品牌都将起到重大的推动作用。此外，进入俄罗斯市场对中国制药企业还具有更高的战略意义，由于俄罗斯为独联体成员国之一，外国药品在俄联邦卫生部注册后，可以简化在其他11个独联体国家的注册过程。这无疑会加快我国医药经济国际化的步伐<sup>[2]</sup>。

## 1.2 课题研究的主要内容和方法

本文以中俄医药贸易研究为中心，以地理、政治、经济等中俄交流合作的条件的研究为基础，以中俄医药经济现状与优势、拓展中俄医药贸易的优劣势分析、以及中俄医药领域贸易与合作的研究为主体，以不同切入点的中俄医药贸易拓展方案的全面构建为落脚点，依次展开。

主要应用的研究方法有：

(1) 文献研究法：通过查阅文献可以快速、有效地了解既往研究成果

或中俄医药贸易中的新进展等，如通过文献法了解俄罗斯医药市场、中俄医药贸易现状等，从而为课题进行有效地信息跟踪和追索提供可靠地数据保证和快速的检索依据的自动数据采集系统等，本文主要运用文献研究法，同时也结合其他一些适用方法。

(2) 其他方法：实证研究法、比较分析法、归纳和演绎等逻辑研究方法。

## 2 中俄现有的交流合作的条件

俄罗斯现有人口 1.455 亿，国土面积为 1705.54 万平方公里，其边境线长达 60000 公里，其中与我国有着长达 4300 公里的边界线，一直以来，两国始终是山水相连的友好联邦，双边经贸自 1982 年恢复以来获得较快发展，贸易形式主要有三种：一般贸易、边境小额贸易、边民互市贸易，其中边境小额贸易，包括黑龙江、内蒙古、吉林和新疆四个与俄有共同边境线的省区；边民互市贸易，经国务院或当地省级政府批准设立的中俄边民互市贸易区共有 12 个，分别是黑龙江省 10 个：黑河、绥芬河、东宁、同江、抚远、虎林、密山、饶河、逊克、萝北，内蒙古自治区 1 个：满洲里，吉林省 1 个：珲春。其中有 3 对互贸区办理了简化俄公民进入中方一侧互贸区手续的换文：黑河——布拉戈维申斯克互市贸易区、满洲里——后贝加尔斯克互市贸易区和绥芬河——波格拉尼奇内互市贸易区；2 对已经国务院批准与俄方办理换文，但尚未办理：珲春—哈桑、东宁—波尔塔夫卡。随着两国战略性协作伙伴关系的平稳推进和睦邻友好条约的签署，双边贸易关系取得了稳步的发展<sup>[3]</sup>。

### 2.1 中俄交流合作的政治基础<sup>[4]</sup>

1991 年 12 月前苏联解体，俄罗斯正式独立。独立后的俄罗斯十分重视与我国发展睦邻友好关系，从 1992~2002 年，俄中双方签订了 16 份联合声明，使俄中两国关系由“互视友好邻邦”关系发展到“建设性伙伴”关系，之后又发展到“战略协作伙伴”关系。这表明，俄中两国政治关系已经达到了一个崭新的高度。两国政治关系的迅速发展，为双方在其他领域的合作提供了良好的基础和条件。

### 2.1.1 由前苏联到俄罗斯的“互视友好联邦”

1992年12月17~19日，俄罗斯总统叶利钦访问北京，这是中俄第一次最高级会晤。在会晤期间，双方发表了《关于中华人民共和国和俄罗斯联邦相互关系基础的联合声明》，确立了俄罗斯与中国为“互视为友好国家”。这也是中华人民共和国主席与俄罗斯联邦总统签署的第一份联合声明，确立了两国今后在政治、经济、军事等方面的关系，并在完成中苏关系向中俄关系过渡的基础上，阐明了中俄开展全方位、多角度、多层次、多领域、多渠道合作的愿望。与此同时，这一联合声明的签署也意味着俄罗斯开始推行“全方位”政策，谋求东西方利益均衡的外交战略。

### 2.1.2 由“互视友好邻邦”关系到“建设性伙伴”关系

1993年4月，俄罗斯总统叶利钦批准了外交部制定的《俄罗斯联邦外交政策的构想》，从经济发展出发，确立了俄罗斯全方位的大国外交战略。其核心思想是把保证俄罗斯的国家利益放在主要地位，提出要挖掘横跨亚欧两大洲的多种潜力，同亚太地区的所有国家，特别是中国、美国、日本这样的关键性国家保持平衡、稳定的关系。这一构想使得俄罗斯开始把对华关系放到了重要地位，并将1994年确立为俄罗斯的“中国年”。同年9月，江泽民主席对俄罗斯进行了正式访问，中俄两国领导人共同签署了《中俄联合声明》，同时对两国今后的关系作了明确的定位。

### 2.1.3 由“建设性伙伴”关系到“战略协作伙伴”关系

在1994年《中俄联合声明》签署后，中俄两国的关系有了明显的改善，两国领导人的信任进一步增强，中俄两国的关系又发展到了一个新阶段。1995年，在江泽民主席参加庆祝反法西斯战争胜利50周年庆典，两国领导人会晤时再一次表示，双方将共同继续努力，为发展中俄之间长期稳定、睦邻友好、互利合作的新型关系，进一步提高两国关系的水平。同年双方在经济技术领域的合作也有了突破。1996年，俄罗斯总统叶利钦再次访华时，共同发表了新的《中俄联合声明》，将中俄关系又提升到了一个新的阶段，即：战略协作伙伴关系，并共同建立了有关制度性规定，使今后两国关系的发展有了制度性的保障，由此可见，对以往合作中存在的问题，双方都在努力创造解决的条件，并在处理国际问题方面的合作有了显著的发展，相互支持、相互协作，相互之间的信任也越来越强。

#### 2.1.4 “战略性合作伙伴”关系的全面发展

2003年3月,普京当选为俄罗斯总统后,中俄两国的关系没有本质性的改变,继续承袭了以往“战略合作伙伴”关系的基本思路,两国间关系发展顺利。从2001~2002年间,中俄又签署了3项联合声明,这些声明进一步完善了“战略合作伙伴”关系的内容,2001年7月16日的《中俄睦邻友好合作条约》的主要精神是两国和两国人民“世代友好、永不为敌”,把双方永做好邻居、好伙伴、好朋友的坚定意志用法律的形式固定下来。这就意味着:双方彻底摒弃了不结盟就是对抗的冷战思维,坚持建立以互信求安全、互利求合作的新型国家关系。在该条约中,中俄两国元首对以往签署的声明中的原则,做了高度概括和精练,该条约是指导21世纪中俄两国关系长期、稳定、健康和全面发展的纲领性文件,为在新世纪中进一步发展两国关系确立了宏伟的发展蓝图。

2004年10月,俄总统普京访问中国期间,中俄双方确定了在2010年前实现双边贸易额翻三番,达到600亿美元甚至更高的水平;中方则承诺在未来15年内对俄经济投资120亿美元。

#### 2.1.5 中俄国家友好年的设立拓展中俄两国关系

中俄互办“国家年”活动是两国元首共同作出的一项重大政治决定。2004年10月,胡锦涛主席和普京共同批准了《〈中俄睦邻友好合作条约〉实施纲要》。《纲要》规定,双方将于2006年在我国举办“俄罗斯年”,2007年在俄罗斯举办“中国年”活动。2005年7月胡锦涛主席访俄时,中俄两国元首正式宣布了双方互办“国家年”。中俄互办“国家年”活动,顺应了两国战略伙伴关系积极发展趋势。近年来,中俄关系进入高水平发展阶段:双方批准了关于中俄国界东段的补充协定,从法律上彻底解决了边界问题;启动了国家战略安全磋商机制,开辟了高层战略对话的新渠道;首次举行了联合军事演习;在涉及国家主权和领土完整等问题上相互支持;经贸合作继续扩大和深化,能源和投资领域的合作良好;在联合国改革、上海合作组织建设等国际和地区问题上密切协调配合。

中俄互办“国家年”活动,是两国关系史上的一个创举,也是双边关系中的大事。两国互办“国家年”活动,就是要进一步宣传中俄友好,加深两国人民之间的传统友谊和相互了解,推进两国在政治、经济、科技、人文

等各领域的务实合作，全面提升两国的合作水平，促使中俄战略伙伴关系深入发展。它既是中俄关系高水平发展的产物，体现了双方领导人和两国人民世代友好的真诚愿望，也是双方进一步开展各领域合作的新舞台。

中俄友好年的举办反映了两国关系的高水平，是中俄落实两国睦邻友好合作条约原则和精神的重要步骤。中俄互办“国家年”，使两国关系进一步深化拓展到民间、经贸领域，对深化两国传统友谊、加强互利合作、全面发展战略伙伴关系具有重要意义。

## 2.2 中俄交流合作的经济基础

由表 1 可以看出中俄经贸交流合作大概经历了三个阶段，即：

第一阶段(1992-1993年)：中俄双边贸易发展较快，1993年双边贸易额达到76.6亿美元的高峰。这一阶段双边贸易的快速发展主要是因为苏联解体后，相当一部分国有企业生产滑坡，国内商品十分匮乏，急需从我国进口商品。我国对易货贸易也实行了一系列优惠政策，两国政府为这一时期双边贸易的发展起到了积极的推动作用。

第二阶段(1994-1998年)：1994年中俄双边贸易额开始下降(50.8亿美元)，比上年降幅达33.8%。主要原因是1993年俄方大幅度提高进口关税，使我国出口商品赢利下降，在一定程度上抑制了出口。与此同时，俄方大幅度降低出口关税，鼓励出口，致使1995年、1996年我国对俄的进口额有所回升。但由于贸易方式由易货贸易逐步向现汇贸易过渡，双方企业均缺乏资金，且俄出口商品也逐渐失去其价格优势，所以这一时期的双边贸易始终未能超过1993年的水平。

第三阶段(1999年至今)：1999年两国贸易止跌回升，2000年中俄签署了《中俄政府间2001-2005年贸易协定》，2001年7月两国又签署了《中俄睦邻友好合作条约》，使中俄贸易渡过了10年的磨合和过渡期，驶入了快速发展的轨道<sup>[5]</sup>。目前，俄罗斯已经成为中国第七大贸易伙伴，中国居俄罗斯主要对外经济伙伴，第三位，并超过德国成为俄罗斯最大的进口来源地<sup>[6]</sup>。与此同时，两国的经济技术合作已步入稳定发展时期，合作的内涵日渐丰富和深化，合作形式日趋多样化。中俄贸易快速发展，主要是由于俄罗斯经济摆脱危机，进入恢复增长期，市场需求活跃，支付能力普遍增强；俄罗斯为争取“入世”多次减税以及两国贸易逐步规范，投资和经济技术合作

项目增多，带动了贸易的发展。

表1：中俄历年来贸易情况一览表

金额单位：亿美元

年份	进出口	出口	进口	进出差额	进出同比	出口同比	进口同比
1992年	58.6	23.4	35.2	-11.8	50.30%	28.60%	69.20%
1993年	76.7	26.9	49.8	-22.9	30.90%	15.00%	41.50%
1994年	50.8	15.8	35	-19.2	-33.80%	-41.30%	-29.70%
1995年	54.6	16.6	38	-21.4	7.50%	5.10%	8.60%
1996年	68.4	16.9	51.5	-34.6	25.30%	1.80%	35.50%
1997年	61.2	20.3	40.9	-20.6	-10.50%	20.10%	-20.60%
1998年	54.8	18.4	36.4	-18	-10.50%	-9.40%	-11.00%
1999年	57.2	15	42.2	-27.2	4.40%	-18.60%	16.00%
2000年	80	22.3	57.7	-35.4	39.90%	48.70%	36.70%
2001年	106.7	27.1	79.6	-52.5	33.30%	21.40%	37.90%
2002年	119.27	30	84.1	-54.1	11.8%	29.9%	5.6%
2003年	157.6	60.3	97.3	-37	32.1%	71.4%	15.7%
2004年	212.32	91.02	121.29	-30.27	34.7%	51%	24.7%
2005年	291	132.1	158.9	-26.8	37.1%	45.2%	31%
2006年	333.9	158.3	175.6	-17.3	14.7%	19.8%	10.5%
2007年	481.65	284.88	196.77	88.11	44.3%	79.9%	12.1%
2008年	568	330	238	92	18%	16%	21%

资料来源：1.《今日俄罗斯市场》，中国对外经贸出版社，第233页。

## 2.海关统计

与此同时，据《商业家日报》报道：自2005年1月1日起，中俄边境地区内的中俄两国银行可以使用卢布和人民币进行结算和付款。这是中国人民银行和俄罗斯中央银行在2002年已签订的《关于边境地区银行间贸易结算协议》中提出的。这种结算方式的使用消除了双边贸易与投资的巨大障碍。消除了由于转汇所带来的诸多弊端，即：①通过第三国转汇的结算

周期长、时效低，增加了交易成本、降低了企业贸易收益；②现钞交易风险高，经常出现货主人身安全难以保障、资金难以收回等问题，加大了贸易的潜在风险，造成外汇和税收管理的漏洞，影响了双边贸易的快速健康发展；③多种方式的结算体系造成贸易秩序混乱、黑市交易活跃，导致银行体系外大量外币交易的存在和资金流的不平衡（大量外币现钞流入），为走私和洗钱创造了便利条件，大大增加了贸易统计和外汇监管的难度<sup>[7]</sup>。

### 2.3 中俄经济交流合作的发展趋势

近年，中俄经济交流合作恢复增长，同时随着中俄关系的进一步发展、双边经济交流合作领域的逐步扩大，两国的经济交流合作还会得到一定的发展。

#### 2.3.1 《中俄睦邻友好合作条约》的签署，为中俄经济交流合作提供了新机遇

中俄关系近年来发展迅速，普京总统和江泽民主席 2001 年签署的《中俄睦邻友好合作条约》将两国伙伴关系和战略协作提高到了一个新的水平，为两国在各个领域的合作提供了新的机遇。该条约将两国经济交流合作列为未来 20 年双边战略合作的重要领域，并视为“中俄平等信任的战略协作伙伴关系的物质基础”。

#### 2.3.2 普京的对华政策有利于俄中经济交流合作的进一步发展

普京执政以来，在对华政策方面具有务实和转向以经济利益为中心的特点。普京一再强调，俄对外政策要为国家经济利益服务，少参与和经济无关的国际事务；经济交流合作正在成为中俄战略协作伙伴关系中的基本环节，并且，他倾向于努力提高综合经济交流合作水平。普京总统认为，俄中发展战略协作伙伴关系不是权宜之计，两国的战略协作伙伴关系将成为维护全球稳定与世界和平的最重要因素之一，在新的世纪将继续得到发展，俄将继续积极发展与伟大中国在经济、文化领域和国际问题上的合作。俄罗斯现任总统梅德韦杰夫早在就职之前就已进入中俄关系决策圈，并一直参与制定普京对华政策，他将继续深化俄中经济、文化等领域的合作。

#### 2.3.3 经济互补性将继续为两国经济交流合作的发展提供动力

俄罗斯是世界上举足轻重的资源大国。在今后一个相当长的时期内，仍将继续成为世界上出口石油、天然气、金属材料、木材、化肥等物资的

重要国家。随着我国经济的发展，对能源、原材料等需求将持续增长，俄罗斯是我国在资源领域开展合作的重要伙伴；我国的粮食、油料、肉类、蔬菜和水果等农产品丰富，价格低廉，在市场上具有较强的竞争能力，另外，家电、轻工、纺织品、医药产品等在俄市场上也具有竞争优势。我国可以加大上述产品的出口，并在这些领域对俄进行投资或开展多层次、多形式经济技术合作。

随着两国经济的发展，彼此间在经济上的需求将会逐渐增强，经济上的互补性和依赖性将更加充分地显现出来，加之独特的地缘优势，为中俄经贸合作的发展开辟了良好前景。

### 3 中俄医药经济现状与优势

#### 3.1 俄罗斯医药经济现状

目前，俄罗斯约有 820 家医药生产企业，其中 340 家是本国企业，而真正有实力的尚不足 100 家。在俄罗斯约有来自 60 个国家和地区的 650 家外国医药经销商<sup>[8]</sup>。俄罗斯药品需求量大，但生产能力却很低，生产工艺也不高，远远满足不了本国国民的需求，大多数药品都是依靠进口。

随着俄罗斯经济的复苏，俄罗斯药品市场逐渐被海外制药业看好，国外一些大公司纷纷通过在俄的子公司或当地代理商大肆抢滩俄罗斯药品市场。印度和东欧一些国家过去是俄药品传统供应国。但近几年来，这一传统地位受到了严重挑战，德国、法国、匈牙利后来居上，跃居为俄药品的主要供应国。从俄进口药品的地缘组成看，欧洲国家是俄药品的主要供应地区，其他国家所占市场份额很小。从对俄主要药品供货商排名看，几乎全部是欧洲公司，特别是西欧药业公司<sup>[9]</sup>。这与俄和欧洲历史上紧密的渊源有关，也与俄国消费者对欧洲制药质量的认可密不可分。

俄罗斯药品市场现在仍由外国公司唱主角，本国医药生产企业的前景并不乐观。美国、加拿大、日本和西欧国家在俄罗斯药品市场的份额占 62.7%，其中德国最多。此外，东欧国家占 24.8%，澳大利亚和亚洲国家(日本除外)占 7.8%，独联体国家占 4%<sup>[9]</sup>。2007 年，俄罗斯自产药品所占市场份额为 23.7%，与进口药品相比，占有的份额仍不乐观。尽管本土企业正在逐

渐壮大，但是一些监管机构的资料表明，俄罗斯医药市场上仿制药仍占12%。俄罗斯本国的新药研究基础比较薄弱，从2000至2007年，俄罗斯自己研发生产的新药得到注册认证的很少，本土企业缺乏先进的生产技术和优秀的科研人才，生产的都是一些陈旧的药品和仿制药。所以，俄罗斯药品市场以进口药品为主的情况短时间内不会改变<sup>[10]</sup>。

据《中俄经贸时报》报道：俄罗斯作为原社会主义经济体制下苏联解体后的国家，仍有许多未及调整的地方，医疗器械行业也是其中之一。虽然前苏联留下了巨大的工业基础，但是，经过近20年的工厂产权频繁易手等，俄罗斯的工业设施已落后于西方国家，在医疗器械工业上难以跟上国际发展步伐。目前，俄罗斯医疗器械市场格局基本上是高端商品（螺旋CT、核磁共振、正电子发射断层扫描、多普勒彩色B超等）进口货“一统天下”，而各种“大路货”，即低技术医疗器械产品多为本土生产。

美国 Datamonitor 国际咨询公司前不久公布的一份报告显示，在近三四年里，俄罗斯进口医疗器械产品数量激增（年增长率超过10%）。2008年，其进口医疗器械产品总值已上升为占该国医疗器械市场的75%，而国产医疗器械仅占25%<sup>[11]</sup>。

在苏联时期，该产业未得到足够的重视，使解体后的俄国医疗器械仍处在依赖国家的基础上，近年又面临财政状况的困难。作为国家全额支持的医疗机构，很难有条件对医疗设备、仪器进行改造，医疗手段普遍滞后，医疗用具也相对简陋。高端的临检、放射、医电仪器及治疗仪器主要依赖欧美和日本，在国家最具权威的老年医学研究院，已是拥有二百多病床的医疗机构，所见到的检查治疗仪器等设备使用水平只接近上海市区一级的医疗机构，最先进的设备是一台日产中档彩超及美国产小型全自动生化仪。理疗和治疗设备也普遍陈旧，一般用具也显得简陋。医疗人员对于现在使用的器械、用具也并未有不满足的感觉，反映出缺少交流或较少接受新技术的宣传<sup>[8]</sup>。目前，俄国内的500多家医疗器械生产企业的技术与产品很难满足今后俄罗斯将要出现的医疗设备更新改造的要求，高端产品主要通过外贸向欧洲国家购买，德国、美国和日本一直是俄罗斯医疗器械产品的最大供货国。我国对俄罗斯也有一定量的医疗器械产品出口，但由于医院对中国的医疗器械不太熟悉，对中国的技术产品不够信任，在数量和金额上

均无法与这3个国家相比。近年来,俄罗斯对各国进口医疗器械产品占比情况为:德国46%,美国22%,日本9%,意大利5%,法国5%,中国及其他国家合计13%<sup>[10]</sup>。

中国药品、保健品与其他国家的同类产品相比较,在价位上占有很大优势,对俄罗斯医药经营者具有强烈的吸引力。随着俄罗斯经济的发展以及中俄两国政治关系的好转,不少俄罗斯医药公司主动到中国寻找合作伙伴和合适产品,主要是协助中国企业在俄罗斯注册药品及全权代理销售药品<sup>[2]</sup>。这对于我国快速发展的医药生产企业和经营企业而言,是一个很好的契机。

### 3.2 我国医药产业的现状与比较优势

#### 3.2.1 中医药产业现状与优势

我国中医药具有传统、特色产业优势,是历经几千年发展形成的独特理论体系。随着社会的发展,疾病谱的变化,使化学药对许多疑难病症缺乏有效治疗方法,中医药在这些方面具有一定优势,并正在为发达国家的医药市场所认可。同时,中医药还具有研究开发费用较低的优势。国外化学新药的研究开发费用巨大。相对而言,我国中药研究开发的费用要低得多,大约只有西药费用的1.5%<sup>[9]</sup>,这将有利于我国新型中药的开发。

近两年,中国出口到俄的中药材及中成药大幅增长,其中,中药材每年增幅达80%,中成药每年增幅达30%<sup>[8]</sup>,一些中药保健品在俄已成为送礼佳品。目前,俄罗斯百姓不仅日常治病开始使用中国药品,在遇到一些西药难以治愈或治疗效果不理想的病症时,更倾向于选择疗效好、副作用低、价格相对低廉的中医中药治疗。这说明部分中成药已取得俄民众的认可并深受欢迎,市场潜力巨大。加入WTO后,我国中药更是面临着更为广阔的国际市场。

2008年,我国累计生产中成药127.26万吨,同比增长18.72%,增幅比上年同期上升了4.26个百分点。详见表2。

表2 2007~2008年我国中成药累计产量及同比增长情况<sup>[12]</sup>

单位：万吨，%

时间	2007年		2008年	
	累计产量	同比增长	累计产量	同比增长
1月	7.45	-6.41	8.59	12.43
2月	14.88	4.64	15.82	4.35
3月	23.39	5.46	27.32	10.16
4月	32.14	8.58	38.47	14.94
5月	40.56	9.00	48.21	17.90
6月	49.71	9.83	61.38	21.67
7月	59.01	13.07	72.17	21.17
8月	66.75	13.10	81.92	18.66
9月	75.37	12.41	92.59	18.40
10月	84.49	13.05	103.90	18.73
11月	93.84	12.46	115.32	18.94
12月	104.43	14.46	127.26	18.72

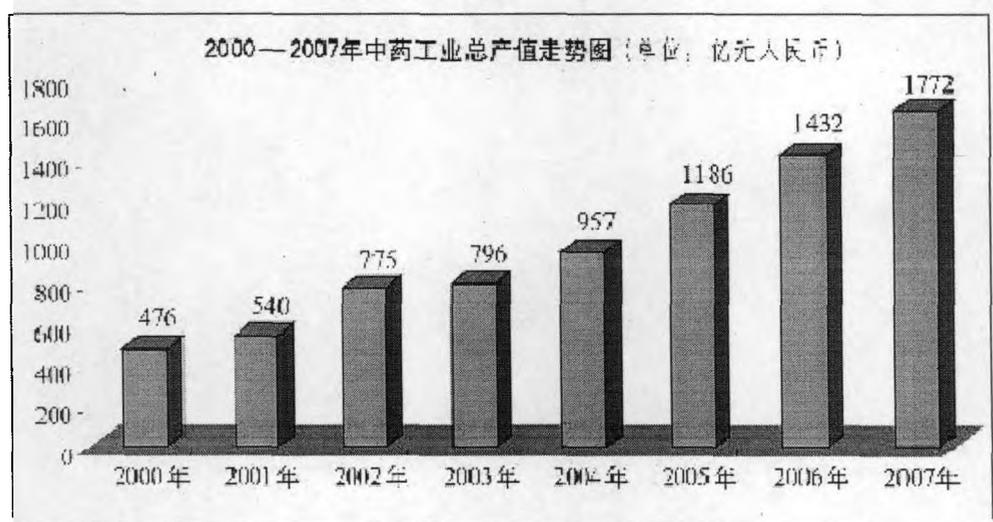


图 1: 2000—2007 年中药工业总产值走势图<sup>[13]</sup>

### 3.2.2 化学原料药生产现状与优势

我国原料药和中间体的出口可以总结为四素、一酸、一碱。即抗生素、维生素、激素、解热镇痛类和氨基酸、生物碱。这些商品出口已经形成了固定的渠道。抗生素的采购国主要是欧盟各国、美国、中东、马来西亚、巴西等；维生素的采购国主要是美国、欧盟各国、巴西、西班牙、韩国、日本等；氨基酸的采购国是美国、印度、荷兰、日本等；激素虽然产量不高，但是价值高，创汇量高，出口的国家依次是美国、欧盟各国、墨西哥等；生物碱是美国、巴西、德国、日本、爱尔兰等。美国从我国采购的原料药主要用于饲料添加剂或动物药；欧盟是利用中国生产的维生素、氨基酸进行精加工，抗生素也作为动物药使用；日本则主要采购中国的氨基酸粗品；印度也是我国的原料药采购大国<sup>[14]</sup>，目前他们从中国采购初级原料再去做高附加值工业盐的趋势已经形成。这些情况说明，我国的发酵技术非常成熟，在这个领域我们拥有得天独厚的优势。

我国化学原料药的生产能力较强，一直是我国医药产品出口的支柱。2006年，我国原料药制造产业规模已达到130万吨，相当于整个制药产业当中25%以上的价值来自于原料药生产<sup>[15]</sup>，随着原料药生产技术的不断提高，制药设备日趋完善，中国已跃升成为世界原料药第一大生产和出口国，原料药行业在我国制药领域中已经拥有举足轻重的地位。近年来，我国原料药质量有了较大提高，国内原料药生产企业也加快了国际认证步伐，目前中国原料药获得欧盟药典委员会(EDPM)认证的COS证书数量已达158个，在美国FDA登记的原料药DMF文件数量也有472个<sup>[15]</sup>。伴随着近年来世界原料药的生产中心开始向发展中国家转移，合同生产和外包生产成为全球原料药制造业的一个趋势，我国依靠规模效应获得利润的大宗原料药生产企业正面临着难得的发展机遇；特别是我国成为WTO成员国后，按规定其余成员国对我国化学原料药品的关税及非关税壁垒限制将减少，这有利于我国化学原料药的出口。

据中国医药保健品进出口商会介绍：从2001年至今，我国原料药出口年均复合增长率超过20%，2008年，中国原料药进出口总额238.94亿美元，同比增长22.19%，占我国医药进出口总额的49.07%。其中出口额达到175.8亿美元，同比增长29.59%。2008年化学原料药工业总产值1853.9亿元，同

比增长23.2%；销售产值1756亿元，同比增长22.6%<sup>[16]</sup>；累计生产化学原料药228.53万吨，同比增长0.85%，增幅比上年同期下降了15.05个百分点（详见表3）。目前，中国可生产原料药1500种，且多个药物品种产量位居世界第一，如青霉素、维生素C等。一批植物药和天然药物，如抗感染的黄连素、抗肿瘤的秋水仙碱等，已经在国内大量生产和广泛应用。抗生素、维生素、激素、解热镇痛药、氨基酸、生物碱等产品在国际医药市场上占有相当的份额。中国生产的青蒿素产品，在国际上被广泛使用，为防治疟疾作出了重要贡献。现今中国可以生产预防26种病毒、病菌感染的41种疫苗，年产量超过10亿个剂量单位，其中，用于预防乙肝、脊髓灰质炎、麻疹、百日咳、白喉、破伤风等常见传染病的疫苗产量达5亿人份。国产疫苗在满足国内居民防病需求的同时，已开始向世界卫生组织提供，用于其他国家的疾病预防<sup>[13]</sup>。

2008年有医药原料药出口实绩的企业8000多家，其中年出口额1千万美元以上的有398家，浙江医药股份有限公司、浙江新和成股份有限公司、维生药业（石家庄）有限公司、东北制药总厂、浙江省医药保健品进出口有限责任公司、河北维尔康制药有限公司、中化宁波(集团)有限公司、江苏江山制药有限公司等企业年出口额均超过1亿美元<sup>[16]</sup>。

2008年，中国的原料药出口到183个国家和地区，重点国际市场是亚洲、欧洲和北美，三大市场占我出口市场的比重高达87.88%，拉丁美洲市场发展速度也很快。排名出口前5位的目的国是美国、印度、日本、德国和荷兰，5国占我出口比重达46.4%。其中，中国对美国、印度的出口额比重分别为15.24%和11.74%。当然中国也从其他国家进口部分原料药，2008年进口额为63.13亿美元，同比增长26.61%。进口的主要来源国家和地区是日本、美国和中国台湾，占我全部进口比重为40.15%<sup>[12]</sup>。

据中国医药保健品进出口商会统计：2008年中国原料药出口市场稳定，对占近90%出口比重的三大市场的出口额保持了24%—30%的增幅，对排名前10位的出口目的国的出口额保持了2%—16%的增长。就占出口比重86%的一般贸易来说，虽然出口量微降4.39%，但出口额却增长了29.23%，原因是出口均价上涨了35.16%<sup>[15]</sup>。可见，中国在国际原料药市场上具有相当的话语权，价格上涨并未引起市场份额的相应下降，也说明了国际市场

对中国原料药的需求是稳定的，短期内，中国原料药在国际市场的地位和份额是难以替代的。

表3 2007年~2008年我国化学原料药累计产量及同比增长情况<sup>[15]</sup>

单位：万吨，%

时间	2007年		2008年	
	累计产量	同比增长	累计产量	同比增长
1月	19.38	57.18	28.41	16.34
2月	36.90	32.30	53.10	9.90
3月	45.20	13.20	78.30	11.70
4月	60.60	11.30	75.10	8.80
5月	75.90	21.30	93.40	8.10
6月	93.60	8.40	113.39	6.17
7月	107.60	18.30	130.00	6.73
8月	122.60	17.80	149.70	7.10
9月	139.20	17.80	167.50	5.80
10月	159.50	8.10	186.36	2.61
11月	183.80	23.00	203.47	0.39
12月	202.20	15.90	228.53	0.85

### 3.2.3 医疗器械产业现状与优势

我国的医疗器械产品从无到有，已基本形成了一个独立的产业分支。近几年来，医疗器械产业已成为我国重点鼓励发展的产业。高等院校、科研院所不断地投身医疗器械科研开发领域，已建立医疗器械科研机构60多个，其中：中国科学院及其所属单位建立的医疗器械科研机构就有10个。国家科技部还在广州、成都、北京、沈阳、深圳建立了五个国家级医疗器械领域的专业工程技术研究中心。科技实力的增强，大幅度地提升了医疗器械产业的综合实力。从而加快了医疗器械应用计算机技术、数字化技术、

图象处理技术、激光技术、核素技术、自动化技术等步伐，缩短了产品更新周期，也研究或开发出一批具有局部或完全自主知识产权的医疗器械产品，我国已经基本形成了自主研发医疗器械的组织规模和技术队伍<sup>[17]</sup>。

改革开放后，众多的医疗器械企业通过中外合资合作引进技术、产品、资金及先进的经营理念与现代化管理，迅速地提高了医疗器械产业的生产技术水平和产品等级，现在，我国可生产 3000 多个品种，其中，数字 X 光机、磁共振、超声、CT 等技术含量高的诊断治疗类产品在市场上占据了一定份额。像病人监护仪器、B 超、X 线诊断系统、CT、MRI、体外诊断仪器等产品，我国不仅能成批生产而且能成批出口了，出口国主要为美国、日本、德国等。占医疗器械生产经营企业 20% 的合资企业已成为医疗器械产业的生力军，并在高技术领域占有重要地位。

据海关统计，2007 年我国医疗器械进出口总额达 126.97 亿美元，同比增长 20.33%。其中出口额为 84.15 亿美元，进口额为 42.82 亿美元。医疗器械对外贸易继续保持顺差，顺差额达 41.33 亿美元，与同期相比顺差扩大了 9.43 亿美元<sup>[18]</sup>。2008 年上半年，我国医疗器械进出口总额为 74.2 亿美元，同比增长了 32.09%，占全国医药进出口比重为 31.2%。其中，出口额为 49.7 亿美元，同比增长了 35.48%；进口额为 24.54 亿美元，同比增长了 25.74%。出口增幅高于进口增幅近利 10 个百分点，顺差额比去年同期扩大了 11.4 亿美元<sup>[19]</sup>。2008 年上半年我国医疗器械主要出口市场情况见表 4。

表 4 2008 年上半年我国医疗器械主要出口市场统计

单位：亿美元，%

国别/地区	出口额	同比增减	所占比重
美国	13.31	29.55	26.78
日本	5.31	22.03	10.68
德国	3.43	47.73	6.89
中国香港	2.36	20.24	4.75
英国	1.7	53.17	3.41
合计	26.11	—	52.51

### 3.3 中医药在俄罗斯的发展历程和应用现状<sup>[20]</sup>

#### 3.3.1 中医药在俄罗斯的发展历程

在俄罗斯的医疗体系中除西医外，还包含有很多的外来医学体系，如中医、藏医、吠陀医学(印度)等。历史上，俄罗斯并没有形成具有自己本民族特色的传统医学。根据俄罗斯联邦卫生部的规定，传统医学包括针刺疗法、顺势疗法、按摩、手法疗法、草药疗法、传统诊断、传统保健体系(俄式保健体系、中医保健体系、藏医保健体系、天然疗法等)、天然药物治疗和能量信息学等。

俄罗斯与独联体各国了解中医和针灸早于欧洲其它国家。大约公元10世纪(北宋年间)，通过民间交往和国家贸易途径，中药与针灸传入俄罗斯。公元1368~1644年，明代中俄接触日益增多，俄国人已开始使用针灸，中俄边境附近的居民也开始使用中草药。公元1689年，中俄尼布楚条约签订之后，俄国医学使团在来华学习牛痘接种技术(当时欧洲天花流行)的同时也考察了中国的针灸术。此后，俄国医学界开始关注针灸与中医。公元1773年，俄国的列比奥欣研究并报道草药的收藏与应用，其中包括部分中药。

19世纪，俄罗斯一些医院开始使用针灸疗法和探索针灸疗效机理。20世纪50年代~70年代，针灸应用范围渐广，涉及内外妇儿各临床科室，开办了多家针灸专门杂志，其它医学报刊也常记载针灸与中医的论文。

1996年，叶利钦访华，在华期间我国专门组织中医为他调养、按摩、治疗，并为其设计了一套养身体操，经过一段疗养，他的健康状况大为改观。此事使俄罗斯再次掀起了“中医热”。

2005年初，以俄罗斯医学科学院、俄罗斯营养医学院、俄罗斯传统医学院等为首的多个医学科研、教学单位共同组建了“俄罗斯东方医学研究院”，并在莫斯科、彼得堡、新西伯利亚建立了中医门诊部作为试点基地。其主要目标是将中国传统医学从临床应用、学术研究、医学教育等多方面通过正式渠道引入俄罗斯，并逐步在俄罗斯普及<sup>[21]</sup>。

现在，中国传统医学已纳入俄罗斯“为了健康的俄罗斯”的全民健康工程。俄国教育部、卫生部已将针灸学及其它传统医药学治疗方法归入康复医学专业，国家专业技术编码为14.00.51<sup>[22]</sup>。

中医药在俄罗斯有悠久的历史，伴随着中俄友好关系的建立，两国之间的互访交流增多，中医药的系统理论得以在俄罗斯迅速传播。

### 3.3.2 中医药在俄罗斯的应用现状

严格地讲，除了针灸以外，其它的中医诊疗在俄罗斯均不合法。只是由于中草药在民间有广泛的群众基础，所以俄罗斯政界与医学界较少干扰中医。但对各级医院的大夫则有一定的规定，主要是限制医生处方，对各科医生的用药范围都有规定，未经培训，不能随便开中药处方。

在民间，中医药的应用也很普遍。城乡医院常常使用地产草药与中草药。其销量约占医药总销售量的40%~50%。

中药进入俄罗斯医药市场主要是近十多年的时间。俄罗斯实行严格的医药许可证制度，中药要进入俄国市场，首先要注册申报许可证。目前在俄国境内可见到的中药不多，主要是通过以下途径进入俄国境内<sup>[22]</sup>：

(1) 注册申报许可证后通过合法途径进入俄国市场。目前这类中成药不多，其申报的许可证大都是保健食品许可证。在俄国大城市可见到的中国大陆公司厂家以注册申报保健食品许可证方式在俄销售的中成药，有来自广东中山的冬虫夏草口服液及来自天津某公司的中药冲剂。此外，还有多种中国产含中药成分的减肥茶亦按保健品申请许可证进入俄国市场，这些保健茶大都正式报关，按批发手续在俄各地药店销售。例如，飞燕减肥茶进入俄罗斯市场已有近十年历史，并在俄建立了分装厂以降低成本。

(2) 另一类是正式申报俄国的药品许可证后进入俄市场的中成药。由于注册费用高昂，目前此类品种不多。例如，广州生产的华佗再造丸于几年前就已取得俄国药品许可证，在俄国各大城市药店均有销售。

(3) 通过不合法的灰色清关途径进入俄国境内。这类中成药在首都莫斯科常有专门的经销商，中成药往往夹杂在其它日用品之中通过灰色清关，经销商取货后因无许可证仅能在莫斯科市的中文报刊上登广告销售，销售对象主要是居住在莫斯科市经商的数万中国人。近年来，随着俄国加强市场管理，这类中成药已很少见。

## 4 拓展中俄医药贸易的优劣势分析

### 4.1 拓展中俄医药贸易的优势

#### 4.1.1 资源和市场优势

俄罗斯幅员辽阔，资源丰富，尤其是西伯利亚地区有着丰富的药材资源，但是由于俄方药品生产技术落后，导致其药品供应严重依赖于进口，俄方药材资源的储量与对药品的需求与我国形成了很好的互补关系，在药品研发、生产、经营等领域存在着巨大的合作空间。

#### 4.1.2 我国药品出口已具实力

改革开放20多年来，中国制药行业年均增长17.7%，高于同期全国工业年均增长速度4.4个百分点，也高于世界发达国家中主要制药国近30年来年递增13.8%的平均发展速度，是当今世界上发展最快的医药市场之一。到目前为止，中国已拥有6700多个制药企业，能生产原料药1400种，每年实际生产800-900种，生产制剂药4000多种，植物药8000多种。化学原料药产量1999年达到43万吨，其中二十四大类原料药26万吨，是世界第二大原料药生产国。青霉素及 $\beta$ -内酰胺类药物和维生素等品种的产量和出口均居世界首位<sup>[23]</sup>。

#### 4.1.3 俄罗斯本国企业生产水平有限且药品市场容量可观

近些年来，俄医药工业发展相对缓慢，设备陈旧、投资匮乏、技术落后、缺少专利等众多负面因素制约了整体行业的振兴。不仅原料药主要依靠进口，成品药也远远不能满足国内实际需要，且国产药品的自给率越来越低。现阶段，尽管俄经济已开始结构调整并迅速恢复增长，但积重难返的现实使俄医药行业仍维持在低水平上的复兴。

随着俄罗斯经济的复苏和稳步发展，居民实际收入不断增加，对药品的需求，尤其是对保健药品和用品的需求也迅速增长。据俄罗斯DSM.Group营销机构指出，2008年，俄罗斯药品市场总额达到了145亿美元，与2007年相比增长了30%，折合成卢布为3600亿卢布（与2007年相比增长26%）。据预测，2009年，俄罗斯药品市场将增长27%左右，市场总额将超过4500亿卢布，按照美元来计算将达到150亿美元<sup>[1]</sup>。

#### 4.1.4 俄罗斯民众对中医药的认同

据统计，俄罗斯民间医学使用的药用植物品种达2000种，药典正式公布的有300种。俄国并不排斥用动植物天然原料制成药品，俄罗斯居民也有使用植物药治病的传统。

中国医药在俄罗斯民间有一定的市场基础。俄罗斯居民对东方医学，尤其是中国的传统中医和中药有了一定的认识，并怀有极大兴趣，俄罗斯个别大学还设有中医中药课程。近几年来，通过各种媒介的介绍和宣传，中医在俄罗斯逐步扩散，一些中药已打入俄罗斯市场，由于确有疗效，价格适中，受到居民的高度评价。如华佗再造丸、虫草胶囊等已经扎根于俄罗斯。

随着回归自然潮流的涌起，国际市场对天然药物的需求量日益增加，崇尚绿色、回归自然成为时尚。因此，中国的中药材、中成药更受俄罗斯百姓青睐，这无疑为中药开拓俄罗斯药品市场提供了机遇。

#### 4.1.5 我国药品具有物美价廉的价位优势

与其它国家同类产品相比，中国药品、保健品和医疗器械等在价位上占有很大优势，巨大的利润空间成为推动两国药业经营商共同开发俄罗斯医药保健品市场的动力。尽管目前尚不能大批量通过正常贸易渠道供货，但这对俄罗斯医药经销商具有强大的吸引力。

#### 4.1.6 在俄罗斯进行临床试验的成本低

由于俄罗斯居民素有嗜烟、嗜酒以及甚少锻炼的生活习惯，糖尿病、高血压和与心脏有关的疾病的发生率在不断增加，艾滋病也正在蔓延，因此，俄罗斯具有对临床试验有利的环境。与其他西方国家相比，在俄罗斯进行临床试验的成本将减少45%~50%以上，这诸般魅力正在吸引许多医药公司在俄罗斯建立研发中心。

#### 4.1.7 入世带来市场准入条件的标准化

俄罗斯加入WTO的谈判正处于最后阶段，各项工作正在紧张地进行，为符合“入世”要求和规定，俄罗斯政府部门已准备全面充实、调整和完善现行的政策法规，对现有不符合世贸规定的条条框框进行清理整顿。从总体来讲，俄罗斯“入世”对扩大中俄经贸合作是有利的。加入WTO之后，俄

罗斯必须按WTO的要求将关税水平降低到5%的标准，而目前其平均关税水平为25%；其次，俄罗斯“入世”，必须按WTO规则从事对外经贸活动，从而使中俄长期存在的不符合国际规范的贸易方式得以解决；第三，有利于提高两国经贸合作中的信任程度，在经贸合作中一旦出现问题，可以在WTO范围内解决；第四，有利于拓展两国合作领域。如我国在俄罗斯投资少，主要是因为俄罗斯投资环境差。俄罗斯“入世”后，必须大力改善投资环境，必须从根本上修改完善其法律制度，增加透明度，严格执法，按国际惯例和市场机制组织经贸活动。这将有利于我国公司按正规途径进行报关纳税、销售和结算，有利于参与公平竞争，减少、避免和及时解决经济纠纷和摩擦，从而使我国企业的合法利益得到保障。我国已逐步经受了世贸组织原则的洗礼，掌握了更多的经验和方法，在俄罗斯市场准入标准日渐正规的情况下，中国医药企业借机开拓和投资俄罗斯药品市场具备了良好的客观条件。

#### **4.2 拓展中俄医药贸易的劣势**

俄罗斯药品市场发展迅速，但也动荡多变。除其他行业经常碰到的困难外，医药企业可能还会遇到行业的特殊问题。如：

##### **4.2.1 我国中药国际注册问题**

由于过去中国医药工业不发达，化学药品多为仿制品，中成药大多在国内消费，所以没有在国际药典中注册。而俄罗斯有关法律规定，在国际药典没有注册的药品，需在俄境内进行临床试验，周期为药品的有效期。因周期长，费用高，一般中小企业难以承受。这个问题成为我们开发俄罗斯医药市场的主要障碍。

##### **4.2.2 标准问题成为制约我国中药进入国际市场的瓶颈**

在全球植物药贸易额中，各国均要求在本国销售的植物药要经过重金属、农药残留、微生物及外源性毒素等项目检测，而我国一直没有一个与国际接轨的中药检测标准，导致我国中药在欧美等国市场上多次因重金属、农药超标等原因被查扣，对我国中药的国际声誉产生了极大的负面影响。

##### **4.2.3 伪劣产品的影响**

俄罗斯对中国企业认知不够，不了解中国医药企业的真正实力。对中

国医药的认识仅仅停留在中医和中药材上，对中国化学药、生物制药的状况和发展不了解，影响了注册部门对这类药品注册的主观判断。

中俄关系解冻后，自发无序的边境贸易一拥而上，许多伪劣产品进入俄罗斯，使中国产品声誉大损，连深受俄罗斯人欢迎的人参蜂王浆也因出现仿冒品而备受冷落。由于我国尚未加入世界保健品协会，加之我国保健品种类繁多，作用被无限夸大，有的到了令人难以置信的地步，并产生了消极作用。近年来，虽然我国药品和保健品开始在俄罗斯市场走俏，但夸大功效的广告宣传和价格战仍然存在，长此以往，必将对我国药品和保健品的出口产生消极影响。这一点成为我们开拓俄罗斯市场的另一障碍<sup>[24]</sup>。

#### 4.2.4 欧洲药品的挑战

目前，西方制药企业在俄罗斯药品市场占据半壁以上江山，其以质取胜的风格和积极科学的营销策略，使其品牌产品为俄罗斯消费者所了解和接受。与财大气粗的欧洲药业巨头相对抗，我国新兴的医药企业显得势单力薄。

#### 4.2.5 中俄医药法规交流不畅的影响

由于国别、语言等问题，国内很多医药企业不了解出口俄罗斯的相应法律法规和具体程序，致使药品出口和在俄罗斯注册时费时费力，甚至很多企业不能提供完整全面的文件或不能及时提供相关资料。与国外市场缺乏有效的信息沟通，这是所有中药出口企业在国际市场拓展中遭遇的共同困难。这不仅包括我们对国际市场的游戏规则及国外医药法规的陌生，还包括国际市场对中药的陌生和国外法规对中药的限制。

此外，国外政府为了保护本国医药市场，设置了种种贸易壁垒阻挠中药的进口注册与销售，这也是我们遇到的一大难题。各国政府为了扶持当地中药生产企业，往往对从中国进口的中药产品的注册审批巧立名目，让企业左右为难。加之俄罗斯现在仍存在“灰色清关”，常常通过私人活动才能获得成功，实际费用常常是理论费用的5~10倍，这让很多医药企业难以承受。

#### 4.2.6 企业开发国际市场的力度不够，中介服务机构不健全

随着实施中药现代化，一部分中药生产企业将产品定位在国际市场上进行竞争，加大了对国际市场的研究与开发力度。但从全行业的情况来看，

对国际市场投入与开发的力度远远不够。国有外贸企业的经营逐渐萎缩，生产企业对国际市场不熟悉，不少企业对开发国际市场有畏难情绪。另外，中介组织的协调和服务工作还不能适应我国扩大中药出口的需要。

#### 4.2.7 缺少后续的服务保障

作为制药企业正常运转的主要因素，必须有可靠的服务保障，以便在出问题时有专人咨询，有专家应召上门服务。俄罗斯人对这一点尤其重视。由于语言差别、表述不清楚或专业水平不够等原因，我们产品的说明说和操作手册等资料翻译过来后，外国人常常看不明白，例如医疗器械，个别俄罗斯企业出于对中国产品物美价廉和自己预算的考虑而购买了中国产品，但重复采购的情况不多，主要原因就是出现问题时得不到及时解决。因此，改进售后服务是做好出口的保障。

## 5 中俄医药领域贸易与合作现状研究

### 5.1 中俄医药领域贸易现状

从1996年开始，伴随俄罗斯民众对中医药的普遍认可和在医疗保健上的广泛使用，我国对俄罗斯医药保健品的出口逐年大幅增加，数量和金额的年均增幅都超过50%，据中国医药保健品进出口商会介绍：截至2007年3月，我国在俄罗斯成功注册的化学原料药有140余种，西药制剂有8种，还有以药品形式成功注册的中药产品包括复方丹参滴丸、福康片、华佗再造丸等12个品种<sup>[25]</sup>。我国已成为俄罗斯进口医药产品的主要国家之一。其中，中药、化学原料药、医疗器械增幅较快。我们分别就以上三个层面和总体层面研究我国与俄罗斯医药领域贸易现状。

#### 5.1.1 中药

随着中俄医药领域交流合作的不断深入，俄罗斯民众开始认识并了解中国药品，不仅日常治病开始使用，在遇到一些西药难以治愈或治疗效果不理想的病症如脑血管病、心脏病、高血压、糖尿病、风湿性关节炎、气管炎、胆结石等疾病时，更倾向于选择疗效好、副作用低、价格相对低廉的中医中药治疗。这说明部分中国药品已取得俄罗斯民众的认可并深受欢迎，市场潜力巨大。

近两年，中国出口到俄罗斯的中药材及中成药大幅增长。其中，中药材每年增幅达80%，中成药每年增幅达30%，一些中药保健品在俄罗斯已成为送礼佳品。我国对俄罗斯医药保健品的出口逐年大幅增长，数量和金额的年均增幅都在50%以上，每年的实际销售金额已超过1亿美元<sup>[8]</sup>。

当前中药在俄罗斯市场所占份额还十分微小，我国中药制药企业应利用当前的有利形势，大力开发前景广阔的俄罗斯市场。鉴于许多进口药品在俄罗斯市场上是以保健品形式注册的，中国不少中药也可先作为保健品在俄罗斯注册，这样费用可降低一半左右，打开市场销路后再作为药品重新注册。

### 5.1.2 化学原料药

化学原料药是我国医药产品出口俄罗斯的主要商品之一，出口数量和出口金额占我国医药出口俄罗斯的52%。1996年我国出口俄罗斯的西药原料只有107万美元，2008年突破2.97亿美元<sup>[1]</sup>。原来主要靠我国的生产企业和出口企业到俄罗斯市场推销，现在，由于我国生产的西药原料质量好、价格便宜，俄罗斯的采购商把采购重点逐渐由西欧市场转向中国市场。俄罗斯的大部分进口商直接来中国采购。我国原料药出口数量和出口金额几乎每年翻一番。根据目前对俄罗斯医药生产企业的结构和生产能力的分析，今后几年内；俄罗斯的药品生产仍以进口原料药为主。而我国生产的原料药物美价廉，在俄罗斯市场上又适销对路，具有很强的竞争能力，销售的潜力非常大。

### 5.1.3 医疗器械

俄罗斯在医疗器械，尤其是CT机、正电子放射成像仪和MRI仪等高级电子诊断成像仪方面，远远落后于西方同行。据了解，俄罗斯国产X光成像仪的技术水平仅相当于西方上世纪60年代末至70年代初生产的X光产品的水平。与日本松下、岛津、德国西门子公司生产的高清晰度X光成像仪相比，俄罗斯的X光机至少比西方落后了20~30年。

俄罗斯的医疗器械生产始于斯大林执政时期，时间比我国早得多。但至今仍只能生产一些常规外科手术器械及X光机、超声波成像仪之类的“大路货”医用仪器，而且这些产品在国际市场上毫无竞争力，彩色B超机水平甚至不如我国。俄罗斯的激光医疗器械生产也比较落后，甚至不如韩国，

但俄罗斯生产的军用激光夜视仪的红外视仪则技术水平较高，并大量出口至埃及、中东阿拉伯国家和印度等地。西方经济学家认为，这是俄罗斯继承前苏联时期“重军工轻民用”政策的后果。

据医药经济报报道，俄罗斯医院所需的高端医用成像仪主要来自西方发达国家。如2006年俄罗斯共计进口高端医疗仪器价值近2000万美元，主要产品包括第三代CT机、螺旋CT机、MRI仪和一些激光美容、激光医疗设备。德国和日本是俄罗斯的两大高端医疗设备出口国。尤其是日本，其产品从上世纪60年代末至今一直在苏俄享有盛誉，日本的出口电子产品因其质优价廉在俄罗斯很受普通百姓的欢迎。据了解，自上世纪90年代以来，我国台湾省生产的便携式电脑等电子产品在俄罗斯也有很好的销路。西方经济界人士认为，由于俄罗斯近几年财政收入猛增，预计在今后几年里将进口更多的西方高端医疗设备，金额将增加1~2倍。

俄罗斯各种资源丰富，并已拥有相当大的购买能力，西方各国均看好俄罗斯医疗器械市场这块“大蛋糕”。我国的高端医疗设备生产刚刚起步，目前尚无力与西方大公司竞争，但在一些中低档医疗设备方面，我国医疗器械行业仍有相当大的优势。因为我国经30年的长足发展，国内医疗器械制造业已初具规模并拥有一定的技术优势，不少产品在国际市场上有很强的竞争力。如俄罗斯客商近几年来频频光顾我国的广交会和上海华东商品交易会，并采购了一定数量的医疗仪器与医院耗材即为一个明证。俄罗斯不少医疗器械进出口商已开始将目光从欧美日等发达国家转向中国，因为中国产医疗器械具有质优价廉的优势<sup>[26]</sup>。

目前，美国、德国、日本的医疗器械仍占据着全球的主要市场。我国的医疗器械价格适中，但整个产业尚处于发展阶段。俄罗斯近些年都处于医疗改革和生产企业改造时期，对制药设备、医疗器械的需求量很大。欧美国已看准了俄罗斯市场，正在纷纷抢占。其中，德国以定期还款、政府部门担保的方式，把价格高于我国3~4倍的医疗设备、制药设备、检验检疫设备出口到俄罗斯，俄方则根据双方的协议，在一定期限内付清货款。据中国医药保健品进出口商会了解，俄罗斯海关的很多检验检疫设备都是以这些方式从德国进口的。这种方式对于德国产品进入俄罗斯市场有利，但需要相关企业有一定的经济实力，有很大的风险，对此国内企业应三思

而行。

2000年之前,我国的医用敷料在俄罗斯市场上的销售时好时坏,自2000年始,出口俄罗斯医用敷料的数量和金额平均每年增长200%以上,出口品种不断增加,出口形势十分看好。近几年来,我国出口俄罗斯的医疗器械也在不断增长,出口金额每年翻一番,出口商品以按摩器具、医院用医疗器械为主。

#### 5.1.4 总体层面

2007年中俄医药产品进出口总额为5.8亿美元,同比增长18.84%,其中,出口达3.67亿美元,同比增长27.38%。其中,我国西成药、生化药和保健品的对俄出口金额同比均呈大幅上升态势,分别为219.28%、54.27%和48.09%<sup>[27]</sup>。2008年,中俄医药产品进出口总额为7.01亿美元,同比增长20.67%。其中,出口达5.2亿美元,同比增长41.44%。西药原料药出口2.97亿美元,同比增长44.70%,占医药产品出口总额的57%;医疗器械类产品出口增幅最大,其中医用敷料2562万美元,同比增长84.26%;西药制剂出口首次突破千万美元大关,同比增长48.46%,达到1060万美元;中药出口严重下滑,只有中成药和中药材小幅增长。但据中国医药保健品进出口商会了解,通过边贸、走私等非正规渠道进入俄罗斯的中药保健品远远大于官方的统计<sup>[1]</sup>。

2009年1-2月,中俄医药贸易基本与我国医药贸易整体情况保持一致,出现了明显的萎缩。中俄医药产品1-2月进出口总额为8214万美元,同比减少28%,其中我国对俄出口6289万美元,同比减少21%。原先具有绝对竞争力的西药类产品出口全部以两位数下滑,稳坐出口霸主地位的原料药同比减少高达40%,仅为2803万美元。但是,医疗器械类产品仍然以出口同比增加11%的速度逆势上涨,达到3013万美元;医用敷料、一次性耗材和健康复用品分别增长48%、23%和7%。俄罗斯医疗器械市场的发展已经在近两年有了明显的迹象,我国出口的医疗器械产品也在追逐西药类产品的出口额。中药类产品相比其他产品增减幅度不大,出口63万美元,同比减少4%,但中药材及饮片和保健品1-2月出口成绩喜人,中药材及饮片出口虽然仅有8万美元,同比增长165%,保健品出口11万美元,去年同期无出口,这些都充分体现了俄罗斯的医药市场蕴藏潜力<sup>[28]</sup>。

## 5.2 俄罗斯药品政策、法规现状

### 5.2.1 俄罗斯医药管理体制<sup>[29]</sup>

1992年8月以后,俄罗斯主管医药的政府部门是卫生与医药工业部(MINISTRY OF HEALTH AND MEDICAL INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION),由原卫生部和医药工业部合并而成。主要职权包括①制订卫生、医药政策法规。②审批医药、医疗器械产销企业。未经批准者不得从事医药品类、医疗器械的生产与经营销售活动。③审批注册药品、医疗器械的进口与使用。④审查新办医院、医药生产厂家与贸易机构的经营资格,以及医药院校的审批。⑤下达医药卫生事业拨款。具体事务由下属医政司、药政司、教育培训司等12个司、室分别管理。

俄罗斯卫生与医药工业部在89个行政区域(包括自治共和国)设有医药管理机构,每年由这些部门向中央提出下一年度生产计划和申请新药生产品种及数量,然后部里下达指导性生产任务与进口药品、医疗器械的计划。国家通过审批许可证控制药厂生产品种与数量。在1992~1995年度,俄罗斯全国各药厂申请4120个品种,国家批准2500个。俄罗斯也有基本药物管理制度,颁布的药品目录规定了190种基本药物,属医疗中最常用品类,但多年未行增删,而且相应的政策法规不配套,因而管理松散。1992年后,俄罗斯卫生部、医药工业部合二为一的管理体制再次弱化了医药工业的领导,加上过快的私有化进程使中央政府对企业的调控、干预能力减弱。企业只要不直接违反政策法规,可以自主地决定生产经营行为,药品价格放开,生产品种、数量一般由企业自定。实际上是无序化生产,制药企业的董事长、总经理个人左右药物生产全局,造成一种宏观失控和无序经营的状态。中药生产品种、数量也有很大随意性,还缺乏独立的管理机构。

### 5.2.2 俄罗斯药品注册的有关规定

药品须经国家注册方可进行生产、销售和使用。在俄罗斯进行药品登记注册的机构是俄联邦药品质量监督机关。药品注册通常自申请之日起6个月内完成。向联邦药品质量监督机构递交注册申请书者可以是药品研制者或者受研制人委托的法人。

(1) 国家注册的药品有:

- 1) 新型药品；
- 2) 已注册药品的新型组合；
- 3) 已注册药品，但采用其他药物形式、采用新的剂量或其他有用药物成分；
- 4) 仿制药。

药店按医生处方配制的药品、用于医院研究或用于动物治疗的非注册药可以不用通过国家注册。禁止不同药品注册同一名称和一种药品多次同名或异名注册。

(2) 申请者须提供下列文件：

- 1) 药品国家注册申请书；
- 2) 国家登记注册手续费付讫收据；
- 3) 药品生产企业的法人地址；
- 4) 药品名称，其中包括国际上未经专利注册的药名，药名的拉丁语学名，主要同义语；
- 5) 药品的原称（如果已经根据俄罗斯有关法规注册有商标的）；
- 6) 药品成份表和药品含量；
- 7) 按《俄罗斯联邦药品法》要求编写的药品使用说明；
- 8) 药品质量合格证书；
- 9) 药品生产情况及原始药典条款；
- 10) 药品质量监督方法；
- 11) 药品临床前研究结果；
- 12) 药品药典和毒理研究结果；
- 13) 药品临床试验结果；
- 14) 如果是动物使用的药物，则须提交兽医鉴定书；
- 15) 用于质量鉴定的药品样品；
- 16) 药品的初步定价；
- 17) 药品注册证明（如果此药品已在俄罗斯境外注册过）。

外国企业在俄罗斯注册药品时还需提交：全套的公司文件（营业执照、

公司章程、银行、税务等方面无不良记录的经营报表等）、药品进口与批发经营许可证、药品的产地、主治功能、原料成分（中药配方）、生产加工工艺（有时还要求提供药品设备的资料）、服用方法等有关资料，非俄文的要译成俄文<sup>[30]</sup>。药品注册程序如图 2。

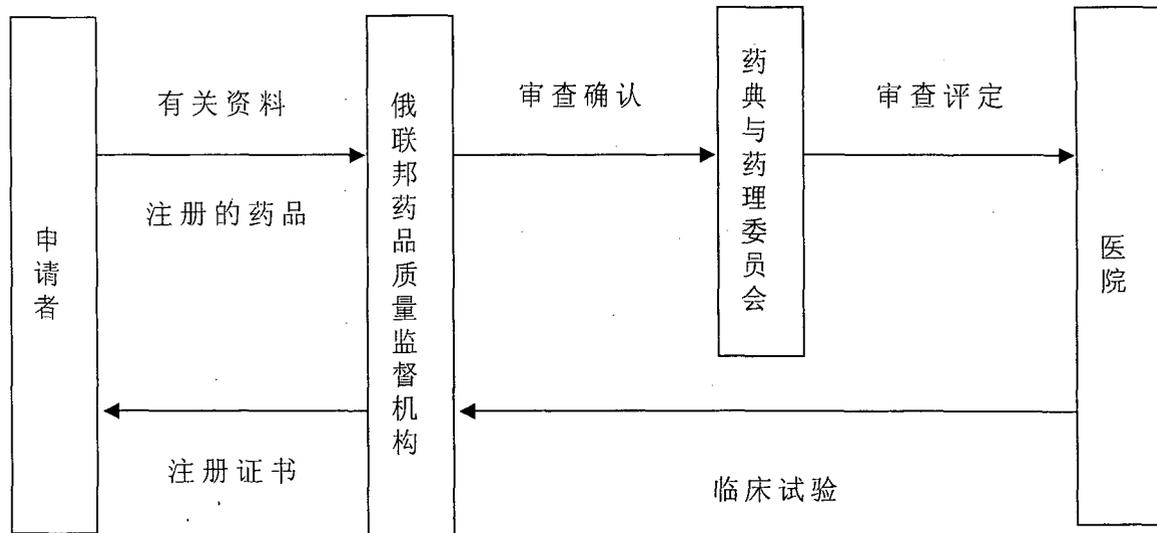


图 2：药品注册流程图

俄联邦药品质量监督机构可以使用快速注册程序进行药品注册，但主要针对采用其他技术或辅助成分生产的、已在俄联邦注册的药品的同效药品以及其他由该机构公布的药品。

另：自 2008 年起，医药类产品的注册证书长期有效，今后不存在注册证书延期问题。除保健品外，医药类产品注册文件中需要公证的部分只在生产国完成本国文字的公证，一律不需要再做认证。公证件在俄罗斯境内由具有相应资质的专业人员和单位完成翻译和再公证<sup>[31]</sup>。

### （3）注册费用

凡申请注册的药品，无论是化学药品还是植物药，一律按针剂、口服、外用三种剂型归类。注册费用分期支付的比例为预付 80%~85% 受理注册，15%~20% 的余款在领取证书时交付。每个品种的具体注册费用如下：注射针剂 15000 美元，口服药品 12000 美元，外用药品 10000 美元，原料药 6000 美元，保健品 1900 美元，小型器械 2070 美元，大型器械 6000 美元。

上述药品及医疗器械的注册收费不含临床试验的费用，临床试验的费用

需根据厂家与临床研究单位的合同支付。大型医疗器械的检测费用由厂家直接付给俄罗斯卫生部检测部门。

据中国医药保健品进出口商会专家介绍，目前我国企业在俄罗斯自行注册时的费用，基本上都花在付给俄罗斯卫生部的正式费用、翻译注册用全套文件的费用、在俄罗斯境内完成全套文件再认证的费用、注册专家的工作费用以及用于主管部门和官员疏通关系的费用等几个方面，药品成功注册所花费的所有费用一般是俄罗斯卫生部所报价格的7~8倍，保健品和原料药是4~5倍，大、小型医疗器械是2~3倍。

### 5.2.3 俄罗斯对药品的包装和标识的要求

(1) 在俄罗斯市场上流通的药品，其内外包装上须用俄语清晰注明下列内容：

- 1) 药品名称和国际上未经专利申请的名称；
- 2) 药品生产企业的名称；
- 3) 药品的批准文号和生产日期；
- 4) 药品的使用方法；
- 5) 药品的使用剂量和包装盒内的剂量；
- 6) 药品的有效期；
- 7) 药品的发放条件；
- 8) 药品的保存条件；
- 9) 药品使用时的注意事项。

另外，有血、血浆及人体器官萃取品应注明“无艾滋病抗体”；血清须注明由某种动物血、血浆及器官萃取；疫苗须注明细菌和病毒的培养环境；顺势疗法药物须注明“顺势”；兽药须注明“兽用”；放射性原料制取药物须注明“产品已通过辐射监测”；用于医院研究的药品需注明“用于医疗研究”；仅用于出口的药品须注明“仅用于出口”等。

(2) 药品使用说明书须用俄语表述以下内容：

- 1) 药品生产企业名称和地址；
- 2) 药品名称和国际上未经专利申请的名称；
- 3) 有关药品各项成分的说明；
- 4) 药品的适用领域；

- 5) 药品的使用禁忌;
- 6) 药品的副作用;
- 7) 药品与其他药物的相互作用;
- 8) 药品的使用剂量和使用方法;
- 9) 药品的有效期;
- 10) 有效期过后不应使用的声明;
- 11) 药品应保存在儿童接触不到的地方的声明;
- 12) 药品的发放条件<sup>[31]</sup>。

#### 5.2.4 药品输入俄罗斯联邦境内的有关规定

(1) 按俄罗斯外贸活动管理法对药品进口进行规定

进口药品按俄联邦外贸活动管理法进行。俄罗斯对输俄药品没有特别设置苛刻的关税壁垒,只要进口药品已通过俄罗斯联邦药品质量监督机构的注册,按照俄罗斯海关制定的药品进口规定办理通关手续,即可进入俄罗斯境内。

- 1) 药品进口者须持有从事药品外贸活动的许可证;
- 2) 如有临床试验或科研、药品监测的需要,可经俄联邦药品质量监督机构批准运入一批固定数量的药品,这些药品应由其生产企业提供质量检验证书并声明:该药品是根据俄联邦药品质量监督机构规定的《国家药品质量标准》生产;
- 3) 运入俄境内的药品必须是在俄罗斯已注册的药品;
- 4) 如需运入专供临床试验用的未注册药品,须经俄联邦药品质量监督机构批准;
- 5) 为保护俄罗斯药品市场和俄本国药品生产商,俄政府对进口成药征收进口特别税;
- 6) 如果发现假冒药品,俄联邦药品质量监督机构将按照法定程序销毁。

(2) 在俄罗斯获得药品进口权的法人须具备的条件

在俄罗斯获取药品进口权的法人可以是:

- 1) 药品生产企业,进口药品应满足本企业的生产需要;
- 2) 药品批发企业;

3) 科研机关、研究所、实验室在获得俄联邦药品质量监督机构准许后可进口指定批量药品, 用于科研及药品的监督和检测;

4) 在俄获得药品进口权的法人还可以是在俄境内设有代表处的外资药品生产企业和药品批发贸易企业。

(3) 药品进口时向俄罗斯海关提交的文件和资料

1) 合同以及其他有关药品申报资料和供货条件资料;

2) 药品质量合格证书;

3) 每种进口药品国家注册资料及注册号;

4) 有关发货人的资料;

5) 有关俄境内收货人的资料;

6) 有关运货人的资料;

7) 从事药品外贸活动许可证或俄联邦药品质量监督机构颁发的进口许可证的复印件。

### 5.2.5 对药品宣传的规定

(1) 非处方药品, 可以通过新闻媒介出版物和广告、药品使用说明书以及其他印刷品进行宣传介绍;

(2) 处方药品只能在供医护人员和药品专业人员阅读的专业出版物上宣传介绍, 供药品流通领域专业人员使用的信息可以利用专题著作、使用手册、科学论文、学术讨论会上的报告等形式进行宣传推广<sup>[31]</sup>。

## 5.3 俄罗斯医药领域教育、科研概况及中俄相关的交流与合作<sup>[20]</sup>

### 5.3.1 教育概况

目前, 俄罗斯已设立针灸医学博士、副博士学位。在俄罗斯卫生部有传统医学总体教研室7个, 反射疗法教研室8个, 手法疗法教研室5个, 自然疗法、草药疗法和顺势疗法教研室3个, 针刺疗法进修机构25个, 手法疗法进修机构23个, 草药疗法和顺势疗法进修机构各3个。2000年在这些机构受到传统医学专业培训的医生达4500名。另外, 有24所医科大学开设了针灸课程: 医学院共设立25个针灸教研室<sup>[20]</sup>。

近年俄罗斯等国要求合办“中国医学教育中心”, 使用中国编写的专用教材, 聘请中国教师讲授, 中方考试, 预计对俄罗斯等国的中医教育将

有较大促进。同时，我国在俄罗斯雅罗斯拉夫州建立了中医培训与治疗中心，有中国专家去那里工作。

自20世纪50年代中期以后，前苏联就开始陆续出版针灸专业著作，早期出版的有译成俄文的我国前著名医学家朱链撰写的《新针灸学》。1980年后出版的针灸专业著作逐渐增多，例如译成俄文版的《难经》，前几年出版的国内的《时间针灸学》一书也被译成俄文出版。据了解，近20年来俄国出版的中医药学著作有数十种之多，在这类学术著作中，有的是将中国的中医药书籍原文翻译成俄文出版，例如《中医基础理论》；也有的是将中医药学方面的较为实用的部分中药与方剂知识译成俄文汇编成册。

近20年来俄国还出版了不少反映其传统草药治疗方法的书籍，这些书籍中既有学术性与专业性水平较高的植物药理学方面的专著，也有供平民百姓阅读的科普性、实用性的书籍。在俄国反映传统医药学内容的学术论文主要刊登在《康复医学》与《针灸疗法》两个核心期刊，其中以《康复医学》杂志影响较大<sup>[22]</sup>。

### 5.3.2 科研概况

#### (1) 中医方面

1957年，前苏联卫生部成立了“针灸疗法生理研究所”，格拉申科夫教授为中医理论基础研究室的领导。苏联医学科学院成立“针灸疗法感传试验室”。

1976年，前苏联于在莫斯科创建“反射疗法中央科学研究所”(即针灸研究所)，并设有附属门诊部。在全国设有127个反射疗法(苏联称针灸疗法为反射疗法)研究所，由莫斯科研究所负责协调和指导各地研究，形成了全国性的针灸医疗及科研网络。前苏联科学院院士、全苏外科研究中心负责人彼得洛夫斯基认为针灸镇痛效果好，倡议全苏各外科研究所均成立针刺镇痛小组，对针灸麻醉深入研究。同时将针灸应用于宇航员的特殊保健研究。现该研究所已更名为“俄罗斯联邦传统诊断治疗方法临床试验科研中心”。

俄罗斯有国家级科研和推广机构两个：“俄罗斯联邦传统诊断治疗方法临床试验科研中心”(莫斯科)，“俄罗斯卫生部恢复医学与疗养学科学中心”(莫斯科)。其它非官方科研机构还有“埃尼欧姆”全俄传统民间医

学科研究中心(莫斯科)、俄罗斯东方医学研究院(乌兰乌德市)等。同时还在莫斯科、列宁格勒、高尔基市等地设有针灸研究基地,并且各城市大医院里大多设有针灸科,其主要任务为开展针灸临床和科学研究工作。

## (2) 中药方面

俄罗斯引种中草药至少在100多年前,但较为广泛的种植与研究是在苏联建国后,到本世纪50年代就已初具规模。其中著名的是莫斯科郊外的中央植物药物研究所,占地400余亩,种植了3000多种药用植物,有现代化管理,温室中模拟植物原产地的生态环境。其中有常用中药数百种,如人参、芍药、枸杞、地黄、大黄、芦荟、石斛等。

1931年,前苏联成立了“全苏药用植物研究所”,进行植物药的综合研究和制剂研究,药用植物的资源研究及本国和外国药用植物的栽培研究。前苏联有关专家认为莫斯科的土壤气候适于人参生长,因此选用朝鲜的高丽参种子培植。20世纪60年代在西伯利亚等地又有大面积种植,至今仍向欧洲等地出口。

该所选取民间常用草药进行现代药学分析,及至1956年已知160种草药的主要成分与药理、药效学特征。20世纪80~90年代,分析了158个常用中医处方的药理作用、应用价值,并筛选出地黄、川芎、杞子、山萸肉、山药、麦冬、人参、黄芪、五味子、柴胡等30余味常用中药,具有良好的治疗作用且安全无毒。此外,益母草提取物治疗神经官能症与早期高血压,杜仲制剂降压,荠菜、地榆、匾蓄或芝麻提取物止血,玉米须、薄荷利胆,黄芩降压。并在对人参、甘草、刺五加等中药的有效成分、药理作用、临床研究等方面取得了高水平的科研成果。其对于人参的现代药理研究成果非常支持中医对其性味功效的描述。

在前苏联的药典中,收载的草药(植物药)占到了24%。这些草药均有现代药学研究的可靠资料。据统计,到1992年苏联解体之前,其已对3000多种植物药进行了化学成分分析。

2004年,俄罗斯专家利用西伯利亚和远东地区的药用植物研制出了抗癌药剂。动物试验表明,这种药剂可以提高肌体对肿瘤的抵抗力,有效抑制癌细胞转移。据俄罗斯媒体报道,俄科学院西伯利亚分院研究人员制成的药剂包括18种植物:岩白菜、黄檗、岩高兰、当归、金盏花、胡枝子、

牛蒡、沙棘、大车前、甘草、山黄连和黄芩等。

### 5.3.3 中俄医药领域的交流

俄罗斯与前苏联各国均重视中医药的地区性或国际性学术交流，这包括政府间洽谈合作、参观访问、互邀讲学与各种学术会议。从总体来说，20世纪50~60年代以国内地区性交流为主，国外交往主要是来华；70~80年代学术交流处于高潮，但随着政治上的变革而起伏变化；90年代的学术交流较为平淡，尤其是苏联解体、经济衰退，冲击了中医药学术交流活动。步入二十一世纪以来，俄罗斯与我国的中医药交流则更为广泛和深入，上至国家领导人之间的外交会晤，下至科研团体、企事业之间的合作交流。

#### (1) 政府间的会谈

中俄两国政府鼓励医药卫生科研机构交流与合作，近年来两国卫生交流增多，互信加深，重要的合作内容之一正是传统医药领域，其中包括两国政府就中医师在俄罗斯行医许可及中药在俄罗斯注册问题；俄方派遣专家到中国进修中医，邀请中国传统中医专家赴俄罗斯讲学；协助在莫斯科举办传统中医博览会和中俄传统中医应用科学研讨会等事宜。

#### (2) 研究机构的合作与学术交流

俄罗斯医学科学院西伯利亚分院临床免疫学研究所设立了传统中医研究室。该所2004年与北京针灸研究所等单位签署多方合作协议，开展传统中医领域内经验交流，举办传统中医、手法疗法、针刺疗法、气功等方面培训与讲座。

2002年3月，三亚市中医院和俄罗斯莫斯科市工业煤气医疗保险股份有限公司就签订了一份为俄罗斯医疗团提供中医医疗保健服务的合同。根据这份合同，从2002年起的3年时间里，俄罗斯将每15天左右往三亚派送一个医疗团，每批20人<sup>[32]</sup>。现在三亚已经成为中医理疗为特色的旅游胜地。

2004年至今，黑龙江中医药大学与俄罗斯阿穆尔国立医学院共同主办了五届“中俄药学论坛”。中俄药学论坛，是定期的中俄医药领域的科技交流。论坛会议的召开对于增进中俄医药学界的学术交流、加强两国间的科技协作起到了积极的促进作用。

2005年10月30日，俄罗斯副总理茹科夫及夫人一行访问了中国中医研究院。院长曹洪欣等向俄罗斯贵宾详细介绍了中医药的特点及该院的发展

状况。茹科夫副总理希望了解中医药事业发展的一切情况，认为俄罗斯与中国在这方面有着广阔的合作基础，并且希望能够与中国中医研究院进行合作与交流，以提高两国人民的健康水平，发展两国之间的友谊。

2005年11月俄罗斯联邦传统诊断治疗方法临床试验研究中心与中国中医科学院签署合作备忘录，双方商定在传统医学的信息产品交流、共同举办传统医学学术交流和研讨会，互派研究人员，开展传统医学研究。

2006年3月14日世界针灸学会联合会主席邓良月教授、常务副秘书长宋莉女士与来访的俄罗斯莫斯科科学保健中心主任，全俄内脏按摩保健疗法学会会长亚历山大·基莫费伊维奇一行五人就在莫斯科市共同合作建立传统医学保健中心一事进行了友好的会谈。双方就针灸与反射疗法的关系及针灸的科学研究、规范教育、国际针灸医师水平考试等多领域的某些具体事项进行了较为深入地探讨，并达成了初步的合作共识。同年8月，中俄合作研究中医药治疗哮喘。

2007年10月29日至11月1日，由中国卫生部、国家中医药管理局与俄罗斯卫生与社会发展署共同主办的“中俄卫生周”在莫斯科成功举办。中国卫生部、国家中医药管理局、我驻俄使馆和中国中医科学院、中国疾病预防控制中心、有关专家学者约30人赴俄出席了主要活动。国家中医药管理局组织中国中医药代表团参加了中俄卫生周活动。中俄卫生周是由中俄两国卫生部门在中俄人文合作委员会卫生合作分委会第七次会议上共同商定的，在两国卫生合作史上尚属首次。卫生周活动的内容包括双边访问、中俄传统医药研讨会、中国中医科学院中医药展览、中国中医专家针灸按摩推拿展示、中俄传染病研讨会及参观医疗机构等。此次活动加强了双方对口医疗单位、专家学者的直接交流与合作，扩大了中医药在中俄国家年活动中的影响，取得了良好的效果<sup>[33]</sup>。

## 6 不同切入点的俄罗斯医药贸易的拓展方案的构建

鉴于我国医药产业的优势、俄罗斯医药领域发展概况以及医药法规方面的研究，本文从药品注册、经营模式、品牌建设、宣传方式及科研教育等切入点全面构建中俄医药贸易拓展方案，供国内医药企业参考。

## 6.1 药品注册—进入国际市场的重要环节

因为俄罗斯对在国际药典中没有注册的药品，需在俄罗斯境内进行临床试验，周期为药品的有效期。因周期长，费用高，一般中小企业难以承受。建议可以由有实力并愿意开拓俄罗斯市场的厂家和商家自愿组成合作实体，有计划按品种在俄罗斯申办许可证，这样既能防止假劣药品影响国外市场，又可树立中国民族医药品牌，为进一步扩大出口规模奠定基础。尽管药品许可证的申办时间大约两年，但办成后的贸易量相当可观。如“三九胃泰”就是一个成功的范例，目前在莫斯科销售非常好。出资办证者为俄罗斯市场独家经销商，这样既能防止假劣药品影响国外市场，又可在扩大出口规模的同时树立中国民族医药品牌<sup>[34]</sup>。

俄罗斯现有相当多的制药企业由于设备老化、技术落后、资金缺乏等原因，不能在规定期限内完成GMP的标准认证，面临停产或倒闭的命运。俄罗斯卫生部曾表示与中国医药企业合作的愿望。我国有实力的制药企业应抓住机遇，与俄罗斯药品生产企业合资、合作或收购，充分利用俄罗斯现有的各种资源，较快投入生产，这样既能降低成本，又可绕过药品注册环节，从而加快产品进入国际市场的速度。此外，还可与俄罗斯医药主管部门协作，将药品折价以贷款形式取得总统进口药品特许令，这是最快捷的一种方法。但这一方法只适用于有经济实力的大企业<sup>[24]</sup>。

由于国内很多企业不了解俄罗斯药品法规，建议企业可通过当地的注册公司代理注册或当地经销商注册等方式，以节省费用，提高效率。相对保健品而言，药品的注册程序更为复杂、严格，时间较长，费用较高。因此，急于出口药品的企业也可先把产品作为保健品注册，占领市场后再做调整。

当然，国内有实力的药企也可以战略性投资的方式进入俄罗斯医药领域。但用高昂的价格收购俄罗斯制药厂并不现实，在俄罗斯建造自己的工厂也有相当的风险。国内的企业一定要结合自身条件，切合实际，在充分做好市场调研的情况下考虑投资、合资，千万不要盲目。我们出技术、资金，俄方出厂房和劳动力，相互取长补短是比较理想的合作方式。

## 6.2 经营模式

### 6.2.1 多种方式，灵活经营

针对医药行业的特殊性，中国企业可在远东地区选一个合作厂家，将我国原料药运到俄罗斯国内进行分装。这一方案快捷、便利，一旦运作成功，就意味着我国药品可以在俄罗斯境内与12个药品出口国进行竞争，这无疑具有非常深远的意义。

俄罗斯许多自治共和国都设有民族传统医疗机构，这些机构实施的治疗方法与我国中医相近，他们不仅需要中国的针灸推拿技术，还需要中国的传统医药器械和资料，如：艾条、针灸针、人体经络图等。如果和这类医院合作，不仅能从事技术交流，还可以向俄罗斯推广中国的针灸推拿技术及传统医药器械和材料。对于经济实力薄弱的小型企业，可以走边民互市的途径，从民间渠道交流，只要疗效确切，价位适宜，在民间享有信誉，也可以起到促进我国药品、保健品早日进入俄罗斯医药市场的积极作用。

### 6.2.2 以合作对付竞争

所谓以合作对付竞争是一种理念，我们不是去抢人家市场，而且共同经营一个市场，共同拓展新的市场。就是要用尽可能少的投入，去调动一切可以利用的市场资源，通过我们的经营活动使这个资源得到较大的增值，并实现这个增值。过去强调的是优胜劣汰，击败对手。而今在全球化背景下，应更多地考虑以合作来对付竞争。很多企业碰到竞争对手，往往是你降价，我也降价，大家打得头破血流，与其在两败俱伤中倒下，还不如在携手中共同前进。目前在西方市场上已经看不到价格竞争，只能看到非价格的竞争，如产品品质、服务、质量、品牌、人才的竞争；合作的目标应是把市场做大，大家都从市场上获得自己应得的份额。通过合作，可以获得许多自身所没有的东西。改革开放以来，我们在和国外合资、合作上发展得不错，同时，合作的对手落差越大则合作越容易，二者越接近合作就越困难。因此，对付竞争的最佳手段是合作。这种合作不仅有企业间的合作，而且有企业与科研机构、大专院校和银行合作；不仅有生产技术的合作，还有营销的合作、产权的联合、资源共享等等；同时除了与俄罗斯本土企业合作外，还可以与其他欲开拓俄罗斯市场的国家合作，例如印度，印度现在可以说是我国企业出口俄罗斯的最大对手，无论从语言、经营模

式、前期投入、高层公关他们都占有很大优势，我们可以与他们进行优势互补合作开发。

### 6.3 品牌建设

俄罗斯医药市场也有自身的局限性，即现在总体规模还不是很大。同时又受到自发无序的中俄边境贸易的冲击，一些伪劣产品导致中国药品声誉受损。这应该引起国内药企的特别重视，要注重诚信建设和品牌建设。建议国内医药企业可以借助政府的支持在莫斯科、圣彼得堡和叶卡捷林娜堡等俄罗斯中心城市建立“中国大药房”，组织一些中国有实力的企业参与进来，雇佣当地的留学生工作，先从注册程序相对简单一些的保健品或食品添加剂入手，逐步将中国的传统医药打入俄罗斯市场，最后发展扩大成带有中医性质的，有中国式按摩、病人康复治疗、保健咨询等服务项目的专业中医药诊疗中心<sup>[35]</sup>。这样既可以汇集中国的医药商品，集中消费者，又可以在一定程度上减弱仿冒品对中国产品声誉的不良影响，有利于树立中国医药品牌。

### 6.4 宣传方式

在俄罗斯对中国的医药产品进行适当、合理的宣传是中国企业进军俄罗斯医药市场必不可少的环节。据悉，中国医药进出口商会将与俄罗斯工商会联合出版《中国企业名录—医药保健类产品分册》，将选择我国优秀的医药企业在《名录》中重点推荐，该《名录》将会在俄罗斯驻华使领馆、俄罗斯驻华各大机构、俄罗斯境内相关行业组织及企业免费派送，为中国企业和产品进行宣传，提高我企业在俄罗斯的知名度<sup>[27]</sup>。当然，宣传方式可以是多种多样的，除上述的《名录》外，还可以利用当地新闻媒介对我国中医药产品进行突出特色的宣传，或与出版社合作出版介绍中医药保健知识的刊物和与中医药产品相结合的台历等在俄罗斯发行。同时加强中医药专业书籍俄文版的出版，以方便双方的交流与合作。

此外，企业也可在俄罗斯有关部门的协助下举办产品推介会，宣传、展示、讲解自己的产品；邀请当地的专家、同行业组织、经销商以及新闻媒体参加，也可在当地的报纸、杂志刊登广告。这个操作模式是国内药企最为驾轻就熟的。同时，企业还应积极参与一些适合的国际展览。俄罗斯

是一个重视保健，倾向自然疗法，偏爱植物药的国家，当地有文化的人对中医中药有一定的认识和喜爱。企业应有目的选择一些适合的国际展览，加大宣传力度。

## 6.5 科研教育

### 6.5.1 加深研究机构的合作与学术交流

将中国产品打入俄罗斯市场还远不能达到中医药国际化的长远目标，与开发其他市场一样，俄罗斯中医药市场的开发需要熟悉俄罗斯相关政策法规的市场管理和营销人员以及既懂中医药又会俄语或英语的医、教、药、商、贸人才，需要双方加强研究机构的合作与学术交流，共同弘扬中医药文化，使企业少走弯路，避免不必要的浪费，带动我国中医药产业发展，加速中医药国际化进程。

### 6.5.2 加强中俄在医药政策、法规方面的交流与融合

我国与俄罗斯目前均处于对法规进行不断完善的阶段，逐步加强对医药领域的法制化管理是两国的共同愿望，因此我国与俄罗斯在医药领域管理法制化方面存在共同难点和热点，如在国家医疗卫生体制改革方面，我国与俄罗斯都面临着极大的挑战。

因此，开展中俄医药政策与法规的研究交流活动，积极交流两国在医药领域管理政策方面的经验，使俄罗斯了解我国在医药规范化管理方面所作的努力和取得的成就，推动两国在药品生产行业各种管理规范及研究互认，促进两国医药法规的法规融合，不仅可以避免在制定医药政策时少走弯路，而且可以及时掌握俄罗斯医药领域管理政策、法规的发展方向，为我国医药企业减少贸易风险。对促进中医药产品对俄出口具有重要作用。

## 6.6 其他方面

### 6.6.1 选合适产品以规避市场风险

在选择出口产品方面，国内企业应该关注俄罗斯的地域特点和疾病谱。由于该国地处高寒地区，关节炎、心脑血管疾病、免疫力下降是多发病症。目前俄罗斯市场前景看好的药品及保健品大致为：治疗、预防糖尿病类，治疗关节炎类，增强免疫力、抗衰老类，抗肿瘤或用于抗肿瘤的辅助治疗类，美容、减肥类等。

此外，由于俄罗斯人素有嗜烟、嗜酒以及甚少锻炼的生活习惯，糖尿病、高血压和与心脏有关的疾病的发生率在不断增加，另外艾滋病也正在蔓延。这些疾病治疗领域的产品在当地都拥有很高的市场开拓前景。

### 6.6.2 建立科技合作的中介机构和咨询评估机构

我国的技术市场经过多年的培育虽然有所发展，但是仍然处于不发达和不成熟的状况，尤其是缺乏引进、推广应用俄罗斯技术的中介市场。据悉，我国的科技部门、科研院所和一些专家、学者掌握着俄罗斯许多科研机构的技术成果清单。但是，由于缺乏沟通技术商品的买方和卖方的中介机构和咨询评估机构，俄罗斯许多科研机构的技术成果清单至今得不到评估，难以实现技术商品的转让和交易。

为了加快对俄罗斯技术成果的引进和消化，应采用引导和市场运作相结合的方式，建立不同层次的、高效率和专业化的中俄交流与合作的中介机构和咨询评估机构，组织熟悉俄罗斯技术的专家和学者参与其中，对从俄罗斯引进项目的技术水平、市场前景、经济效益等进行可行性分析和评估，为俄罗斯技术成果的转化服务。类似的机构我国有中国医药保健品进出口商会，俄罗斯有俄罗斯国家标准质量鉴定联盟，这些机构能给予有贸易倾向的企业以技术指导，加强双方沟通，避免不必要的环节，节省时间，在中俄医药贸易过程中扮演着至关重要的角色。

## 7 结论

本文从以地理、政治、经济等中俄交流合作的基础条件和中俄医药产业现状与优势等方面，论证了我国开拓俄罗斯医药市场的可行性。俄罗斯地大物博、资源丰富，与我国有着长达4300公里的边界线，1982年恢复双边经贸以来，两国贸易合作往来渐渐频繁，随着2000年《中俄政府间2001-2005年贸易协定》和2001年《中俄睦邻友好合作条约》的签署，以及两国战略合作伙伴关系的平稳推进，中俄贸易渡过了10年的磨合和过渡期，驶入了快速发展的轨道。中俄在医药领域也逐渐显现出广阔的合作空间，俄罗斯药品需求量大，生产能力和工艺均不高，远远满足不了本国国民的需求，大多数药品都是依靠进口。我国近年来医药产业发展迅速，化

学原料药和中间体、医疗器械等均具有相对优势，出口已具实力，俄罗斯民众也越来越青睐我国的药品和医疗器械，双方医药贸易近年来呈现稳步上升的良好态势。

中俄医药贸易在面临大好机遇的同时也面临着严重的挑战，我国大多数中药在国际药典中没有注册，这些药品进入俄罗斯需要进行临床试验，因周期长、费用高，一般中小企业难以承受；我国一直没有一个与国际接轨的中药检测标准，导致我国中药在欧美市场上多次因重金属、农药超标等原因被查扣，加之一些伪劣产品的影响，都严重损害了我国中药的国际声誉；欧洲药品的挑战、中俄医药法规交流不畅、中介服务机构不健全以及缺少后续的服务保障等诸多因素都严重制约着中俄医药领域的合作贸易。对此，本文从药品注册、经营模式、品牌建设、宣传方式、科研教育等方面提出切实可行的建议。

我国医药产业国际化可分为三个层次，第一是向全球销售产品和提供服务；第二是在全球范围配置资源；第三是使我国药品进入世界医药主流市场，我国中药企业、跨国公司与主要战略投资者共同配置世界医药资源。目前我国企业还停留在产品贸易阶段，中医药国际贸易还面临着药品身份认证、药品注册等多道门槛，还需政府推动、企业努力，进行更多的探索。俄罗斯药品市场潜力巨大，加之中俄良好的政治基础与天然的地理优势及近些年来愈加密切的往来交流，开发俄罗斯医药市场面临前所未有的机遇与挑战，这是一条长期并不平坦的道路，需要我们多方努力，着眼长远，诚信为本，这将对我国在国际市场树立中国医药品牌起到至关重要的影响，是我国医药产业走向国际化的第一步。

本课题为文献研究，如能进行实地考察或追踪某一品种出口俄罗斯及其后续问题的实践研究，则会更具指导意义！

## 致谢

本论文是在导师孟锐教授的悉心指导和严格要求下逐步完成的，在这里学生向您深深的道一声：谢谢您！感谢您对我的悉心教导和慈父般的关怀。三年前的知遇之恩，铸就了我们永远的师生情谊。导师光明磊落的人格魅力和治学严谨、精益求精的工作作风深深地感染和激励着我，导师不仅授我以文，而且教我做人，虽历时三载，却给以终生受益无穷之道。

同时感谢药学院李永吉教授给予我的关心和帮助，以及药剂学教研室所有老师对我的大力支持。

我要感谢师姐丁丽曼和我的师弟师妹们，谢谢你们对我的鼎力相助，让我深深感受到了同一师门兄弟姐妹之间的手足情深，我将永生难忘。

此外，我要对在我求学生涯中给予过我帮助的老师、同学和朋友表示我最衷心的感谢：谢谢你们！谢谢！

## 参考文献

- [1] 俄罗斯药品市场将迎来史无前例增长 [N]. 中国医药报. 2009-04-23
- [2] 钟可芬. 俄罗斯, “满城尽是黄金甲” [N]. 医药经济报(A01). 2006-12-27
- [3] “俄罗斯商务日”资料: 中俄边境贸易. [DB/OL]. 中俄经贸合作网. 2007-6-22
- [4] 郭力. 俄罗斯东北亚战略. 北京: 社会科学文献出版社. 2006
- [5] 岳颂东. 将中俄贸易关系推向战略高度 [J]. 俄罗斯中亚东欧市场. 2003 (5): 6-11
- [5] 周逢民. 全球金融危机对中俄贸易的影响及对策 [N]. 2009-5-25 (02)
- [6] 2007年中俄关系大事记. [http://www.china.com.cn/international/txt/2008-05/22/content\\_15404759.htm](http://www.china.com.cn/international/txt/2008-05/22/content_15404759.htm)
- [7] 郑雪平. 加强中俄金融合作 破解经贸发展“瓶颈” [J]. 中国外资. 2009(2): 17-18
- [8] 俄罗斯的医药市场——中国企业的商机 [DB/OL]. 中俄经贸合作网. 2007-01-19
- [9] 国家发展和改革委员会产业经济与技术经济研究所课题组. 国内外医药产业发展及未来趋势 [J]. 经济研究参考 2003 (33): 2-22
- [10] 俄罗斯医药市场本土企业逐渐壮大. 中国医药报. 2009-03-09
- [11] 俄罗斯医疗器械市场前景光明. 全国药品网. 2009-5-26
- [12] 2008年中国医药行业分析报告. 中国经济信息网. 2009-02
- [13] 《中国药品安全监管状况》白皮书. 国务院新闻办. 2008-07-18
- [14] 原料药出口有优势也有瓶颈 [J]. 制药原料及中间体信息. 2005 (5): 15-16
- [15] 中国原料药发展现状及趋势. 中国医药保健品进出口商会. 2009-04-17
- [16] 价格暴涨暴落影响原料药市场稳定 [N]. 中国商报. 2009-04-24
- [17] 姜峰. 中国医疗器械市场概况 [J]. 中国医疗器械信息. 2005. 11 (7): 20-23
- [18] 我国去年医疗器械进出口总额达 126.97 亿美元. <http://www.consultac.com.cn/S2.asp>
- [19] 蔡天智. 通胀撞了增长的腰 [N]. 医药经济报 (9). 2008-09-01
- [20] 中医药在俄罗斯的发展历程及应用现状 [J]. 中医药国际参考. 2006(8): 14-26
- [21] 田辉, 陈莉. 中医药在俄罗斯 [J]. 中国中医药. 2005, 3 (9): 54-55
- [22] 张文彭, Е. В. Владимирский, С. А. Владимировна. 俄罗斯传统医药学概况 [J]. 亚太传统医药. 2008, 4 (6): 11-13

- [23] 我对俄药品出口现状——俄药品市场调研之四. 中华人民共和国驻俄罗斯联邦大使馆经济商务参赞处. 2005-5-9
- [24] 任芳. 俄罗斯药品市场开拓策略分析 [N]. 中国医药报 (B02), 2006-02-09
- [25] 俄医药市场潜力巨大国内企业进军莫盲从. <http://www.shandongbusiness.gov.cn/index/contents/3084.html>
- [26] 徐铮奎. 俄罗斯凸现市场机会 [N]. 医药经济报 (12). 2006-12-25
- [27] <http://www.sina.com.cn> 国际商报. 去年中俄医药贸易首破 5 亿美元. 2008-02-21
- [28] 中俄医药贸易今年将出现新格局. <http://www.sme.net.cn/jmzs/gjfg/show.asp?key=35832&topic=2>
- [29] 俄罗斯中医药管理 1. <http://www.chinesemedicines.net/global/els/200903/183488.html>
- [30] 施建新, 王俊文. 今日俄罗斯市场. 北京: 中国对外经济贸易出版社. 2002
- [31] 孟令春. 俄罗斯药品管理与市场准入——俄药品市场调研之三 [J]. 俄罗斯中亚东欧市场. 2006 (11): 45-47
- [32] 老外青睐中医游到三亚中医理疗. <http://www.511511.com/JKPD/RD/ZYJK/20090212/99078.shtml>
- [33] 中国中医药代表团参加中俄卫生周活动取得成功 [J]. 中医药导报. 2007, 13 (11): 10
- [34] 闫雪梅, 闫雪芬. 开发俄罗斯医药保健品市场大有可为 [N]. 中国医药报, 2000-09-19 (002)
- [35] 俄罗斯的医药保健品商机 [N]. 中国经营报, 2006-3-13 (C10)

## 原创性声明

本人郑重声明：所呈交 士学位论文，是本人在指导教师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本人完全意识到本声明的法律结果由本人承担。

学位论文作者签名： 逢士萍  
日期： 2009年 6月 16日

## 关于论文使用授权的说明

本人同意学校有权保留并向国家有关部门送交学位论文的复印件，允许论文被查阅和借阅。同意学校及国家有关机构有权公布论文的全部或部分内 容，并采用影印、缩印或其他复制手段保存论文。

本论文内容以任何形式公开发表或成果转让时须经导师同意。

论文作者签名： 逢士萍  
日期： 2009年 6月 16日

指导教师签名： 逢士萍  
日期： 2009年 6月 16日

## 个人简历

逢士萍，女，生于1985年1月，2002年考入黑龙江中医药大学，就读药剂专业本科，2006年毕业，获理学学士学位；同年考取本校药剂学专业药事管理方向研究生。

研究生在读期间，逢士萍同学学习刻苦，以优异的成绩通过了研究生阶段所学的各门课程的考试；该同学在进行科研工作时，踏实勤奋，能够结合自己的实际工作，圆满地完成了自己的研究项目，具有较强的科研能力，在国家级科技期刊上发表论文2篇；参与编写著作2部，该同学已通过国家大学俄语四级考试，具备良好的外语水平。

逢士萍同学的毕业论文“中俄医药领域发展及医药贸易的协同性研究”，经导师审查修改，认为达到了硕士研究生毕业论文水平，同意其进行论文答辩，现提请各位答辩委员会专家审评。

读研期间发表论文：

- 1.促进中俄医药贸易对策探讨.中国药业.2008.12
- 2.医疗体制改革过程中医药保障体系的构建.中国药业.2009.4