



北京商报产经新闻中心订阅号

B1-B4

2016.3.8

B2 牙医暴利的隐秘利益链

记者调查发现，不论是何种名目复杂的材料，基本都来自于行业内所认同的几家加工机构，且成本也几近相同。此外，加工厂和医生之间已经达成了不对外透露价格，“保护牙医利益”的共识。而国家相关部门及行业协会的管理和监督缺位也助长了牙医暴利的滋生。

B3 红星美羚突围亮红灯

陕西红星美羚去年刚刚上市，然而接二连三发生的产品质量及企业管理漏洞将这家国内首个上市的羊奶粉企业推上了风口浪尖。一边为了在羊奶粉爆发期来临之前，通过上市融资做大盘子的宏伟计划，而另一边则是屡次登上黑榜的“安全事故”，红星美羚正在遭遇一场前所未有的质量危机。

3·15
调查

同项诊疗最高相差几千元
牙医缘何敢“乱喊价”

有不少消费者会有这样的体验：口腔医疗收费高低不等、差距较大，就以最简单的洗牙一项举例，根据公立医院、连锁机构以及私人诊所等诊疗场所不同，收费差一半还多，若是复杂的诊疗，报价更是天差地别，让人摸不着头脑。北京商报记者就牙医收费高低不等的问题走访市场并采访医生、诊疗机构等行业人士获悉，牙医诊疗中的有形服务成本相差无几，而“服务和环境”两大无形元素却给了医生们“乱喊价”的底气，也“成就”了牙科医生和诊所的可观收入。



同种材料价格差半

据了解，目前在国内，消费者主要通过三种渠道进行口腔治疗：公立医院、口腔连锁诊疗机构和私人诊所。在走访中，北京商报记者对洗牙、拔牙和安装牙冠这三种服务做了价格比对，发现虽然同属牙科一脉，三种渠道的收费标准存在着巨大差异，其中价差最大的当属牙冠。

由于诊疗技术相对复杂，再加之原材料价格不同，安装牙冠在不同诊疗场所具有不同的定价。北京商报记者调查发现，在上述三种诊疗机构中，公立医院和口腔连锁机构价格明显偏高。北京一家公立三甲医院的医生告诉北京商报记者，该医院做牙冠的价格是1000—8000元/颗不等，而拜博口腔全国连锁(以下简称“拜博口腔”)的定价在600—1.5万元/颗不等。分具体材质来看，“金属+瓷”材质的牙冠定价区间为1200—3000元/颗，全瓷牙冠定价3000—8000元/颗，进口材质牙冠价格都在万元以上；私人诊所的价格则是有高有低。

以钴铬合金牙冠为例，拜博口腔的价格是1500元/颗起，另一家口腔机构永康口腔同样为1500元/颗。但私人诊所要便宜很多，其中位于北四环的一家诊所报价为900元/颗。在全瓷材料中，拜博口腔二

氧化锆牙冠的价格在7000元/颗以上，永康口腔是2200元/颗，一家私人诊所的价格是2000元/颗，可以看到，同样的材料，不同的治疗机构价格相差不止一半。

涉及到进口材料，价格同样差异明显，以瑞典瓷为例，拜博口腔的价格高达1万元/颗，永康口腔为8000元/颗，私人诊所则只有4300元/颗，同样价格差半。

同项诊疗现不同价格

如果说牙冠安装所需技术较为复杂，且材料差别造成了价格差，那么相对简单的洗牙和拔牙价格，在不同机构又有何差别呢？

北京商报记者首先以洗牙做了比较，在航空总医院洗牙每次需要支付350元，连锁机构拜博口腔也是350元/次，而在临街口腔门诊洗牙费用在100—200元/次不等。

对于拔牙这一项，北京商报记者选择了难度较大的拔智齿进行了查询。在北大口腔医院，拔一颗智齿的价格是400元；在拜博口腔，这个价格则被提到了500元/颗起，医生表示智齿拔牙结合检查结果和拔牙难易程度，价格还会有所上涨。北京商报记者亲自到拜博口腔进行体验，在拔智齿之前，医生对口腔进行了全面检查，最

终根据智齿情况，提出了最终价格，为1800元，比底价500元高出2倍还多。对于价格的上涨，拜博口腔在线医生给出的解释是，现在拜博实行的是无痛微创，在给病人拔除牙齿时没有心理压力，甚至是麻醉时，拜博齿科的口腔专业医生会先涂抹局麻膏，然后再进行注射麻药，做到真正的无痛麻醉。此外，这名医生指出，在拔牙这一项目上，技术也很重要，如果智齿靠近神经，医生的技术不好就会导致其他后遗症，拜博口腔的医生都是经验丰富的专业医师。而同样的诊疗，在私人诊所则出现较低定价，150—380元不等。

高价格成就高利润

对于各个口腔诊疗机构存在巨大价格差别的问题，一位就职于公立医院的牙科医生告诉北京商报记者，除了技术因素外，诊疗机构的环境和服务差异造成了明显的价格差距。不过，该医生也承认，环境和服务是一种无形资产，很难计算其成本到底有多少，这也让口腔诊疗机构有了抬高价格的底气和理由。

以拜博口腔为例，北京商记者在拜博口腔进行检查的过程中，确实感受到了不错的服务态度，消费者并不用像在公立医院就诊时一样排队等候，就诊环境也相

对轻松愉悦。然而，与公立医院400元的拔牙费用相比，拜博口腔给出的1800元定价，高出了近4倍。也有消费者对此表示，环境和服务水准高出几个档次，并不能直接等同于收费也应该高出几倍。

据了解，2014年7月，联想控股开始投资拜博口腔。据联想控股2015年中期财报数据，在2014年底，拜博口腔仅拥有9家医院和66家诊所，截至2015年6月30日也就是仅仅过了半年，拜博口腔已新增医院至17家，新增诊所至78家。联想控股在财报中表示，迅速的战略布局带来了收入的持续快速增长，规模效应亦带去了毛利的提升。

在北京鼎臣医药咨询中心负责人史立臣看来，口腔机构的高利润让像拜博口腔一样的机构有了快速扩张的基础。而就职于口腔机构的牙科医生高收入也从另一层面说明了该行业的高利润所在。某牙医在线平台创始人兼CEO曾表示：“在目前的私立口腔科诊所，收入低一些的牙医每月收入约在2万—3万元，高的每个月收入可以到六七万元。有些顶级牙医的流水提成会比较高，月收入甚至可能会破50万元。”

北京商报记者 钱瑜 石飞月/文
宋媛媛/制图