首条特教校园定制公交开通

无锡校园定制专线逾百条

本报讯（晚报记者 陈钰洁）昨天清晨，一辆校园定制公交车缓缓停靠在无锡市锡山特殊教育学校门前的公交站台，十余名特需学生从专属座位起身，在安全员的引导下有序下车。这是无锡首条特殊教育学校定制公交，也是全市第100条校园定制公交专线。

“四年了，终于不用再骑电动车带着孩子风里来、雨里去了！”四年级学生小方的家长手捧亲手写的感谢信哽咽道。此前，她每天骑行几十公里接送孩子上下学，“有时车子坏在半道上，有时身体不适也只能送，一路充满了艰辛与无奈。”这位家长说，时常能看到一些带孩子乘坐公交车的家长，因为晚了几分钟错过了一趟车，唉声叹气地等待下一班，有了校园定制公交，这些情况都将成为过去时。“很早就知道无锡有校园定制公交了，一直很期待，今天终于坐上了！”对于校园定制公交，市民孙女士也已期盼许久。她说，出了小区走几步就到接送点了，每个孩子还都有舒适的座椅，让她感到很放心。

一早，校长浦陈霞就在校门口等待着首批乘坐专线车抵达的学生。“我们学校的学生遍布锡山区每一个镇、街道，很多住得偏远的学生要换乘一到两次公共交通工具才能到校，单程要花两个多小时。”浦陈霞介绍，在相关单位的大力支持下，此次校园定制专线开通十分迅速，从调研学生需求、统计住址、研究线路到正式开通，10天左右的时间就已全部完成。最终定制南北双线——北线串联东港客运站与学校，单程32公里；南线贯通华夏公交站至校门口，里程达35公里。让远在荡口、港下地区的学生，也能轻松到校。浦陈霞透露，后续学校将对校门口进行改造，让公交车可以直接驶入校园，让学生实现“下车即入校”的无缝衔接，为安全再添一重保障。

定制公交不仅实现“点对点”接送，更以1:1配比的家长陪护座、定制软包座椅与安全带构建起移动的“安全舱”。记者在车厢内看到，除常规安全设施外，车上配备的医药箱里新增了一次性冰袋与应急口罩。“司机周师傅专门学了基础手语，现在能和孩子进行简单的沟通。”公交集团负责人介绍，在目前座位宽裕的情况下，专线采用“1+2+N”服务模式：每车配1名专职安全员，每生配备2个固定座位，并建立“家校车”三方沟通群，实时响应乘车反馈，后续还将根据学校招生情况动态调整线路。

截至目前，加上最新开通的这两条线路，无锡公交集团已开通101条校园定制线路，覆盖55所学校及5个行政区，通过“一校一策”精准破解家长接送难题，以日均万余人次的运力，重新定义城市公共服务的温度与精度。

5月22日上午，东垾社区龙湖天璞党支部开展“红心引擎，幸福‘家’速度”活动。现场引入糖画、面塑、花鸟字制作的手艺人，以及量血压、测血糖、磨刀等服务，陶冶居民情操，方便居民生活。这是该地“把支部建进小区”工作的一部分，计划每月举行活动。**（黄孝萍 摄）**

军地联防联动 应对防汛“大考”

本报讯 随着主汛期临近，无锡防汛工作进入了关键阶段。从22日召开的2025年驻锡部队防汛联席会议上获悉，无锡军地双方加强联防联动联建，以精“防”细“备”全力保障全市安全度汛。

今年汛期，无锡面临气候状况总体偏差、主汛期降水量较常年偏多0～1成、天气气候异常事件偏多偏强等挑战，尽管前期已做了大量工作，但防汛短板依然存在。京杭大运河堤防尚未全线达标，中小河流行洪不畅，部分圩区堤防标准低，城市雨水管网排水能力不足，部分区域雨污混接，地下空间等风险底数不明……这些问题都亟待解决。

在积极推进防汛工程建设的同时，无锡市从细从实做好防汛准备工作。去年汛期过后，对防御台风和城市防汛工作进行了全面复盘，针对短板弱项和风险隐患进行梳理整改，提升应急保障能力。紧盯外围防洪、水库塘坝、城市内涝、山体灾害、台风风险等关键环节，加强监测预警，细化防范措施，落实安全举措。目前，全市239名防汛责任人已全部到位，并对江、河、湖、库等进行地毯式排查，发现并整治多处隐患，重点部位也完成梳理排查、消除隐患或制定度汛措施。

加强军地联防联动联建，是无锡织密防汛网的关键一招。驻锡部队迅速行动，制定防汛抗洪任务方案，与市防汛办密切衔接，掌握属地防汛形势和重点部位。一旦出现堤防险情、严重积水等情况，部队将迅速救援，提升军地协同作战能力。目前，军地双方围绕信息共享、加强协作、深化共建等方面，开展了一系列扎实有效的工作，共同筑牢防汛防线。

据了解，今年市、区两级水利领域政府投资项目95个，年度计划投资33.4亿元，加快推进京杭大运河整治提升、武澄锡虞中片沿江排水河道治理、走马塘治理等重点工程建设，全力打通行洪“堵点”；同时谋划实施144项防汛防台能力提升工程，总投资54亿元，确保各项工作有序推进。**（潘凡）**

整体授信3000万元！

广告行业协会获资金池 企业凭信用可“取”

本报讯 “这笔整体授信，相当于给我们行业建了一个资金池，有效破解了制约我们广告行业发展的融资难题。”近日，在无锡市市场监管局的牵线搭桥下，无锡市广告协会获得交通银行无锡分行整体授信3000万元，协会负责人如此感慨道。

无锡市广告协会会长朱一军介绍，无锡市现有广告经营主体1万余家，其中超九成系小微企业，这些企业具有重创意、轻资产的共性特点，融资时，会遇到额度受限、融资成本比较高等问题，严重制约着企业和行业的发展和转型升级。

在此方面，无锡某广告公司相关负责人深有感触。据介绍，该公司主要从事传统的线下户外广告发布等业务，在拓展平台资源时，前期需要一次性支付租金，每个项目投入要上百万元，有的大项目甚至要拿出全部家底，导致短期流动资金不足，特别是近两年公司希望能够转型升级，但是在新媒体人才储备、线上平台资源拓展等方面都需要钱。为了贷款，他们需要一家家跑银行融资；很多时候虽然贷到了款，但是额度较低，不能满足企业发展的资金需求。

今年年初，无锡市市场监管局上门走访时，了解到广告行业经营主体在发展中遇到的这一痛点问题，积极牵线搭桥，帮助行业协会与金融机构对接。其间，交通银行无锡分行积极响应，根据无锡市广告协会成员行业特点，为其量身定制了“整体授信＋精准滴灌”的授信方案——给予行业协会整体授信3000万元。这就相当于给该行业建立了一个资金池，如果行业协会会员单位有融资需求，可以根据实际情况申请。

该授信方案落地后，无锡某广告公司第一时间提出融资申请，成功获得340万元的授信额度。“从提交申请到获得授信，只用了3天时间，非常方便。”该公司相关负责人说，这笔融资为公司发展注入了金融活水，将用于开展线上广告媒体资源拓展，进一步提升企业竞争力。 **（刘娟/文、摄）**