

国药要在国际市场旺销需再烧“三把火” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/182/2021_2022__E5_9B_BD_E8_8D_AF_E8_A6_81_E5_c23_182914.htm 据厦门海关介绍

，2007年头两个月福建省药品同比虽有所增长，幅度却不大。业内专家认为，福建省药品要在国际市场旺销，需要再烧“三把火”。第一把“火”，在包装上下功夫，巩固中成药东南亚市场。中药在东南亚国家有较深厚的市场基础，尤其是中国产名牌中成药，如乌鸡白凤丸、牛黄清心丸、人参制剂等，很受当地人喜爱。我国出口中药大部分价格低廉，质量也有保障，却忽视包装档次，同类药品经港台药商略事加工，改良包装，即可增值数倍以上。第二把“火”，结合西方人特点，开拓保健品欧美市场。在欧美市场，中药也享有一定声誉，但由于气候、文化、消费习惯等差异，要让西方人彻底接受中药，还有一个很长的过程。目前，保健美容药品在欧美市场需求旺盛，因此，可以以中药材为原料，针对欧美市场特点，“量身定做”，开发出适合西方人的保健品。第三把“火”，引进跨国药企，提升国药的全球竞争力。我国是西药原料药的生产 and 出口大国，却是西药成品进口大国，其中60%以上的出口药品为西药原料药，而福建省药品出口西药原料药比重更是高达80%。生产原料药处于产业价值链的最低端，利润微薄。由于关键技术受控于人，这些西药原料药经加工制成药品返回我国后，价格会翻几番。因此，一方面，我们要有计划引进跨国制药企业，让他们将生产设施及技术投入中国，而不只是从中国进口原料；另一方面，可鼓励有实力的药业集团走出国门，对外投资或吸收兼并

国外药企。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。
详细请访问 www.100test.com