

2016 年前三季度中国大陆植物提取物出口分析

余世琪 于志斌 邹秦文 林瑞超

【摘要】 2016 年前三季度,提取物作为大陆中药产品出口的主力,出口额同比下降 7.86%。文章结合海关及相关数据,对 2016 年前三季度提取物出口的主要市场和主要品种进行分析。同时,对行业的现状(优势、劣势、机遇与威胁)进行梳理,并针对美国在食品安全监管方面的变动——2016 年 8 月份发布的《新膳食成分(NDI)备案指南修订草案》,分析其可能会给行业带来的影响。最后,文章建议提取物行业应当加快质量标准建立,提升质量,完善上下游产业链,清洁生产,同时,密切关注国际市场政策法规的变化、积极发声,并及时调整自身的生产、销售计划。

【关键词】 提取物; 出口; 贸易

【中图分类号】 R282.71 **【文献标识码】** A doi:10.3969/j.issn.1674-1749.2017.07.017

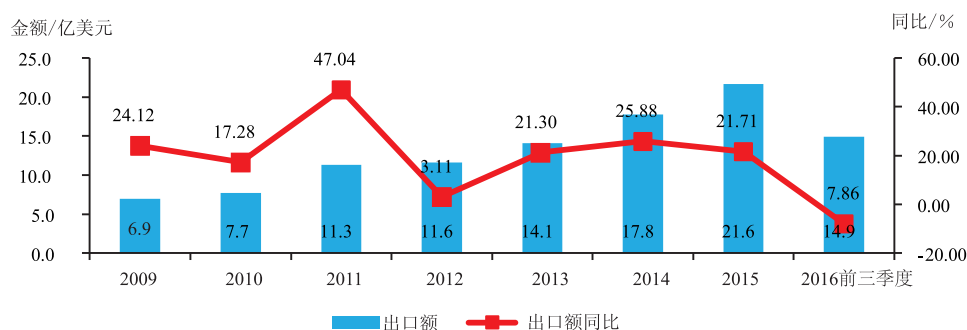
近几年来,植物提取物产业热度不断攀升,以保健食品为主,同时在医药、食品、化妆品、饲料等各方面均有发展。2015 年中国大陆提取物出口额在中药类产品中占比高达 57.38%,在中药产品出口中具有较大影响力。然而 2016 年前三季度,提取物出口却一改强势,出现七年以来首次下跌。

1 提取物出口总量统计及分析

自 1994 年美国发布美国膳食补充剂健康与教育法(dietary supplement health and education act, DSHEA)正式允许植物提取物作为膳食补充剂使用之后,植物提取物出口产业开始进入高速发展阶段。近年来,海外市场需求的不断扩

大,中国大陆的植物提取物出口始终呈扩张态势,出口额总体实现连年增长(如图 1 所示),在中药类产品中的占比远超其他类产品(如表 1 所示),是拉动中药类产品出口的主力。

但是,在对 2016 年前三季度进出口的统计中发现,中国大陆提取物对外贸易规模出现收缩现象:贸易金额 19.0 亿美元,贸易顺差 10.8 亿美元,同比下降 17.40%;出口额仅 14.9 亿美元,同比下跌 7.86%。此次下跌尚属七年来首次,其中,挥发油类产品市场不稳定导致的大幅下跌是提取物总量下跌的主要原因,而非挥发油类产品则保持了 7.00% 的同比增长。



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图 1 2009 ~ 2015 年度及 2016 年前三季度植物提取物出口情况图

作者单位: 100102 北京中医药大学中药学院[余世琪(硕士研究)、林瑞超];中国医药保健品进出口商会(于志斌);北京联馨药业有限公司(邹秦文)

作者简介: 余世琪(1992-),女,2015 级在读硕士研究生。研究方向:药事管理。E-mail: ysq553883232@sina.com

通信作者: 林瑞超(1954-),博士,教授,博士生导师。研究方向:中药品质评价、药事管理。E-mail: linrch307@sina.com

表 1 2016 年前三季度中药类产品出口统计表

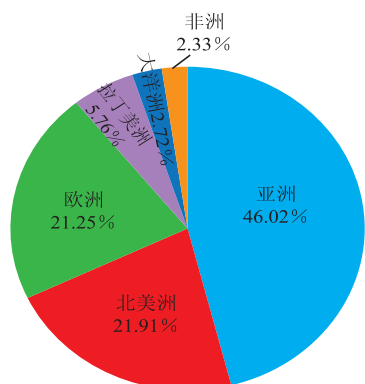
商品名称	出口额 /亿美元	出口金额 同比/%	出口金额 占比/%
中药类合计	26.1	-6.91	100.00
提取物	14.9	-7.86	57.22
中药材及饮片	7.7	0.01	29.54
保健品	1.8	-14.36	6.99
中成药	1.6	-17.94	6.25

注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

2 提取物主要市场概况

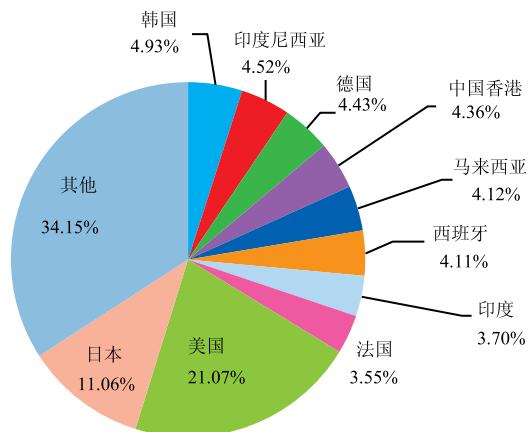
2016 年,世界经济复苏迹象增多,但复苏势头仍然缓慢,外需依然低迷。^[1]人民币贬值也未能有效刺激提取物出口,除了获得长期订单的出口企业,贬值带来的优惠基本由客户获得。国内原料价格的上涨、国际需求的持续低迷,都使得提取物出口形势依旧严峻。

亚洲、北美和欧洲地区是中国大陆提取物出口的三大市场,如图 2、3 所示。



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图 2 2016 年前三季度提取物出口地区出口额占比情况



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图 3 2016 年前三季度提取物出口国家及地区出口额占比情况

2.1 亚洲市场

亚洲是中国大陆提取物出口的主要目标地区,对该市场的出口额占比达到总量的 46.02%。前三季度亚洲市场低迷,出口额仅 6.9 亿美元,同比下跌 19.22%,降幅呈现扩大趋势。亚洲主要的目标市场中,日本降幅较小,韩国不降反升,同比增长达 25.66%,表现亮眼。而出口下跌则主要集中在以挥发油为主的东盟市场,其跌幅达到 39.23%。

日、韩是中国大陆提取物出口的传统市场,出口额仅次于美国。前三季度对日出口额达到 1.7 亿美元,占全球出口额的 11.06%,同比下降 5.74%。对日出口的提取物主要用于保健食品与汉方药的生产,作为汉方药原料的复方提取物是重要的出口品种。2016 年前三季度对日的复方提取物出口额达到 7073.6 万美元,占对日出口总额的 42.86%,具体品种如下:芍药甘草汤、麦门冬汤、五苓散、加味逍遥散、小青龙汤、补中益气汤、葛根汤、柴苓汤、半夏泻心汤、桂枝茯苓丸、小柴胡汤、柴胡桂枝汤、麻黄汤等。而该类复方提取物的生产以及出口,全部由日本株式会社津村控股的上海津村制药有限公司包揽。这是日本汉方药生产企业对于原料进行严格质量控制的体现,但是对于中国的植物提取物出口企业而言,日本市场的实际出口额大小只有 9429.1 万美元,与韩国接近。

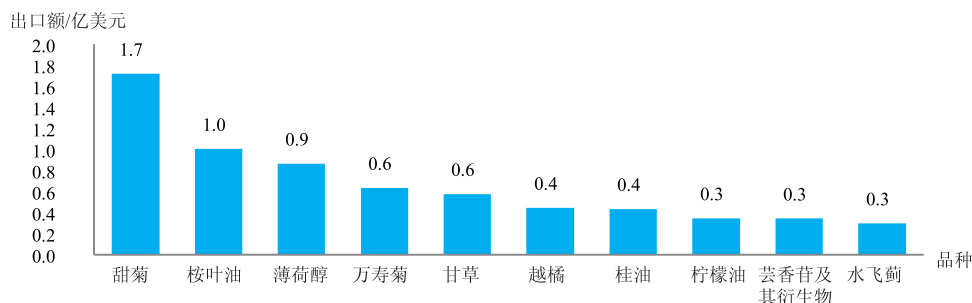
中国大陆对韩国的提取物出口规模虽不及日美,前三季度出口额仅为 7359.3 万美元,但近年来由于韩国保健品和化妆品产业的繁荣,在亚洲地区出口普遍低迷的情况下,出口额增长仍较为活跃。

从出口额看,东盟市场占据了整个亚洲市场的 35.77%。东盟市场从 2015 年下半年开始便表现不佳,市场缺乏增长动力,至今仍未回暖。2015 年,东盟国家经济增速普遍放缓,^[2]出口东盟的主要产品薄荷醇、桉叶油、柠檬油及其他非柑橘类果实的精油等挥发油类产品,除了薄荷醇和桉叶油出现增长外,其余均出现大幅下降。

2.2 北美洲市场

北美洲地区是提取物出口的第二大目标市场,今年前三季度同比增长 1.52%,但相比去年同期 22.56% 的增长来说,对北美市场的出口也处于低谷期。

北美市场以美国为代。自 2011 年起,美国便取代日本成为中国大陆提取物的最大目标市场,并至今保持着第一的地位。提取物在美国多作为膳食补充剂和食品添加剂的原料应用,在药品领域,准入门槛依然很高。与用途对应,对美出口的提取物品种主要包括甜菊提取物、甘草提取物、银杏叶提取物、桉叶油等。美国膳食补充剂市场庞大,即使 2015 年 GNC、Target、沃尔格林和沃尔玛四公司的膳食补充剂被指控未含有标示成分而引起了全美对此类产品质量和安全的争议,但膳食补充剂的销售仍保持有较高的增长速度。根据美国植物委员会统计,2015 年美国植物类膳食补充剂销售额高达 69.2 亿美元,同比增长 7.5%,实现连续十二年的增长。市场虽大,但阻力不小。IMF 统计的美国 2015 年全年实际经济增长率为 2.4%,而对 2016 年美国的经济增长率



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理),可能存在不完全统计情况,主要原因在于部分提取物来自海关编码的综合税则号列,无法单独统计其出口数据。

图4 2016年前三季度中国对外出口提取物十大品种出口额

预期却已连续下调至1.6%,经济形势较2015年更加艰难。同时,美国2011年通过的《食品安全现代化法案》(Food Safety Modernization Act, FSMA)、2016年8月发布的《新膳食成分(New Dietary Ingredient, NDI)备案指南修订草案》等,均将影响美国膳食补充剂市场,对提取物出口企业将是一大考验。

2.3 欧洲市场

欧洲地区情况较好,前三季度对欧出口额同比增长9.38%。根据Euromonitor International的统计,2015年欧洲膳食补充剂市场达到72亿欧元,并且预计至2020年将达到79亿欧元。虽然今年欧洲经济仍处泥潭,但德国、西班牙、法国、英国、荷兰等目标市场,均保持了10%以上的同比增长,表现不俗。其增长主要得益于桉叶油、银杏叶提取物和天然色素类产品的增长,出口额同比增长分别达到32.76%、23.57%和62.08%。欧洲地区是植物提取物的发源地,且对植物药认可度较高,近几年提取物对欧的出口走势均较为平稳,市场相比其他地区更为理性和稳定,对这一市场,中国的提取物出口企业应当进行巩固。

3 提取物主要出口品种分析

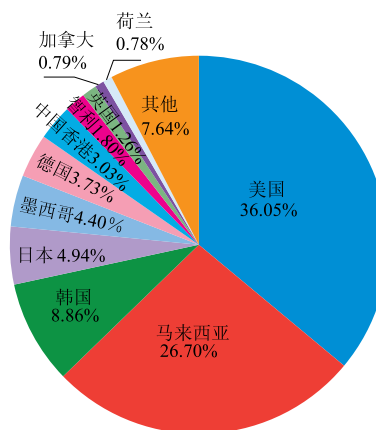
植物提取物品种众多,除了上述的国际经济环境影响外,各品种出口又具有其各自的特点。今年前三季度中国对外出口的提取物十大品种如图4所示,下文即以出口规模较大的甜菊、桉叶油和薄荷醇三个品种进行举例分析。

3.1 甜菊提取物

甜菊,又名甜叶菊,甜菊提取物的主要活性成分是甜菊糖苷,在国际上被称为“第三糖源”,具有高甜度、低热值的特点,耐热性、光稳定性好,且由于在分解时不产生葡萄糖,不易被微生物利用而具有抑菌性。^[3]甜菊糖苷还具有辅助治疗高血压、糖尿病、肥胖症、心脏病和龋齿的功能,在国际的食品、保健品及医药市场广受欢迎。目前知名的可乐企业,可口可乐和百事可乐,均已增加以甜菊糖苷作为甜味剂的无糖型软饮。美国、欧盟、日本、韩国、巴西、马来西亚、巴拉圭、泰国、新加坡、台湾等多个国家和地区也均批准甜菊糖苷作为食品添加剂使用。

从90年代起,中国大陆的甜菊产量跃居世界首位。

2016年前三季度,甜菊提取物出口额达1.7亿美元,同比增长12.50%。甜菊出口的主要目标市场是美国和马来西亚,如图5所示,二者在前三季度出口额占比分别达到36.05%和26.70%,市场高度集中。生产企业方面,中国的大部分甜菊提取物企业只涉及甜菊的初级加工,客户进口后还需要进行二次加工,故而行业的整体竞争力不强。目前有实力的甜菊糖苷生产企业都开始重视产品的研发阶段。甜菊出口的产业集中度高,谱赛科(江西)生物技术有限公司、桂林莱茵生物技术有限公司、青岛润德生物股份有限公司的出口占比超过40%。谱赛科(江西)生物技术有限公司一家独大,其明星产品,Zeta系列原料(如:莱苞迪昔D、莱苞迪昔M等),最主要的优势是能较好做到既降低热量同时又保持优秀的口感。所以,在提升产品质量、开发优质产品的前提下,甜菊提取物是一个极具有发展潜力的出口品种。



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图5 2016年前三季度甜菊出口额市场统计

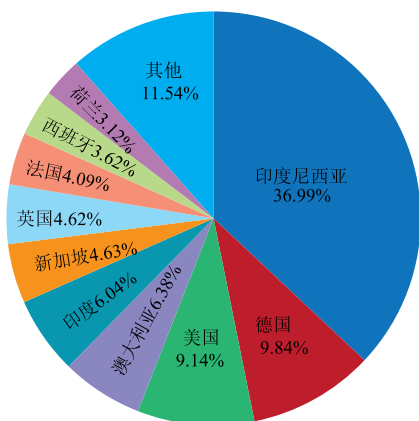
3.2 桉叶油

桉树现广泛种植于中国华南地区。桉叶油生产受产地影响较大,具有资源唯一性,以云南滇西的产品为代表,该地的桉叶油质量上乘,产量也是全国第一。桉叶油具有抗菌消炎、降压、杀虫的作用,^[4]是应用广泛的香精香料成分。

桉叶油在前三季度出口额为1.0亿美元,同比增长

7.92%, 价格同比上升 12.63%。主要目标市场为印度尼西亚、德国和美国,如图 6 所示。印度尼西亚作为最大的目标市场,出现了大幅下跌,出口额 3716.5 万美元,同比减少 10.93%。另一方面,欧美市场的情况则完全相反,对德国出口金额同比上升 28.58%,对美国出口金额同比上升 27.45%。

桉叶油出口也以原料供应为主,处于产业价值链的底端,是微笑曲线的底部,^[5]且由于国际高端香精香料市场被欧美、日本等国的跨国香精香料公司垄断,出口定价权为国外产商掌握,利润空间下降。桉叶油出口还受产地气候影响。桉叶油的主要产区集中于云南等地,出口企业也多分布于云南,德信行(珠海)香精香料有限公司是桉叶油的最大出口企业,出口金额是第二企业的 2.5 倍以上,但其原料来源也源自云南地区。2016 年初云南出现霜冻天气,导致桉叶油产量降低,产量的减少使得价格上升,在一定程度上影响了出口。



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图 6 2016 年前三季度桉叶油出口额市场统计

3.3 薄荷醇

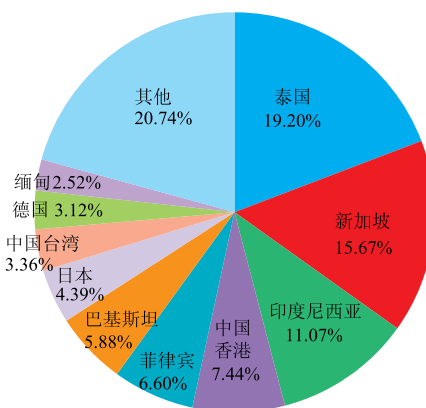
薄荷醇因其芳香、清凉的作用,是世界畅销的香味成分,在食品、药品、化妆品、日用品等领域中多有应用。薄荷醇前三季度出口额 8657.1 万美元,同比下跌 12.43%。如图 7 所示,目标市场主要集中在东南亚地区,排名前十国家中,东南亚国家的出口额占比共达 55.06%,其中除印尼外,中国大陆对东南亚国家薄荷醇的出口均实现 15% 以上的同比增长。

印度在市场需求量、市场价格和原料来源等方面对中国的天然薄荷醇出口都有着较大的影响。上世纪九十年代,印度成为天然薄荷醇的最大出口国,占据国际市场的优势份额。印度气候相对中国更加温暖湿润,薄荷生长周期短,产量高,加之其劳动力优势,国家投入对薄荷新品种的开发、统一定价出口等,薄荷原油产量和质量被极大地提升,年产出足以满足全球 80% 的需求。^[6]

中国的薄荷醇出口企业分布在薄荷的产区,即安徽、江苏等淮河流域^[7],前二十出口企业中有 18 家来自于这些地

区,其中又以安徽为最。出口额排名前三的企业是安徽同辉香料有限公司、安徽巨邦香料有限公司、天银香料(昆山)有限公司。但随着中国经济发展,目前该地区农民收入水平提高,经济作物品种增多,农民种植的薄荷多直接供应餐饮业,且产量极小,导致使用本地种植的薄荷提取薄荷醇的成本增高,企业提取薄荷醇的原料主要依赖于印度进口。中国从印度进口的主要品种为亚洲薄荷的薄荷原油或薄荷粗粉,再加工后以薄荷醇和薄荷素油等产品形式在国内销售或出口至世界。2016 前三季度中,中国大陆对印度的薄荷醇进口额达到 1.1 亿美元,占总进口额的 84.46%。与印度相比,中国企业的优势主要还是在于薄荷醇的纯度和质量。

挥发油类产品在提取物行业关注度较低,主要属于香精香料领域,以原料出口为主,对资源依赖性大,研发能力欠缺,故受天气、气候、产地、种植等多方面的影响较大,利润较低,大部分企业难以形成规模。



注:数据来源于中国医药保健品进出口商会内部数据库(根据海关数据整理)

图 7 2016 年前三季度薄荷醇出口额市场统计

4 提取物行业现状分析

提取物较之中成药、保健品和中药材饮片更易在国际上推广,是中药类出口产品中主要盈利的品种,虽然市场广阔,但同时暗含隐患,如何扬长避短、抓住机遇、减少风险,是行业面临的问题。

4.1 提取物出口行业的内部因素

4.1.1 提取物出口优势 目前中国大陆的植物提取物出口产品在国际上的竞争力主要是资源优势和技术优势。中国幅员辽阔,形成了各具特色的植物种植产区,提取物产量大、种类丰富。同时,虽然中国的提取技术尚不及美国、德国、意大利等国家,但由于中国特有的中药产业的支撑,相比于其他提取物出口国家,提取物技术仍是中国提取物出口产业的竞争优势。

4.1.2 提取物出口劣势 中国大陆提取物出口产业的劣势在于产业基本停留在初级阶段,产品以初加工形式出口,企业在下游产品的研发水平低。虽然中国具有资源上的比较优势,但以原料出口使行业处于整个产业链的底端,研发和

终端销售的高额利润被国际大企业占据,而国内提取物企业的利润空间很小,并且对外商具有很大的依赖性,不利于行业长期发展。另外,中国大陆提取物出口行业的行业集中度低,企业规模普遍较小,^[8]企业资质参差不齐,行业缺乏行之有效的质量标准,掺假、造假现象屡见不鲜,“低价取胜”“劣币驱逐良币”现象严重。标准的缺失还使得定价权掌握在外商手中,利润进一步被压缩。而同时上涨的原料成本、人力成本等,也对企业形成压力。

4.2 提取物出口行业的外部环境

4.2.1 提取物出口机会 2015 年爆发的银杏叶事件,使得政府将一大批不规范的提取物生产企业清除出市场,企业的发展空间得到一定净化。中国政府推广的“一带一路”政策,也提取物出口行业提供发展红利。有实力的企业均在探索优质的新产品,提升产品价值。新的产品带来新的转机,如上文提到的开发新型甜菊糖苷,再如复配甜味剂的兴起。复配甜味剂不仅可以起到协同增效,矫正不良口味的作用,还能提高产品稳定性,^[9]更为重要的是可以形成自己的专利配方,为提取物企业探索新产品提供新思路。

4.2.2 提取物出口威胁 国内方面,中国自 2014 年 7 月发布《食品药品监管总局关于加强中药生产中提取和提取物监督管理的通知食药监药化监〔2014〕135 号》开始,对于单独生产中药提取物的企业,不再核发《药品生产许可证》和《药品 GMP 证书》,而相对的是国际对 GMP 认证的重视不断提高,提取物行业认证出现很大空白。

国家环保要求的提高,治污力度加强,各省市由于环保问题倒逼制药企业停产情况屡见报端。2016 年 11 月,国务院办公厅发布了《控制污染物排放许可制实施方案》,提出规范有序发放排污许可证,严格落实企事业单位环境保护责任,2017 年还将基本建成全国排污许可证管理信息平台,加强信息公开和社会监督。对于提取物行业,存在的污染问题有:植物种植时的农药残留、重金属污染;提取时的溶剂回收废水、植物或饮片洗涤废水、植物碎屑、糖类、有机溶剂以及溶剂挥发产生的气体污染等。如何解决污染问题,是提取物企业必须面临的挑战。

国外方面,美国近期对食品安全监管举措不断,2011 年 1 月 4 日颁布的 FSMA 法案及其相关配套的外国供应商验证体系最终规定(Foreign Supplier Verification Programs Final Rule,FSVP)、可信赖第三方认证的最终规定等,使得提取物产品入美的门槛不断被提高。更需要注意的是,2016 年 8 月发布的《新膳食成分备案指南修订草案》。

NDI 是指 1994 年 10 月 15 日前未在美国境内上市的膳食成分,其分类中包括了提取物。该草案中需要提交备案申请的对象有:含有 NDI 的膳食补充剂的生产商或经销商,以及 NDI 的生产商或经销商。草案要求,此类企业必须在其含有 NDI 的产品上市前 75 天提交资料至 FDA 进行强制备案。

首先,包含 NDI 的终端产品数量庞大,倘若实施,每年将产生大量新备案,而这对 FDA 现有的人力条件来说将是一个极难完成的工作量。申请 NDI 的周期过长,势必会导

致行业成本的增加,以及新产品研发的断层。

其次,草案中对于 NDI 备案豁免的情况说明中,“自我认定的 GRAS”的情况选项被删除。自我认定的 GRAS 由于只需企业自行完成,是否通报 FDA 属于企业自愿行为^[10],长期以来是美国企业避免申报 NDI 而采用的迂回手段,草案的出台,反映了 FDA 对自我认证的 GRAS 的反对态度,迂回手段或将失效。

第三,草案对合成植物成分沿用了 2011 版草案的态度,认为其与 DSHEA 中对膳食成分的定义不符,因为此类合成的物质并非真正的从植物中获得,只有少数根据 DSHEA 法案在传统食物供应中有使用历史的,且已经作为合法的成分上市销售的合成成分,可以视为膳食成分,例如香兰素、肉桂酸等。而目前在售的大量含合成成分的产品,如含有合成的白藜芦醇、茶氨酸、虾青素、姜黄素等的产品,将被清除出食品市场,而美国膳食补充剂生产企业,即中国提取物企业的客户,也势必会加强对这方面的检查。

综上,草案将使合成提取物在食品领域不再有市场,同时,中国提取物企业生产成本将提高:作为原料生产企业申报 NDI 或 FDA 认证的 GRAS,花费大,语言、文化、政策法规等障碍多;客户将要求更详细的工艺证明文件及现场核实,还可能会转嫁成本;质量要求提高,倒逼企业提高生产工艺,相对应的产品规格、价格也将改变。

5 提取物出口的对策

通过对提取物行业的分析,提出如下建议:

建立行业秩序,打造行业标准。目前中国关于提取物的标准纷杂,《中华人民共和国药典》《食品安全国家标准 食品添加剂》等系列标准、还有一系列企业标准等,均对中国提取物行业进行了规范。但国家标准存在滞后性,2015 年的银杏叶事件便是行业造假技术躲过了国家检验标准的结果。同时,国家标准主要针对国内需求制定,用于出口的某些大宗品种和不同规格的需求并未得到反映,如对甜菊、万寿菊、越橘等提取物缺乏相关标准,使得国际合作中缺乏话语权,较为被动。目前中国医药保健品进出口商会已在尝试打造《植物提取物国际商务标准》,目前已完成两批标准的制定,引起国内外行业的极大关注,但该标准收录的品种仍然较少,需要更多企业的参与和推广。只有建立了行之有效、广泛认同的质量标准,才能打造良好的国际品牌,进而提高行业整体收益。

发挥资源优势,提升产品质量。在提取物原植物的集中产区建立种植基地,从而对原料来源进行良好控制,从来源上树立品牌。2016 年 2 月 16 日,CFDA 取消中药材生产质量管理规范认证,在原料植物的管理、农药残留和重金属残留等问题方面增加了企业主体责任,再有,现今北欧等国家有机认证的兴起,也要求了从源头控制食品风险。故对于上游产业链的打通势在必行。

开发新产品,提升产业价值,更有效地利用资源。对现有产品缺陷进行改进,使之更符合市场需求,如开发更高纯

度的提取物和复配产品等。同时,发展下游产业链,对提取物进行深加工,以消费者为中心进行保健品或化妆品等下游产品的研发设计。

减少生产污染,履行好企业的社会责任。以预防为主,从源头抓起,进行污染治理,根据产品不同,有针对性地提出适合企业清洁生产的工艺,争取实现“节能、降耗、减污、增效”,在提高资源利用率的同时,减少污染物的排放量,实现经济效益和环境效益的双赢。一个对环境负责的良好企业形象,也将是中国提取物企业走出国门的一张优质名片。

企业还应当时刻关注市场变动,结合国内政策和国际形势,发展“一带一路”沿线国家的出口市场,针对美国的 FSMA、NDI 备案指南等新政策,做好企业的应变准备。例如,面对 FSMA 配套措施中尚在制定的自愿合格进口商计划以及已出台的可信赖第三方认证的最终规定,积极参与;对 NDI 备案指南草案时刻关注的同时,积极和美国 FDA 及行业沟通,提出自己的建议,并根据市场变化适时调整生产和销售计划。

参 考 文 献

[1] 董晨谦. 中国外贸困境会长期化吗? [J]. 商业文化, 2016,

(27): 14-19.

- [2] 王勤. 2015 ~ 2016 年东盟经济的回顾与展望 [J]. 东南亚纵横, 2016, (2): 15-19.
- [3] 朱焕铃, 刘景彬, 谢印芝. 甜菊糖甙的性质及在食品中的应用 [J]. 食品研究与开发, 2011, 32 (11): 189-192.
- [4] 李光友, 徐建民, 范菊香. 桉叶油的药理作用及其临床研究进展 [J]. 安徽农业科学, 2014, 42 (12): 3602-3603.
- [5] 赖军丽. 中国香精香料行业出口竞争力与发展对策研究 [D]. 杭州: 浙江工业大学, 2013.
- [6] 天然与合成薄荷脑市场分析 [J]. 国内外香化信息, 2015, (5): 4-5.
- [7] 邵扬, 叶丹, 欧阳臻等. 薄荷的生境适宜性区划及品质区划研究 [J]. 中国中药杂志, 2016, 41 (17): 3169-3175.
- [8] 闫庆松, 杨悦, 于志斌. 提高我国植物提取物产业国际竞争力之探讨 [J]. 中国新药杂志, 2012, 21 (2): 119-123.
- [9] 余春槐. 甜味剂的市场现状与复配意义 [J]. 食品开发, 2014, (3): 44-46.
- [10] 史晓伟. 美国“公认安全使用物质”(GRAS)法规简介 [J]. 中国食品添加剂, 2009, (A1): 42-47.

(收稿日期: 2016-09-19)

(本文编辑: 王馨瑶)