



广东对电动自行车实施赋码溯源管理

广州明起雷雨频繁 出行务工注意安全

羊城晚报讯 记者丁玲、许张超，通讯员粤市监报道：近年来，电动自行车火灾、交通安全问题引起全社会广泛关注。3月21日，记者从广东省市场监督管理局获悉，为加强电动自行车质量安全监管，确保在广东销售的电动自行车符合质量标准和强制性产品认证（以下简称CCC）要求，该局会同省公安厅、省消防救援总队等部门于近日联合印发《关于加强电动自行车产品质量安全监管工作的通知》，决定推行电动自行车质量信用展示和溯源查验工作，为进入广东销售的电动自行车建立

质量信用档案，并通过赋码管理，实现从生产、销售到上牌登记、使用全链条质量安全监管。在强化电动自行车CCC一致性监管方面，通知明确获证企业必须严格按照CCC认证要求配备蓄电池和充电器等主要零部件，不得将整车拆分售卖；督促电动自行车生产、销售者按照CCC认证要求配备蓄电池、充电器，销售者不得擅自调换生产企业配备的电动自行车蓄电池、充电器或为电动自行车篡改、改装、解码提供服务；加强对辖区内生产、销售的电动自行车CCC一致性监督检查，

发现不符合CCC一致性要求的，及时依法处理。同时，强化产品质量信用监管。省市场监管局依托“粤品通”质量服务平台，向社会展示每个品牌电动自行车的质量信用信息，鼓励愿意恪守质量信用的生产者为其电动自行车产品申请“粤品通”质量信用码，并在产品上、网售产品展示页面上、产品宣传材料上附加该二维码，向消费者展示其良好质量信用信息，吸引消费者购买质量信用良好的优质产品。据悉，近年来，省市场监管局在产品质量监管中引入信用

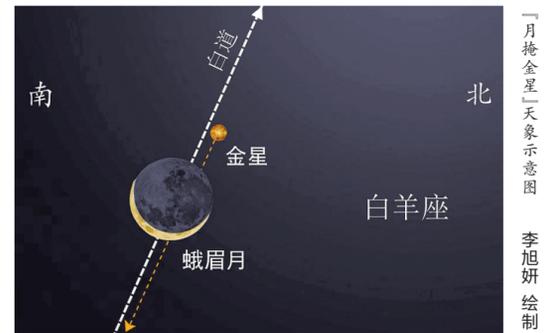
评价机制，目前该局汇集全国市场监管部门监督抽查记录并进行归档和量化计分，对产自全国的电动自行车开展质量信用分类评价。根据评价结果，237家企业电动自行车的质量信用划分为A类（信用良好），447家企业产品划分为B类（轻微失信），116家企业产品划分为C类（较严重失信），44家企业产品划分为D类（严重失信）。此外，支持广东省电动车商会建立与“粤品通”质量信用平台连通的“电动自行车质量信用溯源系统”，对进入广东流通领域销售的电动自行车及其核心

配件实现“一物一码”赋码管理，实现从生产、销售、使用等环节进行质量追溯和CCC一致性查验功能，确保投入广东省销售的电动自行车符合CCC一致性要求和质量安全要求。对于符合国标要求的电动自行车，广东公安部门将提供预先批量查验车辆、核发号牌便利。另据记者了解，广东消防救援部门在开展电动车火灾事故责任追溯时，将重点调查火灾事故所涉电动自行车生产企业出厂提供的产品是否存在质量不合格记录，是否存在不符合CCC一致性要求的情况等。

羊城晚报讯 记者郭思琦、通讯员穗应宣报道：近日，广州市三防总指挥部办公室与市气象局对广州市未来七天的天气情况进行了会商。会商认为，预计3月23日至26日，受高空槽、切变线和冷空气共同影响，广州市雷雨趋于频繁，局部有暴雨，部分时段伴有短时强降雨、雷雨大风、局地冰雹等强对流天气，气温从20℃至25℃逐日下降至16℃至20℃。会商对2023年当前雨情和应急响应进行了统计。据悉，今年1月1日至3月19日，广州市各区代表站平均降雨量为75.1毫米，较全市各区代表站近十年平均（171.9毫米）偏少56.3%，较2022年同期（220.6毫米）偏少66.0%。广州市三防总指挥部办公室提醒，23日起，需注意防范局地强雷电和短时大风引发的厂房工棚、临时构筑物、户外广告牌、户外工地等的安全风险；需注意防御局地强降水及其导致的城乡积涝、山洪和泥石流、山体滑坡等灾害的影响。

24日晚多地可目睹“月掩金星”天象

羊城晚报讯 记者梁泽辉、通讯员李建基报道：根据广州市五羊天象馆预测，3月24日若天况许可，我国多地可目睹月球“掩盖”金星天象。如果错过本次机会，再次目睹此天象可能要等到约40年后。月球和金星是从地球可以观测到的两颗较亮天体，不仅在夜晚，有时白天也可以在天空看到。当地球、月球和金星运行到一条直线上，会发生“三星一线”的特殊天象。此天象发生时，从地球上可看到月球先掩盖金星，过一段时间后，金星从月球另一端重新出现，其发生原理类似于日全食。根据五羊天象馆预测，在我国青海省西宁市（北纬36度37分）、甘肃省兰州市（北纬36度04分）和河南省郑州市（北纬34度45分）等地的以南地区，若3月24日晚天况许可，均可目睹“月掩金星”天象。在广州，天文爱好者可在18时59分前后开展观测，预计19时47分可目睹金星开始被月球掩盖，20时53分可目睹金星重新在月球另一边出现。五羊天象馆相关专家介绍，“月掩金星”天象理论上数百年发生一次，但有时发生在白天，难以目睹。即使发生在夜晚，该天象也和日全食一样，需考虑地球、月球、金星三颗天体位置才能观测到。下一次在我国较大范围内且较理想时间目睹这一天象，或需等到约40年后，即2063年5月31日19时前后。



“月掩金星”天象示意图 李旭妍绘制

你适合哪种艾灸产品？“智能中医”可精准推荐

广州琶洲中医药产业国际创新中心迎来首个落地场景

羊城晚报讯 记者徐振天报道：当传统中医遇上现代数字化技术，会碰撞出什么样的火花？3月21日，在广州琶洲商业广场开业的中医药产业国际创新中心就为人们展示了这一“跨界”新成果。未来，该中心将致力于打造中医药全产业链服务体系，构建智能化的中医药产业。2019年，作为中医药产业链和创新链相结合的有效尝试，中医药产业国际创新中心正式落户琶洲。如今，三载有余，琶洲以其自身的独特魅力迎接了第一个落地场景——智慧健康数字化展厅和艾灸体验馆。通过应用大数据、区块链、物联网等技术手段构建起来的智慧健康数字化系统是体验馆的一大亮点。技术人员介绍，该系统能通过收集用户使用艾灸前后的健康数据进行对比，不断

反馈形成精确的个人健康管理，能基于用户自身的健康数据推荐最合适的艾灸产品。立足智慧健康数字化系统，中医药产业国际创新中心合作方之一天资汇控股有限公司董事长牛楠表示：“我们将逐步建立区域性中医药健康数据库，通过有效的健康服务及产品供应链，推动区域健康规划与城市规划同步，实现区域健康事件快速监控、区域居民健康指数不断提升。”未来，该中心将以智慧健康数字化系统反馈的市场需求为抓手，将中药材种植、初加工、仓储、溯源、检验检测以及贸易等环节紧密联系起来，实现中医药产业链在科技、物流、金融、营销、知识产权等领域的数字化协同，为行业从业者、相关生态企业提供高效的数据决策辅助。

首次在华南地区投入临床使用 广州再添两个健康科技“尖兵”



多参数皓克光谱CT在广州市红十字会医院投入使用

羊城晚报讯 记者林清清、实习生王宇哲，通讯员胡颖仪、孙冰倩报道：常规头颅MRA扫描只需2分钟便可完成，一次扫描即可获取16大类多维度的光谱扫描结果……3月21日，多参数皓克光谱CT和lumi-na3.0T全息极速智能感知磁共振在华南地区首次投入临床使用，

应用在广州红十字会医院。“戴上耳机听不见机器轰鸣的声音，灯光也很温和。”21日下午，张阿姨作为首名3.0T磁共振检查患者进行膝关节检查，只花费了8分钟。而以往她因为情绪紧张一直无法完成MR扫描。“与过去的设备相比，新设备成像更加清晰，扫描时间提

速近一倍。现在做一套完整的脑部平扫+MRA+DWI序列只需8分50秒，以往则至少需要14分钟。常规头颅MRA扫描最快2分钟可以完成，图像质量优异。对于卒中患者来说，扫描时间可以进一步缩短。”该院放射科主任曾旭文表示。而另一台“新兵”多参数皓克光谱CT，也是全国公立医院首台中标、全国首批装机，可提供极速扫描、全程低辐射剂量的精准影像解决方案。只需一次扫描，即可获取16大类多维度的光谱扫描结果。曾旭文表示，与以往的常规扫描相比，新机器每日检测能力可翻倍。据悉，新机器投入使用后，该院放射科每日检查能力可超800人次，CT实现即来即检，急诊和绿色通道全面畅通；MR检查预约等候时间大幅减少，符合检查条件的患者可实现当天完成检查。

新需求、新人群、新场景：

亚太金融论坛上 华润酒业分析行业趋势，凝聚发展共识

3月17日-18日，2023亚太金融论坛（APFF）在北京圆满举办。作为此次盛会官方指定用酒，贵州摘要酒在论坛亮相，受到参会嘉宾的高度认可。摘要酒深受喜爱背后，是消费升级的大趋势下，高端酱香力量逐渐占据用户心智。此次论坛上，金沙酒业党委书记、总经理范世凯发表了《经济复苏下的消费新世界》主题演讲，清晰地解答了华润酒业为何选择金沙酒业、未来将如何打造白酒版图等业界关心的问题，并深度剖析了消费新世界的机遇与挑战，讲述了华润酒业对白酒新世界的探索。



贵州摘要酒亮相2023亚太金融论坛



金沙酒业党委书记、总经理范世凯发表主题演讲

“啤白双赋能”，华润啤酒积极探索白酒新世界

“啤+白”双赋能如何运作？据范世凯介绍，在组织架构上，啤酒由华润雪花公司来做，白酒由华润酒业公司来做，华润啤酒则是华润雪花和华润酒业上市平台和管控公司，通过三家公司互动，打造一个全新的“啤+白”双赋能格局。“整个赋能的重点，就是把啤酒过去这些年好的管理经验，比如对品牌的管理经验，对渠道的管理经验，对市场秩序的管理经验，真正嫁接到白酒的业务当中来，跟白酒的操作模式相融合，从而打造一个全新白酒业务的操作模式。所以我们叫它‘新世界’。对白酒新世界业务的探索，实际上是想创造一个操作白酒的新模式。”范世凯强调。啤白双赋能，白自共成长。范世凯表示，在市场布局方面，华润啤酒采用“1+N”模式，即1个全国的龙头品牌+N个区域龙头品牌，以便于业务发展更稳健、更精准地定位。而关于金沙酒业的发展规划，华润酒业讲求稳妥，坚持“三



贵州摘要酒以官方指定用酒身份亮相 APFF 欢迎晚宴暨摘香盛宴

图/金沙酒业提供

新需求、新人群、新场景：范世凯深度剖析消费新世界

范世凯认为，经济复苏下，中国经济稳定持续发展的大趋势是确定的。伴随社会整体消费能力的提升，人们对美好生活的渴望愈加强烈，整个快消行业都迎来了翻天覆地的变化：“新需求、新人群、新场景——消费新世界的基本特征已经出现。这就要求我们在做消费品市场的过程当中，要有一些真正的创新。”事实上，在发展过程中，华润啤酒一直坚持自主创新。2017年，预判到行业拐点将至，华润啤酒开始正式启动“3+3+3”创新战略，走上品牌重塑之旅，通过组织再造、产能优化、联姻喜力、决战高端等八大战略，华润啤酒打开了啤酒新

世界大门，实现了“华丽跃升”。“基于整个白酒行业的发展趋势，我们认为中国白酒市场抱有坚定信心，我们认为我们也有使命、有责任，来为中国白酒市场进一步提升、整合、发展，贡献我们的力量。”范世凯如是说。因此，华润啤酒以“啤+白”双赋能形式切入白酒赛道。截至目前，景芝白酒、金种子酒业及金沙酒业相继成为华润系白酒版图的得力干将。为什么采取“啤+白”双赋能模式？范世凯表示，首先，华润啤酒做非啤酒类的酒类业务，是依托于原有啤酒的竞争优势，建立在华润啤酒在啤酒市场上所锻炼出来的

能力之上的。同时，啤酒和白酒存在底层逻辑上的相通性：“从生产、管理到销售，啤酒和白酒两大赛道整体架构是一样的，且在营销精细化方面也趋同。我们都是在分析消费者需求的基础上，进行价格定位、渠道建设和品牌推广，最终占据消费者心智。”范世凯说道。正因如此，华润啤酒用“啤+白”双赋能的模式，开启了对白酒世界的探索：通过双赋能，华润啤酒将构建啤酒新世界和白酒新世界的桥梁，让两个新世界融入中国大消费品的新世界，做消费品新世界的开拓者和推动者和贡献者。