

The international trade and communion

## 国际贸易与交流

# 把握机遇 灵活操作 成功拓展越南中成药市场

■ 杨福顺

### 1 中国中成药在越南市场的现状

到目前为止,进入越南市场并且得到消费者广泛认可的中国中成药品种主要有几大类:第一类是传统中成药品种,这部分中成药曾经随着历史上华人迁入越南而进入越南市场,以传统名优产品为主,如北京、上海的人参蜂皇浆、北京国公酒、同仁堂系列产品、上海部分中成药产品,广州老字号中成药,云南白药、三七伤药片,金丹、百保丹等,这类产品以质优和疗效好,久经历史的仓桑变化而长久不衰。第二类是通过贸易渠道进入越南市场的中成药产品。迄今为止,已有云南、上海、江苏、重庆、四川、广东、广西、北京等地制药企业的中成药品种在越南获准销售,这类品种主要以新特药或制剂技术先进的中成药品种为主;第三类为通过电视广告或媒体影响而进入越南市场的中成药品种,如我国中央4台国际频道的广告,几乎在越南全境都有很好的收视效果,该台在越南也是收视率较高的电视台之一,其新活的制作技术和诱人的广告作用,在越南消费者心目中的作用也是很好,如六味地黄丸、乌鸡白凤丸、神奇止咳糖浆、逍遥丸、西瓜霜含片、金嗓子、湿毒清等产品,在越南市场上都有很好的业绩,有的品种还成为消费时尚;第四类是通过边贸或其它非正常渠道进入越南的中成药品种,这类品种以大路货产品为主,价格低,疗效好,适合越南消费市场的需求,以颗粒剂如板兰根颗粒、夏桑菊颗粒、罗汉果颗粒等和片剂清火栀麦片、穿心莲片、咳特灵片、Vc银翘片等以及部分外用类中成药产品如肤阴洁、洁尔阴、万花油、风湿膏等。另外,一些疗效好但用量小的中成药品种也通过这种方式进入越南市场,如四消丸、六神丸、清心丸等在越南东医诊所(越南传统医药诊所,相当于我国的中医药诊所)中也经常看

到这类产品。以上中成药品种通过不同的方式进入越南市场,得到市场及消费者的认可,为中国中成药企业进入越南市场提供了很好的经验或范例和先导,对于中国中成药在越南市场的拓展打下了良好的基础。当然,要成功拓展越南中成药市场,除了借鉴以上几个方面的经验外,最重要的还应该采用符合越南相关法律法规和能够方便适用中国中成药生产经营者的好方法,稳步系统地开拓越南中成药市场。

### 2 一年一度在广西南宁市举办的“三合一节”及其相关经贸会议,对于中国中成药产品及企业打入越南和东南亚市场,具有较好的桥梁和催化作用

广西南宁市作为中国—东盟博览会的永久举办地,不论中国与东南亚从国际间的相互关系、地缘政治、发展相互关系、发扬传统友谊、增进了解、加快中国和整个东南亚地区经济的共同发展等各个领域,都有着非常重要的意义。特别是一年一度在广西南宁市举行的“三合一节”及其相关经贸会议,对于推动中国和东南亚地区的经济发展,所发挥的优势和推动作用越来越明显。“三合一节”及其相关经贸会议所面对的是当今发展最有活力和经济成长最快的东盟10+1(东盟10国为印尼、马来西亚、泰国、新加坡、文莱、菲律宾、越南、老挝、柬埔寨、缅甸加中国)以及西亚乃至整个亚太地区,并且汇集了参加国及企业的政策、市场、资源、法律法规、经济环境、民众需求、投资项目、风土人情等等各个层面的信息,在“三合一节”召开期间,中国和东盟国10以及其相关国家的政府首脑同要员、参会各国工商界企业精英人士及知名人士、国内外多家媒体等汇集南宁市,使有志于拓展越

南和海外市场的中国中成药生产经营事业同仁们，有机会与他们直接接触，甚至面对面地交换意见，对共同感兴趣的投资项目进行充分的探讨，为业界人士了解越南中成药市场以及相关的信息提供了直观快捷的平台。特别是双边都有意向的投资项目，就具体的运作情况还能够进行深入细致的探讨，相当于中国的现场办公高效率，就能把前期工作做好做细，节约大量的时间和开支。积极参加“三会一节”及其相关经贸活动，也是中国中成药生产经营企业走出国门最方便快捷的重要渠道，比如，2005年举办的“三会一节”，越南曾把对其国内的中成药工业生产投资作为重点引进项目，并针对于中国相关企业或个人在越南投资该项目发布了相应的优惠政策，吸引中国中成药生产经营企业到越南投资办厂。据有关方面透露，今年越南的这一政策仍然不会改变，还会把中国中成药生产经营企业到越南投资办厂作为重点引进项目。

### 3 中国中成药进入越南市场的相关程序

越南民众对中国中成药产品的广泛欢迎，造就中成药坚实的市场基础和巨大的商业利益或商机，越南政府对中国中成药进入越南市场也采取相对规范而又积极灵活多样的优惠政策或鼓励措施，越南相关的民间组织和工商企业则主动跟进，积极推动我国中成药产品进入越南市场，每次到越南参加相关会议和洽谈业务，都有不少中成药经营者主动前来接洽，寻找商业机会，愿意帮助办理中成药进入越南市场的相关手续，或提供咨询服务。在越南举办的中成药产品展销会，广大参观者及民众更是表现出巨大的热情，除了积极索取资料外，还购买大量中成药产品，往往是会议还未结束，产品就销售一空。为了使中成药工商同仁们对进入越南市场有进一步的了解，拓展越南中成药市场，就相关事宜，笔者作如下介绍，与中成药生产经营同仁们共享。

#### 3.1 只要是我国食品药品监督管理局（SFDA）批准在中国境内生产销售的中成药产品，均可申请进入越南市场

根据越南相关法规及《2005年保护人民健康的药品和美容产品的进出口指导通知》的具体要求，中国中成药要合法进入越南市场销售，生产经营企业必须向越南药品管理局提出产品登记

申请，并同时提供申请注册资料，包括中成药品种名称，最小销售单位的中成药样品及其检验方法和内容，生产流程报告，稳定性研究，毒性实验，临床实验报告，企业概况，相关证照及GMP证书复印件，银行信用证明，注册资金证明，验资报告，以上材料一式三份，翻译成越文，费用约70美元；每个中成药品种交纳200美元的评估费，审批法定时间不得超过一年，一般4~6个月就能完成。通过审批能够进入越南市场销售的中成药品种同时获得药品登记编码，由越南医药经营企业负责国内市场销售。若要进行长期贸易，可继续交纳2000美元的执照审批费，获得经营许可，并发放许可证，3~5年内有效，到期可继续申请延期。以上手续办妥后，中国企业就可以和越南各医药进出口公司或相关企业开展业务来往，获得登记编码的中成药品种在办理正常海关进出口手续的情况下，就可进入越南销售。这种运作方式适合大批量或销售市场非常明确及市场成熟的中国中成药品种进入越南。同时也可以委托越南进出口公司、中介公司或代理商办理，手续费一般为1.5%~3%，关税视不同中成药的品种为0~9%不等，能省去很多麻烦，就能快速简捷地通关进入越南市场销售。

#### 3.2 处于市场开发前期的中国中成药品种进入越南市场

在越南相关法律法规允许的情况下，中成药生产经营企业，可以采取以下合法而灵活多样的措施，有目的的小批量进入越南目标市场，循序渐进，不断发展，系统开发，稳步前进。在此，笔者根据越南相关法律法规，以及不少经营者的成功经验和我国中成药进入越南已经形成的一些规则，作如下较全面系统的详尽说明，具有很强的实用性和可操作性。

##### 3.2.1 与越南医院合作，直销医院

到越南首先找到可以合作的医院，推荐中成药产品，特别是医院特殊需用的中成药品种。目前，越南全国共有中央级医院30家，省（市）级以上医院196家，县级以上医院2500多家，另外，还有一些私立医院，也有不少华人开办的医院，如在胡志明市比较著名的华人医院就有华安医院、华泰医院、同安医院等，越南的大医院

主要集中在首都河内市及南方的胡志明市，越南的医生对中成药大都持欢迎态度。找到合作的医院后，凭医院院长的报告和医生的治疗单，越南医药进出口企业的申请单，就可办理中成药快速进口手续，供医院内部使用。如果下次再需要该类中成药品种时，仅凭医院的购货计划，提交越南医药进出口公司，就可从我国直接进口。

### 3.2.2 紧急情况下所需的特殊中成药品种

对于未获得登记编码的中成药品种，因医院和相关的医疗机构的特殊需要，我们可以直接委托医院和相关的医疗机构向越南药品管理局提出申请，药品管理局在参考医院或传统医疗机构的意见后，优先颁发进口许可证。在越南，使用中成药较多的企业或机构为各级东医药（越南称本国传统医药为东医药）研究机构和协会及其成员单位，比较著名的有河内民族医药研究院，该院1988年被世界卫生组织认定为全球22个传统医学合作中心之一；此外，还有胡志明市民族医药研究所，不少医院设置的东医科也是我国中成产品的用户或潜在用户。

### 3.2.3 通过会展的方式输入少量中成药产品

在越南举办的中国中成药会展或相关交易会，每年都有很多次，并且对于参展的中国企业，越南官方也给予许多优惠条件，如允许免税带入一定数量的中成药参展品种。会议期间，经营者可以充分利用这一有利条件，一方面，与越南客商广泛接洽，寻找客商或销售代理，往往不少中成药品种以此方式就能获得订单，为下一步批量进入越南市场打好基础。另一方面，有目的地在会展期间销售带去的中成药产品，以产品销售的实战运作方式，做好充分的市场调研工作，为今后系统拓展越南市场提供有价值的资料。据多次参加越南会展的企业介绍，每次带去的中成药在会展期间都能销售一空，并且，还能卖个好价钱，计划得好，能够赚回进入参展的所有费用后，还有节余。真可谓一举多得。

### 3.2.4 直接与越南客商洽谈

在越南中成药商业行业中，有不少经济实力雄厚及经验丰富的中成药经营者，这些私营企业几乎都是华人掌控，经营方式灵活多样，主要集中在胡志明市和河内市。中国中成药生产经营者要开发越南市场，应做充分准备，带足相关产品

和相关资料，到达越南目的地后，可以通过当地华人工会、华人商会、华人会馆等民间组织，查阅相关资料或咨询情况，请有关专家介绍情况和客户，然后再找相关客户洽谈。或直接与越南客商接洽，在越南的华人经营者，往往以诚信经营而著称，受到当地工商界的好评，特别是华人经营者，与我们没有语言障碍，容易沟通，他们热情待客，诚恳待人，勤劳务实，努力拼搏的精神，令人叹为观止，受到越南商界的尊重。同时，华人经营者具有很强的批发能力和市场渗透力。华人在东南亚经商的历史悠久，越南的华人经营者不仅在越南本国，而且在周边国家甚至整个东南亚和整个亚太地区，都有稳定的客源。越南中成药经营者对中成药品种的市场预测或前景分析，可以说，就是该品种进入越南的可信资料，我国中成药生产经营企业，可以采取形式多样的合作方法，开发市场，有时立刻就能达成协议，获得定单。可以说，找到好的合作商，拓展越南市场已成功了一大半。

### 3.2.5 通过边贸渠道与越南客商合作

有不少中成药经营者活跃在边贸市场上，对于尚未开发越南市场的中成药品种，中国中成药生产经营者向边贸经营者提供样品或进行小额交易，一旦获得成功再大量交易，或直接进入越南，或再全面系统开发市场。另外，中国中成药生产经营企业，也可以通过民间来往或学术交流的方式，前期进入越南市场，在获取充分的资料和可靠的信息后，再全面开发越南中成药市场。

## 4 开发拓展越南中成药市场，应该注意的几个问题

越南中成药市场潜力很大，并且，随着越南经济的高速发展，中成药市场潜在的容量还会随之增大。但是，由于越南经济发展起点低，起步晚，不确定性因素较多，医疗卫生保健制度不健全，民众的整体消费水平仍然很低，越南医药市场与中国相比，具有很大的差异性，越南中成药市场虽然遍地黄金，但大多是深埋于市场深层或尚未开发的黄金富矿。所以，要真正在越南市场上，使中国的中成药产品有所作为，套用当前的营销理论或成功经验是行不通的，还需要做艰苦的努力和细致繁杂的工作，搞好市场开发或营销创新，才能获得理想的收益。从一些已进入越南

市场销售的中成药品种和企业的成功经验来看, 尽管开发越南市场不是一件很容易的事, 但与竞争剧烈的国内市场相比, 所付出的支出与收益相比, 相当于在越南市场付出一份的努力, 在国内市场则要付出八份以上的代价, 才能获得相同的收益。由此可以看出, 和国内相同的条件下, 在越南开发中成药市场, 是国内无法比拟的。总结他们的经验教训, 也许, 能为今后进入越南市场的中国中成药生产经营企业提供参考, 少走弯路, 让大家共同分享。

#### 4.1 中成药说明书必须做到准确合法

中国中成药产品进入越南市场之前, 必须对中成药产品的说明书及外观设计进行全盘综合考量, 特别是避免使用一些令人费解、模棱两可、模糊不清的传统中医药专业词语, 是中成药产品进入越南市场必需加以认真考虑的问题。对越销售的中成药说明书, 还要考虑不能与越南的法律法规和民众的道德观念相冲突, 必要时, 还需邀请中越两国有关专家参与完成此项工作, 使说明书成为越南医患人员和消费者认识中成药的第一名片, 让越南医务人员和民众, 通过阅读简单扼要的说明书, 就能对中国中成药品种有一个整体的了解, 对于日后在越南市场上的销售或全面系统地开发市场的成败至关重要。

#### 4.2 中成药进入越南市场, 不能急功近利

越南中成药市场潜力虽然很大, 但还需要开发拓展, 越南整体经济水平发展较低, 民众的品牌消费观念不强, 消费心理不成熟, 中成药产品的目标市场或者细分不明确, 民众的经济收入及消费心理承受能力较差, 对产品的需求弹性大, 这些因素都增大了中国中成药进入越南市场的风险和不确定性。在越南市场中打持久战, 着眼于长远, 循序渐进, 稳步前进, 找到合适的方法持之以恒, 不断拓展市场, 做大做强。

#### 4.3 中成药品种、剂型、包装及产品定价策略必须适合越南当地环境需要

越南地处北回归线以南, 属热带季风气候, 高温多雨, 病菌滋长速度快, 致病因素多。进入越南的中国中成药品种, 首先要从当地多发病、常见病入手, 对症选择相应适销对路中成药品种, 如清凉解毒类、治疗皮肤病类、消炎类、治疗胃肠道疾病类、医治疑难杂症类等中成药, 快

速占领市场, 站稳脚跟, 为今后的发展打好基础。其次, 进入越南的中成药品种还必须选择适当地环境条件的内外包装, 使用防水、防潮、防高温等性能很好的包材或材质的内外包装, 确保中成质量不受外界环境的影响而变质。第三, 越南民众的生活水平及经济收入较低, 仅相当于我国80年代中期的水平, 进入越南市场的中成药品种, 适当的价格定位, 对于开拓越南市场具有事半功倍的作用。

#### 4.4 中国缺乏进入越南中成药市场可信度高的资讯支持和实力强及信用好的中介机构

在中国, 相当缺乏进入越南市场可信度高的资讯支持和实力强及信用良好的中介机构, 来诚心诚意地为中成药生产经营企业提供优质服务。中国中成药行业的生产经营企业, 仅仅靠短时期旅游的方式, 到越南考查、参展、开会等简单而肤浅的方式, 很难把事情做成, 而仅靠企业单打独斗和面面俱到地拓展越南中成药市场, 会大幅度地增加经营风险和成本费用, 成功率也不会太高。

成立可靠和信用良好的咨询中介公司, 通过互利互惠的合作, 引导更多的中成药生产经营企业走出国门, 弥补国内当前的市场空白, 为我国中成药产品进入越南市场做出更大的贡献。

#### 5 在越南投资开办中成药生产企业

近年来, 越南政府采取一系列改善投资环境的措施, 尤其是颁布实施新《投资法》、《企业法》和《证券法》, 投资渠道更加通畅便利, 使越南已成为外国投资商眼里最具吸引力的国家之一。越南经济学家认为, 越南即将迎来第三次投资高峰。预计2006年越南将吸引外资将进一步增长, 全年将超过60亿美元, 实际到位资金为35亿美元。

但是, 与如今大量外资涌入越南的大环境极不相称的是, 到目前为止, 中国中成药生产在越南的投资项目还是空白, 越南也没有中成药生产企业。越南国内需求完全依赖进口, 从长远的发展来看, 这种状况是很不正常的, 中国仅仅靠输出中成药产品进入越南市场的现象, 也不会长期维持下去。越南官方也衷心希望, 中国真正有实力的中成药名牌生产经营企业能在越南投资办厂, 同时也出台了相应的优惠政策。TCM