

顺义区税务局以绩效管理 为抓手强党建促发展

为夯实党建工作根基,全面提升党建工作水平,顺义区税务局坚持以绩效管理为抓手,全面加强党的建设,促进党建各项工作良好发展。

一是注重导向,科学设置绩效考评指标。在该局搭建绩效管理指标体系过程中以强化党建工作为重点,科学设置党建工作指标,一方面扩大指标覆盖面,设置全面从严治党类考评指标占比超过25%;另一方面优化指标考核力,定制切合实际工作的党建考核内容。

二是相互整合,借助绩效找准党建工作抓手。将党建工作与市税务局绩效考评及顺义区委绩效考评相融合,整合工作内容,统一考评指标,形成工作合力,借助绩效考核使党建工作由虚变实,由软变硬,有力推动党组织把党建工作抓实抓牢。

三是强化考核,促进党建工作提质增效。对各项党建工作指标严格按时对标实施考核,促进各单位紧扣时间节点和工作要求,不折不扣抓好党建工作,即形成了干实事比实效的良好工作氛围,更有力促进党建工作全面提升。

遗失声明

杭州久祥工贸有限公司不慎遗失海运提单,提单号:TSN002657,船名船次:MORTEN MAERSK 919W,最终目的港:PUERTO QUETZAL,声明作废。

2019年6月18日

遗失声明

温州市昌健工贸有限公司不慎遗失海运提单,提单号:19NGB0020292,船名船次:EVER GIFTED/1036W,箱号:FCI-U5305445,托运人:WENZHOU CHANGJIAN INDUSTRY AND TRADE CO.,LTD,收货人:IDANA SCHUHE GMBH,装货港:NINGBO,CHINA,卸货港:ROTTERDAM,NETHERLANDS,声明作废。

2019年6月18日

融捷健康“瘦身”求变

业绩巨亏8亿元的情况下,共享按摩椅制造商融捷健康开始“瘦身”求变。近日,融捷健康宣布转让孙公司安徽乐馨健康管理有限公司(以下简称“乐馨管理”)58%股权,转让可收回519万元现金。融捷健康证券部相关负责人向北京商报记者表示,新实控人上任后,制定了一些经营战略,剥离与业务不相匹配的资产,有利于公司的资金规划和产业布局。

根据融捷健康披露的公告,乐馨管理的经营范围为健康管理咨询、健康体检服务以及按摩器材、远红外理疗产品的代理销售、咨询与服务等(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)。融捷健康在公告中表示,公司拟转让乐馨管理58%股权是由于战略调整,此次股权转让将有利于乐馨管理扩充产品和服务范围,拓展客户资源以及提升业务竞争力等。

在业内人士看来,融捷健康此次转让旗下孙公司部分股权,可以通过“瘦身”缓解业绩压力。根据融捷健康披露的2018年年报,公司实现营收10.6亿元,同比下降12.7%;

亏损7.8亿元,净利同比下降1255.21%。此外,融捷健康的按摩椅、按摩小电器以及远红外理疗房产品营收全面下滑,跌幅分别为54.3%、10.12%以及19.76%。

业绩不佳的情况下,融捷健康管理层开始换血。2018年7月,融捷健康的实控人变更为吕向阳、张长虹。公开资料显示,吕向阳现任融捷集团董事长,并担任比亚迪股份有限公司副董事长、比亚迪慈善基金会副理事长、广东省安徽商会名誉会长以及安华农业保险股份有限公司董事等职务。新实控人的上任也让融捷健康看到了希望,根据融捷健康证券部相关负责人的说法,新实控人对公司有明晰的发展战略,在新能源产业的成功经验也将为公司健康平台提供帮助。

融捷健康证券部相关负责人表示,随着新实控人的上任,公司也制定了一些新的经营战略。此前,公司战略拉得比较长,开设了线下体验店等,将按摩椅等产品拿到小区等地销售。乐馨管理在经营战略中承载着为按摩椅导流的作用,公司希望通过线下体验、体检等方式吸引客户使用、购买公司产

品。不过,经过一年多的运营,实际效果不佳,客户在体验后,付费欲望较低或者会选择通过电商渠道购买价格更低的产品。在市场变化下,公司转让了乐馨管理大部分股权,将以前战略和现在战略不太匹配的地方进行梳理、调整。此次“瘦身”可以进一步促进公司的资金规划和产业布局。

根据融捷健康2018年财报,未来融捷健康将通过并购、投资等资本手段进一步完善公司产品线、营销链以及增加技术和高科技人才储备,逐步增加前沿生物科技、干细胞治疗、精准医疗、远程医疗等有技术壁垒的可持续性发展的行业的投入。在加强投融资、资本运作和业务整合能力的同时,提升公司的核心竞争力,夯实公司整体盈利能力。

针对公司未来业务发展具体规划,融捷健康证券部相关负责人表示,具体经营战略详情现阶段不便对外披露,不过健康仍是公司的核心战略,主要宗旨是在现有健康产品基础上,提高高科技产品的种类和健康服务。

北京商报记者 郭秀娟 姚倩

主动接受社会监督 雍禾植发致力于保障消费者权益

手术室不再神秘,收费明码标价,医疗资质可现场查验……雍禾植发致力于一切项目透明化,保障消费者权益。

近日,我国植发行业知名品牌雍禾植发在北京、武汉、杭州、广州、成都等地雍禾植发直营分院公开接受社会监督。

坚守医疗本质 打造技术精湛医师团队

近年来,随着脱发人群激增,审美观念改变,植发需求提升,使得植发这“门头生意”越来越火。同时也出现一些影响行业健康发展的问题,植发机构良莠不齐、乱象丛生。

植发作为一种外科微创手术,整个过程耗时费力,要求非常精细,需要有执业资格的正规医生经过严格专业的培训、并具有长期实践经验,方能带领整个团队通过密切配合来完成。

据悉,雍禾植发十年前就开始储备优秀的植发医生团队,不惜成本从公立医院挖来正规医生,经过严格考核、择优选拔,然后进行长期专业的培训,培养自己技术精湛的医师团队。如今已经拥有超过100位具有注册行医资格的正规医生,医护团队更是超过600人。

一个做植发的民营专科医疗机构,有庞大的合法医师团队,这或许就是雍禾植发能够快速发展的奥秘。



试点透明医疗 让发友明白消费放心植发

“头顶上植发,除了效果美观,安全最为重要。加上民营医疗机构因自身的一些问题被社会标签化,特别是规范和诚信问题,长期困扰着脱发患者的就医选择。”雍禾植发总裁张玉表示:“我们不惜成本,在规范服务和透明医疗上下功夫,就是希望让发友明白消费,放心植发。”

据悉,早在2010年,雍禾植发就发布了《植发技术的研发与技术服务》质量标准体系,并通过了ISO国际质量体系认证,针对术前问诊检测、术中操作、术后恢复护理等各个环节,做出了明确的规范和要求。

2014年,雍禾植发创新推出签约植发的“透明医疗模式”,术前与发友签订五大保障协议,公开价格明确收费项目和标准,保障发友的合法权益。术后定期跟踪贴心服务,一站式解决发友术后担心的问题。

手术室因为其特殊的功用,有严格的管理制度,外人是不允许随便进入的,对于患者和家属来说这就是神秘的“禁地”。怎么办?张玉告诉记者:“我们在全国条件具备的部分直营分院,通过监控同步直播手术全过程,术前发友和患者家属都可以通过直播大屏幕观看手术室的植发情况。下一步,将加大投入升级设备设施,尽快在全国直营分院实现直播和黑匣子工程,让发友术前明白、术中安心、术后享受!”

据悉,为了最大限度地保障发友的合法权益,切实提升服务品质,在国家相关行业协会的指导下,雍禾植发在已有客服机制的基础上,设立“客诉监督服务平台”。雍禾植发负责人告诉记者,“该平台是客诉便捷通道,通过减少问题争议处理环节,提高客诉解决效率,降低消费者维权成本,营造安全放心的植发消费环境。”

我国植发行业井喷式发展,是机遇也是挑战。坚守医疗本质,是责任也是底线,更是民营植发机构的生命源泉。面对未来,张玉呼吁,要在提升品牌化管控能力、探索市场运营模式的同时,坚守医疗本质,一切以保障发友利益为核心,引领植发行业健康持续发展。