

[首頁](#) > [每日工業新聞](#) > [打印](#)

龍海化工：醫療材料代理商的“醫生”職責

刊登日期:31/08/2010

文章來源:CPRJ 中國塑料橡膠

撰文：楊靚

在前不久剛剛結束的MEDTEC 2010上，龍海化工有限公司在展會現場展示了多款代理的新材料，如日本寶理塑料公司的TOPAS 環烯烴類共聚物（COC），一種兼具高透明性和水蒸汽阻隔性的材料，作為能在製造階段就將藥液填充到包裝內的醫療用包裝材料受到廣泛關注；利安德巴塞爾的Purell醫用級聚丙烯樹脂材料，擁有均聚、高抗沖共聚、無規共聚、茂金屬催化等多個不同類別，具有高流動性，適合超薄壁**注塑**及縮短生產周期，有多種滅菌選擇，具有卓越的透明度與光澤、優越的剛性與抗衝擊性平衡等等。

龍海化工有限公司葉卓雄先生在接受雅式中國塑料**橡膠**網記者採訪時說，“醫療行業材料的銷售量跟一般的工業產品很不一樣，量不是很大，所以對一個很大規模的國際企業的化工廠來說，如果它們為了某幾個產品，自己來推銷的話，成本就很高，所以就需要我們這樣的代理商去代理。我們可以代理很多品牌，讓客戶有多種選擇，這樣能更好地滿足客戶的要求。另外，醫療產品的量比較少，很多供應商依賴我們做庫存，美國、歐洲的供應商一般定貨周期要三個月甚至更長的時間。如果客戶定貨量不是很大，我們的庫存都有現貨，基本上一個星期就可以到貨。所以現在很多大的石化企業與我們合作，這樣可以將它們的產品及時送到客戶手上，確保供貨的穩定性。”

在談到醫療行業代理的特點時，葉先生告訴記者，“我們跟一般貿易商的不同之處在於，一般貿易商所做的有點兒像超市，貨品放在那里，客戶覺得合適的，就選擇；但醫療行業不同，像醫生，要了解病人的病情，同時還要了解藥物的性能，對症下藥。我們所做的是給客戶推薦合適的材料，協助用戶把材料用好。客戶在使用的時候，如果**模具**的設計或加工過程使用不當，都會導致最終的產品不良。所以在材料使用過程中，從**模具**設計到整個生產過程，我們都有專業的工程師去協助客戶。我們現在推廣的很多都是一些新材料，是客戶以前沒有用過的，除了要讓客戶了解這些產品的特性以外，還要教他們如何把這些材料用好。這就是我們所強調的‘專業性’。”

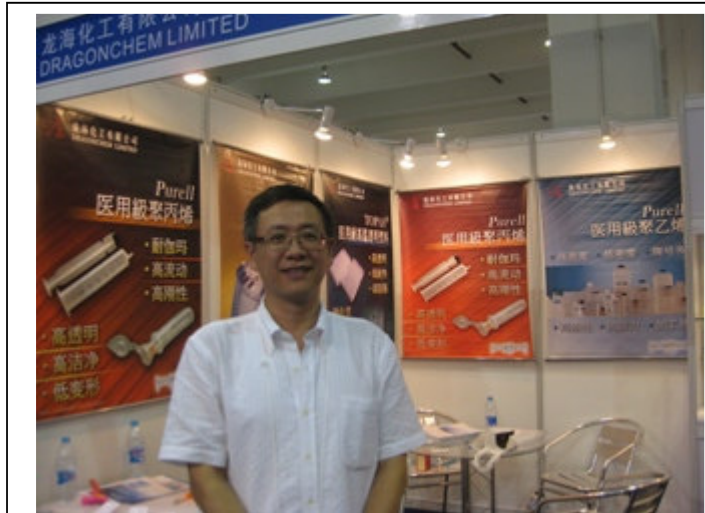
談到公司代理的產品和中國市場，葉先生說，“在挑選產品作代理的時候，我們會對品質等方面進行很仔細的考察。目前跟我們合作的都是一些在國際上很有名的化工企業，如利安德巴塞爾公司的產品，在歐洲已有30多年的歷史，寶理公司的產品也在國際和中國都有很高的知名度。我們把這些知名品牌在歐洲和美國生產的高端產品帶到中國，希望能推動中國醫療市場的發展。目前，中國市場增長很快，對於材料的需求在這兩三年有一個很大的增長，我們想配合這個增長，幫助更多的生產廠開拓更大的市場，同時給客戶帶來更多的選擇，最終達到互惠互利的效果。”

為改善網站質素，我們希望閣下可以填寫一份簡短的**問卷調查**，以作為我們改善網站的參考資料，多謝幫忙。[請按此](#)



聯絡編輯有關文章內容：cpri.ediit@adsale.com.hk

本文版權由雅式出版有限公司持有，任何形式的轉載或發放，請注明出處“雅式橡膠網”。
我司保留依法追究侵權的權利。如有疑問，請聯系**編輯部**。



龍海化工有限公司葉卓雄先生在MEDTEC2010接受本網記者採訪。