

2026-HY-E012
KAZ/DDR/CJV



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 6 月 26 日

哈萨克斯坦制药业发展及中企合作空间研究报告

上海外国语大学上海全球治理与区域国别研究院

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

摘 要

近年来，哈萨克斯坦制药业受到政府持续重视，但其药品和医疗产品对外依赖较高，市场增长快，医药物流体系与本地供应能力不足。2022 年之后哈政府更加重视药品供应安全，并将制药业本地化与医疗体系建设、公共卫生保障、非资源产业发展相结合。据哈最高审计院披露，2024 年哈医药市场规模已达 1.2 万亿坚戈，但其中 84% 为外国制造产品。哈统一药品采购机构 SK-Pharmacy 在 2024 年发布的投资说明中提出，加强与国际制药企业合作，吸引投资和技术转移，扩大与本土生产商的长期合同，并将本国产药品和医疗产品占比从约 17% 提高至 50%。制药业已被纳入哈方进口替代和制造业升级的重要方向。

对中资企业尤其是以上海“走出去”企业为代表的高技术制造企业而言，哈医药消费市场规模相对有限，但具有较明确的政策牵引和区域节点价值，其医疗产品进口依赖、本地生产不足和政府采购集中度较高，为外资企业提供了较为清晰的进入切口。中国企业在成熟仿制药、原料药、基础医疗器械、诊断试剂、疫苗、生物制品供应链、医药流通和冷链体系方面具备较强产能基础，与哈方提升

本地供应能力、降低采购成本、完善医疗产品体系的需求存在较强对接空间。本报告围绕哈制药业发展格局及中企合作路径展开研判，旨在为上海相关企业评估哈制药业合作可行性、选择进入环节和制定风险缓释方案提供参考。

目 录

一、哈萨克斯坦制药业现状	1
（一）本体产业体量无法满足市场需求	1
（二）政策方向着力提高本地供应能力	2
（三）政府采购体系影响市场进入	4
（四）价格和安全等监管规则趋严	5
（五）多家国际药企布局本地化经营	6
二、合作空间与风险研判	9
（一）政策重点支持本地化生产	9
（二）区域市场可作为延伸方向	10
（三）基础药品适合先行进入	11
（四）重资产布局生物制药需谨慎	13
（五）集采规则或将压降利润	14
三、落地建议	15
（一）以注册销售验证市场	15
（二）以合同生产推进本地化	15

(三) 以合规清单控制风险	16
(四) 以重点品类切入突破	17
结 语	19
附件：数据来源清单	21

一、哈萨克斯坦制药业现状

（一）本体产业体量无法满足市场需求

制药业在哈国民经济和制造业体系中体量较小。根据哈国家统计局《按经济活动类型划分的产值》动态表,2021—2025 年,制药业产值分别约为 2.022 千亿、1.624 千亿、1.399 千亿、1.758 千亿和 1.912 千亿坚戈,虽整体保持增长,但绝对规模有限。根据哈国家统计局数据,同期哈 GDP 总额分别约为 839.516 千亿、1037.655 千亿、1194.423 千亿、1366.933 千亿和 1595.838 千亿坚戈,制药业产值占 GDP 比重分别约为 0.24%、0.16%、0.12%、0.13%和 0.12%,整体占比呈下降趋势。数据说明,制药业虽受重视,但在国民经济中直接贡献有限,属于产业规模尚待培育壮大的行业。

制药业在工业和制造业体系中的占比同样较低。2025 年,制药业产值在制造业产值中的占比约 0.624%,在整体工业产值中的占比约 0.31%。从产业结构看,制造业仍以冶金、石油炼化、食品加工、化工、建材和机械制造为主,制药业属于受重视程度较高但产业规模有限的行业。2022—2024 年,制药业出口额占总出口比重仅在 0.13%—

0.16%之间，说明其现阶段以保障国内供应为主要方向，出口潜力有待进一步释放。

目前，医药市场规模已进入万亿坚戈级别，但制药业生产能力难以覆盖国内需求。比如，2023 年末医药市场规模约为 9.498 千亿坚戈，国内生产约为 1.443 千亿坚戈，国产产品在国内市场中的占比约 15%左右。2024 年，医药市场规模增至约 1.2 万亿坚戈，其中约 84%为外国制造。由此看，医药市场需求相对稳定，但市场供给仍主要依靠进口，本地生产增长尚未改变进口主导格局。

（二）政策方向着力提高本地供应能力

如今，政府将提高本地供应能力作为制药业发展的核心方向。此前，外资药企主要以进口销售、代表处运营和本地经销模式参与哈市场；近年来，哈方在此基础上进一步推动合同生产、产能本地化和技术转移，以提升产业自主发展能力。SK-Pharmacy 发布的 2024 年投资说明引用总统托卡耶夫要求，提出加强与全球制药企业合作，吸引投资，推动技术转移，扩大与本土生产商的长期采购合同，并提高本国产药品和医疗产品占比。

当前，制药业已进入投资协议集中签约、项目逐步开

工阶段。2026 年 1 月，哈政府一次性批准四个制药本地化项目，总投资 1730 亿坚戈，计划本地化 356 种药品。同期批准的 Khan Tengri Biopharma 项目投资超过 1030 亿坚戈，拟建设全流程生物制药综合体，生产 58 类产品，重点包括肿瘤、自身免疫、罕见病和炎症用药，并强调活性药物成分（API）生产和出口到欧亚经济联盟、独联体及中东市场。2026 年 2 月，政府又与 Khimfarm 签署 395 亿坚戈扩产投资协议，规划生产 38 种药品，首期产能到 2029 年底投运。到 2026 年 2 月，官方已披露医药制造领域累计签署 6 份投资协议，总额 3163 亿坚戈。

长期采购合同也是推动本地化的重要工具之一。对制药企业而言，长期合同能在一定程度上降低投资不确定性，因为企业可以在获得较稳定采购预期后安排注册、生产、包装和供应链配置。但长期合同也意味着企业要接受更严格的价格、质量、供货周期和履约要求。SK-Pharmacy 官网专门列出投资者栏目，并附上投资指引、与国内生产商签订药品和医疗器械长期供应合同、医疗设备长期采购合同以及长期合同竞标等内容，说明该机制已成为哈药品供应体系的重要组成部分。其中，美国辉瑞公司与 SK-Pharmacy 于 2023 年签署长期协议，计划在哈组织 20

价肺炎球菌结合疫苗合同生产，并在未来 10 年供应本地化疫苗。

（三）政府采购体系影响市场进入

哈制药业具有较强的政府集中采购特征。SK-Pharmacy 是国家层面的统一采购机构，其职能覆盖药品、医疗器械和相关服务采购，并向约 2000 家医疗组织提供药品和医疗器械供应。这意味着企业不宜仅关注零售端市场需求，若希望进入公立医疗体系和国家支付范围，须重点研究统一采购机制、采购目录、招标流程、价格上限、供货要求和药品注册状态。对多数药企而言，获得注册只是进入市场的第一步，进入采购体系才是能否形成稳定收入的关键。

政府采购提高订单稳定性，但也会压缩企业经营弹性。哈集中采购机制有利于控制公共医疗支出和保障供应稳定，但也会对企业价格、库存、物流、售后和质量责任提出较高要求。尤其是普通仿制药、基础药品和耗材领域，政府采购对成本控制要求较高。中资企业须充分测算注册成本、渠道成本、本地化投入、汇率波动及回款周期等因素，科学评估投标报价，避免因成本核算不充分影响项目

可持续运营。

（四）价格和安全等监管规则趋严

哈药品和医疗器械监管受本国法规和欧亚经济联盟规则共同影响。哈以《人民健康和医疗卫生体系法典》为基础，对药品和医疗器械注册、流通、质量安全、医疗机构使用和监管职责作出基本规定。企业进入当地市场，还需关注药品和医疗器械国家注册、价格上限、药品数字标识、政府采购、长期供应合同和医疗器械上市后安全监测等具体规则。

在此基础上，哈在药品流通环节加强透明度和监管能力建设，药品监管从可追溯和价格管理等方面入手加强。SK-Pharmacy 官网 2024 年新闻栏目显示，哈从 2024 年 7 月 1 日起实施药品标识系统，并持续更新药品和医疗器械价格上限。同时，哈卫生部计划修改医疗器械安全监测规则。对企业而言，药品标识、追溯体系、价格限制、说明书语言、包装规范和进口清关要求都需要前置处理，宜提前建立专业化合规团队或与具备资质的本地合作伙伴形成常态化协作机制，确保各项监管要求得到及时、有效落实，还要提前适配上市后安全监测、不良事件报告和产品

召回等要求。

在国际层面，欧亚经济联盟规则是企业进入哈市场必须同步考虑的制度条件。哈作为欧亚经济联盟成员，其药品注册、《药品生产质量管理规范》认证（GMP）、药物警戒、医疗器械注册、质量标准和成员国间程序衔接均受到联盟规则影响。欧亚经济联盟药品共同市场规则有助于简化成员国间的注册程序，但各成员国在产品类别、注册路径和具体要求方面仍存在差异，企业需根据目标市场逐一完成相应认可、备案或补充程序。企业仍需根据产品类别、注册路径和目标国家要求完成相应认可、备案或补充程序。对计划以哈为节点进入中亚和俄语区市场的企业而言，前期应同步评估哈本国规则和欧亚经济联盟规则，避免注册路径、质量标准和上市后责任安排不一致。

（五）多家国际药企布局本地化经营

哈制药业已有多类国际药企本地化合作案例。除辉瑞疫苗合同生产项目外，SK-Pharmacy 还披露，2023 年 11 月，其与瑞士罗氏公司、哈萨克斯坦 Nobel Almaty Pharmaceutical Factory 以及哈萨克斯坦肿瘤与放射学研究所签署长期协议，推动三种用于乳腺癌治疗的原研生物技

术药物在哈生产。该协议包括瑞士罗氏公司向本地生产方进行先进技术和专有知识转移,并通过长期协议供应本地化产品。该案例表明,哈对本地化生产的期待已不局限于基础药品和简单包装,也希望在肿瘤治疗、生物技术药物等重点领域获得更高水平的本地生产能力。英国阿斯利康公司也在评估哈药品本地化合作。SK-Pharmacy 资料显示,哈卫生部与英国阿斯利康公司驻哈代表处于 2023 年签署谅解备忘录,内容包括支持糖尿病管理、呼吸系统疾病和罕见病治疗,并考虑在哈进行药品生产本地化。

中国药企在哈有较早的本地化经营样本。根据微信公众号《E 药经理人》对中国科伦药业哈萨克工厂负责人的专访材料,科伦哈萨克工厂为科伦药业海外首个实业项目,从建设到运营已接近 14 年,现有产能约 1.2 亿支或瓶,年销售额约 3400 万美元,年利税约 1000 万美元,并创造约 350 个本地就业岗位。其产品以大输液为基础,并逐步向抗肿瘤西林瓶水针、塑料水针、粉针制剂、口服固体制剂、片剂和胶囊等品类延伸。

总体看,国际药企在哈本地化实践已形成两类路径。一类是美国辉瑞公司、瑞士罗氏公司、英国阿斯利康公司等跨国药企围绕疫苗、肿瘤药、慢病药和罕见病用药推进

技术转移和本地化供应；另一类是以中国科伦药业为代表的中资企业，通过长期深耕本地化生产经营，在大输液等核心品类建立稳固市场基础，并逐步向抗肿瘤制剂、口服固体制剂等多元化产品线延伸，形成了较为完整的本地化产业布局。

二、合作空间与风险研判

总体看，哈制药业具备外资进入的可行性，适合采取细分领域切入和分阶段推进方式。哈医药市场需求稳定，进口依赖较高，政府明确支持本地化生产和长期采购合同，为中国药企进入提供了政策和市场基础。与此同时，哈公共采购和价格管理对企业利润空间形成约束，企业不宜按大规模铺货或前期重资产建厂模式进入。较现实的合作方向包括基础药品、医疗器械、诊断产品、部分生物制品、本地包装、合同生产和区域分销试点。

（一）政策重点支持本地化生产

本地化生产是哈制药政策支持的重点方向。哈方希望提高本国国产药品和医疗产品占比，减少对进口供应的依赖。对中国企业而言，本地包装、分装、合同生产、授权生产和联合生产均是对接哈方本地化政策的最佳合作方式。本地化合作的吸引力在于可以将生产安排与哈政府采购预期连接起来。对外资企业而言，哈单一市场规模有限，直接自建大型工厂存在投资回收压力，合同生产是回应哈方本地化政策的较稳方式，优先从包装、分装、简单制剂

和医疗耗材开始。若企业能通过长期采购合同、稳定订单和可靠本地合作方开展本地化生产,有助于降低市场不确定性。

但本地化合作的风险在于当前已有的本地化空间可能收窄。根据哈最高审计院的已有材料,哈方过去几年对本地化项目给予较多支持,但部分支持并未充分转化为深层制造能力,部分项目存在把海外产品包装成国产的风险。未来哈方很可能更加重视本地化程度,对末端分装、低水平装配和名义本土化项目加强审查。对中国企业而言,本地化不能只做形式安排,应把质量体系、工艺转移、本地人员培训、供应链责任和生产合规纳入项目设计。否则,即使短期进入采购体系,长期也可能面临政策收紧和资格调整风险。

(二) 区域市场可作为延伸方向

哈本国市场不足以支撑多数企业大规模建厂,但其经济体量、制度环境和医疗支付能力在中亚相对较强,交通和口岸条件较好,适合作为中国药企观察中亚市场和俄语区市场的试点国家,具有区域市场节点价值。欧亚经济联盟规则也为部分成员国之间的药品和医疗产品注册衔接

提供便利。且哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦几个中亚国家在部分用药需求、商业往来和医疗产品渠道方面具有相近性。科伦药业在哈市场形成基础后向吉尔吉斯斯坦及中亚其他国家和俄罗斯市场延伸，也说明以哈为起点开展区域布局具有一定现实可能。若能在哈完成产品注册、渠道验证和供应体系建设，后续拓展周边市场的制度和商业成本会有所降低。

企业宜注意中亚各国在人口规模、医保支付能力、药品注册制度、政府采购方式和渠道结构方面的差异。乌兹别克斯坦人口更多，市场潜力较大；吉尔吉斯斯坦和塔吉克斯坦支付能力较弱；土库曼斯坦市场更封闭。哈可作为中亚业务试点平台，而非辐射全区域的唯一生产中心。区域扩张的前提是建立可复制的注册、供应、售后和合规体系。

（三）基础药品适合先行进入

成熟仿制药和常用基础药品适合成为中企进入哈的首批产品。哈慢性病管理、基层医疗、医院常用药和国家保障用药对价格适中、供应稳定的药品有持续需求。中国药企在部分仿制药、抗感染药、心脑血管药、糖尿病用药、

消化系统用药和基础注射剂方面具有产能和成本优势。若产品已有较完整注册资料和国际质量认证基础，进入难度相对可控。

其中，基础药品机会应从采购目录和国产化缺口中筛选。中国科伦药业在哈输液制剂领域形成较强市场基础，说明当地基础药品市场存在稳定需求，也提示后续企业不宜简单复制已经成熟的同类品类。相比继续进入大输液等竞争赛道，抗感染药、维生素类药物、慢性病治疗药物、部分医院常用制剂、医疗耗材和基层医疗产品更值得考虑。

风险层面，基础药品合作的主要风险在于审批采购链条较长。哈药品进入市场需要经过注册评审、质量文件审核、说明书和标签适配、采购清单衔接、价格确认和招标采购等环节。根据已有审计材料，药品评审和采购衔接周期曾出现拉长情况，部分药品从注册到进入采购体系并不顺畅。对企业而言，即使产品完成注册，也不意味着能迅速形成销售规模。基础药品适合作为先行方向，但企业须预留注册、采购和回款周期，避免把当地市场当作普通贸易市场处理。因此企业可先选择竞争不激烈、注册资料准备充分的品种，通过本地代理完成注册和小规模销售，当

产品需求、采购规则和合作方能力得到验证后，才适合推进本地包装、分装或合同生产。该路径投入较轻，适合多数有海外销售意愿但尚缺乏中亚经验的企业。

(四) 重资产布局生物制药需谨慎

哈在疫苗、生物制品、肿瘤治疗药物和公共卫生产品方面存在现实需求，辉瑞和罗氏案例说明哈方愿意通过长期合同和技术转移推动部分高端产品本地化。但在高端治疗药物方面，美国和瑞典公司已有长期合作基础，且生物制药对研发、质量体系、冷链、注册、技术人员、生产管理和批次稳定性要求较高，哈产业条件难支撑大规模高端生物药项目快速落地。哈医疗科学经费虽有投入，但生物医学研究登记体系、临床数据库注册系统和原创药研发基础仍较薄弱，过去十年原创国产产品注册数量有限。由此看，哈更适合承接技术转移、后期临床协作、合同生产、灌装分装和质量体系输出，不适合作为高风险原创研发或大规模创新药研发的首站。

相较欧美原研药企，中国企业在成本控制、产能组织和供应链配套方面具有一定优势。较可行的路径包括疫苗和生物制品供应、诊断试剂合作、冷链体系建设、联合实

验室、技术培训、小规模灌装包装、与本地机构开展真实世界研究和临床合作。

（五）集采规则或将压降利润

政府采购和长期合同既是机会也是约束。SK-Pharmacy 统一采购体系有助于企业获得较稳定订单，但企业需要接受采购目录、招标价格、供货周期、质量追责和合同履约要求。对基础药品和医疗耗材而言，价格竞争可能较激烈，单纯依靠低价中标并不一定形成可持续收益。

同时，医药行业合规风险高于一般制造业，尤其是涉及政府采购和医院渠道时，企业必须建立明确的合规边界，不能将合规工作完全交给本地代理。部分企业进入新兴市场时倾向于依赖当地代理处理注册、招标和医院关系，但更需要在进入前建立合规清单，对采购文件、渠道费用、培训活动、售后服务和不良反应报告进行规范管理。对于生物制品和高风险医疗器械，还应建立质量追溯和风险召回机制。

三、落地建议

（一）以注册销售验证市场

中国企业进入哈制药市场应先完成重点产品筛选和注册销售验证。首批产品宜选择需求稳定、注册资料完备、国际质量认证基础较好、价格优势明显且售后要求可控的品类。基础药品、成熟仿制药、常用慢性病用药、医疗耗材、基础诊断产品和部分中低风险医疗器械，可作为前期试点方向。企业应把市场验证作为正式投资前置条件。市场验证内容包括注册周期、采购目录进入可能性、医院和药房渠道接受度、价格承受能力、回款周期、汇率影响、合作方能力和不良反应处理机制。只有在上述因素基本清晰后，企业才应考虑本地化生产和更深层次合作。

（二）以合同生产推进本地化

合同生产应作为企业参与本地化的主要方式。对已经完成市场验证、需求较稳定且合作方可靠的品类，可逐步推进本地包装、分装、授权生产和合同生产。优先领域包括基础药品、部分仿制药、医疗耗材、诊断试剂、成熟医疗设备和部分疫苗或生物制品的非核心生产环节。此外，

企业应分层设计本地化程度。第一层是进口成品加本地仓储和售后。第二层是本地包装和标签适配。第三层是分装、简单组装和部分生产工序本地化。第四层才是完整制剂生产、复杂产品合同生产和联合投资。

（三）以合规清单控制风险

企业进入前应建立哈萨克斯坦项目合规清单。清单至少包括产品注册、欧亚经济联盟规则、GMP或质量体系要求、药品标识和追溯要求、价格上限、政府采购规则、税务和外汇安排、反商业贿赂要求、知识产权保护、数据管理和不良反应报告机制。对于疫苗、生物制品、诊断试剂、植入类器械和高风险医疗设备，企业还需提前评估冷链、临床资料、上市后安全监测和技术服务能力。企业应建立内部责任机制。进入哈市场不能只由销售团队推动，应由注册、法务、合规、质量、供应链、财务和业务部门共同参与。对涉及政府采购和医院渠道的项目，应特别明确费用报销、学术推广、渠道佣金、样品管理和售后服务边界。对合同生产项目，应建立质量审计和定期复核机制。

（四）以重点品类切入突破

企业应围绕哈方明确需求选择重点品类。结合哈人口结构、疾病负担和采购体系，较值得关注的方向包括慢病用药、抗感染药、肿瘤辅助治疗药、妇幼健康产品、疫苗、诊断试剂、基层医疗设备、康复设备、医用耗材、冷链配送设备和医院信息化产品。这些品类既有公共医疗需求，也较容易与中国企业现有能力对接。高端产品应采取试点合作方式。对创新药、高端生物药、复杂制剂和高端医疗设备，企业应优先开展学术合作、真实世界研究、临床培训、注册咨询和小规模供应，不宜直接大规模投资。若产品能够进入国家采购或形成长期合同，再考虑本地化生产和深度合作。

结 语

总体看，哈制药业具备政策支持和合作需求，但其合作价值主要来自本地化生产、政府采购和医疗产品供应链补位。该国本土产业基础仍较薄弱，适合企业稳步进入，不适合简单按照高增长医药市场进行重资产布局。中国企业更适合从注册销售、基础药品、诊断产品、本地包装和长期合同生产等环节切入，再根据采购稳定性和合作方能力评估更深层次投资。

对上海相关企业而言，哈可作为进入中亚医药市场的试点国家。适用企业主要包括成熟仿制药企业、医疗器械企业、诊断产品企业、生物制品供应企业、医药流通企业、冷链物流企业和具备海外注册经验的综合型医药企业。对于创新药、高端生物药和复杂医疗设备企业，哈更适合作为中长期合作和区域试点市场，不宜作为短期大规模商业化的核心市场。

本报告所依据的信息主要来自哈萨克斯坦统一药品采购机构 SK-Pharmacy 公开资料、哈萨克斯坦公开统计和人口数据、国际机构和公开贸易信息，以及截至 2025 年

前后可获得的政策和行业信息。需要说明的是，哈萨克斯坦部分 2025 年和 2026 年行业统计尚未形成完整年度口径，药品采购目录、价格上限、注册要求和本地化政策也可能继续调整。企业在实际决策前，应针对目标产品开展专项合规审查、注册路径核验、合作方尽调和财务测算，并以哈萨克斯坦卫生部、药品监管机构、SK-Pharmacy、欧亚经济联盟规则和最新公开招标文件为最终依据。

杨成、李妍（上海外国语大学上海全球治理与区域国别研究院）

附件：数据来源清单

1. 哈萨克斯坦最高审计院《哈萨克斯坦共和国下议院审议药品供应体系国家审计结果》：<https://www.gov.kz/memleket/entities/esep/press/news/details/1011590?lang=en>

2. 哈萨克斯坦国家统计局《按经济活动类型划分的产值》动态表（1990-2024）：<https://stat.gov.kz/api/iblock/element/37731/file/en/>

3. 哈萨克斯坦国家统计局《2025 年 1 月至 12 月按经济活动类型划分的产值》：https://stat.gov.kz/upload/iblock/473/hb2n0gacrxc5cphsut5b2mbv0aqgbhnc/T-04-01-%D0%9C_eng.xlsx

4. 哈萨克斯坦国家统计局《按生产方式划分的 GDP》动态表：<https://stat.gov.kz/upload/iblock/976/ax9icpe1s6h8z1z0pctaf4u789m5p13q/1.%20GDP%20production%20method.xlsx>

5. 哈萨克斯坦最高审计院《在哈萨克斯坦的投资》：<https://www.gov.kz/article/64601?lang=en>

6. 哈萨克斯坦统一药品采购机构 SK-Pharmacy 官方网站：<https://sk-pharmacy.kz/eng/>

7. 哈萨克斯坦总理府《落实总统指示：哈萨克斯坦将新建四家制药厂》：<https://primeminister.kz/en/news/implementation>

tion-of-the-presidents-instructions-four-new-pharmaceutical-plants-to-be-built-in-kazakhstan-30991

8.医药经理人《专访科伦哈萨克工厂总经理张前程：从国际走向国际——掘金中亚医药市场》：<https://mp.weixin.qq.com/s/mzu-PCqrlalbT-MY0lSBGw>



联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室

联系电话：021-33165460

联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。