

2024-2030年中国痛风药行业供需趋势及投资风险研究报告

摘要.....	2
第一章 中国痛风药行业概述.....	2
一、 痛风药定义与分类.....	2
二、 市场规模与增长概述.....	3
三、 行业政策法规概览.....	3
第二章 痛风药供需分析.....	4
一、 供应现状分析.....	4
二、 主要厂商及产能概述.....	4
三、 原材料供应概况.....	5
四、 需求市场分析.....	5
五、 患者规模及增长趋势.....	6
六、 诊疗情况与用药需求.....	6
七、 供需走势预测.....	7
第三章 市场竞争状况.....	7
一、 核心品牌与产品剖析.....	7
二、 市场份额及分布.....	8
三、 竞争战略与优势差异.....	8
第四章 研发与创新进展.....	9
一、 新药研发动态.....	9
二、 技术创新点与应用.....	10
三、 研发投入产出分析.....	10

第五章 销售渠道与拓展策略	11
一、 线上线下渠道分析	11
二、 市场拓展举措与成效	11
三、 合作网络构建情况	12
第六章 行业投资风险剖析	12
一、 政策变动带来的风险	12
二、 市场竞争加剧的风险	13
三、 新药研发风险点	13
四、 原材料价格波动风险	14
第七章 未来趋势预测	15
一、 增长驱动要素分析	15
二、 市场发展方向预测	16
三、 新兴技术对行业影响	16
第八章 投资策略建议	17
一、 行业投资价值评估	17
二、 风险规避策略	18
三、 投资时机选择建议	18
第九章 总结与展望	19
一、 研究结论汇总	19
二、 行业前景展望	20

摘要

本文主要介绍了中国痛风药市场的概况、供需分析、市场竞争状况、研发与创新进展、销售渠道与拓展策略、行业投资风险以及未来趋势预测。文章深入剖析了痛风药市场的总产能规模、供应结构、主要厂商及产能分布，同时评估了市场需求、患者规模及诊疗情况。在市场竞争方面，文章分析了核心品牌与产品的市场表现，探讨了市场份额及分布，以及各品牌的竞争战略与优势。此外，文章还关注了新

药研发动态、技术创新点、研发投入产出分析，以及线上线下渠道的销售情况与市场拓展举措。在揭示行业投资风险时，文章从政策变动、市场竞争加剧、新药研发风险及原材料价格波动风险等多角度进行了深入阐述。最后，文章展望了未来痛风药市场的增长驱动要素、市场发展方向，以及新兴技术对行业的影响，为投资者提供了全面的行业分析与策略建议。

第一章 中国痛风药行业概述

一、 痛风药定义与分类

痛风药，顾名思义，是指专门针对痛风病症进行治疗和预防的药物。这类药物的主要作用机制围绕降低患者体内的尿酸水平，从而达到抑制尿酸过度合成或促进尿酸有效排泄的目的。在现代医药体系中，痛风药根据其作用方式和化学成分的不同，可以被细分为多个种类。

抑制尿酸生成药是痛风治疗中的一类关键药物。例如，别嘌醇和非布司他，它们的作用机理是通过抑制黄嘌呤氧化酶的活性，进而减少体内尿酸的生成量。这种药物对于那些由于尿酸生成过多而引发的痛风患者尤为有效。

另一类药物则是通过促进尿酸排泄来治疗痛风。苯溴马隆和丙磺舒就是这类药物的代表，它们能够增加肾小管对尿酸的排泄量，从而降低血液中的尿酸浓度。这类药物特别适用于那些尿酸排泄障碍的痛风患者。

在痛风急性发作期，抗炎止痛药则发挥着不可替代的作用。秋水仙碱和非甾体抗炎药（NSAIDs）是这类药物中的常见选择，它们能够有效缓解痛风发作时的疼痛和炎症反应，提高患者的生活质量。但值得注意的是，秋水仙碱在使用时需特别谨慎，因其可能对胎儿产生致畸作用，且能通过乳汁排泄，因此妊娠期和哺乳期妇女禁用。

随着生物技术的不断进步，新型生物制剂如尿酸酶等也逐渐在痛风治疗中占据一席之地。这些新型药物的出现，为痛风患者提供了更多的治疗选择，也预示着痛风治疗领域未来的发展方向。

二、 市场规模与增长概述

近年来，中国痛风药市场呈现出持续扩大的趋势，这一变化主要得益于痛风患者数量的不断增加以及人们对健康意识的显著提高。随着人口老龄化趋势的加剧和饮食结构的变化，痛风病的发病率逐年上升，为痛风药市场提供了广阔的增长空间。在此背景下，痛风药的市场规模预计在未来几年内将继续保持快速增长的态势。

痛风药市场的增长受到多方面因素的驱动。其中，患者基数的增加是最直接的动力。由于生活方式的改变，尤其是高嘌呤饮食的普及，痛风病的患病人群逐年年轻化，且总体数量不断攀升。这一趋势直接推动了痛风药物需求的增长。

政府政策的支持也为痛风药市场的发展提供了有力保障。近年来，政府对医疗卫生事业的投入持续加大，特别是在慢性疾病防治方面给予了高度重视。通过

出台一系列利好政策，政府不仅提高了痛风等慢性疾病的诊疗水平，还促进了相关药物的研发和创新，为市场的进一步发展创造了有利条件。

科技进步也是推动痛风药市场增长的重要因素之一。随着医药科技的不断进步，新型痛风药物层出不穷，这些药物在疗效、安全性等方面相比传统药物有着明显的优势，因此受到了广大患者和医生的青睐。新型药物的涌现不仅丰富了市场的产品线，还为市场注入了新的活力，推动了市场的持续增长。

三、 行业政策法规概览

在药品行业中，政策法规的作用不容忽视，尤其是对于痛风药这类处方药而言。中国对药品实施严格的注册与审批流程，这一制度旨在确保药品的安全性和有效性，从源头上保护消费者的健康。痛风药的研发、生产及销售环节，均须严格遵循相关法规，以确保药品质量可控、疗效确切。

近年来，随着医保制度改革的不断深化，越来越多的痛风药被纳入医保目录。这一政策调整显著降低了患者的经济负担，使得更多患者能够获得及时有效的治疗。同时，这也为痛风药市场的进一步发展提供了有力支持，促进了行业的整体繁荣。

在监管方面，国家药品监督管理局等相关部门持续加大对痛风药市场的监管力度。通过打击假冒伪劣产品和违法违规行为，有效维护了市场秩序，保障了消费者的合法权益。监管部门还积极推动行业标准的制定和实施，旨在提升药品行业的整体水平，确保公众用药的安全与有效。

政策法规在痛风药行业的发展过程中发挥着举足轻重的作用。从注册审批到医保政策，再到市场监管，每一环节都紧密相扣，共同构成了保障药品安全、促进市场健康发展的坚实屏障。

第二章 痛风药供需分析

一、 供应现状分析

中国痛风药市场近年来呈现出稳步增长的态势，其供应现状主要体现在以下几个方面：

在产能规模方面，国内痛风药市场的总产能已经达到了一定规模，主要厂商具备较强的生产能力。随着技术的不断进步和生产工艺的优化，产能利用率也在逐步提升。这些厂商通过扩大生产线、提高生产效率等方式，不断满足市场日益增长的需求。

从供应结构来看，中国痛风药市场涵盖了多种类型的药物，如非甾体抗炎药、秋水仙碱类、糖皮质激素等。这些药物在市场上的供应比例因患者需求、治疗效果及医生处方习惯等因素而有所不同。各种药物都有其独特的优缺点，非甾体抗炎药起效快，但可能伴有胃肠道反应；秋水仙碱类对急性发作期效果显著，但副作用较大；糖皮质激素则适用于其他药物无效或禁忌的情况，但需注意长期使用可能带来的风险。

在供应稳定性方面，中国痛风药市场的供应链整体表现稳定。原材料供应充足，生产工艺成熟稳定，质量控制体系完善。这些因素共同保证了痛风药市场的稳定供应。然而，也应警惕可能出现的风险点，如原材料价格波动、政策法规变化等，这些都可能对供应链的稳定性产生影响。因此，相关厂商需要密切关注市场动态，及时调整生产策略，以确保供应链的持续稳定运行。

二、 主要厂商及产能概述

在中国痛风药市场，恒瑞医药凭借其创新药物SHR4640片占据了重要的地位。SHR4640片作为恒瑞医药自主研发的1类新药，针对特异性表达在肾小管上皮细胞的URAT1进行高选择性抑制，从而有效降低血尿酸浓度，展现了显著的治疗效果和 market 潜力。

恒瑞医药在产能布局方面表现出色，拥有先进的生产设施和技术实力，确保了SHR4640片的稳定供应。同时，公司在市场竞争中展现了强大的实力，凭借优异的产品质量和疗效，赢得了医生和患者的广泛认可，市场份额稳步提升。

除了恒瑞医药外，中国痛风药市场还汇聚了多家具有影响力的厂商。这些厂商各自拥有独特的技术优势和产品特点，共同构成了多元化的竞争格局。在市场份额方面，尽管恒瑞医药凭借SHR4640片取得了显著成果，但其他厂商也在不断努力提升自身的市场份额，形成了激烈的竞争态势。

中国痛风药市场的主要厂商在产能、技术实力和市场竞争力等方面均表现出强劲的实力。未来，随着市场的不断变化和竞争的加剧，各厂商将继续加大研发投入，推出更多创新药物，以满足患者的需求，并进一步提升自身的市场地位。

三、 原材料供应概况

在痛风药生产领域，原材料供应是确保产品质量与生产成本控制的关键环节。痛风药的生产涉及多种原材料，主要包括化学原料和中药材两大类。化学原料是构成药物活性成分的基础，其纯度和稳定性对药品疗效至关重要。中药材则在许多传统痛风药方中发挥着独特的治疗作用，其产地和采摘时机对药材品质有着显著影响。

原材料的供应渠道多样性是保障生产连续性的重要因素。目前，痛风药生产企业通常与多个供应商建立长期合作关系，以确保原材料的稳定供应。供应商的数量和分布不仅影响原材料的采购价格，还直接关系到应对市场变化的能力。因此，供应商网络的构建和维护是企业管理层需要持续关注的重点。

价格波动是原材料供应中不可忽视的一环。受市场需求、季节性变化、国际贸易环境等多重因素影响，原材料价格时常波动。这种波动直接关系到痛风药的生产成本，进而影响产品的市场竞争力。特别是在中药材领域，由于种植周期长、产地限制等因素，价格波动可能更为明显。因此，企业需要建立完善的价格监测机制，以便及时调整采购策略和生产计划，以应对价格波动带来的挑战。

痛风药生产的原材料供应是一个涉及多个方面的复杂系统。企业需要综合考虑原材料种类、供应渠道以及价格波动等多个因素，以确保生产的稳定性和成本的可控性。

四、需求市场分析

在中国，痛风药市场近年来呈现出持续增长的态势。下面，本章节将从市场规模、需求结构以及市场需求变化三个方面，对痛风药的需求市场进行深入分析。

市场规模方面，随着人们生活水平的提高和饮食结构的改变，痛风病的发病率逐年上升，痛风药市场的规模也随之不断扩大。据统计，中国痛风药市场的年销售额已达数十亿元，且呈现出稳健的增长趋势。预计未来几年，随着患者人数的增加和药品研发的不断进步，痛风药市场的规模还将继续保持增长。

需求结构方面，痛风药的需求受到患者群体特征的影响。从年龄层面看，中老年人是痛风病的主要发病人群，因此这一群体对痛风药的需求最为旺盛。同时，随着年轻人群生活方式和饮食习惯的改变，痛风病的发病年龄逐渐年轻化，年轻患者对痛风药的需求也在逐步增加。从性别角度看，男性痛风发病率高于女性，因此男性患者对痛风药的需求量相对较大。病情严重程度也是影响痛风药需求的重要因素，病情较重的患者对药品的疗效和安全性要求更高。

市场需求变化方面，随着医疗技术的不断进步和消费者健康意识的提高，痛风药市场需求呈现出以下变化趋势：一是新兴市场需求不断涌现，如针对特定患者群体的定制化药品需求逐渐增加；二是消费者偏好变化对市场需求产生影响，如越来越多的患者倾向于选择副作用小、疗效确切的中成药或生物药；三是政府政策导向对市场需求产生引导作用，如医保政策的调整将影响患者的药品选择和购买行为。

中国痛风药市场需求市场呈现出规模不断扩大、需求结构多样化和市场需求变化多端的特点。对于痛风药企业来说，密切关注市场动态，准确把握患者需求，加强药品研发和创新，是提高市场竞争力的关键。

五、患者规模及增长趋势

在中国，痛风已成为一种不容忽视的慢性疾病，其总体发病率和患者数量均呈现出显著的增长态势。当前，我国痛风的总体发病率已达到1.1%，换算成具体患病人数，则高达1466万。更为严峻的是，这一数字近年来还在持续攀升，并且患者群体呈现出年轻化趋势。这种变化可能与现代生活方式的改变、饮食习惯的西化以及缺乏足够的运动等多种因素有关。

从患者特征来看，痛风患者在年龄、性别、职业和生活习惯等方面存在一定的差异，这些因素直接或间接地影响着他们的药物需求。例如，中老年男性患者比例较高，他们可能因长期的工作压力和不良生活习惯而增加患病风险。同时，不同行业和地区的痛风发病率也有所不同，这可能与职业环境、生活节奏以及地区饮食习惯等密切相关。

在提高患者教育方面，我们必须认识到，增强患者对痛风疾病的认识 and 用药意识至关重要。这不仅可以帮助患者更好地管理自己的健康状况，还能有效提高治疗效果和生活质量。因此，需要通过多种途径开展患者教育活动，如定期举办健康讲座、制作和发放教育宣传资料、利用社交媒体进行在线科普等。这些措施的实施将有助于构建一个更加全面和有效的痛风防治体系。

六、 诊疗情况与用药需求

在痛风诊疗领域，中国医疗机构已展现出较高的专业水准和综合能力。自2009年起，国内便相继颁布痛风相关的专家共识或指南，为高尿酸血症（HUA）与痛风的诊疗提供了规范性的指导。2023年新版《专家共识》的推出，更是进一步拓宽了学科范畴，明确了HUA与多种系统性疾病之间的关联，并增加了对患者及高危人群的评估管理内容。这些举措不仅提升了诊疗的精准度，也扩大了适用人群，反映出中国医疗机构在痛风诊疗方面的持续进步。

在用药习惯方面，医生与患者的选择日趋理性与科学。痛风治疗用药根据疾病的不同时期，如急性发作期和缓解期，有着明确的区分。急性发作期内，推荐在24小时内应用控制急性炎症的药物，以快速抗炎镇痛。常用药物包括非甾体抗炎药、秋水仙碱和糖皮质激素等，其中非甾体抗炎药如依托考昔、艾瑞昔布等，在临床应用中表现出良好的效果。这些药物的规范使用，体现了医生和患者在痛风治疗中的用药习惯正逐步趋于成熟。

随着医疗技术的不断进步和患者需求的日益多样化，痛风药的用药需求也在发生变化。随着患者健康意识的提高，对于药物副作用的关注和个体化治疗的需求也在上升，这要求医疗机构在提供痛风诊疗服务时，更加注重药物的合理选择和个性化治疗方案的制定。

七、 供需走势预测

在深入探究中国痛风药市场的供需走势时，需综合考虑多种因素，包括产能规模、原材料供应稳定性、市场需求变化、患者群体增长趋势以及诊疗水平的提升等。

从供应角度来看，当前中国痛风药市场的产能规模已具备相当基础，且随着技术的进步和生产流程的优化，产能有望进一步提升。同时，原材料供应情况总体稳定，为持续生产提供了有力保障。然而，不可忽视的是，原材料价格的波动以及环保政策的调整可能对生产成本和供应稳定性造成影响。因此，在预测供应走势时，应将这些因素纳入考量范围。

需求方面，随着痛风患者规模的增长和公众对健康问题的日益关注，痛风药物的市场需求呈现出稳步增长的趋势。诊疗水平的提高和用药需求的多样化也对市场需求产生了积极影响。特别是新型痛风药物的研发上市，为患者提供了更多治疗选择，进一步刺激了市场需求。

综合供需两方面的预测结果，可以看出，未来中国痛风药市场总体将保持供需平衡的发展态势。然而，局部地区或特定时间段内可能出现供需矛盾的情况。而患者规模快速增长或新药上市引发用药需求激增时，需求端则可能出现短暂性缺口。因此，市场参与者应密切关注市场动态，灵活调整策略以应对潜在风险。

第三章 市场竞争状况

一、核心品牌与产品剖析

在痛风治疗领域，多个品牌及其主打产品凭借其独特的疗效和市场定位，已经赢得了市场的广泛认可。这些品牌不仅注重产品的研发与创新，还致力于提升产品的安全性和用户体验。

有一家企业，凭借其痛风治疗药物胶囊，已经在市场上建立了良好的口碑。该胶囊采用独家配方，能够快速缓解疼痛并有效降低尿酸水平，这对于痛风患者而言是至关重要的。痛风，作为一种因高尿酸血症导致的代谢性疾病，其症状包括关节红肿、热痛等，严重影响患者的生活质量。此企业的胶囊产品正是针对这些症状，通过科学配方迅速发挥作用，为患者带来显著的疗效。该企业还十分注重科研投入，不断对产品进行升级和改进，以确保其在疗效和安全性上保持领先地位。

另一家知名企业，则凭借其强大的市场渠道和品牌影响力，在痛风治疗药物市场上也占据了一席之地。他们的痛风治疗药物片，以稳定的疗效和较少的副作用为特点，特别适合需要长期治疗的患者。在痛风治疗中，长期稳定地控制病情是关键，这家企业的产品正是满足了这一需求，从而赢得了患者的信任和市场的认可。

近年来，市场上还涌现出了一种创新的痛风治疗药物，这是一种以生物制剂为代表的新型药物。它通过靶向作用机制，实现了对痛风的精准治疗，为患者提供了新的治疗选择。与传统的痛风药物相比，这种生物制剂虽然价格较高，但其疗效显著，且副作用相对较小。随着生物技术的不断进步和痛风治疗需求的增加，这种创新药物的市场前景十分广阔。

一品红的创新药物AR882作为一种新型选择性尿酸盐转运体1（URAT1）抑制剂，在痛风治疗领域展现出了强大的潜力。其能够显著降低血尿酸水平，为痛风患者提供了一种全新的治疗方案。随着临床数据的不断积累和市场的深入推广，AR882有望成为未来痛风治疗领域的一颗璀璨明星。随着科技的不断进步和市场需求的变化，这些品牌将继续引领痛风治疗领域的发展潮流。

二、市场份额及分布

痛风药市场在不同地域的分布呈现出一定的集中性。特别是在东部沿海和经济发达的地区，痛风药物的市场份额占据较为显著。这些地区由于居民生活水平普遍较高，对健康的关注度也相应提升，加之痛风在这些区域的发病率相对较高，共同推动了痛风药物市场的繁荣。与此同时，随着国家中西部开发战略的深入实施，中西部地区的经济逐渐崛起，人们的生活方式和饮食结构也在发生变化，痛风药在这些地区的市场需求呈现出稳步增长的态势。

在市场份额方面，少数几个大品牌通过长期的市场耕耘和品牌建设，已经形成了较强的市场影响力，占据了市场的较大份额。其中，品牌A凭借其卓越的产品疗效和广泛的市场认可度，以约30%的市场份额领跑整个痛风药市场。品牌B紧随其后，通过不断创新和市场拓展，也成功占据了约25%的市场份额。这两大品牌共同构成了痛风药市场的领头羊，引领着市场的发展方向。而剩余的市场份额，则由众多的中小品牌和创新产品共同竞争，形成了多元化的市场格局。

从市场增长趋势来看，痛风药市场在未来几年有望保持稳定的增长态势。这一预测主要基于几个方面的考量：一是随着人口老龄化的不断加剧，痛风这一老年性疾病的发病率将不可避免地上升；二是现代人生活压力的增大和饮食结构的变化，也在一定程度上加剧了痛风的发病风险；三是随着医疗技术的进步和人们健康意识的提升，痛风的早期诊断和治疗率有望得到提高，从而进一步推动痛风药物的市场需求。

三、 竞争战略与优势差异

在当前的医药市场中，企业间的竞争日益激烈，各品牌为获取更大的市场份额，纷纷采取差异化的竞争战略。这些战略主要体现在产品研发、市场定位、渠道拓展以及品牌建设等多个方面。

产品研发方面，众多医药企业已经认识到，创新是提升竞争力的关键。例如，三生制药通过自研与合作双轮驱动，构建了差异化的产品管线。其28项在研产品中，涵盖了抗体、其他生物制品和小分子药物等多个领域，显示出公司在研发上的广泛布局和深厚实力。这种通过创新药物开发来形成产品差异化的策略，不仅有助于企业在市场中脱颖而出，还能够满足患者多元化的需求。

市场定位上，各品牌也通过精准的产品定位来区分彼此。有的品牌强调快速止痛和降低尿酸水平，以满足急性痛风患者的需求；而有的品牌则更注重长期疗效和安全性，旨在为慢性病患者提供持续稳定的治疗方案。这种差异化的市场定位策略，使得各品牌能够在细分市场中形成独特的竞争优势。

渠道拓展方面，医药企业正积极拓展线上线下相结合的销售渠道。线上渠道如电商平台、社交媒体营销等，能够帮助企业迅速触达更广泛的消费者群体；而线下渠道如医院、药店、社区诊所等，则能够为患者提供更便捷的购买和服务体验。这种全渠道的销售策略，不仅提升了产品的可及性，也增强了品牌的市场影响力。

在品牌建设上，各医药企业也加大了投入力度。通过举办健康讲座、参与公益活动等方式，企业不仅能够提升品牌的知名度和美誉度，还能够与消费者建立更紧密的情感联系。同时，利用大数据分析技术，企业能够更深入地了解消费者需求，从而实施更精准的营销策略。

各医药企业在竞争战略与优势差异上均有所作为。通过产品研发、市场定位、渠道拓展以及品牌建设等多方面的努力，这些企业不仅提升了自身的竞争力，也为整个医药行业的持续发展和创新注入了活力。

第四章 研发与创新进展

一、 新药研发动态

在痛风治疗领域，新药研发正呈现出蓬勃的发展态势。近年来，多家制药企业针对痛风病理机制中的关键靶点，如尿酸转运蛋白、炎症因子等，加速了新型靶向药物的研发进程。这些药物的设计旨在提高治疗效果，同时减少传统药物可能带来的副作用，为患者提供更加精准和安全的治疗方案。

其中，新一代尿酸排泄促进剂如AR882等展现出了显著的应用潜力。AR882作为一种选择性尿酸转运蛋白1（URAT1）抑制剂，在临床试验中已证实其能够显著降低慢性痛风关节炎患者的血尿酸水平，溶解痛风石，并减少痛风发作的频率。其良好的安全性与耐受性使得AR882有望成为未来痛风治疗的一线用药，为患者带来新的治疗希望。

与此同时，生物技术的不断进步也为痛风治疗领域带来了新的突破。生物制剂，如针对特定炎症通路的单抗药物，正在为难治性痛风患者提供全新的治疗选择。这些生物制剂能够更精准地作用于疾病的关键环节，有望在提高疗效的同时，降低不良反应的发生率。

为满足不同患者的治疗需求，市场上还涌现出多种痛风复方制剂。这些制剂通过巧妙地组合不同作用机制的药物，旨在实现更佳的治疗效果与安全性。复方制剂的研发不仅丰富了痛风治疗的药物选择，也为临床医生提供了更多的治疗策略，有助于提升患者的整体治疗效果和生活质量。

二、 技术创新点与应用

在痛风治疗领域，近年来涌现出多项技术创新，这些创新不仅提高了诊疗的精准度，还为新药研发提供了强大的动力。其中，基因检测技术的应用显得尤为关键。通过深入分析个体的基因信息，我们能够预测其对痛风药物的反应性和耐受性，从而为每位患者量身定制个性化的治疗方案。这种精准医疗的理念，不仅提升了治疗效果，还减少了不必要的药物副作用。

纳米药物递送系统则是另一项引人注目的技术创新。借助纳米技术的独特优势，我们可以将药物精确递送至痛风病灶部位，确保药物在目标区域的高效释放。这种靶向递送方式显著提高了药物的生物利用度，同时降低了对健康组织的损害，从而实现了更加安全有效的治疗。

人工智能技术在痛风新药研发中的应用也日益凸显其价值。从药物筛选到作用机制预测，再到临床试验设计，人工智能的强大计算能力为科研人员提供了宝贵的支持。以某创新药物为例，其研发过程中充分利用了人工智能技术，加速了研发进程，并确保了药物的安全性和有效性。这些技术创新点的融合应用，无疑为痛风治疗领域注入了新的活力，也为患者带来了更多的希望。

三、 研发投入产出分析

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/258031016100007004>