CHINA-HOSPEQ开幕 锐珂精品迭出看点多

会看病的“机器人”，小块头有大智慧的DRX-1，多功能自助打印终端锐影系统……近日，在北京举办的第23届中国国际医用仪器设备展览会暨技术交流会（以下简称CHINA-HOSPEQ）上，全球最大的医疗设备及IT供货商Carestream Health，Inc（以下简称锐珂公司）携旗下尖端产品重磅亮相，其前卫的设计理念、卓越的性能表现吸引了嘉宾的关注。

被誉为“车轮上的放射科”的锐珂“机器人”CARESTREAM DRX-Revolution移动式数字化医用X射线摄影系统，成为锐珂展台当仁不让的“明星”。据介绍，“机器人”蕴含诸多创新科技：独具匠心的可升降、伸缩式球管支架结构，可最大限度降低机身高度从而拓展前进的视野，结合全电动驱动系统，即使在走廊也能轻松避开拥挤的人流而轻松快速地行进。业内首创智能滤线器对准装置，可最大限度消除散射线的影响；单手操作即可在检查床旁轻松前后、左右、上下移动并旋转X线球管从而体验到前所未有摄影定位方式。标志性的DRX无线探测器彻底摆脱电缆的羁绊，可最大限度地确保床旁摄影的安全性、舒适性。在应用场景上，“机器人”适合儿科、骨科、ICU、手术室，以及在所需的任何地方可提供无线DR成像功能，提高工作效率并提升患者诊断水平：它的趣味多彩，让儿科检查不再冰冷；小巧灵活，让骨科检查不再麻烦；无线探测，让ICU检查不再忙乱。

在此次展会上，锐珂展示了X影像时代的经典之作——CARESTREAM DRX-Transportable，该产品再次将移动X射线成像技术提高到一个新水平。它经过升级轻松实现DR功能，使得当前投资带来最大回报，适用于移动式X光机的升级改造，可以即时传输影像，让放射医师快速获得所需影像，以便制订诊断和治疗计划。

锐珂CARESTREAM DRYVIEW激光成像仪是在速度、性能和价值方面的完美结合。全新亮相的一体式锐影系统具有强大的状态监控功能，支持多种打印模式，即可实现放射胶片与诊断报告的自助打印，减少患者等待时间，提高就诊效率。

此外，锐珂云网Vue概念也成为展会的一大亮点。云网Vue是下一代医疗信息管理平台，它简化了包括放射学、心血管和乳腺成像等在内的各影像科室和临床科室之间的影像和报告的交互。经全球数千例实施证明，云网Vue平台提供了可动态扩展的工作流程、临床数据的统一管理和基于云技术的服务平台，优化了医疗成像，提供了卓越的临床和患者护理。

锐珂医疗大中华区总裁及全球新兴业务发展副总裁刘杰表示，锐珂向来高度重视CHINA-HOSPEQ这一高端平台，全面展示我们最新的技术和解决方案，同时也能更深入了解行业趋势、竞争态势以及客户的需求，比便能为客户提供多样化的选择。（红 心）

30周年豪掷3000万元 “黑芝麻乳”将成南方黑芝麻重点产品

近日，主营黑芝麻产品的南方黑芝麻股份有限公司（以下简称南方黑芝麻）迎来30岁生日。与此同时，南方黑芝麻董事长韦清文在接受记者采访时表示，未来两年，南方黑芝麻将以黑芝麻产业为主、物流业为辅，去年上市的黑芝麻乳将会被打造成企业的第二个核心产品，为南方黑芝麻打开新的成长空间。

据悉，南方黑芝麻将在30周年庆这个特殊的日子，豪掷3000万元回馈消费者。记者了解到，此次活动持续整个八月，活动覆盖黑芝麻糊、黑芝麻乳等全线产品，并针对不同产品推出了各自优惠政策。

回馈3000万元随你花

“一股浓香，一缕温暖……”这个深入人心的广告词还记忆犹新，然而作为广西第一批成长起来的食品企业，大家记忆中的南方黑芝麻已经进入而立之年。

经过30年努力，南方黑芝麻已经发展成一家上市公司，“十一五”期间，以南方黑芝麻糊为主的食品业，通过实施“精品工程”，产品不断升级，保持了国内领先、规模最大的糊类食品产业龙头，实现了“糊类第一”的目标。“十二五”集团实施南方黑芝麻战略，实现从“产品经营”向“产业经营”的转变以及产业升级。

步入而立之年的南方黑芝麻，已成为中国黑芝麻产业第一品牌、中国黑芝麻产业龙头企业、中国黑芝麻产业第一股。2014年上半年，南方黑芝麻实现了公司主营业务的可持续发展和经营业绩的较快增长，归属于上市公司股东的净利润同比增长约50%-71%。其中，14年二季度净利润同比增长116%-254%。

借30周年之机，南方黑芝麻将豪掷3000万元回馈消费者，推出“生日免费送”的新颖销售模式，只要是和南方黑芝麻糊同一天生日（8月27日）的消费者，都可以获得黑芝麻礼包一份，传递“大家的生日，共同的温暖”这一概念。

与此同时，在南方黑芝麻天猫旗舰店，推出了0元抢活动。从8月27日08:27开始，网友们在南方黑芝麻天猫旗舰店，只需0元即可为朋友送上黑芝麻礼包一份。“我们希望能够通过为朋友送黑芝麻礼包的形式，与众多的网友分享南方黑芝麻糊30周年的喜悦，把温暖传递给身边的朋友。”韦清文如是说。

黑芝麻乳将成未来重点产品

目前，中国的经济正向消费者为导向的经济体转型。随着人们保健需求的增高，黑芝麻、黑米、黑豆等商品中的黑色素由于具有清除体内自由基、抗氧化、降血脂等作用，被列为健康食品首选。因此，近年来南方黑芝麻从“一股浓香，一缕温暖”的温情市场战略，慢慢过渡到“黑芝麻，黑营养”的大众营养市场战略。

与此同时，作为冉冉升起的朝阳行业，越来越多的企业在黑色食品市场寻找机会。同行业内“南方黑芝麻”面临很多新企业和新产品的挑战，据韦清文介绍，目前中国的黑芝麻糊市场容量大概只有25亿元，从事的厂家则有五六十家，其中包括黑牛食品、维维股份等上市公司，做到“糊类第一”的南方黑芝麻也只是占据当中的四成份额。与此同时，市场也出现了燕麦片、豆奶粉等越来越多的冲调食品。

数据显示，目前植物蛋白饮料行业每年增速能够保持在20-30%，行业规模190亿元，和乳饮料580亿元规模还有很大距离。“我们看好黑芝麻乳作为植物蛋白饮料的发展前景，下半年南方黑芝麻将展开围绕该品类的整体营销宣传，有望在下半年消费旺季规模有所突破，逐渐成长为公司第二个核心产品，为公司的发展打开新的成长空间。”韦清文说。

他表示，公司将投资2亿元建成黑芝麻乳年产能7.5万吨的江西南方黑芝麻乳生产基地建设项目。预计达产后，新增黑芝麻乳年均营业收入近6亿元，年均净利润超过5000万元。投入募集资金5亿元建设滁州南方黑芝麻乳生产基地，达产后新增黑芝麻乳年产能15万吨，预计将新增年均营业收入近12亿元，年均净利润超过1亿元。根据规划，到2015年，南方黑芝麻将具备22.5万吨黑芝麻乳产能，若能如期达产，有望贡献近18亿元销售收入。

“我们目前有两大主业，一是围绕黑芝麻的产业，二是物流业，但其中的白糖仓储、大宗农副产品的物流经营等，其实都是为黑芝麻主业服务的。”韦清文表示，未来南方黑芝麻将通过逐步开发黑芝麻系列食品，形成新的黑五类系列营养产品结构。

（长 信）

冀中能源邯矿集团郭二庄社区新闻汇编

牢牢把握职工“进口”安全关

郭二庄社区成立专门领导小组，制定措施和奖惩制度。从食品的采购、储藏、加工、销售及食品的安全卫生管理等环节进行严细排查，对腐烂变质、超过保质期以及没有安全质量认证标志的产品，坚决杜绝购进。（王志金）

开展“读一本廉政书籍”活动

为深入推进党风廉政建设，增强党员干部勤廉履职意识，日前，郭二庄社区开展了“读一本廉政书籍”活动，在全社区营造学廉、倡廉、崇廉、守廉的良好氛围。

活动中，各支部制定了详细的计划和读书目录，自觉筑牢拒腐防变的思想道德防线。（赵康华）

管理细致入微

今年以来，郭二庄社区深入细致开展精细化管理工作，7个科室、90多个工种岗位，每个岗位都制定了精细化管理实施细则和考核办法以及奖惩措施，制作成小手册，并将部分重点内容做成展板挂在工作室墙上。（赵康华）

极速贷：简单只为生活有“阳光”

随着消费观念的升级，越来越多的消费者开始选择贷款购车。然而，在享受到贷款所带来的“轻松、无压力”的汽车生活之前，那些繁琐的手续、漫长的等待时间，却也让众多心急买车的消费者苦不堪言。

一款真正“简单而又快捷”的金融产品竟如此难寻吗？答案显然并非如此。

今年7月，东风日产新阳光推出“极速贷”金融产品，首次让消费者仅凭“两证”就能在申请当天获得贷款，对于选择贷款买车的消费者来说绝对是一大福音。

驾驶证+身份证，资料准备更简单

一般来说，消费者申请贷款需要提供包括身份证明、婚姻证明、居住证明、担保证明、用途证明以及还款证明在内的多种证明资料，而仅仅是备齐这些，就得花上不少时间。如果遇到某一份资料不符合标准的，还需要重新到相关单位或部门开具证明，其麻烦程度不言而喻。

而新阳光推出的“极速贷”产品，就很好地免去了消费者在资料准备方面的“麻烦”。据东风日产专营店人员介绍：“7-8月份期间，凡是想要贷款购买新阳光的消费者，不再需要辛苦的跑银行打流水，也不再需要为各种担保资料绞尽脑汁，只需携带好自己的驾照和身份证，就能到店里来申请贷款了。”

这种化繁为简的做法，在让消费者更“省心”的同时，无疑也极大地降低了贷款门槛，让更多人有机会能够通过贷款的方式享受到“阳光车生活”了。

申请当天放款，等待不再漫长

如果说资料的准备让消费者备感“麻烦”的话，那么，等待放款的过程绝对会让消费者深感“煎熬”。

“消费者都是迫不及待地想要开上新车，因此会很关注银行的审批进展，我们每天都会接到很多车主的电话，询问审批是否通过或者是何时放款”，东风日产的专营店人员如此说道。而一般来说，正常的审批流程会需要5-7天的时间，一旦遇到比较麻烦的情况或者是国家政策的调控，审批的过程则会变得更长。

但对于可以借助“极速贷”产品的新阳光消费者而言，则完全不需要再被这些问题困扰。通过“极速贷”，新阳光消费者在资料提交的2小时内就能获得正式批复，无需回家准备材料再申请，如果顺利，更是可以在申请当天就能提车回家。

从资料的简化到放款时间的缩短，“极速贷”无疑很好地贴合了消费者最真实、最迫切的需求，显示出了东风日产对消费者的满满诚意。相信未来，必定会有越来越多的消费者通过“极速贷”的帮助一圆自己的“阳光梦”，享受到新阳光带来的精彩汽车生活。（杜 威）