

读者点题

# 民营牙科诊所为啥这么多，靠谱吗

经济日报·中国经济网记者 周明阳

“ 开 题 ”

有读者反映，城市中私人牙科诊所遍布大街小巷，诊所规模、诊治收费、医师资质等都大不相同。由于不了解这些内情，患者在就医时很难作出选择。

就读者反映的诸多问题，归纳起来有如下几方面：不具备专业素质，治不好牙病；工作环境脏乱差，既未消毒又不隔离，病人易感染；设施未做定期检查和维护保养，经常出问题；药品及材料来路不正，无法保证安全和质量；没有明确标价，存在“放长线钓大鱼”问题，第一次百多元，第二次几百元，后面越来越贵……

对此，读者建议政府主管部门对开设牙科诊所所要实行注册制并制定标准，对医生准入和相关医疗设备使用要有完整的规章制度，加强执法，对于不合格的牙科诊所要限期整改。

牙科是医疗行业中市场化程度较高的行业。除了政府部门要加强监管，从市场角度该有哪些作为？私人牙科诊所发展前景如何？请看记者对读者这一点题所作的调研。

为了节省去公立医院挂号排队的时间，越来越多的人选择到私人牙科诊所就医，但私人机构的治疗水平良莠不齐，不少诊所设备不规范、医生缺少相关资质，价格不透明、强制消费频发，甚至有消毒设备不达标、耗材以次充好的“黑”牙科诊所，直接威胁着患者身体健康甚至生命安全。

党的十九大报告指出，实施健康中国战略，支持社会办医，发展健康产业。社会办医已经成为实施健康中国战略的重要举措，民营资本进入医疗领域也是不可逆转的趋势。那么，商业口腔诊所该如何发展，从而更好地为患者提供服务呢？

## 私人牙医具备合理性

提起私人牙科诊所，很多人都摇头，乱收费、设备质量不达标等已经成为人们对私人牙科诊所的固有印象。进一次牙科诊所，少则花费数百元，多则成千上万，收费标准不透明，常常让人产生“被坑”的感觉。

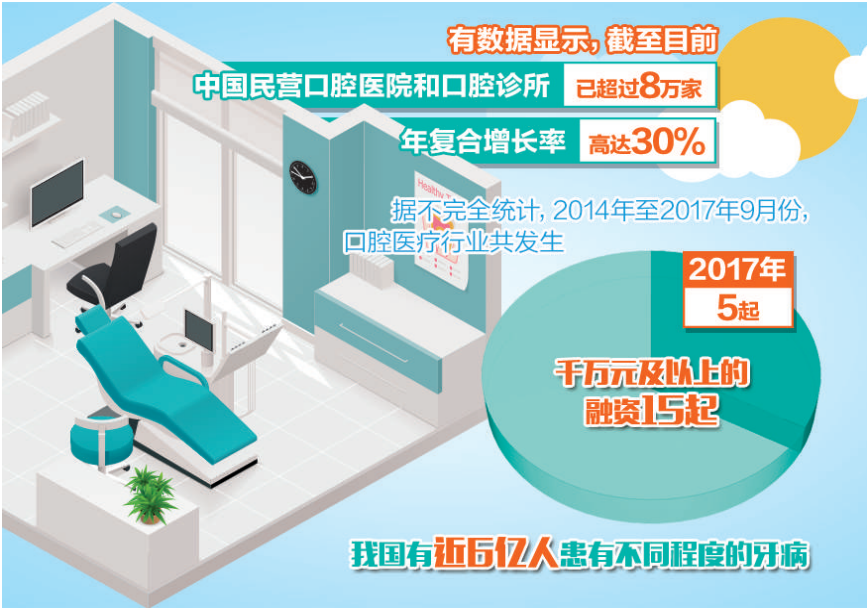
从人均牙医配备、齿科就诊率和种植牙渗透率的角度看，中国牙科市场发展远落后于世界先进水平，成长空间巨大。我国有近6亿人患有不同程度的牙病，公立医院的牙科或五官科需要排队，

## 规范私人牙医需多管齐下

石志新

近年来，随着国家“大众创业万众创新”政策落地生根，一些学有专长的牙医纷纷开办牙科诊所。从目前遍布于城市大街小巷的牙科诊所来看，良莠不齐的现象十分突出，私人牙科诊所迅猛增长，也从一个侧面印证了私人牙科诊所存在暴利。

对于私人牙科诊所的暴利，我深有感触。由于小时候不懂得保护牙齿，长大后牙齿损害严重，参加工作几十年，光镶假牙、拔牙、修复诊疗等，保守地说已花掉了几万元。一开始看牙医是到正规医院五官科，后来城市街道上私人牙科诊所多了，为了省钱图方便就到街上的私人诊所看牙。另外，正规医院看



部分条件好、设施全的大中型医院也常常无法满足多数人的需要。随着生活水平的提高，人们对种植、正畸、美白等高端牙科项目和美容项目的需求也在快速增长。

近年来，国家出台的各种政策都在鼓励民营医疗机构的发展。过去一年，多个文件相继出台，鼓励民营资本进入医疗领域。2017年4月份，国务院办公厅发布了《深化医药卫生体制改革2017年重点工作任务》，提出要重点推进和落实“制定支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见”等工作任务；5月份颁布的《关于支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见》提出，要打造一大批有较强服务竞争力的社会办医疗机构。这些政策对于鼓励民营资本投资医疗服务行业、加快社会办医发展速度等具有重要的推动作用。

与其他医疗项目相比，口腔医疗项目的操作相对简单，风险事故发生率较低，对跨专业团队和大型设备的要求也不高，拥有就近的消费群体，适宜商业化发展。在市场需要和政策利好的双重作用下，过去一段时间，私人牙科诊所遍地开花。有数据显示，截至目前，中国民营口腔医院和口腔诊所已经超过8万家，年复合增长率高达30%。

## 两种经营模式占据市场

从产业链看，口腔行业属于市场化、成熟度和纵深度非常高的垂直消费医疗。目前，民营口腔诊所主要分为两大类：非品牌个体诊所和口腔品牌连锁。

非品牌个体诊所常为有经验的公立医院牙科医生在取得《口腔医师执业证》和《医疗机构执业许可证》后，具备了独

立诊疗资格后开设诊所。当前，市面上大部分都是这类私人诊所。不可否认的是，不少私人诊所资质不健全，医生执业水平参差不齐，在技术和服务质量方面都没有统一的标准规范。此外，牙科诊所前期投入巨大，一把牙椅的价格高达数十万元。个体经营实力毕竟有限，为了盈利，常常在口腔耗材、器械设备等方面“做手脚”，消毒不过关、以次充好的情况时有发生。目前，最为患者所诟病的便是这类私人诊所。甚至，有新闻报道称，患者因为在消毒不严格的牙科诊所就诊后感染了乙肝、艾滋病等，令人恐慌。

2000年左右，口腔医疗品牌连锁在国内兴起。口腔医疗连锁开展口腔内科、口腔外科、口腔修复、口腔正畸等业



佳美口腔是国内最早的口腔医疗品牌连锁，装潢精致。图为佳美口腔位于北京金融街的旗舰店。

## 治理农村牙医业刻不容缓

单立文

“牙痛不是病，痛起来要人命”。牙医诊所在农村成了香饽饽，看牙医成了新时期农民的时尚。“堵了一个烂牙洞就花了好几百元钱。”农民刘大爷说，牙医的收入令人羡慕啊！

据笔者对当地农村牙医的调查，存在如下问题：无照经营，医责难分。在农村，牙医无证经营现象普遍，监管空档，因为证照不全，医患纠纷、权责难分成运营瓶颈；场所不定，技术堪忧。当前很多农村牙医是随行就市，趋利逐热，现炒现卖，边学边干，缺乏专门的技术培训。出现医疗纠纷，牌子砸了，换个地方、名字，再另行开张；定价随意，假药畅通。为了维持诊所运营，低成本的假药、实验药盛

## 监管到位了，看牙才能放心

心 月

前景蒙上了一层阴霾。可阴霾不会改变方向，鱼，终究是越多越好。我们要做的是让阴霾褪去，阳光洒满。

医院和学校的成长，有异曲同工之处。一个地区常常需要经过十几年甚至几十年才能孕育出一所有名气有风格的医院和学校。牙科诊所虽是专科医院，却也是这个道理。一个小小的牙科诊所，从创业角度看，门槛真的不低，创业者里必须有过硬的好医生，医疗设备也价格不菲，而且诊所的核心竞争力——医疗服务的口碑要靠日久才能生成。诊所就是一个慢慢长大的微型企业，且和民生息息相关。政府部门应把功夫下在做好扶持和监管上，而不是放在审批许可上，为它们的孕育和成长创造一个宽

务，通过专业连锁的方式快速复制，其中以瑞尔齿科、拜博口腔、佳美口腔等品牌为代表。业内人士介绍，连锁经营中的原材料采购优势、品牌效应及后台资源共享、广告费用均摊等因素，推动口腔连锁医疗机构实现可复制、可持续发展。通过连锁经营，口腔诊所有了统一的标准和规范，医生资源和医疗器械的质量相对更有保障。但是，因为提供了较好的服务和体验，品牌连锁的价格也往往比公立医院和私人诊所贵不少。

2010年后，口腔医疗连锁得到了资本的热捧。据不完全统计，2014年至2017年9月份，口腔医疗行业共发生千万元及以上的融资15起，其中2017年共有5起，且融资金额均在5000万元及以上。在资本的推动下，大型连锁品牌纷纷布局二三线城市，抢夺市场和人才。拜博口腔是国内扩张最快的口腔连锁，2014年7月份获得联想控股战略投资后，截至目前，拜博口腔门店数已经超过200家，覆盖全国50余个省会和一线城市。

长期来看，基于中国庞大的人口基数和牙齿患病率，以及正畸、种植和修复手术接受度越来越高，口腔产业前景广阔。在我国全民高患病率和低就诊率的背景下，随着民众收入增长和口腔消费意识增强，非品牌个体诊所有望被口腔品牌连锁逐渐取代。未来，口腔机构的连锁化、高端化、信息化趋势依然会持续。在这种情况下，口腔品牌连锁必须加强质量管控，谨慎采取收购和加盟的方式扩张，并加强在人才引进和培养、先进设备和技术引进、医疗信息化等方面的投入，确保医疗和服务维持在较高水平。



佳美口腔是国内最早的口腔医疗品牌连锁，装潢精致。图为佳美口腔位于北京金融街的旗舰店。

## 治理农村牙医业刻不容缓

单立文

行，成了藏污纳垢、危害农民身心健康的庇护所。

当前，对农村牙医的治理整顿已刻不容缓。一是合法行医，统一考核。依法加强对农村牙医管理，统一组织对农村牙医技术和职业道德培训考核，实施任职资格制度，考证取得资格，达标上岗，亮证行医。二是因地制宜，属地管理。地方行政部门应合理设置农村牙医诊所，固定场所，不断提高医疗技术水平。三是联网核查，打击假药。明确农村牙医诊所的权责，实行公开透明管理，明码标价，加强对医药采购、收费管理，收支两条线，净化农村诊所医药流通环境。（作者为中国农业银行山东省高密市支行职工）

聚焦

中小学校马上就要放寒假了，怎么安排孩子的假期生活，又成了不得不面对的难题。虽然今年寒假比较短，但是4个星期的时间也不能把孩子全部“放羊”，由着孩子在家疯玩、没完没了地看电视。家长的理由当然充分：一是假期放任地看电视、玩游戏，对眼睛伤害太大；二是考完试就把书本扔一边，等再开学时，原来学的都忘得差不多了。去年暑假就是个教训，暑假只顾让孩子放松了，开学后第一次数学测试就退步了。暑假前的考试就得90多分，暑假过完就只考了60多分，好多题都没做完。

我和身边的朋友们聊起来，大家也都觉得寒假得给孩子安排点正事。不过，这个正事可不能光指望学校留的寒假作业。因为减负，我家孩子学校的寒假作业并不多，除了复习知识，还有社会实践、小课题研究等，完成起来用不了太多时间。

我的不少朋友都或多或少地给孩子报了学习类的课外班。现在，北京的小学生基本没有假期什么班都上不上的，英语班、数学班、语文班，知识类的课程肯定都会有一个。

这个寒假，我准备只给上小学3年级的女儿报个英语班，因为是和春季班捆绑报名的，不得不报。既想给她安排点学习任务，又不想让她太累，毕竟寒假时间短，还要回老家过年。在征求孩子意见时，她自己很想上，觉得老师教得好玩。

其实，寒假到底该怎么安排，很多家长也和我一样挺困惑的。学习不能太松懈，但是该玩还要玩，毕竟还是孩子，成年人还需要年假放松放松呢。不过，该留出多长时间玩、怎么玩，又是个难题。不能只让孩子在家疯玩看电视，应该每天都安排一些运动项目，或者有计划地看点书，参加一些文化历史科技方面的活动，希望孩子有点收获。我想给孩子报个文化主题的冬令营，可孩子不太同意，说上英语班之前，就要自由自在地玩，啥也不想学了。

有的家长报了舞蹈、美术、书法、围棋等兴趣班，孩子边学边玩，我觉得也是个不错的选择。我家孩子平时一直在上舞蹈和美术，寒假就没再报。学这些才艺，也不是为了考试加分或者成名。现在和30年前我们上小学时候不一样了，那会儿特长生能加分。现在，经历过应试教育痛苦的我们这代人，更愿意孩子从小培养个人兴趣爱好，能有自己喜欢的事做。当年，我们天天都是做题，别的副科都没认真学，现在画个画都费劲，还不如孩子画得好呢。

说起来，给孩子报寒假班的一个重要原因是没人看孩子。我们家里有老人帮忙还好，但孩子的同学里不少家长是双职工，只好报托管班。这些年，学校附近的托管班不少，但是让人放心的不多，有的教师没有资质，说是辅导学习，其实很多时候就是让孩子自己玩、看动画片；有的教室条件比较差，午饭的食品安全也没保证。我认为，这其实才是寒假最急需解决的问题，希望各级政府把寒暑假这件事管起来，解除双职工家长的后顾之忧。

（作者为北京市海淀区颐源居小区居民）

## 点赞乡村“创客”

杨 超

“真没想到，像我们这些返乡创业的养殖户也收获了不少政策扶持。”近日，江苏淮安市淮安区流均镇远近闻名的水产养殖大户乔广军的一席话，道出了众多返乡创业者的心声。乔广军在上海打拼成功后回乡创办了射阳湖水产品专业合作社，引进名贵水产品、观赏鱼等新品种，经养殖成品后投放市场销售。如今，产品已进入上海、广州、南京等大型超市销售，成为返乡创业凤还巢的典型。

去年，乔广军在渔业养殖的基础上，又发展休闲旅游观光渔业项目，使得企业经营规模和知名度再度提升。取得这些成绩，乔广军最感谢的是淮安地税志愿服务队。“2017年，淮安地税志愿者们先后4次到我们企业走访，不仅把创业创新的税收优惠政策送到我们手中，而且指导我们规范财务核算，帮助我们办理小微企业税收优惠手续，让我们及时享受到了税务部门的政策红利。”

“什么问题都能问，什么政策都有权威解答，地税部门送上的政策‘红包’，解决了我们在财务核算方面的实际问题，对企业很实用。”江苏双环齿轮有限公司财务负责人黄圣冠说，我们公司每年在设备改造上投资超过1亿元，今年将达到4亿元至5亿元，智能化升级使公司人均产值达到80万元，年底可达120万元。在企业创新升级过程中，淮安地税志愿服务队针对行业特点提供精准政策服务和税收风险提示，让企业创新升级更有底气、更有信心。

为支持大众创业、万众创新，今年淮安地区税局选取5名税务师、15名业务骨干成立了“淮安地税志愿服务队”，分成5个小组与100户小微企业、民营企业、“走出去”企业、重点税源企业建立定点服务制度，通过定期走访了解企业涉税需求，为企业提供量身定制的精准政策服务，赢得了纳税企业的点赞。

为更好地了解和响应纳税人的涉税需求，淮安地区税局在提供志愿服务的同时，还开通了“淮安地税微信公众平台”，把辖区内120名企业办税员拉进朋友圈，在税企之间架起了全天候、无障碍的高速通道。企业办税人可以通过微信公众平台在线上提出各类涉税咨询和预约办税服务，工作人员在及时答复的同时，会在第一时间将预约服务向志愿服务队员反馈信息，为纳税人提供“点单式”的定制服务。（作者为江苏淮安市淮安区地税局工作人员）

本版编辑 许跃芝 梁剑箫