



链接>>

中医药 在国外

新加坡:新加坡的中医药有悠久历史和良好的群众基础,目前约有中医医疗机构30余家,中药店开设的中医诊室有1000余家。

马来西亚:马来西亚经营中药的店铺约3000余家,有半数开店兼诊病,以祖传药店为多。

泰国:泰国政府承认了中医药的合法地位,只给考试及格的中医发临时执照。有中药店800余家,多由坐堂中医师诊病,也有许多私立中医院广泛应用中草药和针灸进行治疗。

越南:越南很早就提出中医与西医相结合,规模较大的中药店有近200家,中小药店更是遍布城乡。

日本:自上世纪80年代后,汉方医学在日本迅速发展,日本官方对汉方医学的应用和研究给予了愈来愈多的支持和关注。首先在医疗政策方面,厚生省除规定大部分汉方制剂可以享受医疗保险外,还规定针灸费可部分地从医疗保险中支付。

英国:中医是16世纪传入英国的,17世纪被人们接受,近几年来,中医药在英国有了进一步的发展,在民众的医疗保健中有了自己的地位和信任。现每年大约有250万英国人采用顺势、中草药、按摩、正骨和针灸疗法,支付医药费用多达9000万英镑。

丹麦:近30年来,中医药产业发展迅速,据不完全统计,包括丹麦人创办的中医诊所,治疗项目包括针灸、推拿等。据丹麦哥本哈根大学今年2月公布的最新研究报告,中医针灸治疗作为替代治疗方案的一种在丹麦已被广泛使用。目前约三分之一的丹麦医院选用替代治疗方案,治疗范围包括疼痛、癌症、不育和精神病等疾病,而针灸治疗占到所有替代治疗方案的97%。

德国:德国的针灸医生大多数为高等医学院毕业的医生,经过一定的西医实践后改为学习中医的。据一份数据调查显示,在德国大约有5万个医生从事中医,并且每年有将近200万个患者接受中医的治疗。但是德国政府以及国家健康保险基金仍然没有确立中医在德国享有和西医平等的地位,将其置于卫生保险体系之外。

美国:1985年起,美国国家针灸暨东方医学认证委员会(NCCA)开始举办美国国家针灸师资格考试,考试合格者可获得资格证书,并据此申请大多数州的针灸执照。美国各地成立了多所针灸学院,虽然学科有的名称叫做东方医学,但主要教授的就是针灸和中药。

加拿大:加拿大中医针灸医疗主要是以私人诊所形式开展的,近年来发展较快。中医针灸诊所遍及全国各省,这些诊所大多为华侨开办的,但都附设药店。

中药这次失守欧盟,对我国中医药行业的出口影响虽然并不大,但对中药国际化的道路却是一次不小的打击。很多国内卖得很好的中药及中成药很难出口,中药只能以保健品和食品的身份在欧美市场“小打小闹”。无疑,中药的内外“冰火两重天”更多地暴露出中药国际化之困。



▲2008年在伦敦举办的“英国中医药周”上,一名中医在为一名英国女性号脉。(资料片)

中药国际化之困

据了解,欧盟是世界上最大的植物药市场,年销售额有上百亿欧元,占世界植物药市场份额

40%以上。我国的中药在欧盟市场一直保持良好的发展势头。这次失守欧盟,对我国中医药行业

的出口影响虽然并不大,但对中药国际化的道路却是一次不小的打击。

出口欧盟的多为“食品”

据了解,欧盟《传统植物药注册程序指令》影响的主要是含植物药成分的中成药,除此之外,中国出口欧盟的中药产品还有中药饮片、中药提取物、保健品,这些不受《指令》影响。中国医药保健进出口商会副秘书长刘张林告诉记者,目前来看中药产业所受影响不大,因为中药目前对欧盟的出口主要以

提取物和中药饮片为主,以药品形式出口的很少。

据了解,欧美国家在中草药审核上,无论是在标准设置还是药品质量检测方面都很严格,而国内的标准则相对宽松。因此,很多国内卖得很好的中药及中成药很难出口,中药只能以保健品和食品的身份在欧美市场“小

打小闹”。无疑,中药的内外“冰火两重天”更多地暴露出中药国际化之困。

中华国际贸易有限公司总经理林浩然表示,中药目前在欧洲都是以食品名义进关,没有做成药品进关。要做药品进关,就需要进行化验、报批,这个有很大难度。

欧盟市场不受“重视”

中投顾问医药行业研究员郭凡礼认为,中国中药企业普遍规模小,利润薄,出口能力弱,对欧盟市场并不重视。中国中成药出口以亚洲市场为主,尤其是日本和韩国,中国做药材粗加工,进口国家做精加工和销售。中国药企处于产业链的最底端,也是最初

级的。

业内人士分析,中药企业都忙于国内竞争,因为投入同样的人力物力,在国内市场很快就可以看到效益。而国际市场的竞争和开拓则非常艰难,而且不可能在几年内看到利益,所以企业并不热衷于把中药推到国际市场。

中药国际化仍是个结

刘张林表示,中药出口欧盟受阻虽然对产业影响不大,但对中药走向国际影响很大。近年来,中药国际化一直备受关注,欧美作为容量巨大的医药市场,能否打开,被视为中药国际化是否成功的重要指标。

目前,日本、韩国在植物药剂药效评价、用法用量及安全性等方面大力推进标准化、国际化,已经走在了中国前面。在中草药国

际市场上,日本和韩国已经成了赢家,品种占80%—90%,而中国在国际市场上仅占3%—5%。

2008年,我国对欧盟中药出口额为1.93亿美元,而中成药出口额更是只有1000多万美元。北京同仁堂、和黄药业是中药国际化的领头羊。记者从两家公司了解到,目前对欧盟出口并不多。北京同仁堂有关人士表示,同仁堂出口主要以东南亚为主,对欧

盟出口很少,对美出口主要是以食品添加剂为主。

分析认为,中药以保健品、食品等形式在欧洲市场流通,就好像七尺大汉被迫穿起了超短裙,如果不通过注册验证正身,中成药就无法进入欧洲的医药流通体系,中药只能局限在欧洲华人的小圈子里,对欧洲市场望洋兴叹。

本版稿件据新华社、《每日经济新闻》等

法规紧缚

英国中医业

影响

多年来,中医药国际化的破冰之声陆续传来。中国与挪威、法国等陆续签署《中医药领域合作议定书》并促进不同医疗方法之间的合作,中药成为传播中医文化的平台。欧盟《传统植物药注册程序指令》无疑将给欧洲的中医药产业带来困扰。

中医20年前登陆英国,如今在当地已经发展成为仅次于餐饮业的华人第二大产业。英国也因此成为中医行业最为发达的欧洲国家。

英国是执行欧盟《传统植物药注册程序指令》比较严格的欧盟成员国,中成药一律遭到封杀。按照英国药品和保健品管理局的规定,5月1日起,零售商仍可把它们的存货卖完,但批发商必须立即停止进口中成药。

英国明年还可能就中医师注册进行立法,成功注册的医师将获准根据患者的需要为他们配制中药胶囊产品。虽然看起来英国政府对中医业留下“出路”,但实际上中医师成功注册会很困难。

有业内专家指出,审批制度收紧,英国中医业面临的形势严峻,这对中国中药企业和欧洲患者都是损失。

虽然法规实施之后,英国中医药店仍可销售中草药、药粉以及进行针灸治疗,但鉴于它们营业收入主要来自中成药销售,未来前景堪忧。

英国康泰中医药集团董事长广峰表示,中医业在英国前景渺茫,裁员、关店或不可避免。他还说:“中医在英国经历20年的发展,如果此次受挫,今后再度崛起将非常困难”。



▲德国的一家中药行。(资料片)

破冰需要

长远规划

观点

中药国际化是长远发展的战略目标,政府应从政策层面给予企业更多支持,制定长远规划,共同推动中药走出国门。

其一,保证现有渠道,中药在国外多以食品和功能保健品形式销售,应稳固并发展这一市场;

其二,以非处方药形式进行推广和销售,积极推动中药进入传统药市场;

其三,以科技化和专业化的营销模式,走临床医学推广道路,通过发达国家的药政法规批准,进入发达国家的处方药主流市场。

同时,还要重视推动我国中药进入各国药典的工作,尤其是进入美国药典、英国药典、日本药典的药物专著。

此外,还应注重“中国标准”的建立,让更多的国家认同中药,先药后医,以医带药,从而促进我国中医药的国际化发展。

欧盟的《传统植物药注册程序指令》对于我国中医药国际化来说是一个重要机遇,但形势相当严峻。需要各政府和企业共同努力,以欧盟传统药注册为契机,才能进一步推动我国中医药的国际化进程。