

# 《医药国际贸易》

## 图书基本信息

书名：《医药国际贸易》

13位ISBN编号：9787030234490

10位ISBN编号：7030234499

出版时间：2009-1

出版社：科学出版社

页数：245

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

经过同道们几年的艰辛努力，在科学出版社的大力支持下，《21世纪高等医药院校教材（供医药经济与管理类专业用）》又跨上了一个新的台阶，一些教材被列入普通高等教育“十一五”国家级规划教材。历史跨入21世纪，我国高等教育也从精英教育走向大众教育，从单科性院校向多科性大学发展，各高等院校不断拓展新专业，招生人数在不断扩大，出现一个规模发展的局面。医药院校也不例外，在努力加强人文素质课教育的同时，各中西医院校纷纷拓展边缘学科，增设国际经济与贸易、市场营销、公共事业管理、电子商务、信息管理与信息系统、医疗保险、卫生法学、药事管理等新专业和新专业方向。有的院校从每年招生几十人已经发展到现在的每年招生几百人。但是各个学校的教育资源有差异，专业设置各不相同，同样专业的课程设置也不一样，相同的课程的教学计划也不相同，更没有适宜的规范的统一教材。形成医药院校的边缘学科发展的“春秋战国”格局，各个院校是“八仙过海，各显神通”。在医药院校边缘学科发展的初期这是正常现象，但长期发展下去，对于学科内涵建设和专业规范化建设不利，对于全国高等医药院校统一培养职业化的高级应用性专业人才不利。为加强专业建设，提高课程教学水平，从2003年开始全国各医药院校通力合作，协作编写了《医药国际贸易》、《医药人力资源管理》、《医药市场营销学》、《医药企业管理》、《卫生事业管理学》、《现代卫生经济学》、《医药卫生法》、《新编医院管理教程》、《医药商品学》、《医药卫生信息管理学》、《公共关系学》、《管理心理学》、《医疗保险学》、《医疗市场调查与预测》、《医药广告学》、还计划编写《医药电子商务》、《卫生事业财务管理》、《药物经济学》、《医药企业市场策划》、《医药物流管理》、《药品临床推广技巧》。合作单位有中医药院校、医科大学、医学院、药学院等三十多所医药类院校。随着我国教育事业的发展，各医药院校的经济与管理类专业在教育实践中不断总结提高，根据各自学科发展和专业建设的需要，各院校从外延的扩张转向内涵的拓展，这对教材建设提出了新的要求。从2006年开始，系列丛书的主编在科学出版社的帮助之下，向国家教育部申报“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材，到目前为止，已有四本教材成功进入国家级规划教材行列，它们是：江苏大学周绿林教授主编的《医疗保险学》，南京中医药大学汤少梁副教授主编的《医药市场营销学》，申俊龙教授主编的《新编医院管理教程》和《医药国际贸易》。这标志着我们的教材建设有了质的飞跃，将更有力地提高课程建设和专业建设。2008年，党的十七届三中全会提出：到2020年，要基本建立城乡经济社会发展一体化体制机制的目标。美国的次贷危机引起了全球的金融风暴，国务院为应对世界金融危机，正采取一系列拉动内需的宏观调控政策。《关于深化医药卫生体制改革的意见（征求意见稿）》公布，都标志着国际国内形势正风云变幻激烈动荡。在这种背景下，对教育领域如何培养学生提出了新的挑战，对医疗卫生事业、医疗保障制度体系、医药制造业和流通业的发展都将产生广泛而深刻的影响，这也对我们编写教材的观念、思路、内容、方法产生重大影响，我们必须根据新的形势和要求来编写教材。虽然我们主观上力求创新，力争上一个新台阶，但由于我们队伍还较年轻，合作时间也不是太长，学术水平还有待于继续提高，书中仍会有一些不足之处，敬请同行专家不吝指正，以利于以后更好的改进和完善。医药管理与经济贸易类系列教材的编写必须与时代接轨。与社会主义市场经济和公共事业的发展相适应，其作为新兴的边缘学科正方兴未艾，需要我们不懈的共同努力。在此，向为本系列教材的出版付出辛勤汗水的全体编者、编辑及给予指导和帮助的专家学者表示衷心的感谢！

# 《医药国际贸易》

## 内容概要

《医药国际贸易》是普通高等教育“十一五”国家级规划教材，内容在第1版基础上有较大的完善。主要介绍了医药国际贸易的基本理论、医药国际贸易的发展历程、国际医药市场及其监管，分析了影响医药国际贸易的产业政策及外贸政策，探讨了WTO对医药贸易的影响、医药产业国际化、医药知识产权、医药服务贸易、医药跨国经营等问题。

《医药国际贸易》可作为普通高等医药院校经济学、管理类专业本专科学生的教材使用，也可供相关医药实务工作者参考使用。

## 书籍目录

第2版总序第1版总序第2版序第2版前言第1版前言第一章 医药国际贸易导论第一节 医药国际贸易的概念及特点第二节 医药国际贸易的分类第三节 国际贸易的基本统计概念第四节 医药国际贸易的研究内容与方法第二章 医药产业和中国医药对外贸易发展史第一节 世界医药产业发展史概述第二节 中国医药产业发展史第三节 中国医药对外贸易发展历史第三章 医药国际贸易的理论基础第一节 比较成本理论第二节 生产要素禀赋理论第三节 当代国际贸易理论的新发展第四章 医药国际贸易产品及质量管理第一节 医药国际贸易产品概述第二节 医药国际贸易产品的质量管理第三节 我国药品的质量管理第四节 发达国家对药品的质量管理第五章 世界医药市场第一节 世界医药市场综述第二节 美国医药市场第三节 欧盟医药市场第四节 日本医药市场第五节 亚洲其他医药市场第六章 世界天然药物市场第一节 世界天然药物市场和我国中药对外贸易简述第二节 美国天然药物市场第三节 欧盟天然药物市场第四节 其他地区的天然药物市场第七章 我国医药产业的国际竞争力第一节 国际竞争力概述第二节 影响医药产业国际竞争力的因素第三节 我国医药产业的国际竞争力第四节 我国中药产业的国际竞争力分析第八章 医药对外贸易政策第一节 对外贸易政策概述第二节 保护贸易政策的理论分析第三节 对外贸易政策措施第四节 我国医药对外贸易政策措施第九章 医药产业政策与国际贸易第一节 产业政策概述第二节 医药产业政策体系及国内外政策比较第三节 “十一五”期间我国医药产业发展的政策措施及其对国际贸易的影响第十章 世界贸易组织与我国医药产业第一节 世界贸易组织涉及医药行业的相关条款第二节 加入世界贸易组织对我国医药行业的影响第三节 我国医药行业面对WTO的对策第十一章 医药产业国际化和跨国经营第一节 医药产业的国际化第二节 跨国公司及其直接投资的理论评价第三节 跨国医药企业及其在华发展第四节 我国医药企业的跨国经营第十二章 医药国际贸易中的知识产权问题第一节 医药国际贸易知识产权保护概述第二节 《与贸易有关的知识产权协定》及其发展第三节 我国医药国际贸易中的知识产权策略第四节 中药国际贸易中的知识产权保护问题第十三章 国际医药服务贸易第一节 国际服务贸易的概念和分类第二节 服务贸易的理论基础第三节 国际医疗服务贸易第四节 国际医疗服务贸易趋势及中国的对策第十四章 医药产业对外贸易发展战略第一节 对外贸易发展战略概述第二节 我国医药产业对外贸易发展的战略与措施参考文献附录1 《欧盟传统植物药(草药)注册程序指令》附录2 入世后中国医药产品关税减让表附录3 药品进口管理办法附录4 进口药材管理办法(试行)附录5 药用植物及制剂进出口绿色行业标准WM2-2001附录6 药用植物及制剂绿色标志管理办法

## 章节摘录

美国食品药品监督管理局有一套完整、快速、相对有效的进口人关管理体系。任何其他国家的食品及药品到达美国口岸后，进口商必须立即向当地FDA审核进口文件，并根据食品药品性质和电脑查询以往记录，决定是否进行现场调查和检验。正常情况下，视口岸的繁忙程度而定，当地FDA一般对已具有美国FDA认证的产品都签发“可处理通知”交付海关与进口商，做出放行处理规定。如果未经美国FDA认证的食品及药品违法人关，一旦被海关查处，生产厂家及进口商将面临产品被截留、销毁、退回或被罚款等一系列严厉制裁。以往大陆销往美国的中药因种种原因被查封或禁止销售的事时有发生，如1990年加利福尼亚州卫生药政管理部门以“40种中国成药有碍健康”为理由，禁止相关成药进口和销售，原因是一部分药品中含有毒成分，如牛黄解毒丸、牛黄消炎丸；一部分药品中含有特殊管制成分，如润肠丸；有29种药品被认为能导致延误患者治疗，如知柏八味丸、中国追风透骨丸、回春丹、鸡骨草丸等。拥有不良记录的产品今后再入关将不可避免地被“自动截留”，永远丧失进入美国市场的机会。

第三节 欧盟天然药物市场 欧盟各国的医药工业非常发达，拥有世界闻名的制药企业，其中法国和德国的药品销售额分别居世界第3、4位，仅次于美国和日本。在欧洲，近几年植物药发展很快，已成为全世界最大的植物药市场，但总体规模仍无法与现代化学药相比，产业发展中还有许多问题需要解决。中医药在这些地区虽然有广泛的影响，但争议很大，中医药要进入主流市场仍然有很长的路要走。

一、欧盟天然药物市场概况 欧洲为世界上最大的植物药市场，据统计，1999年全球植物药的年销售额为145亿美元左右，其中欧洲约占一半，为60亿，人均17.4美元。德国和法国植物药消费最高，共占欧洲市场总额的72%，其中德国占50%，法国为22%，接下来为意大利、英国、西班牙、荷兰和比利时。按适应证来分，心血管类药占27.2%，呼吸道药占15.3%，消化道药占14.4%，降压药和镇静药占9.3%，局部用药占7.4%，其他用药占12.0%。在欧洲最成功的单一制剂为银杏制剂，它在德国和法国用于改善脑供血，其在德国的销售额为6亿马克。占第2、第3位的为人参和大蒜制剂。用于治疗抑郁症的金丝桃制剂也取得令人瞩目的销售额增长。在欧洲植物药分为三类：第一类为处方药，用于治疗危重病症的植物药针剂也包括在这一类中；第二类为非处方植物药，即在药房里销售的，不一定要处方的制剂；第三类为保健制剂，通常它们没有经过任何临床试验研究，但经过长期应用没有出现有害作用而被认为是安全的。这类制剂通常可以在保健食品商店买到。

欧洲的植物药公司有2000多家，销售额在500万英镑以上的公司约有30家，主要的有英国的波特斯公司（Potters）、莱恩斯公司（Lanes）、英国谷物公司（EnglishCrains），法国的阿科菲阿麦公司（Aropharma），德国的施瓦贝公司（Schwabe）、马道斯公司（Madans），西班牙的迭蒂莎公司（Dietisa），荷兰的生物荷马公司（Biohorma），意大利的阿布卡公司（Aboca）和丹麦的天然药物公司（NaturDrogeriet）。目前在大多数欧盟成员国中，植物药主要在健康食品店出售，在植物药市场较发达的国家，主要通过药店销售，如德国和法国。但在希腊，法规禁止在健康食品店出售植物药。在意大利，草药店是受消费者欢迎的植物药销售渠道，而在丹麦，拥有273家零售商店的玛塔斯药品商店是植物药的主要销售渠道。

# 《医药国际贸易》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)