

BIO生物试剂冷藏运输_医药冷链物流_上海生科冷链物流有限公司

产品名称	BIO生物试剂冷藏运输_医药冷链物流_上海生科冷链物流有限公司
公司名称	上海深谊供应链管理有限公司
价格	100.00/票
规格参数	公司:上海深谊医药冷链物流有限公司 公司地址:上海闵行区虹梅南路4999号1幢
公司地址	上海市闵行区虹梅南路4999号1栋
联系电话	186-16788189 15021609836

产品详情

体外诊断是指在人体之外，通过对人体的样品（包括血液、体液、组织等）进行检测而获取临床诊断信息的实验室检测手段。体外诊断在疾病的诊断、治疗、预防及发病机理的探讨等诸多方面发挥着十分重要的作用。体外诊断试剂是实验室进行检测时所用到的试剂类产品，主要包括诊断试剂、校准材料和控制材料等。体外诊断试剂是一种特殊的药品和医疗器械，但是，其物流需求不完全等同于药品和医疗器械。

体外诊断试剂大多含有酶、抗原或抗体等生物活性物质，这些物质在高温状态下极易失活。因此，体外诊断试剂的储存和运输都需要严格控制温度，通常要求在2~8 或-20 等温度下运输，以保证其冷链过程（所谓冷链是指体外诊断试剂从生产到使用全过程的相关环节，为保证其在贮存、运输和使用过程中，都能保持在规定的冷藏温度条件下而装备的一系列设备及其转运过程的总称）。因此，只有做好冷链运输才能保证体外诊断试剂的准确性和有效性。

一、体外诊断试剂的物流现状

1、冷藏车运输

冷藏车运输主要用于对保存温度要求苛刻的体外诊断试剂。这种运输方式的优点是温度可以全过程控制；缺点是运输成本高。

大部分企业没有配备专门的冷藏运输车队，从而委托第三方机构进行托运，但是，现在第三方体外诊断试剂专用的冷链运输机构很少，这类运输多数是单向的，运输成本很高，甚至超过了货物本身。冷藏车的大量使用会直接造成诊断试剂的价格全面上涨，增加患者负担。

2、专用冷藏箱运输

冷藏箱是由PC、PE、PP或者LLDPE等材料制成的一种专用运输箱子，这种箱子的箱体较厚，并填充高密度聚氨酯等材料以保证其良好的保温效果。经试验验证，这种箱子可以满足3至5天的冷藏需求，如果配合高效蓄冷剂使用，可以延长冷藏运输的时间。这种运输方式的优点是灵活性强，比较适合小型经销商少量货物的冷藏运输；缺点是每个箱子的成本并不低，同时，这种箱子长期运输易损坏，很难长途回收以及反复使用，会造成很大的成本浪费和环境污染，所以，不适合体外诊断试剂生产企业大规模的使用。

3、泡沫箱运输

泡沫箱是由可发性聚苯乙烯泡沫塑料制成，在使用的时候可以根据需要配合冰袋、干冰等蓄冷材料同时使用。加厚的泡沫箱可以达到同专用冷藏箱同样的冷链运输效果，同时，这种保温材料具有比重轻、耐冲击、易成型、造型美观、色泽鲜艳、高效节能、价格低廉，用途广泛等优点。正因为如此，泡沫箱被广泛用于体外诊断试剂的冷链运输。但是，值得注意的是，泡沫箱的冷链运输受时间影响较大：加厚的泡沫箱和冰块配合使用只能满足体外诊断试剂7天以内运输需求；加厚的泡沫箱和干冰配合使用也只能满足体外诊断试剂15天以内运输需求。如果需要更长的冷链运输时间就必须选用冷藏车进行运输了。

4、一般防护性运输

此类运输方式没有采取必要的温度防护，只是用纸箱等包装后直接运输。这种方式无法保证其运输温度，只能用于运输对温度无敏感要求的少数体外诊断试剂。但是事实上，我国幅员辽阔、地区温差大，为保证体外诊断试剂的准确性和有效性，在室外温度低于零度或高于35度的环境下，对于那些无明确特殊温度要求的体外诊断试剂也不建议采用此种运输方法。

5、无防护运输

无防护运输就是将体外诊断试剂直接送给用户，这类运输方式主要被较小的地区性经销商使用。他们在接到订单后会进行配货，并在很短的时间内送到医院检验科，所以，多数人误认为这种送货模式不需要采取防护措施。实际上据调查，50%末端经销商送货过程超过四小时。当室温高于35度的情况下，这四小时会使部分诊断试剂的灵敏度和稳定性下降。当室温低于零下五度的情况下，这四小时会使部分诊断试剂结冰而丧失使用价值。

一阶段：冷链的零担网络持续做大，网络足够密集，有人会说我们B网的和C网的操作逻辑完全不一样，为什么要阶段先要做好B网，笔

者认为B网是可以完善和搭建全国的冷链[转运中心](#)

的，当我们的B网足够密集、运营能力足够强大，我们可以从原有的快递逐步剥离，这样我们先从省际开始实现全程冷链，逐步完善二级分拣、揽、派均实现全程冷链，仓内实现BC同仓，在成本和人员复用上可以更好的整合。

第二阶段，时效提升：对于生鲜类的产品，其客户对时效的要求高于常温货物，在笔者认知里面，能够做好大闸蟹活蟹C端配送服务的物流企业，才能够说自己在B2C仓配上是有一定的服务能力，目前国内能够做好大闸蟹活蟹配送的，顺丰较为有优势，相对来说满足客户的时效需求，这类客户对于时效的敏感高于价格。笔者之前去九江拜访过一家大闸蟹、小龙虾产销一体的品牌企业，该企业主要是以线下渠道为主，其一个分销网点的日均单量能够达1000-2000多单，该分销网点的老板主要关注时效，因为大闸蟹的时效不管在哪里只能是三天，三天后活蟹会面临大批量死亡，高额的理赔和客诉及客户体验将严重

影响其复购率。

那么，我们在时效上该如何提升?除了通过不断夯实零担网络，去建立冷链专网以外，前端路由规划、干支线班车的发运频率

也是尤为重要，在目前的自营快递体系内

，目前还是以顺丰、[京东物流](#)

为主，其服务的标准是可以通过不断优化去改善的，这一点需要投入的资金非常庞大，这也是非常核心的壁垒，非常有价值，当这部分能力打造出来后，我们将主导市场，客户的心智也会慢慢改变，从而实现以产品驱动销售。

第三阶段：仓网布局及生产能力。仓网的布局，提前将货物前置至消费中心，也有的是在源产地建立分仓，一仓发全国及全国建立多个核心生产仓覆盖全国，从而实现时效提升或采购端的便利性及成本的优化;目前传统的电商的增长不涨反而出现负增长，直播平台成为更多的商家，也会定期邀请网红及明星进行带货，这部分是整体B2C单量的爆发点，对仓的生产能力要求较高。服务于这类客户，现阶段是要在核心的省会城市有自建生鲜仓及运营人员，同时我产地县域也有布局协同仓网，生产的能力足够弹性化，这也是业内一直说的打造柔性化供应链。当然这些能力更多是成本要有足够的竞争力，笔者没有将成本单独拎出来进行陈述，因为成本优化已经是每个企业首先要面临的难题，每个企业也有自己市场的策略和布局，成本也B2C仓配为核心的竞争力，目前市场极其内卷，很多甲方企业对供应商的遴选价格权重均在50%以上，对于电商平均几毛钱一件的快递费用，一个月下来也可能是几十万的成本支出。。

生科冷链持续专注生命科学及医药冷链物流，提供15至25，2至8，-20至-80，-196 不同温区医药冷链解决方案，满足客户需求前提下，为客户解约成本，创造价值。