

全省增速第一！ 无锡去年实际使用外资41.2亿美元

本报讯（晚报记者 陈婧怡）昨天，记者从市商务局获悉，无锡2023年全年实际使用外资41.2亿美元，规模创历史新高，同比增长7.7%，增速全省第一。

去年，在引资形势严峻的背景下，全市实际使用外资逆势增长，展现经济复苏韧劲，一批涉及集成电路、医疗器械等高新技术产业的项目纷纷签约落地。2月16日，药明生物科技园二期在无锡太湖国家旅游度假区正式开工；6月30日，总投资67亿美元的华虹无锡集成电路研

发和制造基地二期项目开工；进博会首日，阿斯利康与江苏省达成多项签约合作，宣布计划在无锡投资近4亿美元建设小分子药物新工厂，预计未来在国内上市的小分子药物将在无锡新工厂实现从制剂到包装，并供应国内及海外市场……统计数据显示，2023年高技术产业实际使用外资19.3亿美元，占全市比重46.9%。市商务局外资处相关人士表示，以华虹、盛合晶微、长电微电子、安世等为代表的集成电路产业，以远景动力为代表

的锂离子电池制造产业，以药明生物、药明合联、健适医疗、科笛生物等为代表的生物医药和医疗器械产业，成为全市高技术产业吸收外资的重要领域。

累计举办363场全球经贸招商活动、发布招商引资“1+2+2”体系文件加码“锡引力”，“朋友圈”向全球扩容，“锡大门”越开越大。据统计，2023年共计30个国家或地区在无锡有实际投资，其中“一带一路”成员国投资1.82亿美元，增长27%。特别是近年来全市加强了中东

方向的经贸合作，阿联酋投资3446万美元，打破了近几年来无中东方向实际投资的局面。

稳外资、促转型，除了要继续保持新增外资，逐年增长的外企未分配利润更是一座“金山银矿”。由存量向增量的转换，无锡持续优化的营商环境，赢得了外资企业的信赖，利润再投资是最好的注脚。数据显示，2023年全市利润再投资实际使用外资9.3亿美元，同比增长12%，占全市比重22.6%，连续两年利润再投资占比均超

过20%。村田电子、阿法拉伐、威埃姆等30余个项目采用利润再投资方式增加投资。

市商务局相关人士表示，2024年将持续一体化推进招商开拓一签约落地一项目注册一项目到资的全流程服务，展开赴上海、深圳、北京及金秋招商月等境内重大经贸招商活动，组织好赴日韩和欧洲的重点境外经贸招商活动，争取通过全市各地各部门的积极招商，力争在标志性重大外资项目上形成突破。



近日，寒潮来袭，江溪街道综合行政执法局巡查各易结冰路段，联动交警、环卫、绿化等城市管理部门确保居民出行安全。（江小蓝 摄）

成交1086单，1060单是员工买的 组织员工内购型“刷单”，违法！

本报讯 新开的网店没人气怎么办？城区一家公司把“算盘”打到自家员工身上——让员工在网店内“刷单”冲销量。近日，梁溪区市场监管局北大街分局办结此案，该公司因违反《中华人民共和国反不正当竞争法》相关规定被行政处罚。

去年10月，梁溪区市场监管局北大街分局接到举报，反映辖区一家公司存在组织虚假交易的情况。接到举报后，执法人员随即赶赴该公司经营场所展开调查。

在该公司的微信工作群内，执法人员发现，该公司相关负责人多次要求员工在4家淘宝店铺中下单。经梳理、核查，4家店铺中，1家为该公司自营，另外3家由该公司负责人的熟人经营。截至案发时，4家店铺累计成交1086单，其中1060单的“买家”是该公司的员工，涉及交易金额9.7万余元。

在接受调查时，该公司

相关负责人承认了让员工“刷单”的事实——3年前，因拓展线上业务需要，该公司在淘宝平台开设了店铺，但新店人气不高，鲜有消费者光顾。为提高店铺销量，吸引人气，该公司便要求员工为上述店铺进行“刷单”。主要操作流程为：员工下单后，店铺未实际发货，待员工确认收货、交易完成后，该公司将交易货款返还给员工。此外，公司还使用相同的方法为他人经营的3家淘宝店铺进行“刷单”。后因员工“流失”，该公司在案发前主动停止了上述行为。

梁溪区市场监管局北大街分局认为，当事人组织员工为自营店铺及他人店铺刷单的行为，违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》的相关规定，分别构成“对其商品作虚假或者引人误解的商业宣传”“通过组织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者

引人误解的商业宣传”的违法行为。综合考虑其违法事实以及积极配合调查、主动停止违法行为、社会危害较小等情节，该局依法对其作出罚款的行政处罚。

以案说法

企业因经营业绩未达标，而让员工“内购”的套路，可能有些员工也遇到过。据了解，这种情况下，如查证企业已退还员工货款，其组织员工“内购”行为，构成对商品的销售状况、用户评价等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者的，涉嫌从事“刷单”活动，违反《中华人民共和国反不正当竞争法》。

执法人员提醒经营者，在生产经营活动中，应当遵循自愿、平等、公平、诚信的原则，遵守法律和职业道德。切勿为了赚流量、博眼球而触犯法律，影响正常的经营活动。（刘娟）

携手品牌寻光大使张晚意共启雅韵新篇 周生生揭幕无锡旗舰店

1月19日，知名珠宝品牌周生生于无锡大东方百货举行新店开业暨剪彩活动。周生生电商及苏浙地区总经理、MINT-YGREEN品牌总经理何勇先生、周生生中国大陆地区市务总监朱慧女士、无锡大东方百货名表首饰部总监陈僊先生以及周生生品牌新晋寻光大使张晚意出席揭幕仪式为新店剪彩，共同见证周生生无锡旗舰店的崭新亮相。作为周生生首家云零售主题门店，大东方门店内设置了一个直播间，更好地联动线上线下，开启品牌的业务新篇章。

从无锡城市文化汲取灵感，周生生无锡旗舰店以“匠心工艺”为核心设计理念，于一楼打造了一面黄金摆件墙。墙内除了别具匠心的黄金摆件，更展示了多座泥塑形象摆件，以此致敬惠山非遗泥人工艺。为令宾客进一步感知匠心无锡的深厚底蕴，活动现场更设有非遗手工坊，并邀请惠山泥人非遗代表性传承人亲临现场，指导宾客为品牌定制龙年生肖泥人上色。本次活动既体现了品牌对无锡当地非遗文化的探寻与弘扬，也充分彰显了周生生对匠

心精神的崇敬与追求。

当天，演员张晚意以周生生品牌寻光大使的全新身份亮相揭幕仪式，并表达了对品牌的喜爱：“周生生一直以来都专注传承、不懈创新，这样的品牌文化和积极态度十分打动我。”此外，张晚意还用周生生定制丝带精心打包新春礼物，为粉丝送出专属节日祝福。他借由自己的当日穿搭，细心解读各式珠宝背后的精妙巧思：“好的珠宝搭配能够为整体造型添彩。”在现场，张晚意优雅演绎了周生生“钻之颂”系列、PROMESSA等钻石珠宝。

除却在线下与粉丝积极互动，张晚意还佩戴周生生文化祝福系列和酷黑系列龙年限定单品现身抖音官方直播间，助力周生生抖音年货节品牌嘉年华活动，带领观众探寻周生生黄金饰品承古启今的匠新艺韵。限时开启的惊喜抽奖送礼活动，将直播间氛围推向高潮。

创立90周年以来，周生生始终专注于对工艺的传承与创新，以严苛标准与精湛技艺匠造高品质珠宝。未来，周生生还将继续焕新升级一站式珠宝购物体验，为消费者提供更贴心、更多元的选择。（天易）

