

南粤家政 政通人和

广东家政 生力军

总策划：刘海陵
总编辑：林海利 孙璇
总执行：吴江 赵燕华 孙晶
设计统筹：刘苗



“南粤家政”羊城技能大赛有不少年轻选手参赛 黄婷 摄

“搬动病床上的老人时，先扶起来坐在床沿上，左腿稍弯顶着床，站稳了，再做下一步……”在广东省轻工技师学院的广东南粤家政学院，一名教师正通过线上视频的模式，为学员们示范如何护理病人。

去年8月份，广东省人社厅出台《广东省实施“南粤家政”工程促进就业工作方案》，提出加快推进家政服务职业化、国际化、标准化、专业化发展。随后的11月份，广东专门提出技能提升行动计划。鼓励全省技工院校根据市场需求开设家政服务专业，建设一批家政服务类技术技能人才省级重点和特色专业。上述广东南粤家政学院的挂牌成立，正是该行动计划的落地成果。

据广州市家庭服务行业协会会长朱德毅介绍，据不完全统计，目前广州有超过35万家家政从业人员，按照20%的家庭需要家政人员来计算，估计广州至少需要100万家家政从业人员。

“阿姨好找，好阿姨不好找。”实际上，家政人员的紧缺更像是结构性问题：从管理层到底层员工，家政从业人员老龄化严重、规范化意识淡薄、专业性不强。制定行业标准、加大培训力度成为了“南粤家政”工程的核心工作之一。

作为“南粤家政”工程主力军摇篮，省、市两级轻工技师学院率先响应。其中，校企联合共建的广东南粤家政学院面向初中、高中毕业生招收健康服务与管理全日制专业班，长线培养社会急需技能人才。广州市轻工技师学院则致力打造世界技能大赛“健康与社会照护”项目中国集训基地，将世赛标准融入日常教学，导入世赛先进的照护理念，培养学生人文关怀、以服务对象为中心、主动服务等职业素养。

今年以来，“南粤家政”工程的利好政策仍在持续加码。3月底，广东省人力资源和社会保障厅印发了《广东省家政服务培训示范基地认定管理暂行办法的通知》，提出对经认定的省级家政服务培训示范基地，省按30万元/个予以一次性奖励。

在政策的激励下，记者注意到，不少家政企业已着手采用国际先进标准，并结合当地市场特色，培育、培训高质量、高标准的家政服务从业者，打造名片式家政品牌。据广东省人社厅数据，截至目前，南粤家政工程已培训家政人员逾30万人次，一支更专业、更年轻的广东家政“生力军”正在加速集结。



参赛者演示 婴儿被动操动作 黄婷 摄

广东将力争到2021年实现“十百千万”的目标任务：建设扶持50家省级家政服务培训示范基地；建设扶持100家家政服务龙头企业；动员引导1000个以上有资质有能力的培训机构参与培训；每年开展家政服务培训20万人次以上，带动就业创业40万人次以上。

广州市家庭服务联合会调研发现，家政从业人员平均年龄从48岁降为44岁。越来越多高学历人才涌入家政行业，家政从业人员研究生和本科生占0.4%，大专生和中专生占4%，较往年有所提高。

故事

90后家政小妹乐当“阿姨” 家政队伍越来越年轻

“在上老下有小的雇主工作，熟悉多些生活护理、母婴护理的知识至关重要。”广州谷丰健康产业投资有限公司梅花院院长助理林韵珺向记者感慨，市民对家政服务的要求从过去的“有没有”转变为现在的“好不好”，从追求量的满足转为追求质的提升，家政服务行业越来越有挑战性了。

记者注意到，面对市民对优质服务需求的迫切需求以及家政从业人员的内在动力，广东“南粤家政”工程正在打出一套组合拳，从母婴服务、居家服务、养老服务、医护服务等四个方面发力，通过高标准的培训、规范以及比赛，带动家政从业人员迈向高质量发展。



参赛者演示 婴儿被动操动作 黄婷 摄

“通过不断的学习，我们这些90后、00后也完全可以成长为优秀的家政业从业人士。”林韵珺充满自信地告诉记者。

记者了解到，如今家政从业人员学习的渠道也越来越多。去年年底，广东省轻工技师学院第一期家政服务培训班开班，参加培训的人员共61人，林韵珺正是广东南粤家政学院的首批成员。

“课程会根据市场的需要不断调整，除了常规的育婴员、长者照护员培训，现在举办的培训课包括了调酒师、烹饪师、健康管理师等多种类别，每完成一个培训并考核及格，就可以拿到相应

90后家政小妹乐当“阿姨” 家政队伍越来越年轻

在2020年“南粤家政”羊城技能大赛暨全国家政服务职业技能竞赛广州选拔赛上，22岁的林韵珺一举夺魁，接下来，她还有机会代表广州参加广东省，乃至全国家政服务职业技能竞赛，在更大的平台上展示广东家政从业人士的专业素养。

8月2日，记者在比赛现场看到，抚触按摩、给呛奶的宝宝做急救、指导宝妈进行母乳喂养……这些情境成为操作技能考核中的一道道考题，参赛的家政服务人员屏气凝神，力求将这早已牢记于心的动作完美地重现。

凭借精益求精的操作拿下了好成绩的林韵珺虽然年轻，却已经有长达4年的工作经验了。年轻化成为了家政行业创新发展的“底气”。广州市妇女儿童社会服务中心副主任卢晓文在看到参赛人员的资料后，欣喜地发现，家政服务人员的队伍越来越多90后的身影了，打破了“家政服务人员都是阿姨辈”的刻板印象。据统计，大赛200多名参赛选手平均学历在大专以上，平均年龄在30-35岁之间，年龄最小的22岁，总体趋向专业化、年轻化。

“前几天，公司刚刚到了几十个应届毕业生。”51家庭管家首席运营官徐卫华介绍，针对从业人员年龄老化、文化和技能低下等弊端，51家庭管家突破传统，引入年轻人，并建立家政学校进行统一培训。目前，公司一线服务人员80%为85后年轻人，30%拥有大专以上学历，公司员工的平均薪酬在5000元-8000元。

记者了解到，大学生放下身段主动入职家政行业，主要是看好行业发展前景且个人发展机会多。毕业于广东财经大学人力资源本科专业的熊峰去年入职了51家庭管家，“只要能够踏实工作，勤奋接单，每月能有8000元到10000元收入。”熊峰说。

高标准培训促进就业

“通过不断的学习，我们这些90后、00后也完全可以成长为优秀的家政业从业人士。”林韵珺充满自信地告诉记者。

记者了解到，如今家政从业人员学习的渠道也越来越多。去年年底，广东省轻工技师学院第一期家政服务培训班开班，参加培训的人员共61人，林韵珺正是广东南粤家政学院的首批成员。

“课程会根据市场的需要不断调整，除了常规的育婴员、长者照护员培训，现在举办的培训课包括了调酒师、烹饪师、健康管理师等多种类别，每完成一个培训并考核及格，就可以拿到相应

的资格证书，为我们就业提供更多便利。”林韵珺表示。

南粤家政学院相关负责人表示，自去年年底揭牌以来，广东省轻工技师学院和谷丰公司保持密切联系和沟通，已培训约300学员。

“我们希望将学院打造成为培育高质量家政人才的高地，建设省级南粤家政综合培训示范基地，积极发挥技工院校培养中高端家政人员主阵地作用，加强与先进家政行业标杆合作，实施标准化建设，精心打造响亮品牌，带动和培育高质量家政企业，有效促进广东的创业与就业。”南粤家政学院相关负责人表示。

今日论衡 之公民问政

是谁养肥了非法采煤的“隐形首富”

祁连山生态环境保护问题三年前被中央通报，声势和力度空前的问责风暴，开启了祁连山史上最大规模的生态保卫战。记者持续两年多的跟踪调查发现，通报追责高压之下，祁连山生态保护总体取得成效，但南麓腹地的青海省木里煤田聚乎更矿区非法开采并未根绝。大规模、破坏性的煤田露天非法开采，正给这片新生态的高寒草原湿地增加新的巨大创伤，黄河上游源头、青海湖和祁连山水源涵养地局部生态面临破坏。(8月4日《经济参考报》)

一边是声势浩大的生态保卫战，一边却是大规模的非法采煤一直没有根绝。据了解，青海省兴青工贸工程集团有限公司(以下称“兴青公司”)董事长马少伟号称青海“隐形首富”，14年来盘踞木里矿区聚乎更煤田，涉嫌无证非法采煤2600多万吨，获利超百亿元。在面临2017年力度与声势空前的环境问责风暴时，兴青公司的非法开采也没受到影响，到现在，兴青公司还打着修复治理的名义进行掠夺式采挖，生态旧债未还又添新账。

兴青公司对生态的破坏，甚至可以说是“灾难性”的。追求煤炭开采专业化，为了追求效益尽快最大化，兴青公司开采只吃“白菜心”，仅采特厚煤层这一层，薄煤层、地质构造比较复杂复杂的煤层基本上弃之不理，回采率不足15%。等于是“采一吨扔五吨”，如聚乎更一井田5号井储煤1.55亿吨，兴青公司采掘最深已达500米，采掘范围已过多处，超过6000万吨煤炭资源被兴青公司白白扔掉，相当于年产300万吨大型矿井的20年产量，估值高达360亿元左右。就兴青公司“掠夺式、破坏性”开采行

处罚“演戏卖次品”，家规之外还有国法

首席评论 冯海宁

某电商平台近日发布了一则违规用户公告称，部分主播在PK或连麦过程中，通过恶意砍价、吵架、辱骂、演戏等方式诱导粉丝购买劣质商品，严重影响用户体验、损害消费者权益。基于此，平台对部分主播作出停止直播14天的处罚。(8月4日《法治日报》)

妻子为了销量不得不降价卖货，却因此被丈夫辱骂；主播为了礼物低价折扣，自掏腰包补齐差价……别以为这是真实场景，而是主播、商家、平台在直播带货过程中故意演戏给消费者看，目的是诱导其购买劣质商品(即次品)。据说这种做法逐渐被越来越多的主播效仿，必须引起重视。

直播带货这种电商新模式制造了“蛋糕”越来越大。商务部披露，上半年全国电商直播超1000万场，活跃主播人数超40万，观看人次超500亿，上架商品数超2000万。当这种电商模式带来多赢的同时，对其中“坏模式”必须及时治理，否则，消费者权益受损，直播带货公信力也会下降。

上述电商平台对“演戏卖次品”的主播进行处罚是明智之举。平台依据“家规”作出的处罚相信会有一定的惩戒和警示之效，不过对于明显违反国法的行为，以“家规”处罚则有“大事化小”之嫌。当然，“家规”是“家规”，国法是国法，依据“家规”处罚后，还可

以根据国法作出处罚。

以“演戏卖次品”为例，其中的演戏涉嫌违反《广告法》。不管主播与商家在直播中进行什么表演，都属于推销商品或者服务的商业广告活动。根据该法第四十条规定，广告不得含有虚假或者引人误解的内容，不得欺骗、误导消费者。应根据第五十五条、第五十六条追究相关法律责任。

而这种演戏中所卖的劣质商品，则涉嫌违反《产品质量法》和《消费者权益保护法》。对于销售次品，根据《产品质量法》规定，责令停止生产、销售，没收违法生产、销售的产品，并处违法生产、销售产品货值金额百分之五十以上三倍以下的罚款；有违法所得的，并处没收违法所得……

同时，“演戏卖次品”还涉嫌对消费者构成欺诈。根据《消费者权益保护法》第五十五条，经营者提供商品或者服务有欺诈行为的，应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失，增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍；增加赔偿的金额不足五百元的，为五百元……

也就是说，从监管者到消费者，都可以依法对“演戏卖次品”说不。如果消费者依法索赔，监管者依法开出罚单，无论是哪种依法采取的行动，惩戒效果与警示效果都远高于电商平台“家规”的处罚效果。但遗憾的是，对违规者只见“家规”处罚(且忽略了商家)，却不见依据国法来处罚。

法律威慑力既取决于执行，也取决于法律本身是否完善。希望有关方面及时介入“演戏卖次品”，对受到“家规”处罚的主播，以国法再行处罚；对商家、平台违规行为，也应该依法处罚。鉴于“演戏卖次品”是一种新型广告违规行为，的确有必要完善《广告法》进一步明确违规行为。

完善法律前，还可以通过部门规章规范电商直播行为。最近，市场监督管理总局公布的《市场监管总局关于加强网络直播营销活动的指导意见(征求意见稿)》，先为网络直播行业专项立法和规范管理。

漫画

猪肉奖学

柳州三江侗族自治县独峒镇知了小学，8月1日举行2020年春季学期猪肉奖励发放仪式。一串串已经被分宰好的猪肉，挂在架子上摆在学校操场中间，一时之间成为全校师生的焦点。地处广西山区的这所小学，将“实在”期末奖励进行到底，已成为他们的“传统”，“实在”奖励始于2018年春季。(8月4日中新社)

对学生进行奖励是中小学校的惯例，与常见的发放奖状、奖品文具或体育用品相比，发点猪肉便显得与众不同。像柳州三江这所小学，因“猪肉奖励”还成了网红，透露了几分可爱，让人耳目一新。

奖励学生的目的只有一个，但方式可以多元。“猪肉奖励”贵在实用接



地气，对于民族欠发达地区，几斤猪肉可以改善生活，让孩子一家借此享受到像过节一样的欢愉与进步的喜悦。

“猪肉奖励”的启迪，在于“量需而发”。对于农村的孩子，奖励想要的或许是几斤猪肉，但对于城里的孩子，想要的可能是一张《小猪佩奇过大年》的电影票，推而广之，不同年龄阶段、孩子之于奖励的要求也会有差异。而很多学校对学生的奖励，都流于重复、刻板，形式、奖品多年不变，不易给孩子惊喜。

奖励孩子的创新不难，找准孩子的特点“投其所好”即可，如“一张电影票”“一张购书卡”等。重要的是学校要用心，让孩子从奖品中感受到用心的关爱，让奖励的激励作用发挥得更充分。

“罕见病药国内外价差悬殊”如何破?

热点快评 罗志华

近日，一则自媒体发布的“求药”消息引起多方关注。文章称，今年刚满1岁的湖南婴儿由于患上罕见病“脊髓性肌萎缩症(SMA)”，急需特效药物，但支付“70万元一支”的医药费，而该药物在澳大利亚的价格是“41美元”。(8月4日中国新闻网)

国内价格是70万元，在澳大利亚的价格是41美元，若属实，可谓天壤之别。这则“求药”消息选择了一个独特的视角，用悬殊的差价所形成的视觉冲击力，凸显罕见病患者用药之难，并再度催热这个话题。

但在讨论这个话题时，先得厘清，“70万元”和“41美元”的内涵不同，不能混为一谈。且不论该药在全球范围内的价格波动较大，以及药品使用频次和计算方式不同等，仅固定地看这两个数字，“70万元”是国内患者完全自掏腰包所承担的价格，而“41美元”是持有澳大利亚医保卡者被纳入当地的药品福利计划后，需

要支付的资金，内涵不同，两者的可比性要打不少折扣。实际上，该药在澳大利亚市场的价格同样不低，而在国内部分患者也有可能纳入援助项目。但这个议题角度，有利于促使我们寻找化解之策，澳大利亚能够做到的，我们经过努力之后也能做到。

首先，我国庞大的人口基数，为药价谈判创造了有利条件，且这个优势为我国独有。部分罕见病用药之所以价格昂贵，是因为使用人数很少，分摊研发成本之后，就推高了价格。然而，尽管罕见病在新生儿中发病率约为1/6000-1/10000，但我国有14亿人口，患病总人数并不少。此前，动辄几十万甚至几十万元的进口抗癌药，在量换价谈判中，很多都出现高达90%以上的降价幅度，罕见病用药的价格谈判，可以复制这一模式。

其次，多种筹资措施共同发力，叠加作用不容低估。近年来在探讨这一话题内，“1+N”多方共付模式被广泛提及，这里的“1”指的是纳入医保，“N”是指多方，比如专项基金、政策型商业保险、大病兜底等。众人拾柴火焰高，澳

大利亚的“41美元”，正是以专项基金作为基础的，只要我们“N”种措施结合在一起，就会形成强大合力，到那时，“41美元”的低支，或许已不值得羡慕。

这几年，我国在化解罕见病患者用药难方面，明显加快了推进的步伐，也出台了多项政策。比如2018年5月，五部委联合制定《第一批罕见病目录》，先为罕见病正名，才会有后续的纳入医疗保障范围等保障举措。2019年2月，“保障2000万罕见病患者用药”提上议程，国务院还决定给予罕见病药品增值税优惠。此外，以专项救助项目为主的浙江模式、以商业保险为主的佛山模式等，也都各具优势，有待进一步完善。

在罕见病用药政策制定和保障体系建设方面，我国起步较晚、欠账较多，但我们并不缺乏思路和规划，不缺乏起而直追的决心和勇气，只不过罕见病患者等不起，因此不管“罕见病药国内外价差悬殊”有多少可信度，我们也应自我加压，以更强的紧迫感推动这项工作，尽早化解罕见病患者的用药之困。