说话人1 00:02  
你好，请问专家在线吗？你好。  
说话人2 00:05  
在了。  
说话人1 00:07  
稍等一下。 Ok我同事放。要不你先给我个很简单的自我介绍，你在行业的经验去的。  
说话人2 00:20  
行业的经验是这样的。  
说话人3 00:23  
我们是一家三甲。  
说话人2 00:25  
医院的服务提供商，因为我们做医药流通和医药商业的话也有十几年的时间，业务范围的话大概覆盖十几个省市。  
说话人4 00:38  
同时。  
说话人2 00:39  
的话我们也是一家中药的生产企业，我们除了以中小企业之后做的这种商业平台，大概一年的话，现在目前来讲，整个的代理或者配送的业务的话，一年能有个四五十亿品种的话，也涵盖了药品和器械都是有覆盖的。  
说话人1 01:01  
主要是做中药还是中西药都做。  
说话人2 01:04  
中中西药都做，对中西药都是有做的，是的。  
说话人1 01:11  
然后您之前是在康成医药工作过是吧？  
说话人2 01:13  
对。  
说话人1 01:17  
行，今天我们主要是想了解两个事情，第一次我们想了解比如说肾脏疾病的行业的趋势，想了解就是说在国内这几年有没有什么变化，或者人事逐渐的越来越健康，或者这个市场有什么逐渐变大或变小，想了解一下肾肾脏的疾病的市场情况，您能给我稍微讲讲一讲现在是什么样的吗？  
说话人2 01:48  
好的，其实是这样的。  
说话人3 01:51  
整个的一个肾脏。  
说话人2 01:54  
凭空整个的肾脏的肾病的或者说肾药的一个情况的话，目前来说其实还是。  
说话人4 02:03  
增长还是蛮快的。  
说话人2 02:05  
因为中国有庞大的这种肾疾病的一个人群，整个中国的话肾病的人群应该是超过一个亿的各种慢性肾病或者是这样的，因为本身的肾病的话，它是属于一个慢性病，所以是的话它需要一个持续的这样的治疗。  
  
但是的话因为由于或者说因为经济的一些原因或者其他的原因，导致就是肾病的治疗方面可能相对来说会比较落后。  
  
比如说我举个例子，比如说我们的肾透析患者，对吧？他的透析率就极低。  
说话人4 02:44  
可能我们。  
说话人2 02:45  
的透析率的话可能才10%还不到，但是欧美的话可能是百分之七八十，对我们的透析率是20%多，但是欧美可能是七80，他们听到我们20%多就是很吃惊的，所以其实在肾病方面的话，在肾病用药方面其实还是有很大的一个市场的增长的空间的，也就是每年的用于肾病或者肾药的一个整体的增长的话，应该差不多。  
说话人4 03:14  
有个。  
说话人2 03:16  
10%以上这样的一个增长，并且肾科药物的。  
说话人3 03:21  
规模。  
说话人2 03:22  
来讲的话，在整个国内目前来讲的规模的话差不多应该有500个亿这样的一个规模，是这样子。  
说话人1 03:33  
我想了解一下这两方面是为什么国内。  
  
美国和中国有这么大的差距。  
说话人2 03:41  
有这么大的一个差距的话，其实主要的还是和经济相关，因为我们讲。  
  
就是说从慢性肾病来讲的话，其实它是有很多的这样的一个指征的。原料来说，就是他的一个肾脏结构可能出现一些问题，或者说他的肾脏会出现损害了。  
  
这里边的话可能比如说肾炎的一些综合症，或者肾病的综合症，包括肾衰竭或者急性肾炎等等。  
  
但是因为经济。  
说话人3 04:18  
的一些原因。  
说话人2 04:19  
我们因为看肾病，它也不是说一个简单的说这个来了，像感冒发烧一样去看，他需要详细的做一些指证的检查，包括一些化验结果的化验，比如说发光或者说其他的一些化验的指征，有的可能还是需要 B超，或者说是用一些。  
说话人4 04:44  
 CT。  
说话人2 04:45  
等等的来进行一些详细的检查，才能够确定患者的基本的一个情况。  
  
但是因为条件的一些问题，或者说白了经济就是说经济不够成熟，医疗条件不够成熟，所以导致看病的人群他可能就不看病，或者说是忍着或者说是看不起病，或者说他用了误诊等等一些情况导致的。