

鏖战“秋老虎” 全力保生产

记者探访工业企业生产“加速跑”

立秋已过,伏热未尽,“秋老虎”的余威让无锡再次迎来高温。面对高温酷暑的“考验”,为确保生产不停歇,无锡各企业备“凉策”,开“凉方”,不惧“考验”保生产,到处呈现出工业生产“加速跑”的喜人景象。

蓄势聚能促生产

走进位于惠山经济开发区金惠路的上汽大通无锡分公司,映入眼帘的是一张张汗如雨下的面孔,一片紧张忙碌的工作场景。车间内的员工都坚守在各自的岗位上,全力为达成生产目标而努力。

“物流部门是保障生产的关键部门,物流道口零件到货量非常大,只有保证生产零件尽快入库上

线,才能确保车间生产顺利有序开展。”公司物流负责人告诉记者,这些“考验”对常年坚守一线的他们来说已成为常态,他们把控着零件送入仓库前的每一道关卡,认真核对好标签信息,杜绝一切差错。

连续高温下,位于无锡高新区中欧产业创新区的锡探科技·未来特色产业园一期主体结构近日封

顶。锡探科技副董事长、总经理朱蓉洁介绍,从前期考察到项目规划、设计到施工,再封顶,经历了一年半的时间,每一步都凝聚着大家的汗水和智慧。预计到2024年年底,项目将竣工并投入使用,届时将吸引更多高新技术企业和高端人才汇聚于此,形成强大的创新创造活力,共同推动区域的高质量发展。

磨刀不误砍柴工

每年暑期,是汽车销售的淡季,一些整车厂会在放高温假的同时进行设备检修和升级改造。无锡一些汽车零部件企业也会结合整车厂的安排进行设备检修和升级改造。位于惠山区玉祁街道的无锡戴卡轮毂制造有限公司(以下简称“无锡戴卡”)就是其中一家。

撇开市场、销量的影响,单就

企业自身来看,给长期高效运转的生产设备一个“喘息”的机会,不仅有利于生产线后续健康稳定地生产,还能够降低高温时期的生产能耗。

“当前企业面临严峻的内外部挑战,国内车轮订单竞争激烈,但无锡戴卡的订单量一如往常,忙不停歇。作为中信戴卡在南方的生

产基地,无锡戴卡始终以紧密的团队协作促进工厂经营改善和能力提升,一如既往提升制造水平和现场管理能力,不断练好内功。”在无锡戴卡相关负责人看来,设备升级改造有助于企业充分发挥“新质生产力”创新驱动作用,提升产品性价比和市场竞争能力,在市场竞争中占得先机。

备“凉策”,开“凉方”,保生产

“公司始终将员工的健康与福利放在首位。厂区各个区域设立防暑降温应急休息区,并要求室外作业人员利用作业间隙及时休息,在保安全基础上保生产、创高效。”上汽大通无锡分公司相关负责人告诉记者,在高温期间,车间推出了一系列措施来关爱员工。除了为每位员工发放冰块、凉茶、藿香正气水、防暑降温药品、冷饮和水果等防暑降温用品这种常规操作外,今年还为部分岗位员工提供了防暑降温利器“风扇衣”。记者在现场看到,车身车间二保焊等岗位员工都穿着公司发放的“风扇衣”进行降温,“风扇衣”的原理就是在工作服内部安装小型电风扇,可以有效降低体感温度,在高温环境中保持凉爽。

无锡戴卡相关负责人表示,企业各条产线采取灵活排班制度,避开高温时段作业,尤其是涉及高温热辐射的特殊工种,采用降低工作时长,确保员工健康与安全。同时,加强防暑降温措施,增设仁丹、藿香正气水、风油精等夏令物资领取点,产线内部设置休息区,不涉及粉尘的岗位更是增加风扇,确保物理降温,每日提供充足的冰块、盐汽水和解暑饮品,食堂更是为员工准备了夏日特色套餐,为员工送去丝丝凉意。(晚报记者 孙晔)

城建博物馆项目加紧施工



近日,无锡城建博物馆项目工地,工人在装饰施工。

位于无锡经开区的无锡城建博物馆项目总建筑面积约为1.3万平方米,由1栋地面3层的多功能展示厅和负一层地下商业组成。项目年内建成后将成为无锡城市又一文化新地标。(还月亮 摄)

省步行街改造提升典型案例公布 梅里古镇入选

本报讯 近日,江苏省商务厅发布步行街改造提升典型案例,梅里古镇入选。通过挖掘与传承文化、丰富商业业态、优化旅游体验,古镇销售总额连年递增,年均销售额达3.5亿元,2024年春节期间接待游客144.06万人次,比2023年同期增长217%。

古镇高耸巍峨的牌坊里,泰伯奔吴的传说与繁荣的社区商业交相辉映,绘就一幅人文经济的新画卷。一条伯渎河串连起多姿多彩的江南烟火气,汇集250余个品牌,覆盖“吃、住、行、游、购、娱”六大文旅消费体验场景。

梅里古镇相关负责人介绍,梅里古镇作为吴文化的发祥地和江南文化的肇端地,文脉是古镇的灵魂,为了把更多的文化元素编织进古镇的方寸之间,梅里古镇做出了多重考量。“比如,河道上‘三让桥’‘至德桥’‘望虞桥’这三座拱桥不仅在外观设计上各具特色,更在命名上融入了典故。”同时,全年打造十大主题,百余场文化体验活动,“非遗独竹漂”“非遗打铁花”“水上飞人”“非遗市集”等精彩活动不断上演,刷新古镇热度。

漫步在古镇,非遗小吃与网红餐厅为邻,街巷美食荟萃,不算宽的街道两侧挤满了餐饮商家,年轻人喜欢的小众咖啡店、私房烘焙、潮流奶茶店等在这里都能找到,即便过了饭点,餐厅门口依旧有客人还在等位。该负责人表示,从2022年开始,梅里古镇着手对街区南北岸业态布局和消费动线进行重新设计规划,陆续引入必胜客、粤仔湾、九木杂物社、名创优品等优质连锁品牌,目前,梅里古镇入驻商户达300多家。(陈婧怡)

诈骗300多万元 饭圈“大粉”获刑十一年余

本报讯 冒充有资源的“大粉”,割消费者的韭菜,迟早会割伤自己。20多岁的吴某依托“饭圈”文化,凭借“大粉”头衔,谎称能通过熟人买到低价演唱会门票及相关周边产品,不到一年的时间,便诈骗真粉丝钱款300万余元。近日,江阴市检察院提起公诉,法院以诈骗罪判处吴某有期徒刑十一年六个月,并处罚金15万元。

“她说可以买到演唱会的门票,绝对保真,而且价格比很多黄牛都便宜,我就想试试看。”今年1月,当自己喜欢的偶像要举办演唱会时,门票几分钟就售罄了。无奈之下,小孙看到某粉丝群里有个名为“猪猪甜蜜版ATM”的人十分活跃,她发布了团购链接,称有渠道可以团购门票,价格远低于黄牛票价,群里很多追星人都纷纷和她联络。随后,小孙相继在该链接中购买了演唱会门票、专辑、明信片、签

名服装等周边产品共计2.5万余元。然而,这些产品一直没有发货。反复催单无果后,小孙意识到被骗,于是选择报警。

这个提供购票链接的人正是冒充饭圈“大粉”的吴某。2022年底,21岁的吴某迷上了韩国某明星团体,不仅追看演唱会,还跟着偶像四处拍照、接机。在追星路上,没有工作的吴某渐渐动了歪心思。“我认识内部人员,可以买到价格便宜、位置好的演唱会门票。”2023年5月,她在共同追星的粉丝微信群里,谎称自己有特殊渠道,开始了第一波操作。

接到粉丝订单后,并没有低价购买门票能力的吴某找到黄牛,以高价购买演唱会门票,再以低价卖给粉丝。这番操作后,拿到门票的粉丝对吴某深信不疑。此后,越来越多的“小粉头”主动来找吴某咨询票务和周边产品购

买事宜。在积攒了大量粉丝信任后,吴某开始实施诈骗。她把拼团门票与周边产品链接发到粉丝群里,以远低于市场价的定价吸引粉丝购买,并通过微信和支付宝将粉丝支付的钱直接转入自己的账户。获取钱财后,吴某再购买少量门票和周边产品来应付粉丝,而将剩余的大部分钱款悉数用于个人追星花销。不到一年的时间,她便诈骗真粉丝钱款300万余元。

今年2月,批准逮捕后,江阴市检察院请公安机关重点筛选吴某的微信、支付宝交易对象,明确被害人范围。5月,江阴市公安局最终确定38名被害人,诈骗金额300万余元,并将案件移送江阴市检察院审查起诉。经江阴市检察院提起公诉,法院以诈骗罪判处吴某有期徒刑十一年六个月,并处罚金15万元。(王佳)