

## 2022年度全国三级公立医院绩效考核放榜

## 我市两家医院荣获史上最好成绩

■陈荣春 李青  
李祉萱 孙镇江

本报讯 1月8日,国家卫生健康委公立医院绩效考核平台公布2022年度三级公立医院绩效考核国家监测指标考核结果。全国三级公立医院绩效考核被誉为全国公立医院的“国考”,是引领公立医院改革向纵深推进的重要抓手,也是推进医院高质量发展的重要举措。作为科学检验医疗机构综合能力和水平的“金标准”“指挥棒”“风向标”,每一轮国家监测考核结果都是最权威、最综合的榜单,能充分彰显全国各家、各类公立医院的硬核实力。

市一院首次挺进全国百强,排名第81,蝉联A+

市一院位列全国第81名,国家监测指标等级为A+,在2021年全国第101名(较2020年排名前进29名)的基础上又前进20名,首次挺进全国百强。

国考指标体系由医疗质量、运营效率、持续发展和满意度评价等4个维度56项指标构成,其中26项为国家监测指标。2022年,市一院四级手术人数位列全国第70名。

近年来,市一院始终以

国家三级公立医院绩效考核为抓手,结合省卫生健康委相关规定,不断提高政治站位,持续完善体制机制,推动医院各项事业高质量发展,医院在医疗质量、运营效率、持续发展、满意度评价等方面均快速提升,取得突破。

放眼未来,面对公立医院高质量发展的时代命题,市一院表示,将继续秉承“厚仁 博学 精勤”的医院精神,勇担新使命,展现新作为,奋力践行医院532高质量发展战略,用初心和仁心筑起守护人民健康的坚固屏障,以创新和奋进描绘医院发展新的宏伟蓝图。

市二院首次跻身全国A+等级

市二院在全国1415家三级综合医院中位列第121名,进入全国前10%行列,首次跻身全国A+等级。

与2021年的成绩比较,市二院从全国A等级上升到全国A+等级,排名从全国第199名上升到第121名,提升了78名。

在2022年度“国考”4个维度的26个医院监测指标中,市二院得分情况高于同类医院得分均值,其中10个指标获得满分,尤其在质量安全、合理用药、收支结构、费用控制、人员结构和患者满意度等方面表现优异。

## 住房公积金支持 青春留常主题作品大赛圆满落幕

■徐飞 高岷 陆佳怡

本报讯 1月6日上午,青春留常“筑梦远航”住房公积金支持“青春留常”主题作品大赛颁奖仪式在常州现代传媒中心举行。

住房公积金支持“青春留常”政策是常州市住房公积金管理中心为推进灵活就业人员参加住房公积金制度试点工作,结合我市汇聚人才赋能高质量发展要求,推出的一项旨在发挥住房公积金住房保障作用,鼓励在常高校、职业院校毕业生留常就业创业的政策。自2022年政策实施以来,市公积金中心围绕打造“全国青年创新创业最向往城市”,通过部门联动、政策支持、服务创新,持续提升住房公积金支持“青春留常”安居力度。

据了解,本次大赛由共青团常州市委和市公积金

中心联合举办,比赛反响热烈。从2023年9月开始,历时两个月,共征集到来自在常18所高校和职业院校的1000多件海报、视频作品。经过初次筛选、专家评审和网络投票三轮评比,最终有80件作品入围,其中50件作品获得入围奖,30件作品分别获得一、二、三等奖。5所高校荣获“院校组织奖”。

活动为获奖选手与院校颁奖,后期还将通过线上、线下巡展等方式持续提升政策宣传影响力,吸引更多青年人才来常、留常。

这次比赛,让我们对“青春留常”支持政策有了更深入的了解,它是切实帮助高校毕业生留常就业创业的一张王牌。来自常州工业学院的顾雪铃在本次比赛中与同学一起制作了两条短视频,均获得一等奖,她还表达了毕业后计划在常州就业创业的意愿。

## 理发小店:名叫“沙漠”,却似温暖大家庭

■吕亦菲 文 夏晨希 摄

快过年了,生意越来越忙。近日,在钟楼区清潭中学附近的DSM都市沙漠美发沙龙,满满当当挤了一屋子的人。一家50多平方米的小店,设计很独特,理发位只有三四个,休闲等候区却占了一大半的位置,落地窗外就是小店的庭院,里面种了各种各样的绿植,满是家的氛围。

老板罗文阳和妻子吴燕都是浙江衢州人,附近居民几乎都认识这夫妻俩,亲切地叫他们“大罗”和“燕子”。2003年,他们来常开了这家理发店,曾搬迁过两次,但都在清潭中学附近。美容美发行业“卷”了二十多年,可是他们坚持奉行“不打折、不推销”。别人是把店越做越大,他们的店现在却变小了。大罗说:就是要让客人一进门就有回家的感觉。

老板罗文阳和妻子吴燕都是浙江衢州人,附近居民几乎都认识这夫妻俩,亲切地叫他们“大罗”和“燕子”。2003年,他们来常开了这家理发店,曾搬迁过两次,但都在清潭中学附近。美容美发行业“卷”了二十多年,可是他们坚持奉行“不打折、不推销”。别人是把店越做越大,他们的店现在却变小了。大罗说:就是要让客人一进门就有回家的感觉。

小店一度开不下去,靠艺术生支撑起来

上世纪九十年代,受当时港台影视明星发型、着装的影响,理发不再是简单修剪头发,很多年轻人走进挂满明星照片的美发店,美发渐成一种时尚潮流。也是在那个时候,大罗去广东专门学习了美发技术。

2003年,他和妻子在清潭中学边上盘下一家20多平方米的店面,开了一家理发店。大罗回忆,当时生意很差,几次想把店面转让,可没人接手,他们就只能硬着头皮继续干。

没承想,这家店靠着一群艺术生火了起来。

当时,我的店面虽然小,可装修的色彩比较鲜亮。在电脑尚不普及的年代,大罗特地找人用电脑调色配制油漆的颜色,装潢小店,吸引了常州艺校的女同学来做造型。很快,大罗的店在艺术



生圈内有了名气,学播音主持的、学美术的、学设计的,这里成了“准艺术家”们聚会的地方。江苏理工学院服装设计专业有个班级,一个班35人,除了2个男同学外,33个女同学都来我这儿做造型。大罗骄傲地说。

20年涨价30元,明码标价的底线不能变

大罗告诉记者,在美容美发行业,有个“潜规则”,只要出去培训一次,回来就会调价,有些店甚至成倍涨价。但大罗坚持不乱涨价:这么多年了,我们也涨过价,洗剪吹套餐从20年前的8元,涨到了现在的38元。

办卡,也是我们这个行业的小心机。染烫套餐先把价格抬高,然后采用预付卡模式,充2000元打6折,充3000元打5折,让顾客感觉省了一半钱。满满的套路让不少理发店发家致富,可大罗却坚持明码标价,10多年不办卡。

最后让他向“办卡”妥协的竟然是老顾客,许多老顾客直言扣卡的方式对于他们来说更方便,这也让大罗意识到,是时候

做一些调整了。可是,明码标价的底线不能变。大罗说,调整后,预付卡的优惠仅仅体现在洗剪吹套餐上,可以便宜8元;染烫套餐依旧不推销、不打折,坚持实价。

店变小了,但家的感觉回来了

10年中,大罗夫妇积累了不少客源,生意越来越红火,他们把店迁到了清潭中学对面的紫阳花园,第二家店有100多平方米。

店面大了,装修豪华了,设施齐全了,可是问题也接踵而至。由于规模大了数倍,日常经营的成本也多了数倍,水电、人工、药水、推广,问题就像是雪球一样,越滚越大。经营10年之后,2023年,大罗决定,还是换一家小一点的店面,也就是现在的这家店。很多客人说,这里有以前老店的味道,还有客人说,家的感觉回来了。

对于大罗来说,21年在清潭这片区域生根发芽,早已有了浓浓的情感。客人来一次他就会记住,很多客人也忘不了这家如家一般的小店。有人已经在外国定居,偶然回来也要找他理个发。有个小姑娘以前经常来理发,后来去美国10多年,有次回来探亲,来我店里,我一眼就认出了她。可惜后来她就再也没有回来过。大罗略带伤感地说。

大罗一直有做“沙龙”的想法。很多理发店名字里带有“沙龙”字样,但他想做的“沙龙”是大家在客厅里一起讨论美容美发及艺术等话题的休闲聚会。和家人们一起促膝谈心、分享彼此的兴趣爱好,该是一件多么美好的事情。大罗说。

