内附
中华口腔医学网通讯

世界牙科论坛

DENTAL TRIBUNE · 中国版

香港，2012年2月28日出版　　会员资料　　成为会员即可获得每期资料　　第12卷第1+2期

世界牙科论坛同时以英语、法语、德语、西班牙语、意大利语、俄语等25种以上不同语言的版本在全球90多个国家发行

中国民营口腔医疗发展专题报道

我们的编辑通过采访全国各地的口腔民营届人士为您呈现一幅中国民营口腔全景图……

第2页

研究人员推出脊髓损伤的新康复疗法

来自日本科学家的研究报告，牙髓干细胞会对脊髓损伤的修复起到帮助，而脊髓损伤是引起瘫痪和残疾的主要原因。

第5页

项目管理方法在私立口腔医疗机构管理中的应用

开设门诊前我们需要思考：我们想卖什么；客户喜欢什么并且愿意长期购买的是什么；我们能做什么……

第9页

新的一年，新的开始

——专访中华口腔医学会会长王兴

中华口腔医学会会长王兴

DTI：请您回顾一下2011年中华口腔医学会的工作，并展望一下2012年的学会工作。

王兴会长：2011年的形势还是不错的。我们在年初时曾有顾虑，担心全球经济危机，包括西方发达国家的经济形势会对我们造成大的干扰或影响。但现在看，2011年还算平稳，整个中国的经济都在增长。从口腔来看，2011年对我们来说是很重要的一年。有以下几个重要的事件：

一个是我们中华口腔医学会五年一次的全国会员大会完成了理事会的换届改选。第三届理事会5年的工作从2006年9月26号到2011年的9月26号，我们完成了五年的使命，顺利完成了学会的换届。第四届中华口腔医学会理事会正式成立。这对我们来说是一件大事，但同时我们也开始推出学会的学术年会这样一个品牌。经过几年的摸索，我们在南京正式推出了这样的品牌，以后每年要举办一次学术年会。当然这个学术年会也将与我们的展会以及继续教育等各种各样的专题学术会议相结合，共同举办。近年来我国口腔医学的学术会议很多，每年各个层次的口腔医学学术会议，例如中华口腔医学会各个专业委员会、各省口腔医学会、各个大学，还有专业委员会下面的学组，还有一些民营口腔医疗机构和个别单位都在召开各种各样的学术会议以及举办各种继续教育学习班。坦率地说，我们的规模、质量、学术水平还有待进一步提高。因此我给大家提出了一个口号，即我们的学术会议要减少数量，扩大规模，提高质量，创造精品。按这样的思路去发展，慢慢逐渐形成我们一些品牌，让同行都知道，都愿意参加，都觉得参加了会有收获。

我们对五年的工作做了一个系统总结，这五年最重要的我们做了三件事：

第一件事是学会建设。真正将学会建成一个一级学会的样子。从组织架构、软硬件设施方面，像个一级学会，这个基本达到。这里有三个标志：一个就是学会工作班子以及咱们现在看到的学会办公用房，这是学会生存发展的一个基本前提条件，必须得有。其二是中华口腔医学会所属二级分会、专委会的建设。原来只有14个，现在有24个，最近预计还要成立1-2个。总的来说基本完成，但不能说全部完成。规划中的一到两个分会由于专业队伍比较弱小，例如我们设想的社区口腔医疗分会，现在从事社区口腔医疗的团队力量还是太弱，所以还待时机成熟一点。还有口腔解剖生理专委会，这个也应该是有的，但现在搞这个专业的人较少，就几个院校有，所以等条件进一步成熟以后，再考虑成立，但专委会的建设基本完成了。这个完成不光是有了专委会的机构名称，更重要的是为他们的规范管理建立了规章。我们连续展开了三次专委会主任委员会工作会议，使我们专委会的管理逐渐走向规范，其中包括定期的换届改选、专委会的委员组成以及专委会自己举办的学术会议。第三就是我们地方学会的建设。大家都知道，我们原来只有14个省、直辖市、自治区成立了口腔医学会，一些全国性的工作推动如果没有地方学会这个平台就会很困难，所以我们全国一个省一个省做。现在我们26个省市自治区成立了口腔医学会，我们尽可能在这一届理事会让绝大多数省市自治区包括新疆自治区建设兵团都有口腔医学会。

第二件大事就是咱们的学术会议。学会存在的目的就是提高学术水平，促进学科进步发展。否则，学会存在没有价值。因此第三届理事会在这方面下了一定功夫：一个是2006年的深圳FDI大会，这个会议的规模是空前的，在FDI的反响不错。后来我们在2010年又召开了首届全球华人口腔医学大会，规模在口腔界也是空前的，这些会议的召开提高了人气，加深了社会大众对口腔医学的了解，包括各级政府领导对口腔医学的认知、重视和支持，这是我们一个很重要的目的。第二是实实在在地讲，这些学术会议使我们这只队伍的学术水平通过交流有所提高。因为我们国家的情况和任何国家比都有一定的特殊性。我们的口腔医生队伍中有一半左右没有经历过正规的大学本科教育。因此存在先天不足，加上我们国家地域差

→ DT 第11页

1月9日，2012北京民营口腔新年论坛在北京京城俱乐部举行。

详细报道请看本刊第29页。

韩国发明新型牙科激光

牙科激光专家—Biolaser宣布其水激光产品iPuls全组织牙科激光系统在韩国获得相关部门的销售批准。根据美国制造商的介绍，这套系统已于去年12月通过韩国汉城的当地经销商MJDMT进行销售。DT

高露洁与发布线上学习课程

高露洁棕榄联合口腔学习网发布面向口腔从业者的网络平台，帮助口腔工作者提升其病患的口腔护理相关知识。通过平台，用户可以获得最新的相关知识与研究成果。更多详细信息请访问www.colgateoralhealthnetwork.com。DT

Specialist Dental Group荣获SPBA“潜质品牌奖”

由新加坡最大的华文综合性日报《联合早报》和中小型企业（ASME）联办的“2011年新加坡金字品牌奖（SPBA）”得奖名单出炉。Specialist Dental Group获得了“潜质品牌奖”。SPBA每年举办一次，旨在肯定和表扬那些有效地通过各种品牌相关活动来建立和管理品牌资产的本地企业。

在获得SPBA-潜质品牌奖之前，Specialist Dental Group已经连续两年入围新加坡体验奖的“最佳医疗保健体验”奖的前三强。

Specialist Dental Group（SDP）成立于1979年，现已发展成为新加坡最大的牙科临床中心之一，提供多领域的牙科专家服务，包括修复学、口腔颌面手术以及儿童牙科学。根据SDG，他们提供的典型治疗包括牙科种植体、托槽、隐形矫治器、牙龈治疗、口腔外科手术、牙冠/贴面以及儿童牙科学。DT

中国民营口腔医疗发展专题报道

2012年伊始，为了促进我国民营口腔医疗事业的发展，世界牙科论坛特推出中国口腔医疗发展专题报道。采访对象覆盖从学会领导、各地民营口腔协会负责人、行业意见领袖。力求全面、客观、真实报道我国目前口腔医疗特别是民营口腔发展的现状。

采访问题

一、 请您介绍一下当地民营口腔发展的情况，有多少民营口腔医疗机构？有多少医生在民营口腔医疗机构就职？民营口腔医疗机构目前拥有多少椅位？

二、 您认为2012年当地民营口腔机构面临的主要挑战是什么？

三、 您对资本进入口腔行业有什么看法？

→ DT 第6页

出版者信息

世界牙科论坛
DENTAL TRIBUNE · 中国版

© 2012, Dental Tribune International GmbH. 版权所有

Dental Tribune，世界牙科论坛将尽自己最大的努力，准确报道临床信息和制造商的产品信息，但我们不能为产品信息的有效性承担责任。由于信息的不断变化，我们也不能保证您阅读这些信息时的准确性和完整性。我们也不为产品名，产品权和广告说明承担任何责任。作者发表的信息只代表他们个人的观点，不代表Dental Tribune的观点。

本刊物由香港出版发行
亚太区总部
地址：香港湾仔谭臣道111号
豪富商业大厦20楼 A室
电话：+852 3113 6177
传真：+852 3113 6199

中国联络处
北京市朝阳区四惠东通惠家园
13号楼-1底商 世界牙科论坛
邮编：100025
电话：86-10-51293736
传真：86-10-65560125
电子邮件：info@dtichina.com
网址： www.dentistx.com
亚太执行总编：黄 懽
首席信息官：陈 佼
翻 译：李 赏 陈 琰
张 音 米姗姗
杜 阳 胡 雅
葛 晶
主 编：热孜旺古 石培荔
市场部经理：刘雪静
市场协助兼发行：张 杰

由世界牙科论坛国际集团出版
出版者 Torsten Oemus

全球编辑/亚太管理编辑
Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com

副编辑
Claudia Salwiczek
c.salwiczek@dental-tribune.com

文案编辑
Sabrina Raaff
Hans Motschmann

编辑助理
Yvonne Bachmann

商务发展经理
Bernhard Moldenhauer

制作及发行经理
Gernot Meyer

市场及销售
Peter Witteczek

财务控制总监
Matthias Diessner

出版者/总裁
Torsten Oemus

版权合作
Jörg Warschat

会计
Manuela Hunger

市场及销售服务
Nadine Parczyk

网络项目经理
Alexander Witteczek

专访上海口腔医学会周曾同会长

DTI：请您回顾一下上海口腔医学会2011年的重要活动和发展情况。

周曾同会长：我们上海口腔医学会去年做了一些事情，大概总结为“一”、“二”、“三”、“四”、“五”、“六”、“七”七件事：

“一”是中华口腔医学会表彰了我们“学会建设与发展杰出贡献奖”；

“二”是我们拿到了两个评价机构的资格，一个是上海市的科技评价机构，第二是上海市第二类口腔医疗有关技术准入的审核机构；

“三”是我们做了三件社会公益的事情：第一个是我们做了上海市未成年人科学素质行动资料包，里面有一个“健康从关爱牙齿做起”，我们已经圆满完成并拿到了入围奖。这是为上海市未成人科学素质的提高所做出的贡献；第二个是我们进入社区，召开了社区临床技术研修班；第三个是我们在全国“9.20爱牙日”时组织了上海的大型社会公益活动；

“四”是我们在去年学会内部建设方面，成立了四个两级分会，即上海市口腔医学会下面的专科委员会，它们分别是口腔黏膜病学、口腔麻醉学、口腔修复工艺学、口腔颌面—头颈肿瘤等四个专委会；

“五”是指我们去年开了五个继教班，由上海市口腔医学会举办的“综合性口腔常用临床技术进展”，以及上海市口腔医学会下属专委会举办的继教班，包括“正畸”、“口修”、“种植”、“颅颌面畸形”等，加起来共有5个继教班；

“六”是指完成了上海卫生局交给我们学会的“住院医师卫生规范化培训”的六个任务，包括成立专家委员会、制定培训大纲、培训手册、考核标准、培训考核题库以及考试命题等；

“七”是指我们召开了七次学术大会，包括下属各个专业委员会召开的全国大会。比如口腔综合科专委会的全国学术大会、上海市举办的第十五届中国国际口腔器械展暨学术研讨会、江浙沪第二届口腔学术大会等等。

总的来说我们在学会的内部建设、学会功能的发挥以及学会社会角色担当等方面做出了成绩，使我们的学会逐步走上正规的发展之路。

DTI：请您展望一下上海口腔医学会2012年的主要活动和发展愿景。

周曾同会长：我们这个学会是一个年轻的学会，是在2009年才成立的一级学会，学会处于初创时期。因此我们在2012年要在中华口腔医学会的指导下，在上海市科协的领导下，紧紧依靠全市的口腔界同仁，完成以下几项重点工作：

第一：是要做好学会内部的组织建设工作。而要做好组织建设，首先要充分发挥上海地区所有口腔学界的积极性。就好比造一个房子，关键是“架梁立柱”。上海市口腔医学会有“两根梁”和“四个柱子”。“二梁”指的是上海交通大学口腔医学院和上海同济大学口腔医学院；有四根柱子，分别是“牙防系统”、“综合性医院的口腔科”、“民营口腔力量”以及“驻沪部队系统口腔科”。所以我们要团结“二梁四柱”的力量，建设好口腔医学会。今年我们要在已经成立的15个专业委员会的基础上，再成立3-4个专业委员会，开设几个“专题论坛”，并且要努力发展团体会员和个人会员，壮大队伍。这是我们要做的第一件事情。

第二：是要积极推动区域性的口腔学术交流和合作。因为上海地处长江三角洲的中心位置，与周边地区的交往既方便又频繁。因此在长三角的口腔学术交流方面也要发挥积极作用。今年我们要在已经成功召开并形成规范的两届江浙沪口腔学术大会的基础上，积极参与第三届江浙沪口腔学术大会的筹备，同时把它的影响力扩大到华东六省一市，创建区域性的“品牌学术交流平台”。

第三：我们要积极参与中华口腔医学会和上海市科协举办举办的一系列重大活动，比如说今年在西安举行的2012（西安）国际口腔设备器材博览会暨中国国际口腔医学大会，上海市科协的“星级学会”评审活动等等。

第四：要将两个评审机构的工作开展起来，充分发挥专家委员会的作用。要出色完成上海市政府交办的任务，比如住院医师规范化培训的一系列工作，这也是积极投入医改的一个具体行动。

第五：要通过我们的工作扩展学会影响，搞好继教班和“爱牙日”等社会活动。

总之，2012年是上海市口腔医学会成立的第三个年头，我们要组织理事会制定口腔医学会的中长期发展规划，从而使我们这样一个新生的口腔医学会能够朝向正确的方向持续地发展，把我们的学会建设成为坚强的、和谐的学术组织，使上海的口腔从业人员有一个归属感，有一个发挥力量的平台，这是我们理想和目标。

DTI：谢谢您接受我们的采访。

DT

激光KEY LASER 3 工作原理

激光在龋病、牙髓病、牙周病、口腔颌面外科以及其诊断中都开始应用。一定波长的激光对组织有特异的效果。因此必须理解其功能及其内在机理以正确应用激光技术。

（一）结构与工作原理

（1）激光为一种单色的平行性(光束可以做到非常细窄，且发散小）或相干性（光波在时间和空间上是同相的）的光源 。激光由激活媒质（可激发微粒）、激射光源和谐振器组成。激活媒质决定了激光辐射的波长。激光的传输可通过直接发射、光学纤维、光学臂或内腔引导实现。激光与组织之间的相互作用，通常有反射、吸收、扩散及穿透四种不同的作用结果。

卡瓦Key Laser3 是 Er: YAG激光，是由钇玻璃外壁与经铒处理铝、石榴石的实心核组成。可以发出波长为2940纳米的红外线。激射光源可通过光导纤维实现输送。脉冲功率可达到600mJ。脉冲频率的调节范围在1到25Hz 之间。

（2）激光对组织的生物学效应包括热效应、机械效应、光切除或光动效应。激光的效果取决于激光波长与疾病组织构成特定频谱的一致性。在口腔医学中，研究的3个要素包括水、血红蛋白与磷灰石。在常规的激光作用中，组织通过蒸发以及高温分解完成切除。这种过程不适于切除坚硬的牙齿物质，因为熔化以及气化温度较高。与此相反，KEY激光对生物组织产生的作用并不依赖于纯粹的热过程，更准确地说应该是一种热机效应。实际上是组织中所含的水由于吸收作用完成了切除过程，而且能够在最低脉冲能量要求下完成高效的切除过程。除了良好的吸收率，K.E.Y激光短暂的持续时间也是获得低损伤效果的主要原因，这是因为激光束的持续时间仅有若干毫秒。热机切除过程的作用原理在于组织内部所含的水通过吸收短暂的激光脉冲，从液体瞬间转化为气体。水的瞬间膨胀所产生的压力足以按照我们需要的方式清除组织物质。KEY激光的另一个优点在于切除过程所需要的能量并不主要取决于组织物质（其熔点较高）的汽化温度，而主要取决于水较低的蒸发能量和温度。

此外，只有一部分组织（即所含的水分）需要气化。因此，这种切除过程的另一个特点就是切除动作只有在超过特定的能量密度（切除极限值）时才会发生。该极限值大约为：3.3J/cm²（瓷釉），2.8J/cm²（牙本质），1.3J/cm²（骨骼）以及0.8J/cm²（皮肤）。在烧蚀力较低时（低于切除极限值），仅加热组织并使其脱水。

因此KEY激光的波长对于生物组织的切除而言已经预先确定（图1，2），因为这些组织通常都含有水。辐射将被表层吸收，无法穿过组织的内层。即使瓷釉只含有少量水，也足以吸收辐射。由于聚焦激光束的照射点很小，激光的作用将局限在较小区域，因此尽可能降低了对周围区域的加热作用。

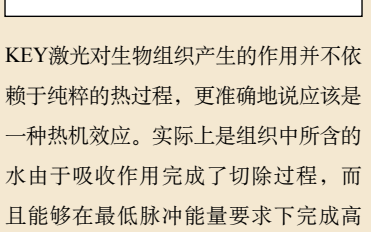


图1：在不同牙齿组织中的水、有机基质以及矿物质的重量百分比R [3]， R [4]。
水 有机基质 矿物质
①瓷釉；②牙本质；③粘固物；④骨骼；⑤牙髓、牙龈以及软组织。

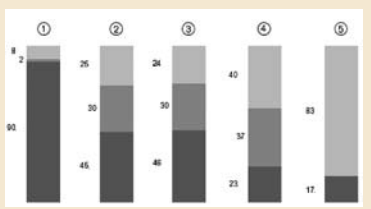


图2：在不同牙齿组织中的水、有机基质以及矿物质的体积百分比R [3]， R [4]。
水 有机基质 矿物质
①瓷釉；②牙本质；③粘固物；④骨骼；⑤牙髓、牙龈以及软组织。

KEY激光不会影响基因信息，因为DNA的吸收光谱位于紫外范围，而KEY激光的波长在2.94μm，位于红外范围。

（3）应用：卡瓦Key 3 Er: YAG激光器可以应用于软、硬组织。配有专业的3支手机主要应用于牙周治疗、种植体周围炎、龋齿治疗、根管治疗及手术治理及软组织治疗。（图3-4）

该设备独特的自动反馈系统成功的应用于牙周龈下洁治，使得龈下洁治能够做到准确、彻底，并更好的保护的牙齿结构，利于治疗后的恢复。

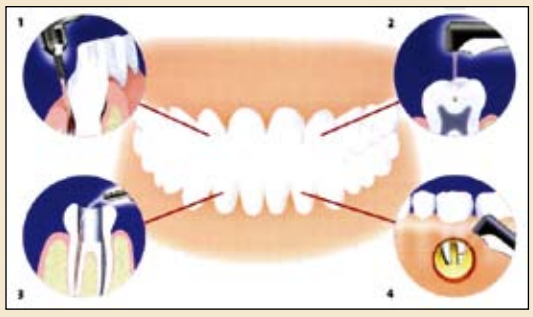


图3

图4

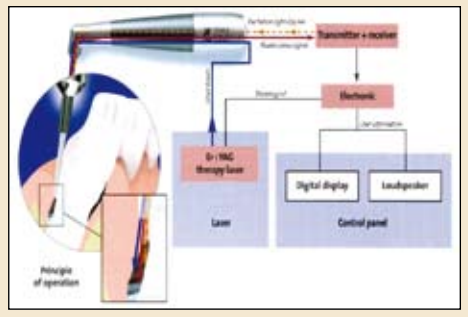


图5

下面介绍一下自动反馈系统的工作原理：（图5）

从牙周治疗机头发出波长为655nm的诊断激光，照射到有炎症的牙周袋中。

那里的病变组织向接收头发出一种荧光信号到。

这样控制信号就通过电子装置传递给了治疗激光，从而启动治疗机制。

一旦接收头接收不到任何荧光信号，治疗激光也就停止照射了。

这种自动的反馈机制保证了牙周治疗的安全性、舒适性和成功率。

这种治疗方法的另外一个优点就是：牙根部支持结构得到保护，而细菌被彻底的消灭掉。DT

研究人员推出脊髓损伤的新康复疗法

香港/德国莱比锡：近年来，有关牙髓干细胞在医学上应用的调查研究越来越多，其中包括已丧失或受损的生物学功能的恢复。根据来自日本长崎县名古屋大学的科学家的研究报告，牙髓干细胞很可能会对脊髓损伤的修复起到帮助，而脊髓损伤是引起瘫痪和残疾的主要原因。

在将人类的牙髓干细胞移植到实验室里脊髓严重损伤的小白鼠身上后，这些科学家发现与人类骨髓基质细胞或从皮肤中提取的纤维原细胞的移植相比，小白鼠明显能更好地恢复跛行功能。根据这些研究人员，牙髓干细胞不但能够抑制神经细胞死亡，还可以提高损伤严重的神经的再生能力，用新细胞代替失去支持的旧细胞，这两方面对于功能恢复来说是很重要的因素。

“由于神经元和神经胶质的缺失，以及轴突再生受到的限制，脊髓损伤往往会导致持续性功能缺损。”他们在上周《临床研究杂志》中发表的研究报告中说道，“我们的数据表明：从牙齿中提取的干细胞通过细胞自主性活动和旁分泌神经再生活动，可为SCI的治疗提供良好的治疗效果。”

关于不同类型干细胞在脊髓损伤恢复中的可能性研究，科学界已有长期记录。比如，2011年9月，威斯康星医学院的研究人员称他们已经开始将胎儿的神经细胞植入脊髓损伤的患者。名古屋的研究也首次证明了从牙颌组织中提取的干细胞在脊髓损伤病例中的康复疗效。

根据其损伤级别，脊髓损伤可对患者的健康造成轻微到严重的影响，包括生物功能完全丧失。常见的疗法包括手术、长期物理治疗以及其它康复治疗方法。DT

← DT 第2页

中国民营口腔医疗发展专题报道

（以受访人所在地区音序排序）

任福：晶特尔齿科会所

1. 目前福建民营机构没有完全数据，有证照的约有400多家，无证照的约有1000多家，合计约有1600多家；在民营机构持有助理医师以上职称的有1800多人；民营医疗机构的椅位最多的有12张，最少的有1张,一般口腔门诊部在4张以上，诊所为1-3张。

2. 我认为目前民营口腔机构面临的主要挑战是客户的口腔保健意识不强，口腔定期护理观念较弱，关于客户口腔意识的培育任重而道远，也是我们面临的最主要挑战之一。

3. 外资的介入，会让我们逐步培训客户引导市场的健康发展，通过他们口腔健康的普及教育，会让我们口腔医务工作者在引导客户进行正确的消费方面有很大的提升，同时也会让我们这些口腔同行得到越来越多的高端客户的认可和尊重，这对我们口腔医生在社会上地位的提升具有极大的战略性意义，与国际同行接轨。

汪晓华：泉州丰泽雅好口腔专科门诊部

1. 福建经政府正规批牌照的民营口腔诊所大概有三四百家左右，无证照的一千多家,从业人数大概有4000人，牙椅数有4千台左右，包括没批牌照的。

2. 主要的挑战还是一个人才的问题，因为民营口腔的起步比较晚，人才比较紧缺，第二个是政府的支持，对口腔诊所的支持可能差一些，更鼓励一些有规模的口腔门诊部。希望政府职能部门与协会多沟通,一起引导和加强诊所的规范化管理。

3. 资本进入是一个很正常的现象，外来资本主要是进入高端市场，我国民营口腔的高端市场还不够多，这样就给外来资本提供一个很好的楔入时机。但口腔属于一个人才技术密集型的行业，对医生技术依赖性是很高，虽然有资本进来，但人才仍是第一要素，关键是人的技术。

钟红阳：广州凯怡牙科诊所

1.广州市有证经营的民营口腔机构约为200家，平均每家2位牙医，三张椅位。

2.对于民营口腔机构来说，我认为未来的挑战主要集中在人才方面，由于大部分高学历的专科毕业生的就业取向还是偏向于公立医院，所以民营口腔机构在人才梯队上和人才储备上相对比较困难。

3.资本进入口腔行业对整个行业来说应该说是好事，他们会打造出高质量的口腔诊所和大范围的宣传，将会有效地改变国民对民营口腔医疗机构的看法，也会吸引更多的专科毕业生关注民营这片土地，还能刺激市场的竞争，共同进步。

陈忠瑜：深圳新世纪口腔门诊部

1. 深圳大约有300家牙科诊所和机构，在民营机构工作的医生超过2000人,牙椅数总和已超过2000台。

2. 2012年深圳民营口腔的最大挑战是相互之间的恶性竞争和缺乏行业规范。

3. 对于资本进入口腔行业已经过了冲动期，变得理性了。资本的进入一定会造成行业重组和加剧人才的竞争。

周永明：广西南宁天使口腔医院

1．广西自治区全区拥有口腔机构共2585家，其中，国有机构拥有口腔科的省级医院16家，市级医院252家，县级医院252家，乡镇卫生院198家，广西为民族自治区，近年民营口腔发展迅速，民营、合资、个体口腔诊所已有857家，占全区口腔机构33%。

2. 广西民营口腔同全国民营口腔一样，共同面临“少、低、难”的问题。所谓“少”，是就整体而言，中国牙医需求缺口本很大。所谓“低”，是说民营口腔医疗机构的专业素质和服务水准，相对公立口腔医疗机构而言，尽管“北、上、广”等发达城市有所好转，但就全局而论民营口腔仍处于“低下”、“劣势”水平。所谓“难”，即国家对民营口腔医疗机构的工商法规、税收政策和机构的经营条件等方面，“民营”较“国有”更艰难。

3. 资本进入口腔行业，是中国医疗卫生改革的重要举措，这一举措，在有利于提高民众的医疗卫生服务水平的同时，必将大大提升民营口腔的整体素质和地位。

李卫斌：贵阳云岩东华口腔诊所

1. 目前贵州省大概有350家民营口腔医疗机构。大概有650位医生在民营医疗机构就职。民营医疗机构目前拥有大概800张椅位。

2. 我认为2012年贵州省民营口腔医疗机构面临的挑战是加强口腔行业的自律管理，加强口腔医学继续再教育，提高口腔医生口腔常规治疗水平以及改变口腔服务的观念。

3. 资本的进入能扩大经营规模，提高经营档次。但资本的进入是以追求经营利润为主要目的，多少会造成医生追求金钱至上，丧失做医生的基本准则。我不反对资本进入，但要谨慎运用资本。

王剑虹：石家庄市剑虹口腔诊所

1. 石家庄市区目前正规的牙科诊所大概200余家。椅位600左右。

2. 最大的挑战是诊所的服务质量参差不齐，市民对诊所信任不足。

3. 资本进入牙科领域可以提高牙科的服务水平，提升市民对个体诊所的信任。

王咲予：郑州市澳华口腔门诊部

1. 根据前年的统计，郑州市市区有4到5百家，不包括挂号的综合性门诊机构，郑州市医生从业人数不少于2000名，每家一般至少有三四台牙椅。

2. 制约民营口腔发展的瓶颈我认为有以下几点：1.资金，2.人才，3.国进民退，公立医院软硬实力增强，4.技术更新，5.政府、媒体支持不够，6.民营发展不平衡，差的影响了整个民营阵容的口碑。优质民营口腔发展瓶颈最主要的是资金。

3. 我认为我们应该是非常欢迎各种资本进入民营口腔、注入活力，希望政府提供一个融资平台，并希望通过世界牙科论坛呼吁整个社会资本融入。

邱彬彬：哈尔滨彬彬口腔门诊

1. 据2011年统计，黑龙江民营口腔医疗机构1472家，民营口腔拥有2894台牙椅，民营口腔从业牙科医生2873人（其中包括口腔助理执业医师）。

2. 主要挑战：1、民营口腔医疗机构人员匮乏，正规大学毕业的本科生、硕士生很少进入民营口腔工作，造成民营口腔执业医师短缺。同时黑龙江为边远地区一部分民营口腔执业医师及大学毕业生拥入北京、上海、广州等一线城市。2、民营口腔从业人员整体素质良莠不齐，部分民营口腔从业人员没有经过系统培训，专业技术水平不一，职业操守还需提高。

3. 我认为资本进入口腔行业，对黑龙江来说只是迟早的问题。资本进入对黑龙江民营口腔行业来说，一定有推动作用，但远景如何还不好预测。所以目前我们民营口腔医疗机构需要自强、自律、自爱，让民营口腔行业经营的更加规范，在整个社会造成良好的影响。

杨溢：长春白求恩口腔医院

1. 吉林省民营口腔医疗机构大约有1320家，口腔医生近1910名，牙科椅位2000台左右。

2. 主要的挑战：医生的人文素质和专业素质，毕业后没有定期的培训和考核，使医生的再教育问题成为一种瓶颈。

3. 解决不了人才的问题，资金进入会风险很大，口腔发展范围扩大或者连锁机构增加全世界都不是主流，因为口腔医生的培养和成熟，不能像工业生产及物流方法那样成批次产出，人才问题解决不了。

李祥庆：常州现代口腔门诊部

1. 数据不详。

2．如何加速开发一个正在被激活的巨大的潜在市场是民营口腔面临的主要挑战。由于长期以来，民营口腔扮演的角色是做为公立医院的补充，多半各自为政，一盘散沙，所以在凝聚人才和提高管理方面，有许多功课要补。否则难以满足日益增长的口腔医疗的需求。

3. 牙科的特点，决定了这是一个适宜小规模大数量连锁式发展的行业，所以民营资本或者外资进入口腔行业，通过连锁培育品牌、降低成本、提升管理水平、乃至整合行业，有很大的助推作用。当然在这一过程中，也会出现盲目投资，急功近利的现象，但市场自会大浪淘沙，纠偏励正。

甘宝霞：大连中宝口腔门诊部

1. 据辽宁口腔医学会路振富会长介绍：截止到2008年底全省的口腔医疗机构2155个,其中民营口腔诊所占71%。民营医生数量5617人，民营医生数量占56%。有80.5%的机构和87.8%的医生服务于城镇。口腔医生与护士和技工的比例为6：2：1，全省口腔医生与人口的比率为13.02／10万已经达到。

2. 我们面临的主要挑战是自己，而不是公立医院和那些较大的连锁机构。不断进步，超越自己。另外，有些地区口腔医师队伍比较混乱，鱼目混珠现象严重。政府部门能否严格遵章执法，也是我们加强行业管理的关键。

3. 资本进入口腔是必然的，只是投资形式不同而已。为患者服务的本质不变。但如果经营者只以赚钱盈利为主要目的，不注意提高医生的技术水平，而且还扩大适应症，无异于杀鸡取卵，那它一定是短命的。

邵永新：沈阳奥新口腔医院

1. 辽宁省最后一次统计数据显示：全省共有口腔医疗机构2155个。口腔科医生5617个，医疗机构数民营占70%，从医生数来说民营占56%，有将近3000以上的民营口腔科医生。

2. 2012年乃至未来，医生队伍的全方位建设是当地民营口腔机构面临的主要挑战。量体裁衣、夯实基础、稳中求进，才最重要。

3. 整体来看喜忧参半。对于企业发展来说，资本运作与人才第一生产力，孰轻孰重？相得益彰，是关键。

张春鹿：宁夏银川市西塔张大夫牙科诊所

1. 全宁夏回族自治区经过卫生部门注册的诊所和口腔门诊部共130家左右，椅位在350台，医生从业人员在450人左右。

2. 我个人认为2012年诊所面的问题主要还是医生方面的竞争，医生现在比较紧缺，另外我们还应该从外面学习一些新的东西，就是新技术、新材料。

3. 我觉得可能有一定的好处。我认为口腔要靠牙科医生单独做强做大是很难的，他们的技术肯定是没问题的，但必定在经营理念这一方面要差一些。如果一些投资公司进行兼并或者是连锁对诊所的发展是有好处的，更容易做大、做强、做连锁。同时投资者只追求经济效益最大化有可能对人人享有口腔医疗保健发生冲突。。

劳延虎：济南市博宁口腔诊所

1. 济南市有300多家民营口腔医疗机构。医师在1000名以上。大部分民营医疗机构的牙椅有3-4台。

2. 民营口腔医疗机构匮乏的就是人才，人才的流动是我们内部最大的挑战。外部挑战就是竞争，尤其是2012年，竞争将非常激烈。另外还有医保改革以后对民营口腔医疗机构的影响。

3. 资金的引入，对于不同层次的医疗机构有不同的需求。口腔医疗机构一般都不是很缺少资金，因为我们在银行的信誉很好，信贷方面很多银行或风投很乐意去参与。缺少的还是人才的培养，我不

反对资金进入口腔行业，但是发展到不同阶段的口腔医疗机构有不同的资本需求，过早大量投入资本只会拔苗助长。

张则军：青岛卓凡齿科

1. 青岛目前共有口腔医疗机构700余家，口腔科医生1610人，民营口腔医疗机构拥有约1700椅位，医疗机构民营占80%。在民营口腔医疗机构从医人数约占57%。

2. 2012年青岛民营口腔机构面临的主要挑战是提高口腔医疗机构整体医疗质量，一方面在运营成本不断提高的前提下，如何给民众带来安全放心的诊疗，一方面如何不断更好发展完善技术、管理高精尖的专业化民营口腔医疗机构，把口腔预防保健、口腔美容等服务、技术水平真正做到国际化，逐步提升民营口腔医疗机构在社会上的价值及行业形象。

3. 境内外民营资本投资我国医疗行业已成火热趋势，根据全球的经验，民营资本越是积极参与，越能支持公开医疗卫生体系的运行，对于国家而言，改善了民众的医疗卫生条件，民众有更好的就医环境；而医疗体系的稳步运行，可吸引更多的资本注入，可引进国际先进的医疗服务管理经验、管理模式和服务模式。在这个过程中，政府、民众、医疗单位、风投等各方的利益均得到满足，是共赢的结果。

董根成：太原杏花岭董氏口腔诊所

1. 到目前为止我市的口腔医疗机构约有近800家，其中在社区和民营医院的口腔科约有180家，约占23%。具备有三台椅位以上的约有230家，约占30%。具备有中高级职称约有160位，约占20%。现有椅位1720台，按牙椅计算占行业市场份额的64%。从业人员约为3500人，有资质的占60%。中高级职称占20%，初级职称占80%。

2. 从上述数据看民营口腔医疗机构面临的挑战主要有以下几点：1、没有核心竞争力（人力资源+新知识技能+市场开发）。2、诊所经营者对价值和价值观理解缺位。3、诊所没有明确的战略发展目标（管理滞后）。4、诊所没有明确的业务指导原则。5、行业中的排他性（最落后的理念）无序的竞争（打价格战）。这种理念上发生的缺陷给民营口腔医疗机构带来可持续发展的瓶颈。有些有实力民营口腔医疗机构，缺乏扩张资本。由于政府保护，在医保上不能享受同等待遇。使民营口腔在发展中很尴尬。

3. 资本进入口腔行业是一件好事，它可以使有上述前瞻性理念的经营者如虎添翼、大展宏图。资本进入行业可推动行业的发展，尽快的与世界接轨，使民营口腔健康茁壮成长为行业中不可或缺的有生力量。

冀新江：山西红十字口腔医院

1. 据卫生行政部门统计的数据，截止到2009年6月底，民营口腔医疗机构共200余家；在民营口腔机构就职的口腔医生有600余人，具备执业资格的人员占到67%，具备中高级职称以上的人员占到28%，本科以上学历占到总人数的27%；椅位600余台，具备30台牙椅以上的口腔医院有两家，具备100台牙椅以上的口腔医院只有1家。

2. 我认为2012年当地民营口腔医疗机构面临的主要挑战是人才缺乏和管理上的缺陷。近几年，民营口腔医疗机构虽然有了迅猛的发展，但还是没有足够的吸引力来留住人才，其中也存在人们对民营口腔医疗机构观念及认识上的偏见。人才的不稳定导致医疗质量和服务质量的不稳定，导致病源的不稳定；其次，民营口腔医疗机构普遍在管理上存在缺陷，缺乏行业内部监管，医疗流程的不规范，收费的不明确，会给患者留下不好的印象。因此，我认为民营口腔医疗机构应该在引进人才及提升管理品味上下工夫。

3. 对于资本进入口腔行业，我认为是一件好事情，为我们口腔行业的发展注入了活力，提供更大的发展空间，是挑战也是机遇，通过资本的注入可以使口腔行业在规模上、技术上、管理上都得到提升。

颜培德：上海恺宏口腔门诊部

1. 上海民营口腔医疗机构大概1000余家，执业口腔医生近2000名。

2. 主要挑战的对象还是民营自己，要提高民营自己的整体素质，培养良好的医德医风，增强患者的信心。

3. 资本进入是好事，是对患者的大好福音，资本进入能提高诊所的硬件建设，能加强市场竞争，共同提高民营诊所的整体水平。

徐维宁：上海缔浦口腔医疗中心

1. 上海目前民营口腔机构大约在700-1000家左右，估计有3000名民营牙医正式注册在上海的民营医疗机构，椅位数估计在3000台左右。

2. 主要挑战：1.国老大对医疗人力资源及社会资源、病源的垄断一统天下；2.相关政策对社会闲散资金的无标准准入及对外资的盲目引进导致无合适贷款渠道的牙医自身开业举步维艰；3.冒进的泡沫市场导致所有成本剧增而使得现存诊所雪上加霜。

3. 资本操盘者和资本运作赚钱的均不应鼓励进入这个行业。更不应盲目鼓励上市，大量非牙科专业的生意人开设牙科诊所实属中国特色，连锁牙科诊所的扩张和短期上市企图无法保证特色质量，急功近利导致诚信下降。

朱玮玮：深圳友睦齿科

1、深圳民营口腔在2006年以后有了很大的发展，现在深圳大概有超过300家牙科诊所和机构，在民营口腔机构工作的牙医约1800人,牙椅数总和已超过2000张。

2.、对于各地的民营口腔机构来说，人力资源是未来面临的主要问题，其中控制核心人员的流失率是各个牙科机构所要面临的重要考验。深圳较其他地区率先开放了牙科执业许可证的申请，人才流失将是面临的最大问题。那些具有前瞻性、考虑最周全的牙科，让医生对自己未来的发展前景充满希望，才可能留得住人，它的发展速度也会更快，才会立于更稳定的地位。

3.、我对资本进入牙科医疗行业持谨慎态度。不是说不需要资本，毫无疑问，资本是任何一个企业发展的加速器。但只有先认清为什么需要资本及资本的目的，然后再考虑是否需要资本的进入。要非常清晰自己的每个发展阶段，并对发展节奏有一定的掌控能力，才有可能与资本联姻，不能拿到资金后盲目扩张。

苏华宁：亚非口腔医院

1. 四川省目前共有口腔医疗机构2500多个，口腔科医生5000多人，口腔医疗机构民营占70%。在民营口腔机构从医人数占53%。

2. 民营口腔机构定位低端的牙科诊所目前存在的问题主要为：①专业素质不高；②设备环境不佳；③消毒质量不高；④开业管理不完善。定位高中端的民营口腔医疗机构目前面临的挑战是如何快速复制已有的成功模式及具体操作方式（直营，合作或特许）。除此外，公立口腔医院和口腔科的市场化运作都加剧了高中端市场的争夺，许多外资合作投资机构也进入口腔医疗市场。随后，口腔连锁领域内的并购将会风生水起。

3. 风险资本之所以纷纷进入中国高档口腔医疗服务市场，无非是看中了里面的市场空间。中国的口腔医疗行业是一个巨大的市场。另外，利润高、风险小也是吸引多种社会资本的重要因素。首先，投入不大；其次，口腔领域受医疗体制、保险体制的影响较小。另一方面，就利润而言，整个医疗服务中排名第一的是医学美容，第二是眼科，第三就是牙科；从风险角度衡量，风险最低的是中医按摩，第二即牙科。

郭平川：天津欣爱齿口腔医疗中心

1. 天津有300多家民营口腔诊所。牙椅的数位在5台以上的门诊部有50多家。医生，包括医师和助理医师差不多500多人，医师只有200多人。牙椅数大概有500多台。

2. 天津的特点就是国强民弱。原因很多，第一、天津社保基金没有一家民营口腔机构被准入，民营口腔没有跟国家医院一样享受同等的待遇。第二、天津民营口腔的技术力量还是相对比较薄弱的，目前天津民营口腔的博士只有两个、硕士生的比例也是较少、大学本科生以上开诊所约占20%左右，整体的质量和素质比国有医院要弱一些。

3. 由于天津民营口腔医疗机构数量相对比较少，与国有医院的抗争能力相对比较弱，但天津市是卫生部推广民营资本进入医疗行业的试点。我们欢迎民营资本进入天津的卫生医疗行业。以壮大天津民营口腔医疗的力量。

田孟祥：昆明曙晖口腔医院

1. 云南省目前有500家民营口腔医疗机构，有1200名医生在民营口腔医疗机构就职，每个民营口腔医疗机构目前拥有2-6张椅位。

2. 2012年云南省民营口腔机构面临的主要挑战仍然是：民营医疗机构在社会中的诚信和肯定，这需要我们民营口腔医疗机构自己以品质为先，不断改变民营口腔医疗机构在社会大众心理的位置改变。

3. 资本进入民营口腔医疗机构是件非常好的事，但是有利和弊，这些资本的进入，无疑会给口腔事业带来蓬勃的发展，这些年我们已经看到这样的事实，但我们也看到这些资本进入民营口腔医疗机构后，存在过炒作的问题，这会降低社会大众对民营口腔医疗机构的信任问题，我们希望更多资本的进入给我口腔事业带来给多阳光的作用。

卢海平：杭州博凡口腔门诊部

1. 杭州差不多有200家民营口腔门诊(包括郊县)，从业医生大概有七八百人，牙椅数估计在800-100张左右。

2. 公进民退的情况普遍存在。首先公立医院的资金实力比较雄厚，且对投入产出比的考虑没有那么重，花钱更“大方”；其次，公立医院的人力资源的平台比较大，人才集中；第三，近年来公立医院的市场意识、服务意识进步很大，民营口腔医疗机构在服务方面的优势没有以前那么显著了。所以民营口腔医疗机构要生存和发展面临的压力还是很大的。

3. 目前资本蜂拥而入口腔医疗市场，但我对该现象持保守的看法。口腔医疗服务的个性化非常强，在口腔医疗发展成熟的西方发达国家，资本进入牙科行业的情况非常少。口腔医疗市场正常的生态是以口腔医师为主体的：大部分专业素养较高的口腔医师独立或合伙而成。资本可以起到推波助澜的作用，而非主导，资本主导的口腔医疗市场会有问题的，除非“资本”对口腔事业及其规律有足够的了解和尊重。国家行政管理部门和行业管理机构对此应该有理性的认识和前瞻性的思考。

陈俊：艾维齿科

1. 目前杭州民营口腔医疗机构的总椅位数大概在1000张左右，执业医生人数大概在800人左右。其中通策医疗旗下的杭州口腔医院属于大型的民营口腔医疗机构，也是目前国内口腔行业唯一的上市公司。其余的150家左右的民营医疗机构的规模大小不等，但少有超过20台椅位数的。

2. 2012年最大的挑战可能会是人力资源的需求和竞争。随着患者对医疗和服务品质的要求的提高，为了迎合患者的需求，需要更多受过正规培训的医护人员进入民营医疗机构。2012年杭州的民营和公立口腔医疗机构可能会增加大量的椅位数，需要新增大量的医护人员。

3. 目前国内的牙科行业还处于刚刚起步的阶段，很多方面还不规范，金融业本身也还有待规范，所以在两者都不规范的前提下，资本介入口腔行业需要非常谨慎。如果口腔医疗机构在资本的要求下片面的追求利润最大化，很有可能会导致适应症的扩大，导致过度医疗的出现。就目前而言，中国口腔行业在很长一段时间内还会有大量的大型口腔医疗机构存在，资本会有用武之地，然而一旦牙科行业回归到社区化和小型化后，牙科就不一定会成为资本的标的了。

曹志毅：杭州雅正口腔医疗管理有限公司

1. 经网络查询，目前浙江省民营口腔医疗机构数量已经达到509家，其中杭州市民营口腔医疗机构数量为118家。有近千名医生在民营口腔医疗机构就职。民营口腔医疗机构目前拥有近千台椅位。

2. 很多民营口腔医疗机构已经经历了十年的创业历程，不少诊所的负责人都感觉疲惫，前途迷茫，考虑诊所如何持续发展的“接班”问题。整个民营口腔行业面临着口腔诊所市场化问题，民营口腔诊所的股权改革问题，诊所如何交易的问题，未来合作的问题，内部管理的提升问题都是民营口腔机构面临的主要挑战。

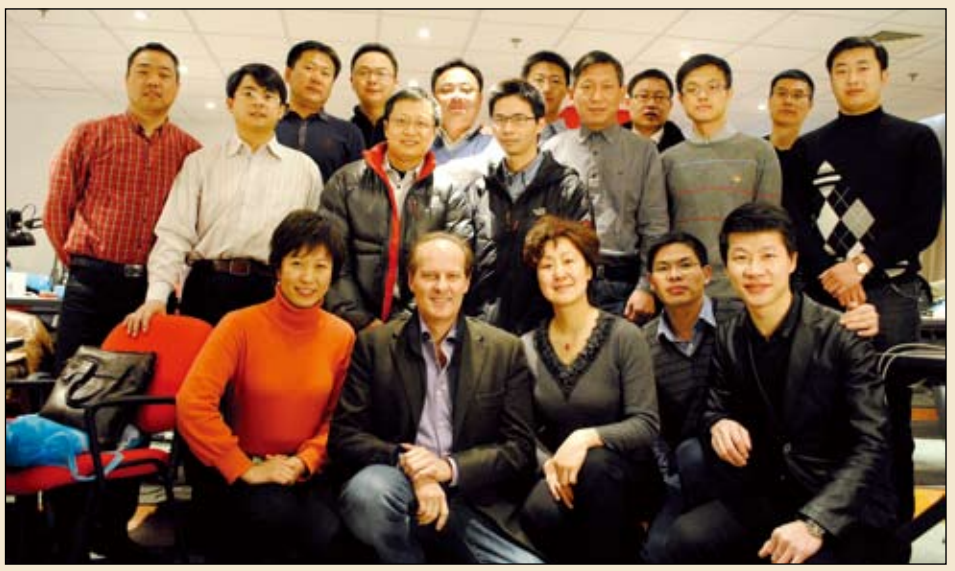
3. 资本进入口腔行业是民营口腔发展、成长的良好动力，这一点是毋庸置疑的。但是资本分为两种：一种是风险投资，这类资本以上市为目的，姑且我们把这叫做大资本，在目前全球经济下滑的大背景下，我个人认为这类的资本在口腔医疗市场的前景比较渺茫。另一种则是强大的口腔医疗市场吸引民间的中小资本进入口腔医疗行业。他们更着重于口腔诊所的品牌树立、医疗投资，人才培养。对利润的回报有着超常规行业的耐心（五年以上），这类资本的前景将是无可限量的。DT

gIDE/UCLA美学与种植培训先后在北京举行

gIDE/UCLA牙科美学临床大师培训第一期课程和gIDE/UCLA牙科种植临床大师第二期课程2月先后在北京举行。

Dr. Didier Dietschi是来自瑞士的国际著名牙科美学修复专家。2月2日他来到北京，gIDE/UCLA牙科美学临床大师的17名学员与大师共同学习了四天，在与大师零距离接触的四天时间里，学员们见证了他出神入化般的牙科美学修复技艺。

培训中国联络人：世界牙科论坛 陈佼
联系电话：010-51293736-806　　手机：18611102406
E-mail:chenjiao@dtichina.com



与大师合影，留下珍贵回忆

来自全国的学员认真聆听专家讲课

Dr. Didier Dietschi是来自瑞士的国际著名牙科美学修复专家

学员学习热情高涨，与Dietschi教授讨论到很晚

动手操作，专家现场演示

Dietschi教授讲课非常认真，力求每位学员都能理解

学员自己动手实践

学员自己动手实践

Dietschi在演示之后阐述自己的理念

2月16日-19日，gIDE/UCLA国际牙课种植临床大师培训第二期课程在北京举行。本次授课的老师是Dr.Sascha A Jovanovic。

培训中国联络人：世界牙科论坛 陈佼
联系电话：010-51293736-806　　手机：18611102406
E-mail:chenjiao@dtichina.com DT

本次病例汇报的学员与Sascha医生合影

动手操作前，Sascha医生给学员们做作演示

现场手术

学员合影

大师如此亲和，与学员们“坐而论道”

学习期间的聚餐，筹光交错之间，认识了新朋友

结束了现场手术后，Sascha医生与大家一起聚餐

求知若渴的学员

项目管理方法在私立口腔医疗机构管理中的应用(2)

——北京久汇口腔诊所为例

在上次的文章中，我们讨论了大约有5个内部项目群可以作为解决日常口腔门诊的各种问题。在北京久汇口腔门诊的案例中，经过对初期阶段的各种面临的问题进行权重打分，我们觉得“企业缺乏核心竞争力”是对于门诊初来乍到北京所面临的主要问题；那么，我们把“目标“群”G——服务优化与提升项目”作为积极改善的方法。

让我们先了解久汇齿科的概况：

久汇齿科的前身是深圳市久汇企业策划咨询有限公司.成立于2002年.这是国内首家医疗管理企业咨询公司。公司注册的时候，工商局也还没有医疗管理咨询公司的名称，所以只能把它归类为企业策划咨询公司。

随着改革开放，国家对于民营口腔的政策是越来越宽；当越来越多的医师都可以经营自己的门诊的时候，困扰他们的将是日常管理与营销；单个门诊的抗风险能力会越来越弱。而咨询管理公司无疑可以弥补这些。

在不更改原有门诊的所有硬件与人员的情况下，通过激励与营销使门诊创收增益，是久汇齿科主营方针；浏览过“南方口腔医学网”的同行或许依稀记得久汇齿科。

今天我们以北京久汇齿科为例解析项目管理以便读者更容易理解。因为，从深圳到北京，不仅仅是地理和人文的变化；一来这里的人们更倾向于在公立医院或者是已经名望很高的门诊看牙；二来，每个门诊的内部管理和市场营销已经比较完善。在没有投资商和本地同行支持背景下，久汇齿科要想发挥在深圳所具有的优势仿佛都是虚的。

北京久汇口腔诊所成立于2006年11月；位于交通便利的东直门东方银座；开设门诊前我们需要思考：我们想卖什么；客户喜欢什么并且愿意长期购买的是什么；我们能做什么；我们的对手在做什么；我们的产品服务有什么不同?

外部环境方面有很多的同一性，内部管理上我们的竞争对手已经非常成熟。所以，北京久汇口腔诊所面临最大的问题就是：企业缺乏核心竞争力。

一、 图示问题树（图1）。

二、影响企业竞争优势的持续时间，主要的是三个关键因素：

(1)建立这种优势要多长时间?

答：半年时间；

(2)能够获得的优势有多大?

答：占领北京最重要的并且是不容易被复制的客户群；利润最大化；

(3)竞争对手做出有力反应需要多长时间?

答：两年以上；

久汇齿科在不断的发展中，它不只是局限在已拥有优势的机会中，还可以去获取和发展一些优势以找到更好的机会。企业发展慢并非因为其各部门缺乏优势，而是因为它们不能很好地协调配合。例如医生轻视销售员，视其为“不懂技术的工程师”；而推销人员则瞧不起医务人员，视其为“不会做生意的推销员”。因此，评估内部各部门的工作关系作为一项内部审计工作是非常重要的。

三、公司的SWOT分析

（因版面空间有限，图2详见本刊下期第7版） DT

开设门诊前我们需要思考：我们想卖什么；客户喜欢什么并且愿意长期购买的是什么；我们能做什么；我们的对手在做什么；我们的产品服务有什么不同?

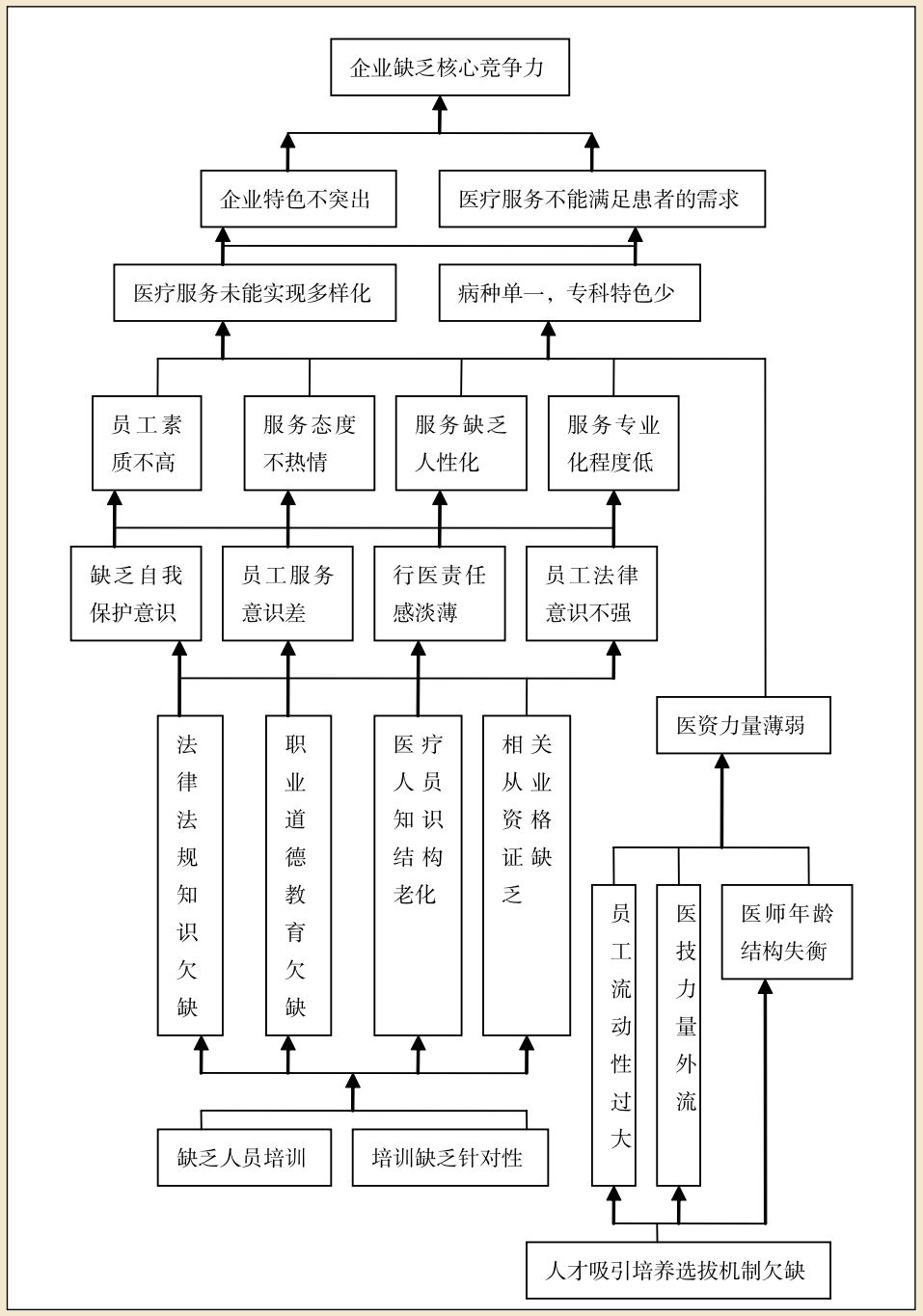


图1

作者信息

张智眉，修复科主治医师，北京久汇口腔诊所负责人。

1997年毕业于华西医科大学口腔医学院，具有口腔技师，口腔医师，MBA管理资格认证；美国牙医协会会员，国际种植牙专科医师协会和修复医师协会会员。《That’s Beijing》杂志的修复美学英文专栏2009年写作者；《Global Times》以及《妈妈宝贝》等刊物的牙医专栏写作者。