

# 喘息服务： 为“喘不过气”的家庭托起生活的希望

小徐的母亲说着说着便落泪了，“我们家有这个孩子，我们一辈子都是围着他的床边转。”这个脑瘫儿已经三十多岁，父母也已六十岁出头，三十年的日夜照料，让他们“连一家亲戚都没时间去走一下”。

通讯员 吴贵龙 张陈娇 扬子晚报/紫牛新闻记者 徐媛园

## 缘起：一句“喘不过气”催生的创新服务

2018年初，古雄街道在入户走访行动中，工作人员敲开了小徐家的门。

眼前景象令人揪心：30多岁的脑瘫儿子躺在床上，60多岁的父母围着床边忙碌。交谈中，小徐母亲泪水涟涟：“压得我们喘不过气来。”

这句话深深触动了走访人员。“喘息服务”在古雄街道，它的内涵却源于最真实的本土需求——为那些被长期照护“捆绑”的家庭“松绑”。

通过入户摸排100多户困难、失能家庭，街道以柿子树社区为试点最终确定了19户试点对象，包括孤残、老养残、一户多残等类型。社区组建起一支助残志愿服务队，为这些家庭提供定期上门照护服务。

“哪怕只有两个小时，也能让家人喘口气、歇歇脚。”街道助残工作人员说。

## 扩展：从残疾人到全生命周期的关怀覆盖

2021年，“喘息服务”迎来关

键转折。“喘息服务”被纳入街道工委项目“古雄·YI家”基层治理建设范畴，深化“益路相伴”行动（六大行动之一），服务范围从单个社区拓展至全街道。

服务对象也不再局限于残疾人家庭。新林社区的傅师傅突发脑溢血后成为植物人，女儿还在上学，爱人一人承担照料重任，疲惫不堪。

街道第一时间将其纳入“喘息服务”，提供个性化康复训练与专业护理服务，定期上门更换鼻饲管、进行翻身移位和褥疮处理。“这么多年，他没长过褥疮。”他爱人说。在精心照护下，傅师傅逐渐有了些许意识，“手已经可以动一动了”。

这一成功案例使街道意识到，需要个性化的定制服务。此后，“喘息服务”逐步覆盖至独居高龄老人、困境儿童等群体，实现从幼儿到老年的全生命周期关怀。

## 深化：按需定制与精准帮扶

古雄街道“喘息服务”的特色在于“按需供给、私家定制”。

在服务提供上，街道根据每家每户的实际情况，提供医疗康复、家政服务、生活照料、精神慰藉、专

业服务等5大类18项服务。家住板桥老街的老吕，肢体二级重残，独自居住。当被确诊肠癌后，街道立即将其纳入特殊重点关注人群，安排专人每周上门三四次，为他买菜做饭、打扫卫生、陪同就医。

今年，街道与30余户困难家庭签订协议。“喘息服务”费用由街道承担，家属无需支付一分钱。

## 创新：“喘息+”模式与互助赋能

古雄街道的“喘息服务”不断升级创新。在新林社区，59岁的陶大姐，18岁时因车祸瘫痪，父母均已离世，为她定制了“喘息服务”：由她的婶婶主要负责日常照护，社区网格员和志愿者提供补充支持。

柿子树社区则探索了“喘息+赋能”模式。先天性脑瘫患者小美，自11岁时被列为首位“喘息服务”对象，今年满18岁时获得了特殊的“成年礼”——同样是重度残疾的曹姐姐上门教她串珠。“小美想给家里人各做一个串珠挂件。”社区工作人员介绍，这种“同伴互助”让助残从“单向给予”变成“双向奔赴”。社区还通过“一亩花田”助残项目，带动残疾人通过劳动获得报酬；与区残



联合作，打造手工皂、艾草锤等产品，帮助残疾人实现辅助性就业。

## 机制：党建引领下的多元共治

“喘息服务”的可持续发展，离不开党建引领下的多元参与机制。

街道推动“党建+社会组织”深度融合，吸纳16家专业社会组织、8支服务团队，形成“政府主导、社会参与”的服务网络。同时，充分调动共建单位、非公企业的力量，鼓励他们成为民生帮扶的新力量。通过举办慈善公益路演，街道募集善款精准帮扶困难家庭。

## 成效：模式在全区推广

街道的探索获得了广泛认可：

模式在全区推广；古雄街道获评“全省助残先进集体”；街道残联专委斩获“全国职业指导模范”“江苏省最美社工”等荣誉；“喘息服务”的初步实践做法被省政府办公厅《每日要情》刊发；该服务还被南京市人大常委会列入立法内容。

“给奶奶、妈妈、妹妹……串珠串……”小美费劲地表达着自己的心愿。在古雄街道，“喘息服务”已从最初的“临时替补”，发展成为有制度保障、多元参与、精准高效的常态化服务。

在古雄街道，这些细微变化汇聚成基层治理的温暖底色。七年来，“喘息服务”从一个社区的火种，蔓延成照亮数百个家庭的灯火，映照出党建引领下“民有所呼，我有所应”的承诺。

# 战力重塑，锻造招商新引擎 ——六合经开区招商体系革新实录

清晨八点，当城市刚刚苏醒，南京六合经开区派驻大湾区的招商专员已踏上行程。一天下来，他们要辗转东莞、中山、广州多地，拜访数家企业。项目线索往往诞生于这样日复一日的奔波与交谈中，但要将其转化为实实在在的落地意向，则需要数月甚至更长时间的跟踪与争取。“一趟又一趟地跑，用真情实意去打动他们。”一位招商人员这样总结。许多企业“知道南京，但不知道六合”，想要让项目真正落地，其背后是漫长而坚韧的接洽、沟通、对细节的反复打磨。

面对区域竞争新态势和高质量发展要求，六合经开区主动求变，启动了一场以市场化为导向的深度革新：核心目标是推动招商工作从“行政主导”向“市场驱动”转型，让专业力量在更优化的机制中发挥关键作用。

扬子晚报/紫牛新闻记者 季宇轩

## 反思：“老办法”遇上了“新问题”

“有时候一个好项目线索来了，在内部流转研判的时间，可能别的区已经上门拜访三次了。”一位老招商员的感慨，改革前，经开区的招商工作分散在多个部门，信息壁垒、力量分散、决策链条长等问题，在追求效率和专业的当下，逐渐成为掣肘。

更深层的挑战来自于发展目标的加码。经开区肩负着为全区实现工业总产值和地区生产总值“两个千亿”目标贡献核心力量的重任。然而，园区自身也面临空间资源趋紧、产业竞争同质化等难题。“过去是‘分蛋糕’，各部门守好自己的一摊；现在是必须一起‘找粮食’，而且要找到‘好粮食’，压力完

全不一样。”经开区相关负责人坦言，向“精准化、专业化、市场化”转型，就成了必由之路。

身处大湾区招商一线的唐宇感受尤为直接：“在深圳，全省有上百支招商队伍在抢项目。光靠发政策册子、开推介会，企业凭什么多看我们一眼？”时代变了，招商工作现在是产业理解力、资源整合力和专业服务力的综合较量。

## 重构：从“行政员”到“市场兵”的转身

这场改革，意在彻底重塑招商的逻辑与生态。新成立的招商公司作为独立市场化平台，旨在推动招商工作从“行政主导”向“市场驱动”的深度转型。

“人”的重塑是根本。六合经开区招商局副局长杨坤告诉记者，两

年前，他还是基层街道的党委委员。承担招商业务后，他常驻深圳，每天都是在一线和企业接触。能力要求变了，“三懂三会”——懂经济、懂政策、懂产业，会沟通、会谈判、会协商，成了每个招商人员的必修课。

“机制”的重构是关键。招商目标层层分解，各招商部门负责人作出坚定承诺。与之配套的，是严格的“招投联动、招落联动、招引联动”机制和项目“五关”晋级管理。产投公司负责人颜巧中说，招商不再是一个部门的事，而是从前端信息到落地生根的全链条协同作战。

## 优化：新格局下的“化学反应”

重构之后，优化体现在哪里？效率与协同是最直观的答案。

部门壁垒被打破。一个来自大湾区、能为新能源产业链补上关键一环的高精密制造项目，从信息捕捉、联合研判到快速决策落地，得益于招商、投资团队的全程无缝协同。专业深度不断锤炼。招商人员讨论的不再仅是政策条款，更多是技术路线、市场格局和股权结构。市场活力得到激发。绩效考核与新招引项目的质量、进度及最终形成的实绩强挂钩，“绩效挂钩”让团队更有动力。

12月13日召开的六合经济开发区招商体系工作推进大会，明晰压实了2026年各项招商目标任务，园区上下以此次会议为新起点，进一步凝聚共识、锐意改革、实干担当，全力以赴推动招商工作实现新突破。会后，各部门迅速将目标任务细化为“施工图”和“时间表”，把责任

明确到岗、量化到人。部门间主动补位、密切配合，切实打通招商“三联动”等关键环节，当好招商一线的坚强后盾。要坚持以项目签约、落地、达效的实际成果论英雄，严格执行绩效考核与“绩效挂钩”机制。以“说话算话”的诚信和“一抓到底”的韧劲，将目标转化为实绩。

改革仍在深化，挑战始终存在。当招商人员从“坐办公室”转向“跑市场”，当招商逻辑从“行政配置”转向“市场驱动”，六合经开区用行动在回答：在新发展阶段，如何依靠内生变革，锻造出真正懂市场、能打硬仗、能引活水的招商铁军，从而在高质量发展的赛道上抢得先机。2026年，六合经开区还将系统谋划营商环境、政企融合、空间拓展等重构优化工作，全面提升经开区发展实效。



六合区市场监管局向新组建的招商公司颁发营业执照

