

開拓牙醫師明日的天空

——談牙科專業資訊的必要

潘裕民 車參莉*

資訊已深入到現代各階層的生活中，相信大家都能體認到現代人食、衣、住、行、育、樂樣樣都脫不了要先“知”而後行。以最熱門的股市為例：假若您不了解各種經濟大勢、上市公司的結構、過去及未來各種資訊的分析展望，您就很難掌握到賺錢的先機了。可看到的，街上許多股市投資人對各種角度財經訊息的收集，甚至電信網路、電傳視訊的接收，隨時注意最新的市場變化，唯恐落於人後。相同的，房地產買賣，假若不去打聽：地區的發展性、建物的材質、建築商的信譽，又怎能以合理的價錢買到好的房子呢？其他如期貨投資，也需時時掌握世界經濟大勢以得發財先機。

牙醫這個專業當然的更更需要專業知識的不斷滋潤灌溉。隨著科技的發展，牙科醫學在材料上、技術上、學理上的日新月異已非教科書所能涵蓋。我們目前的學校教育無法面對畢業後的各種挑戰，因此更凸顯了牙科專業資訊的需要。

牙醫界需要那些資訊

首先要了解目前牙醫師的現狀以及需求是什麼？我想由最近 DenTop 所做的一份問卷調查開始，讓各位有個概括的了解。

這份問卷是 77 年 12 月 11 日，中華牙醫學會年會在國防醫學院舉辦大會時，DenTop 對參加的牙醫所做的不記名問卷。

填寫問卷的共 97 人。DenTop 由統計的數據資料，歸納了四項結論：

1. 牙醫師普遍希望提高診療收入
2. 普遍的工作時數過長
3. 休閒不足
4. 進修和經營管理的需求也很大

以下分別就幾個統計結果作重點討論：看看針對目前牙醫師的需求，專業資訊可以提供牙醫師什麼？

一、收入

1. 開業年資

從收入與開業年資的關係來看，尚在服務或開業未滿一年者，統計所得之平均值，可作為就

業資料之參考，而由開業年數與收入關係推知開業大約須經 5 年以上的澹泊經營，收入才會漸趨穩定。

2. 開業地點

在北部開業，收入似乎較佳，然而由於此問卷調查於北部舉行，中南部之樣本數似嫌不足，因此統計資料僅供參考。

3. 診所位置

在市區或是郊區開業，在收入上並無顯著差別。然而在市區開業，租金、物價及各種開銷較高，淨利或許反而較低。診所位在一樓者顯然收入較佳。這或許與國人消費習慣有關，然而隨著時代消費觀念改變，樓別位置造成之業務差異應會較少。

4. 工作時數

由每月收入及每週工作時數推算之每小時收入（每月以四週計），可看出牙醫師的平均收費每小時僅有數百元，其中尚包括租金、設備、材料成本及其他各類開銷，淨存無幾，實在低的可歎。而值得警惕的是工作時數在 60 小時以上者每單位時間利潤

反而下降，此點提醒牙醫師工作時間拉長並不能得到相對增加的利潤。

5. 理財

理財管道	圈選數
銀行儲蓄	52
股票	37
期貨	5
房地產	26
投資其他診所	7
其他	10

牙醫師主要理財管道依次為①銀行儲蓄②股票③房地產。顯然大部分牙醫師理財的觀念為「保守型」，而較年輕的牙醫師選銀行儲蓄較多。此外受社會風氣，傳播媒體的影響，股票與房地產也吸收了一部份較資深有積蓄牙醫師的投資；值得警惕的是對投資於本行的其他診所的反而很少，似乎顯示出大家對牙科自己本行稍微缺乏信心。

二、工作

目前工作狀況	百分比
極滿意	6.25%
很滿意	14.58%
滿意	56.25%
不滿意	22.92%
極不滿意	0%

對目前工作狀況，「滿意」者佔大多數，然而「不滿意」者有22.92%。可見就工作狀況、環境而言，似乎尚待改進。

三、休閒

1. 目前牙醫師的休閒活動大多是：

休閒活動	圈選數
看電視	51
旅遊	26
網球	24
釣魚	7
打牌	7
下棋	5
桌球	4
帆船	0
麻將	5
高爾夫球	9
其他球類	6
登山露營	10
其他	12

牙醫師休閒活動排行榜依次為①看電視②旅遊③網球。其中「看電視」高踞榜首，顯示出大部份牙醫師的休閒偏向靜態，同時在增進身心健康方面的休閒也比較貧乏。

2. 目前休閒狀況

目前休閒狀況	百分比
極滿意	5.26%
很滿意	1.58%
滿意	46.32%
不滿意	36.84%
極不滿意	0%

對於「目前休閒狀況」，「滿意」者佔46.32%，相當多數人對休閒並不滿意，所以，牙醫師的休閒活動有必要好好開拓改善！

四、生活

目前生活狀況	百分比
極滿意	6.32%
很滿意	11.58%
滿意	67.37%
不滿意	14.74%
極不滿意	0%

對目前生活狀況「滿意」程度以上者其佔85.27%，極不滿意為0，所以一般牙醫師對目前的生活狀況還覺得尚可。

五、進修

目前進修狀況	百分比
極滿意	5.26%
很滿意	9.47%
滿意	55.79%
不滿意	28.42%
極不滿意	1.05%

「滿意」者佔 $\frac{1}{2}$ 強，然而，不滿意百分比提高和極不滿意百分比的出現，就必須警惕。尤其這次的填寫者還都是中華牙醫學會會員，對進修已較一般牙醫師積極，尚且感到不滿意，可見整個牙醫界對進修的需求是多麼需要。

六、需求

1. 各項需求的優先順序

第一優先	第二優先	第三優先
Ortho	Endo	Perio
診所經營管理	Prosthodontics	提高診療收費
Prosthodontics	Pedo	增加生活休閒

2. 各項需求的圈選人數

提高診療收費標準 48

增加生活休閒 37

Ortho 27

診所經營管理 26

Perio 21

說明：1. 在此份問卷所列入的各項需求中，被填寫者選為第一優先的前三項依次為①Ortho ②診所經營管理、③Prosthodontics，第二優先的前三項依次為①Perio、②提高診療收費③增加生活休閒。

2. 在非以優先順序的圈選中，得票最多的前三者為①提高診療收費標準②增加生活休閒③Ortho。

由上述數據，可以看出開業醫對於專科知識的加強與需要在那裏。「診所經營管理」的理念、「提高診療收費」、「增加生活

休閒」則是除了專業知識以外，牙醫師最迫切需要的改善地方。

以上問卷由於是在大會期間對參加者所做的一個即席不記名調查，結構上並非很嚴謹，並不能說是代表全體牙醫師的實際狀況，僅能提供參考。然而亦不難於其結果稍見牙醫師目前需求狀況的端倪。

針對需求提供資訊

一、收入

什麼是合理的收費？合理的利潤？牙醫師如何才能得到合理的收費？合理的利潤？

我們先來看一些現今台灣牙醫界收費的標準：

1. 一顆 porcelain crown 依照牙醫師公會在 1980 年所訂的標準是 5000 元，而開業醫所收費範圍，約在 4000 元～7000 元之間

，更甚者有三顆瓷牙一萬元者。

2. 清洗全口結石，依照牙醫師公會在 1980 年所訂定的標準是 500 元，而開業醫所收的費用範圍，約在 300 元～800 元之間。

然而所謂的收費標準，是公會在近 10 年前所訂的，10 年前的社會，及材料成本早是不可同日而語，甚且目前開業醫的收費，更較之公會所訂標準有相當差距，那麼，到底怎樣才是合理的收費呢？若依照「成本計算法」的概念，要考慮的有：

a. 固定花費(Fixed expense)：包括「人事」與「設備」二方面。

①人事：如薪資、伙食、員工福利、獎金……。

②設備：如裝潢折舊、租金、修繕、設施攤提……。

b. 可變動花費(Variable expense)：包括「維持費」與「營業費」二方面：

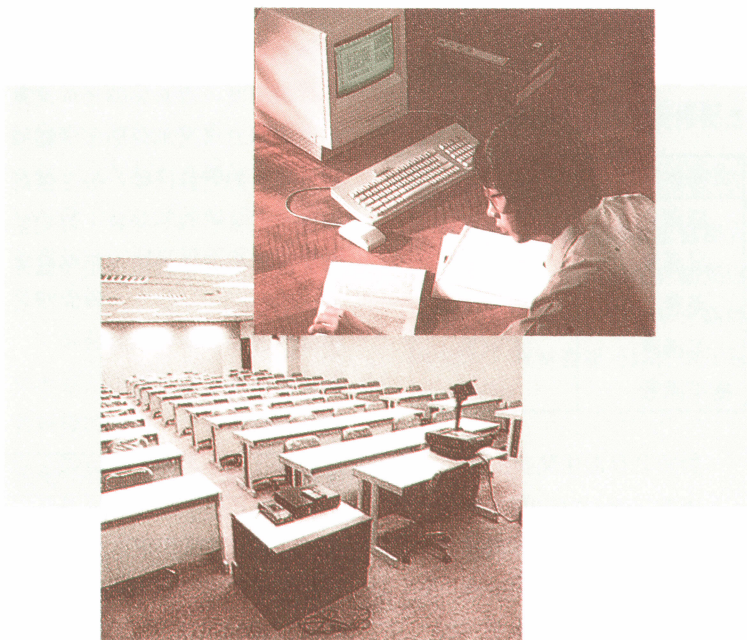
①維持費：水電、瓦斯、消耗品、雜費、事務……。

②營業費：廣告、促銷、稅收、技工費等。

若是再加上服務品質，以及較新、較好的設備，這些花費又應當如何附加？譬如就感染控制的設備而言，為了保障牙醫師與病人彼此的生命健康與安全，診所內應該如何做才適當？使用那些東西？如何選擇？如何使用？效果如何？如此一來，成本會增加多少？應該如何收費？這些都應該能有公式算法以資依循。

二、進修管道

目前牙醫師的進修管道計有



學校、教學醫院、牙醫師公會、各校校友會或一些讀書會等，所舉辦的課程限於場地及設備的限制大都僅止於 lecture 而已，然而牙醫學是個實做的科學，實做是個非常重要的一環。

除了牙科繼續教育的課程外，牙科經營管理、電腦應用、休閒旅遊等專家講座，皆是為了使牙醫生涯更為裕如充實的重要資訊。

廣義的牙醫師

這是個多角、多元化的社會。以往學校所教導的只是讓我們成為一個 Dental Clinician，未能告訴我們如何面對這個社會。

更遑論「經營」、「管理」、「行銷」、「成本概念」知識的灌輸了。

其實，口腔醫學所牽涉的範疇很廣，有掌握整個社會訊息的公共衛生專家，有引導技術發展的材料學生物學專家，有傳導橋樑的教育專家，加上其他各科的臨床醫師才能組合作引導整個牙醫學的進步與發展。以前我們沒有這個觀念，現在學校裡還沒有這種訊息。牙醫師應該不僅僅只是一個 clinician，我們可以發揮自己各方面的才能，在人生的舞台上生活得淋漓盡致。

因此，提供牙醫師“知”的權利以及其他方面專才的配合，成

立一個屬於牙醫師的俱樂部，使牙醫師能在自己專業崗位上，與時代科技齊進步，裕如的迎接社會多層面的挑戰。

有合理的工作時間、合理的收入、快樂的家庭生活、開闊的休閒娛樂，做個快樂的牙醫師。當然，這些都維繫於健全充足的牙科專業資訊服務的健立與配合！

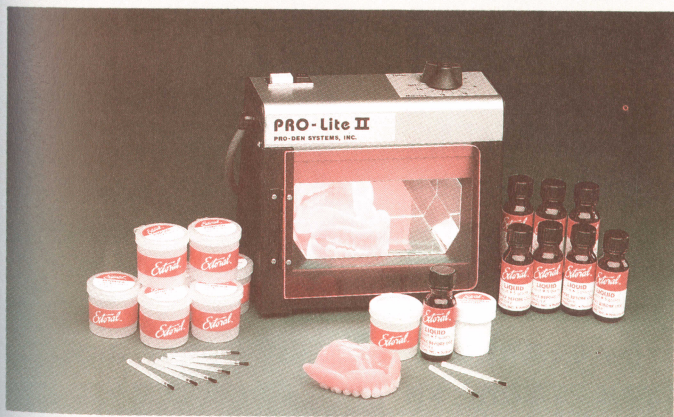
作者／台北醫學院牙醫學士（第十三屆）／美國密西根大學牙科材料學碩士／前長庚醫院牙醫師／鼎興牙科材料公司資訊顧問／DENTOP 牙科資訊顧問公司執行顧問

* 整理／台北醫學院牙醫學士（第廿三屆）／DENTOP 牙科資訊編輯

PRO-Lite II™ + Extoral™

VISIBLE LIGHT-CURE DENTURE RELINE SYSTEM

可見光聚化的義齒換底墊系統



從未見過如此完美，
且操作容易，
在診療椅旁
即可完成的
義齒換底墊系統！

EXTORAL 能夠很精密的貼附在柔軟的牙齦組織上，經過適當的咬合運動及肌肉塑形後，置於PRO-Lite II 照射15分鐘，即可獲得比美 heat-cured 之永久性義齒底墊。

代理商 資生牙科器材有限公司

台北市文昌街278巷4號3樓
電話：(02)7028624