

24小时营业 5元面底暖人心 夜卢湾面馆：用一碗面续写与社区的不解之缘

“老板，来一碗5元的阳春面，再加份素鸡浇头！”清晨的雁荡路上，夜卢湾面馆刚开门就迎来了熟客。这家24小时营业的小面馆，凭着一碗实惠又地道的老上海味道，成了周边居民、白领和游客的心头好。老板白俊杰是土生土长的上海“70后”，在雁荡路淮海路一带扎根二十年，从服装店到二手奢侈品店、名表店，如今又用一碗面续写着与社区的不解之缘。

“开面馆的初衷特别简单，就是想让家人和街坊吃到家常味。”白俊杰笑着说。此前二十年，他和太太先是经营女装店，后来又转型做了二手奢侈品店，常年吃外卖的两人，一直盼着有个能吃上热乎家常菜的地方。同时，看着街坊邻里日常用餐的需求，他便萌生了开面馆的想法，“当时根本没想赚钱，能维持运营、



发得出厨师工资就满足了”。

面馆就开在二奢店隔壁，坚持老上海传统冷浇头工艺，客人到店就能吃上热气腾腾的面条。5元的基础面底定价亲民，加上浇头也不过十几块钱，既能让上班族快速果腹，也能让老年人花小钱吃舒心。“这味道和我妈妈做的一样”，常有白发老人边吃边念

叨。随着生意越来越火爆，日均销量达到600~1000碗，原本的店面早已供不应求，白俊杰干脆把隔壁的名表店也改成了面馆堂食区，满足更多食客的需求。

白俊杰的太太原本专注打理二奢店，起初对面馆的忙碌有些不适应，如今却成了店里的“得力帮手”。“每天和街坊打招呼、听大家夸味道好，慢慢就找到乐趣了。”老板娘笑着说。面馆的火爆还意外带动了二奢店的生意，不少食客吃完面会顺便逛逛二奢店，还有人特意带着朋友来捧场，“老板娘人好，面也好吃，照顾她生意是应该的”。而面馆本身，更成了社区居民的社交平台。不少已经动迁搬走的居民特意坐车回来，就为了这一口熟悉的味道，坐在一起聊聊往昔；海外归国的游子，下飞机第一件事就是直奔面馆，尝尝久违的家乡味。

去年重阳节，白俊杰得知面馆所在的渔阳里居民区打算为社区老人送重阳面，便爽快提出捐赠200碗爱心面。“我在这里待了二十年，早就把街坊当家人了。”他说。这一善举远超往年社区爱心餐的规模，让居委干部们十分感动。居委会特意为他送上了感谢证书和锦旗，这份双向的善意温暖了整个社区。“商家和居民心往一处想，日子才能越过越暖。”渔阳里居民区书记耿文蕙说。

如今，这家小面馆早已不是单纯的餐饮店铺。它是白俊杰50岁再创业的心血，是街坊邻里日常相聚的场所，更是社区温情的载体。一碗5元的面底，承载着老上海的烟火气，也串联起社区里人与人之间的温暖。正如白俊杰所说：“用真心做美食，能让大家吃得开心、感受到温暖，这就是最有价值的事。” 记者 颜静燕

莘庄社区卫生服务中心助脑梗患者重燃生活希望

近日，在莘庄社区卫生服务中心康复病房，患者杜功楹的家属紧紧握住病房副主任田蕾医生的手，言语中满是感激。在田蕾医生及其康复团队细致专业的诊疗与温暖陪伴下，杜功楹从脑梗后肢体偏瘫、言语不清的状态中一步步走出，如今已能进行部分活动与交流，重拾对生活的期盼与信心。

去年8月，75岁的杜功楹突发脑梗，因错过最佳溶栓窗口期，转入莘庄社区卫生服务中心康复病房时，仍存在肢体活动障碍、言语困难及肺部感染等症状。作为上海市首批示范性社区康复中心，该中心与闵行区中心医院建立了高效顺畅的双向转诊

机制，主要承接从区域医疗中心下转的康复期患者。田蕾医生接诊后，迅速组织多学科评估，为其制定了规范化、个体化的治疗与康复方案。

在治疗过程中，团队在规范用药管理和现代康复训练的基础上，积极融入针灸、中医定向透药等中医技术，以促进患者功能恢复。面对患者早期出现的心理抵触情绪，田蕾医生与护理人员通过耐心沟通和持续鼓励，帮助其建立康复信心，并指导康复治疗师开展循序渐进的肢体功能训练，从被动活动逐步过渡到精细动作练习。

此外，团队高度重视家庭康复支持，多次向家属详细指导日常护

理、饮食调理、并发症预防等知识与技能，协助患者逐步恢复吞咽与自主进食能力。经过近三个月系统康复，患者肢体运动功能与言语功能均得到明显改善。

杜功楹的康复经历，生动体现了社区康复在身体恢复阶段的重要作用。目前，莘庄社区卫生服务中心康复科共设有30张康复床位，配备关节持续被动活动仪、上肢协调功能训练系统等专业设备，并组建了由康复医师、治疗师及专科护士构成的专业团队，重点开展脑卒中、骨科术后等疾病的社区康复治疗。通过与闵行区中心医院等上级医疗机构建立转诊绿色通道，实现了康

复延续服务的无缝衔接。

作为上海市首批高质量社区卫生服务中心试点单位，该中心持续深化医养结合与康复服务能力建设。2025年以来，已累计承接上级医院下转康复患者150余人次。田蕾医生表示：“社区医生的职责，就是守护好居民的健康，让患者在离家最近的地方获得专业、持续的康复服务。”

下一步，莘庄社区卫生服务中心将继续优化康复服务流程，加强人才队伍建设，依托区域医联体资源，为居民提供更加便捷、高效的社区康复服务，切实推动构建“小病在社区、康复回社区”的整合型健康服务网络。

吕游：深耕汽车流通与物流服务业

从货运物流领域的深耕细作，到汽车销售市场的开疆拓土，重庆亿隆运输有限公司总经理、重庆富裕汽车销售有限公司董事长、重庆富裕引力汽车销售有限公司董事长吕游用近20载的坚守与创新，在汽车流通与物流服务行业走出了一条兼具实力与温度的多元发展之路。作为企业的掌舵人、行业协会的核心骨干，他不仅凭借敏锐的商业嗅觉、创新的经营策略斩获了亮眼的经营业绩，更以诚信经营、热心公益的担当，赢得了行业与社会的双重认可。

2005年，吕游怀揣着对货运物流行业的热忱进入重庆富裕运输公司并担任副总经理一职。在这段职场起步经历中，他熟练掌握了运输与车队运营的各个环节。2008年3月，吕游开启自己的创业征程，创办了重庆亿隆运输有限公司并担任总经理。凭借对物流行业的深刻洞察，

他带领企业团队聚焦各类大中小型货车运营与全国货运物流服务，通过精细化管理与技术创新，实现了从货物调度、路线规划到车辆维护、成本控制等全方位的持续优化。经过多年深耕，公司车辆规模已达2000多台，业务网覆盖全国，成为西南地区颇具影响力的物流企业，并获得“道路运输行业先进企业”“道路交通安全工作货运企业先进单位”“重庆市商用车流通协会副会长单位”等荣誉。

在物流业务稳步发展的同时，吕游敏锐捕捉到汽车销售市场的巨大潜力，于2009年开始以董事长一职正式运营管理重庆富裕汽车销售有限公司，进军汽车流通领域。他首先拿下了金杯乘用车重庆独家代理权，年销售额从最初100多万元起步，一路稳步增长至1亿多元，公司也因此多次被评为“年度优秀经销商”。之后，他带领公司先后成

为斯威汽车、长安深蓝汽车的核心战略合作伙伴。凭借与以上三大品牌的深度合作，公司迅速构建起覆盖乘用车、商用车及新能源车领域的全品类销售网络。通过精准的市场定位和差异化服务策略，富裕汽车很快成为重庆市乃至我国西南地区汽车流通领域的标杆企业。2020年7月，吕游又创办了重庆富裕引力汽车销售有限公司，专注经营长安深蓝新能源汽车，销售业绩多次位居全国前列，展现了其对行业趋势的精准预判能力。

在企业发展的同时，吕游始终积极投身行业建设，以实际行动推动行业规范发展。自2014年起，他便加入重庆市商用车流通协会，历任第一、二、三届理事会副会长，多年来积极参与协会事务，为行业政策建言、资源整合、规范运营等方面贡献力量。这份责任与担当不仅体现在行业层面，更融入企业经营的

每一个细节。

除了商业上的成功与行业内的担当，吕游的身上还闪耀着公益的光芒。例如，自2003年起，他便默默资助巫山、綦江籍贫困学子，累计投入15余万元，帮助6名大学生完成学业。2021年，他还向城口县岚天乡捐赠运输车辆，切实解决山区民生痛点。2023年12月，他被重庆市九龙坡区精神文明建设委员会办公室授予“助人为乐好人”称号，这份荣誉背后，是他多年来对公益事业的默默坚守。

谈及未来规划，吕游表示，将继续聚焦汽车流通与物流服务两大核心业务，紧跟新能源汽车产业发展趋势与物流行业智能化升级浪潮，持续创新经营模式，提升企业核心竞争力。同时，他也将继续积极履行行业责任与社会责任，在推动行业高质量发展、践行公益事业的道路上坚定前行。（王杰）

社区服务·专题

责任编辑：郭爽
邮箱：
9773859@qq.com
联系电话：
22897276



上门办结婚登记档案业务
康健「移动窗口」让政务服务暖到心坎

这温暖一幕的背后，源于前一天施老伯的紧急求助。因办理户籍迁移需提供结婚证明，而老两口的结婚证早已遗失，年事已高、腿脚不便的他们无法亲自前往受理中心调取档案，情急之下向居委干部寻求帮助。接到求助后，康健街道社区事务受理服务中心“康乐暖心办”骑行服务队立即启动“上门办”应急服务机制，当天下午2时，队员准时抵达施老伯家，携带“上门办”全套智能设备，搭建起与受理中心综合窗口的实时通讯通道。在队员的耐心指导下，施老伯和老伴顺利完成身份证读取、身份核验等流程，短短20多分钟便成功办结婚登记档案调取业务，原本的“烦心事”变成了“顺心事”。

这并非“康乐暖心办”骑行服务队的首次暖心行动。作为康健街道社区事务受理服务中心创新推出的政务服务模式，这支由党员和青年骨干组成的队伍，始终以“小轮子”转动“大民生”，打造可移动的政务服务窗口。截至目前，他们已能够办理公安、民政、医保等11个条线189项业务。针对老旧小区信号薄弱问题创新推出的“楼道办公”模式，更是让服务从未断档。

康健街道“康乐暖心办”骑行服务队还将结合全市通办政策与片区治理、医养结合等重点工作，不断延伸服务触角，切实打通服务群众的“最后一公里”。

康健街道 供稿

