

2024-

2030年中国心脏保健胶囊市场供需现状及战略规划投资可行性报告

摘要	2
第一章 心脏保健胶囊市场概述	2
一、 市场定义与产品分类	2
二、 市场规模与增长趋势	3
三、 市场需求驱动因素	3
第二章 市场供需分析	4
一、 供应端现状	4
二、 主要供应商及产品特点	5
三、 产能分布与扩张计划	5
四、 需求端分析	6
五、 消费者群体特征	6
六、 消费偏好与购买行为	7
七、 供需平衡与缺口预测	7
第三章 市场竞争格局	8
一、 主要品牌市场占有率	8
二、 竞争格局演变趋势	8
三、 竞争策略差异化分析	9
第四章 行业政策环境	10

一、 相关政策法规梳理 .....	10
二、 政策对市场的影响分析 .....	10
三、 行业监管趋势预测 .....	11
第五章 技术发展与创新 .....	12
一、 心脏保健胶囊技术进展 .....	12
二、 研发投入与成果转化 .....	12
三、 技术创新对市场的影响 .....	13
第六章 市场风险分析 .....	13
一、 政策法规风险 .....	13
二、 市场竞争风险 .....	14
三、 原材料供应风险 .....	14
四、 其他潜在风险 .....	15
第七章 战略规划与投资可行性 .....	15
一、 市场定位与目标客户群 .....	15
二、 产品策略与定价策略 .....	16
三、 营销渠道与拓展计划 .....	16
四、 投资预算与回报预测 .....	17
第八章 未来发展趋势预测 .....	17
一、 市场增长潜力分析 .....	17
二、 行业发展趋势展望 .....	18
三、 未来市场机会与挑战 .....	18
第九章 结论与建议 .....	19
一、 研究结论总述 .....	19
二、 针对企业的战略建议 .....	20
三、 针对投资者的投资建议 .....	20

## 摘要

本文主要介绍了中国心脏保健胶囊市场的发展概况。文章首先分析了当前市场的供需状况，包括生产规模、原材料供应情况、生产工艺技术水平以及需求端的特点。接着，文章深入探讨了市场竞争格局，对主要品牌的市场占有率、竞争格局演变趋势以及竞争策略差异化进行了详细剖析。此外，文章还分析了行业政策环境对市场的影响，包括相关法律法规的梳理以及政策对市场的具体作用。在技术发展与创新方面，文章介绍了心脏保健胶囊的技术进展、研发投入与成果转化以及技术创新对市场的影响。同时，文章也指出了市场风险，包括政策法规风险、市场竞争风险、原材料供应风险等，并提供了相应的战略规划与投资可行性建议。最后，文章展望了未来市场的发展趋势，包括市场增长潜力、行业发展趋势以及未来市场的机会与挑战。

## 第一章 心脏保健胶囊市场概述

### 一、 市场定义与产品分类

心脏保健胶囊市场，作为健康产业的一个重要细分领域，近年来备受关注。这一市场主要涵盖了以预防、改善或辅助治疗心血管疾病为诉求的口服胶囊产品。这些产品通过提供特定的营养成分或药物成分，如维生素、矿物质、抗氧化剂等，旨在维护心脏健康，降低心血管疾病的发病风险。

在心脏保健胶囊市场中，产品种类繁多，可以根据其成分来源和功效特点进行细致的分类。其中，天然提取物类产品以其源自自然的属性受到消费者的青睐。例如，深海鱼油胶囊，富含Omega-3脂肪酸，被认为对降低心脏病风险有积极作用。另一典型代表是辅酶Q10胶囊，辅酶Q10作为一种重要的抗氧化剂，在保护心脏免受氧化应激损伤方面发挥着关键作用。

复合营养素类产品则是结合了多种对心脏有益的营养成分，旨在通过综合营养支持来维护心脏功能。这类产品通常包含维生素E、C以及Omega-3脂肪酸等多种成分，它们在协同作用下，能够更有效地促进心脏健康。

中药保健类胶囊则是基于中医理论，采用中药材精制而成。这类产品多具有养心、活血、化瘀等功效，适合那些倾向于传统中医药疗法的消费者。

处方药类心脏保健胶囊是专为治疗特定心脏疾病而设计的药物。这类产品通常需要医生开具处方才能购买，如他汀类降脂药、硝酸甘油等，它们在心脏疾病的治疗过程中发挥着重要作用。

心脏保健胶囊市场呈现出多元化的产品格局，满足了不同消费者的健康需求。随着人们对心脏健康问题的日益重视，这一市场有望继续保持稳健的发展态势。

### 二、 市场规模与增长趋势

全球心脏保健品市场正经历着显著的增长，其中，中国心脏保健胶囊市场也呈现出积极的发展态势。就当前市场规模而言，中国心脏保健胶囊市场的销售额和销

销量均保持稳定增长，主要品牌通过不断创新和市场拓展，逐渐占据了显著的市场份额。

回顾历史增长情况，可以发现，随着人们对健康的关注度日益提升，心脏保健胶囊市场在过去的几年中实现了较快的增长率。市场发展的主要阶段和转折点与消费者健康意识的觉醒、产品创新的推出以及政策支持等因素密切相关。

展望未来，基于人口老龄化的趋势、健康意识的持续提升以及政府对大健康产业的政策支持，中国心脏保健胶囊市场有望继续保持强劲的增长势头。预计未来几年，市场规模将以稳定的年复合增长率持续扩大。

在市场细分方面，按照产品类型，天然成分的心脏保健胶囊受到越来越多消费者的青睐，其市场份额有望进一步提升。同时，针对中老年人、心血管疾病患者以及亚健康人群等不同消费群体的细分市场也将呈现出差异化的增长趋势。随着电商平台的快速发展，线上销售渠道将成为心脏保健胶囊市场增长的重要推动力。综上所述，中国心脏保健胶囊市场在未来几年将迎来更加广阔的发展空间。

### 三、 市场需求驱动因素

随着社会经济的持续发展和生活水平的提升，心脏保健胶囊市场的需求逐渐凸显，并受到多个关键因素的共同推动。

人口老龄化趋势的加剧是心脏保健胶囊市场需求增长的重要驱动力。近年来，中国社会老龄化程度不断加深，随之而来的是心血管疾病发病率的显著上升。老龄化社会的到来，不仅意味着医药消费市场的巨大潜力，同时也突显了心脏保健产品的重要性。老年人群体对心脏健康的关注度日益提高，对能够有效预防和改善心血管疾病的保健胶囊需求迫切。

居民健康意识的提升同样促进了心脏保健胶囊市场的扩大。伴随着生活方式的转变和生态环境、食品安全等因素对健康的影响逐渐显现，越来越多的人开始重视心脏健康，选择心脏保健产品作为日常保健的重要手段。这种健康意识的觉醒，使得心脏保健胶囊的市场需求呈现出持续增长的态势。

政府政策的扶持也为心脏保健胶囊市场的发展提供了有力支持。政府对健康产业的税收优惠、研发资助等政策措施，不仅降低了企业的运营成本，还激发了企业创新和市场拓展的积极性。在这样的政策环境下，心脏保健胶囊市场迎来了更多的发展机遇。

科技进步的推动同样是心脏保健胶囊市场需求增长不可忽视的因素。随着生产工艺和提取技术的不断进步，心脏保健胶囊的有效性和安全性得到了显著提升，这大大增强了消费者的购买信心。科技的力量不仅体现在产品研发上，还贯穿于市场营销和消费者服务的全过程，为市场的持续发展注入了强劲动力。

营销推广策略的创新也在一定程度上推动了心脏保健胶囊市场的需求增长。企业通过线上线下多种渠道进行产品宣传和推广，不仅

提高了品牌的知名度和美誉度，还扩大了产品的市场占有率。多样化的营销策略和精准的市场定位，使得心脏保健胶囊能够更好地满足消费者的个性化需求。

消费升级的趋势也为心脏保健胶囊市场的高端化发展提供了契机。随着居民收入水平的提高和消费观念的转变，消费者更加愿意为高品质、高附加值的心脏保健胶囊支付更高的价格。这种消费升级的现象不仅推动了产品结构的优化升级，还促进了市场的良性竞争和持续发展。

## 第二章 市场供需分析

### 一、 供应端现状

生产企业数量与规模方面，目前市场上存在多家专注于心脏保健胶囊的生产企业。这些企业根据自身的产能、技术实力以及市场占有率，形成了不同规模的生产集群。大型企业通常拥有较为完善的生产线和严格的质量管理体系，能够保证产品的持续供应和质量的稳定性。而中小企业则可能更加注重于某一细分领域的产品研发或市场拓展，虽然规模相对较小，但在市场灵活性和创新性方面具有一定的优势。

原材料供应情况，心脏保健胶囊的原材料主要包括各类中药材及其提取物等。这些原材料的稳定供应对于保障生产活动的连续性和产品质量至关重要。当前，随着市场对心脏保健需求的增加，原材料供应商也在不断扩大规模，提高产能，以满足日益增长的市场需求。同时，供应商之间的竞争加剧也有助于保持原材料价格的相对稳定，为生产企业提供了良好的采购环境。

生产工艺与技术水平，生产工艺和技术水平是决定心脏保健胶囊产品质量和成本的关键因素。目前，市场上的主流生产工艺包括先进的提取技术、纯化技术以及制剂技术等。这些技术的应用不仅能够提高产品的纯度和生物利用度，还能够有效降低生产成本，提升企业的市场竞争力。同时，随着科技的不断进步和创新，越来越多的新技术被引入到心脏保健胶囊的生产过程中，为行业的持续发展注入了新的动力。

### 二、 主要供应商及产品特点

在心脏保健胶囊市场上，金达威等供应商凭借其独特的产品线和市场策略占据了重要地位。金达威，作为保健食品全产业链的领军企业，其业务范围覆盖了从原料供应到终端品牌运营的各个环节。该公司的辅酶Q10产品备受瞩目，辅酶Q10作为一种脂溶性抗氧化剂，在医学领域广泛应用于心血管系统疾病的治疗与预防。金达威的辅酶Q10产品以其高品质和良好效果在市场上树立了良好的口碑。

除了金达威，市场上还有其他值得关注的的心脏保健胶囊供应商。这些企业的产品线丰富多样，不仅包括辅酶Q10，还涉及其他对心脏健康有益的成分。各供应商在产品的成分搭配上各有千秋，旨在提供全面的心脏保健效果。例如，有些产品结合了多种维生素和矿物质，以协同作用增强心脏功能；而有些则专注于某一特定成分的深度研发，以期在特定领域取得突破。

在产品剂型与包装方面，各供应商也展现出了不同的创新思路。除了传统的胶囊剂型，还有企业推出了便于携带和服用的片剂、粉剂等剂型，以满足不同消费者的需求。同时，各品牌在产品包装上也下足了功夫，既注重美观大方，又兼顾实用性和环保性。

品质与认证情况是消费者在选择心脏保健胶囊时的重要考量因素。主流供应商均建立了完善的质量控制体系，并通过了GMP、ISO等国际权威认证。这些认证不仅证明了产品的安全性和有效性，也为企业赢得了市场的信任和认可。综合来看，市场上的心脏保健胶囊供应商在产品研发、品质控制和市场布局等方面均展现出了较高的专业水平，为消费者提供了多样化的选择空间。

### 三、 产能分布与扩张计划

在心脏保健胶囊生产领域，产能分布受地域因素影响显著。目前，华东、华南等地区由于经济发达、消费市场成熟，成为心脏保健胶囊生产的主要基地。这些地区不仅聚集了众多生产企业，还形成了完善的产业链和供应链体系，为产能的高效利用提供了有力支撑。相比之下，西北、西南等内陆地区由于地理位置偏远、经济基础相对薄弱，心脏保健胶囊的生产规模较小，产能布局有待进一步优化。

随着市场需求的不断增长，各心脏保健胶囊生产企业纷纷制定产能扩张计划。预计未来几年内，华东、华南等地区的龙头企业将继续加大投资力度，扩大生产规模，以满足日益增长的市场需求。同时，部分有实力的企业也将目光投向内陆地区，通过新建生产基地或并购重组等方式，进一步拓展产能布局。

在产能利用率方面，当前市场呈现出一定程度的产能过剩现象。这主要是由于部分企业在过去几年中盲目扩张，导致产能过剩。为应对这一问题，建议企业加强市场调研，精准把握市场需求变化，避免盲目投资；同时，通过技术创新和产品升级，提高产品质量和附加值，增强市场竞争力。政府相关部门也应加强行业监管，引导企业合理布局产能，推动行业健康有序发展。

### 四、 需求端分析

在深入研究中国心脏保健胶囊市场的需求端时，我们发现市场规模持续扩大，年增长率保持稳定，这主要得益于消费者健康意识的提升和心脏疾病防治需求的增加。随着生活节奏的加快和工作压力的增大，越来越多的消费者开始关注心脏健康，寻求科学有效的保健产品。

从需求结构来看，不同年龄、性别和收入水平的消费者群体对心脏保健胶囊的需求存在显著差异。中老年人群由于身体机能下降，对预防和改善心脏疾病的需求更为迫切，因此成为市场的主要消费群体。同时，高强度工作与学习人群以及运动员与健身爱好者，由于身体能量消耗大或需要高强度训练，对辅酶Q10等能够缓解疲劳、提高身体机能的保健胶囊有着特殊需求。备孕人群对改善精子和卵子质量的心脏保健产品也表现出浓厚的兴趣。

当前市场上，最受消费者关注的的心脏保健胶囊类型主要包括含有辅酶Q10等成分的产品，这些产品以其改善心脏功能、提高身体机能等功效受到广泛好评。在品牌方面，拜耳、雅培等国际知名品牌以及国内一些专业保健品品牌凭借优质的产品质量和良好的市场口碑，赢得了消费者的信赖。

展望未来，随着科技的进步和消费者对心脏健康认知的深化，心脏保健胶囊市场的需求将更加多元化和个性化。企业要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，不仅需要不断创新产品，还需要深入了解各消费群体的需求特点，制定精准的市场营销策略，以满足不同消费者的个性化需求。

## 五、 消费者群体特征

在心脏保健胶囊市场中，消费者群体的特征对于产品的需求与销售具有显著影响。通过对年龄、性别及收入水平等维度的深入分析，可以更好地理解市场动态并制定相应的营销策略。

从不同年龄段来看，消费者对心脏保健胶囊的需求存在明显差异。中老年群体由于身体机能逐渐下降，对心脏健康的关注度较高，因此成为心脏保健胶囊的主要消费群体。他们更倾向于选择功效明确、品质可靠的产品，并注重长期的保健效果。相比之下，年轻消费群体对心脏保健的需求相对较低，但近年来随着健康意识的提升，越来越多的年轻人开始关注心脏健康，市场潜力不容忽视。

在性别差异方面，男性和女性在心脏保健意识及产品选择上呈现出不同的特点。男性消费者通常更注重产品的实际效果和成分含量，而女性消费者则更看重产品的安全性和口碑评价。在购买决策上，女性消费者往往更加谨慎，注重收集产品信息并进行比较。因此，针对不同性别的消费者，企业应制定更具针对性的营销策略。

收入水平是影响消费者对心脏保健胶囊购买行为的重要因素之一。而中低收入群体则更关注产品的性价比，倾向于选择价格适中、效果明显的产品。不同收入水平的消费者在购买渠道上也有所差异，高收入群体更倾向于在专业药店或线上平台购买，而中低收入群体则更多选择在超市、便利店等渠道购买。

## 六、 消费偏好与购买行为

随着全球消费者对心脏健康及整体健康的认知不断提高，心脏保健品的消费需求日益旺盛。心脏保健胶囊作为该市场的重要组成部分，其消费偏好与购买行为值得深入分析。

在功效偏好方面，消费者普遍关注心脏保健胶囊的降低血脂和改善心脏功能等核心功效。随着健康意识的提升，消费者对产品功效的期望更加多元化和精细化，如抗氧化、抗炎等辅助功效也逐渐受到重视。这些功效在消费者心中的重要性排序，往往因个体差异和市场需求而有所不同。

品牌忠诚度方面，心脏保健胶囊市场的品牌竞争日趋激烈。消费者对品牌的认知度、满意度和忠诚度成为品牌竞争力的重要体现。知名品牌凭借其产品质

量、口碑积累和市场推广，往往能够获得消费者的更多信任。品牌在消费者购买决策中的影响力不容小觑，尤其是对于那些注重品质和安全性的消费者。

在购买渠道选择上，消费者呈现出多样化的趋势。传统的药店渠道因其便利性和专业性仍受到青睐，而电商平台则凭借其价格透明、品种丰富和购物便捷等优势，逐渐赢得市场份额。直销模式也通过个性化的服务体验，吸引了一部分特定消费者。各渠道之间的优劣势分析，以及消费者渠道选择的变化趋势，对于心脏保健胶囊市场的营销策略制定具有重要意义。

## 七、供需平衡与缺口预测

在心脏保健品市场中，供需关系的动态变化是市场发展的核心驱动力。随着全球范围内人们对心脏健康认知的不断提高，心脏保健品的需求持续增长，推动着市场规模的扩大。根据Fact.MR发布的数据，2024年全球心脏保健品市场规模预计将达到109亿美元，并有望在接下来的十年内以9.9%的年复合增长率增长至279亿美元。这一增长趋势反映出需求端对心脏保健品的强烈需求。

从供应端来看，医药行业的高投入、高风险以及高技术壁垒等特点，使得心脏保健品的生产并非易事。然而，随着医疗保健需求的增长和医疗卫生体制改革的深化，医药行业也在快速发展，为心脏保健品市场的供应提供了有力保障。尽管如此，面对不断增长的市场需求，供应端仍需不断优化产品结构，提高产能，以确保市场的供需平衡。

预测未来，随着人口老龄化的加剧和消费者对心脏健康重视程度的提升，心脏保健品市场的需求将进一步增长。这可能会带来供需缺口的风险，尤其是在产能调整不及时或市场需求突然激增的情况下。因此，对于市场参与者而言，密切关注市场动态，及时调整产能布局，优化供应链管理，将是应对未来供需缺口的关键策略。

同时，市场供需变化也孕育着新的机遇。例如，新兴市场的开发、消费升级以及消费者对高品质心脏保健品的追求，都为市场提供了广阔的发展空间。投资者在把握这些机遇的同时，也应警惕市场竞争加剧和价格波动等潜在风险，以做出明智的决策。

## 第三章 市场竞争格局

### 一、主要品牌市场占有率

在中国心脏保健胶囊市场中，各大品牌通过不同的市场策略和产品特性，形成了各自的市场占有率。其中，几家主要品牌凭借其优势在市场中占据重要地位。

品牌A，作为行业的领军企业，通过其强大的研发实力和深厚的品牌影响力，稳固地占据了市场的领先地位。该品牌不仅市场占有率显著，其产品线也覆盖广泛，从而能够满足不同消费群体的多样化需求。品牌A注重产品的科技含量和品质保证，在消费者中建立了良好的口碑和信任度。



品牌B，作为行业内的老牌劲旅，凭借其多年积累的稳定产品质量和遍布全国的销售渠道，市场占有率紧随品牌A之后。尤其是在中老年人群中，品牌B的产品因其可靠性和效果口碑而享有较高的声誉。该品牌通过持续的市场深耕和消费者服务，稳固了其在市场中的地位。

近年来，新兴品牌C凭借创新的营销手段和精准的市场定位，迅速在竞争激烈的市场中脱颖而出。品牌C注重产品创新和用户体验，推出了一系列符合年轻消费者需求和审美的新产品，成功吸引了大量年轻消费群体的关注。通过社交媒体和线上平台的营销推广，品牌C的市场占有率在短时间内实现了显著提升。

除上述几家主要品牌外，市场中还活跃着众多中小品牌。这些品牌通过差异化竞争策略，如专注于特定人群、开发特色产品或在特定区域市场进行深耕等，成功在细分市场中占据了一席之地。它们的存在丰富了市场的多样性，也为消费者提供了更多的选择空间。

## 二、竞争格局演变趋势

在保健食品市场中，竞争格局的演变趋势受多种因素影响，包括市场需求、产品创新、渠道拓展以及国际合作等。这些因素共同作用于市场，推动着保健食品行业向着更加多元化和集中化的方向发展。

品牌集中度提升成为保健食品市场的重要趋势。随着消费者对产品品质和安全性的要求不断提高，具有规模优势、品牌影响力和技术实力的头部品牌将获得更多市场份额。这些品牌通过严格的质量控制和持续的产品创新，赢得了消费者的信任和忠诚，进一步巩固了市场地位。例如，在国内外市场，前五大保健食品企业已经占据了相当的市场份额，这一趋势预计在未来将继续加强。

产品创新加速是另一显著趋势。面对消费者对心脏保健胶囊等保健食品日益多样化的需求，企业不断加大产品研发力度，推出更多创新性和差异化的产品。这些产品不仅满足了消费者的基本保健需求，还针对特定人群和场景进行了精细化设计，如针对老年人的心脑血管代谢产品、针对年轻人的运动营养产品等。产品创新不仅丰富了市场选择，也为企业赢得了更多的市场机会。

渠道多元化发展也为保健食品市场带来了新的竞争格局。传统的药店、医院等销售渠道仍然是保健食品销售的重要阵地，但电商平台、社交媒体等新兴渠道的崛起，为保健食品销售提供了更多可能性。这些新兴渠道具有覆盖广、传播快、互动性强等特点，能够快速触达潜在消费者，推动市场格局的进一步演变。

国际合作加强是保健食品市场竞争格局演变的又一重要方向。随着全球化的深入发展，国内外保健食品企业之间的合作日益紧密。通过国际合作，企业可以共享资源、技术和市场经验，共同开拓国内外市场，实现优势互补和共赢发展。这种合作不仅有助于提升企业自身的竞争力，也有助于推动整个保健食品行业的持续发展和创新。

## 三、竞争策略差异化分析

在高度竞争的市场环境中，企业为获取竞争优势，往往会采取差异化的竞争策略。这些策略主要体现在品牌、产品、价格和营销四个方面。

品牌策略方面，企业会根据自身定位和目标消费群体来塑造独特的品牌形象。例如，高端品牌通过精致的包装、优质的服务和持续的品牌宣传，强调其品质与尊贵，从而吸引追求品质生活的消费者。而中低端品牌则更注重性价比，通过提供价格合理且性能优良的产品，来满足广大消费者的日常需求，并借此扩大市场份额。

产品策略上，企业会密切关注市场需求和消费者偏好，不断推陈出新。针对特定人群，如老年人或运动员，企业会研发符合其特殊需求的产品，如高钙食品或运动营养补充剂。同时，运用新技术提升产品效果也是企业常用的产品策略，如利用纳米技术提高营养成分的吸收率，或应用生物技术增强产品的保健功能。

价格策略的制定，则取决于产品成本、市场需求以及竞争状况。高价策略通常用于体现产品的高端品质，而低价策略则更多地用于吸引对价格敏感的消费者。通过合理的定价，企业不仅能够确保利润最大化，还能够在激烈的市场竞争中脱颖而出。

在营销策略方面，企业会综合运用多种手段来提升品牌知名度和市场份额。广告宣传、促销活动以及公关活动都是常见的营销方式。通过这些多元化的营销策略，企业能够更有效地触达目标消费者，提升品牌影响力。

#### 第四章 行业政策环境

##### 一、 相关政策法规梳理

近年来，国内心脏保健胶囊市场所处的宏观政策环境日臻完善，一系列相关政策法规的出台与实施，为该市场的健康发展提供了有力的法治保障和政策引导。

《药品管理法》的深入实施，为心脏保健胶囊市场的规范运作奠定了坚实基础。该法严格规定了药品从研发到生产、流通、使用等各环节的标准与要求，确保心脏保健胶囊等药品的安全、有效和质量可控。对于市场中的各类主体，该法明确了其权利与义务，强化了责任追究机制，从而有效维护了市场秩序和消费者权益。

《保健食品注册与备案管理办法》的推行，对心脏保健胶囊的市场准入和监管起到了关键作用。该办法规范了保健食品的注册与备案程序，加强了对标签标识、广告宣传的审核与管理。对于心脏保健胶囊而言，这意味着在进入市场前必须经过严格的审查，确保其符合保健功能声称和相关标准要求，从而保障了市场的公平竞争和消费者的知情权。

《食品安全法》及其实施条例的贯彻落实，进一步提升了心脏保健胶囊产品的安全性和品质。这些法律法规从原料采购、生产加工、流通销售等全链条对食品安全进行严格把控，确保了心脏保健胶囊的原料无害、工艺合规、质量稳定。这不仅降低了市场风险，也增强了消费者对产品的信任度和满意度。

医保政策与支付制度的改革深化，对心脏保健胶囊市场需求和价格机制产生了深远影响。随着医保目录的动态调整和支付方式的不断创新，心脏保健胶囊等药

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/457110133145010001>