

# 实施“南粤家政”工程三年 江门家政产业营收达2.9亿元

文/图 羊城晚报记者 陈卓栋 通讯员 张文宝 李伟良 谭耀广

日前，广东省第二届“南粤家政”技能大赛总决赛在江门举行。来自江门的16名选手参加育婴员、家政服务员、养老护理员、健康照护师等项目单人竞赛，其中多人获得了一、二等奖及最佳新星奖，显示了江门实施“南粤家政”工程的成果。

记者从江门市人社局获悉，自2019年8月广东省实施“南粤家政”工程以来，江门出台全省首个“南粤家政”专项扶持政策，推动江门市家政服务业提质扩容，鼓励家政从业人员提升职业技能，发挥家政服务促进就业的作用，满足居民家庭日益增长的需要。目前，全市累计培训家政服务人员2.9万人次，培育家政企业2600多家，家政产业营收达2.9亿元。

## A 家政行业有了专业人才

本次大赛，就读江门中医药职业学院的大二学生陈阳春在江门市选拔赛上获得健康照护师项目冠军，以种子选手的身份进军总决赛。最终，她在家门口举办的总决赛上荣获一等奖。作为“00后”，陈阳春的志愿是成为一名健康照护师，“现在越来越多人重视自己的身体健康状况。成为健康照护师既可以帮助到别人，也对自己未来的发展有帮助。”在校两年，她努力学习各种知识和技能，如康复、营养、运动、护理、基本的医学知识等，同时积极参加各项比赛，“希望通过学习和比赛历练，能够快速成长起来，未来在健康照护师这个行业里能帮助到更多的人。”

陈阳春是近年来江门培养出来的杰出家政人才代表。江门市人社局资料显示，近年来，依托“南粤家政”（江门）培训综合基

地和各类社会培训机构，江门瞄准母婴、居家、养老、医护等家政服务，积极开发适应社会需要的家政培训课程。2019年至今，江门累计培训家政人员2.9万人次，培训获证1.6万人次。

此外，广东江门中医药职业学院等6家院校分别设立家政专业学历教育，形成贯通中技（中职）、高技（高职）的全链条家政人才培养体系。近三年，全市家政服务专业毕业生从479人增长至1805人。

近日，南粤家政（江门）产业研修院揭牌。记者了解到，这是全省首个南粤家政产业研修院。该研修院将通过多种方式组建高水平家政教研团队，研发新型特色家政课程及服务产品。在本次大赛总决赛开幕式上，南粤家政（江门）产业研修院举行了机构合作签约暨客座顾问聘任仪式。

## B 家政企业在江门快速发展

几年前，左乃瀛生了个小宝宝。在享受到月嫂服务之后，她对家政服务行业产生了兴趣。随后，她创办了江门市善薇家政服务有限公司。

2019年，江门创建全省首个南粤家政（江门）产业园，对入孵家政企业给予各种优惠政策。左乃瀛获悉后马上递交了入孵申请。这几年，她的公司享受到产业园提供的创业指导、员工培训、创业补贴等孵化服务，业务迅速发展。目前，公司年服务家庭超300户次，年营业收入近100万元。

江门市人社局相关负责人表示，2019年，江门市启动南粤家政（江门）产业园建设，打造家政企业集聚区。该产业园通过创业指导、创业沙龙等孵化服务，指导

企业建立规范的员工管理、财务管理等制度；并深入开展进社区、下乡村、家政云课堂等活动，帮助企业加强宣传、吸纳员工、开拓市场。目前，该产业园在孵36家企业，累计培育省级“南粤家政”诚信示范企业3家、市级“南粤家政”龙头企业4家，带动全市育成市级“南粤家政”龙头企业共8家。2021年，产业园产值达到6294.17万元，是开园之初的6倍。

同时，江门市也积极扶持家政行业服务载体和创业实体发展。近年来，江门市累计认定市级家政服务龙头企业8家、“安心家政”大师工作室3家。2021年以来江门培育家政企业2600多家，家政产业营收2.9亿元。



南粤家政（江门）护理学院（新会技师学院）学生展示老年病患护理

## C 信息平台上放心选月嫂

江门市民张先生妻子的二胎预产期在今年10月，最近他通过南粤家政（江门）数字化信息平台预订了一位月嫂。他说，如今找月嫂比以往方便，“第一胎时找了个朋友介绍的，服务感觉一般。现在登录平台，每个月嫂都有好评率和服务评价。选择的范围大了，而且也有标准可以衡量。”

张先生所指的南粤家政（江门）数字化信息平台，是江门市人社局推出的“技能

培训+推荐就业+家政服务”的全链条信息化服务平台。相关负责人表示，该平台实现了让消费者“轻松选，放心用”。

相关负责人介绍，该平台依托实名认证功能，将家政公司及从业人员纳入平台实名管理，并建立了家政服务企业“星级评定制度”；雇主还可以在平台上对家政企业和服务人员进行打分评价。平台通过大数据分析客户满意度，将下单多、服务优、评价高的家政企

业优先推荐。此外，记者还了解到，江门还在全省首推家政“安心码”，对接各种信用信息，为家政从业人员生成实名“安心码”。雇主“扫一扫”可查看家政人员的相关信息，进一步规范行业管理。

据悉，该平台启用以来，进驻平台家政企业数达291家，通过平台完成实名认证登记员工数超4900人；用户通过平台选购家政服务的订单数超1.7万笔。

## D 打造“放心家政”诚信形象

在大赛总决赛开幕式上，江门市委副书记、市长吴晓晖表示，江门将以本次大赛为契机，加快打造以诚信为核心的放心家政形象，以标准建设为引领规范行业管理，以扩大培训为抓手提升服务质量，以产业发展为依托提高供给能力和质量，抓诚信、建标准、搭平台、强技能、育品牌，全力推动江门家政服务高质量发展，努力在全省纵深推进“南粤家政”工程探索“江门经验”“江门模式”。



总决赛赛场上，选手模拟向雇主出示身份及订单信息

## “交验即发证” 珠海服务“产业第一” 又一创新举措落地

日前，珠海市首批“交验即发证”产业项目不动产登记颁证仪式在市不动产登记中心服务大厅举行，一家高端装备制造企业项目和一家高端酒店服务企业项目两个产业项目成为首批通过“交验即发证”的项目。这也是珠海市不动产登记中心继“交房即发证”“交地即发证”后，服务“产业第一”的又一重要创新举措。珠海市副市长胡新天为两个项目的代表颁发了不动产权证。

“交验即发证”是珠海市不动产登记中心优化营商环境、助力“产业第一”的创新举措。企业产业项目建成并通过建设工程规划条件核实后，委托测绘部门开展不动产测绘、向住建部门申请办理房屋竣工验收备案、向自然资源部门申请核计地价、向税务部门申请核缴税费的同时，可同步向不动产登记机构正式申请提供“交验即发证”服务，不动产登记机构即可做好不动产籍数据审核入库，在申请登记资料齐全后一个工作日内办理国有建设用地使用权及房屋所有权首次登记，并颁发不动产权证。

三一海洋重工有限公司位于金湾区平沙镇的高端装备制造企业项目和一家酒店管理公司位于香洲区白莲湖的高端酒店服务项目成为首批获“交验即发证”的产业项目。珠海市不动产登记中心安排专人提供“交验即发证”服务，



两个产业项目成为首批通过“交验即发证”的项目 受访者供图

## 珠海最新备案价出炉

### 12525套一手房源入市

日前，珠海新一批房源备案价出炉，据业内人士统计，共有12525套房源入市。“传统意义上的‘金九银十’已经到来了，我们认为这个时机对于购房者而言是比较好的机会，尤其是刚需一族与改善性需求的购房者可以多关注。”一位业内人士说。

“金九银十”到超万套房源入市

“金九银十”历来是置业的黄金时期，为完成年度业绩目标，各大房企都会推出各种利好政策猛冲业绩。不少业内人士认为，对于购房者而言，政策的利好、房价的优惠，无疑是抄底的最佳时机。

日前，有业内人士根据珠海住建局的数据，统计了今年5-7月的备案房源及价格。所谓备案价，就是房源最高网签价基准线，实际销售价不能高于备案价。根据最新政策，珠海销售价不能低于备案价的八五折。据不完全统计，在此期间，珠海备案项目达到40个以上，备案房源共计12525套，涉及全市26个镇区。

其中，5月共有33个项目备案，共计5114套，备案均价最高4.7万元/平方米。其中斗门区为供应主力，共有2869套房源。6月备案房源相对不多，共有27个项目备案，共计3174套，备案均价最高6.7万元/平方米。7月共有36个项目备案，共计4238套，备案均价最高6万元/平方米。其中金湾区备案套数最多，为1538套。

根据珠海住建局数据，九洲绿城·翠湖香山自开售以来，已有20多套独栋别墅备案单价突破10万元/平方米，部分最高达164715元/平方米。而就在今年5月，该项目销售价高达1.2亿元的独栋别墅。

事实上，在今年上半年的楼市中，刚需市场表现平平，而反观高端住宅市场，却走出了不一样的行情。根据珠海中原研究中心数据信息显示，今年1-7月珠海共成交了255套千万以上的住宅。不难看出，即便是在市场疲软的状态下，高端住宅的购买力依然强劲。（艾琳）

## 江门中石化开展“为学生加油”服务活动

9月1日，开学第一天，为了减少家长的加油时间，江门中石化开展“为学生加油”服务活动，将全区位于学校附近、主干道周边的加油站开辟“绿色通道”，安排党员志愿者对学生车辆进行指引分流，为送学车辆提供优先加油服务。

“这条是专门为送孩子上课车辆开辟的绿色通道，请到这边来加油。”加油员为送学车辆提供着快捷服务，在邻近新会区圭峰小学、新一中葵城分校的会城加油站专门设置“党员服务站”，党员志愿者们

## 邱美宁 与她的餐饮版图

文/图 杨雪薇

邱美宁在研发新产品



邱美宁在珠海首次将咖啡饮品带入烘焙店

### 传承父辈回乡创业

邱美宁1978年出生在珠海，是家里的长女。1979年邱父带着全家移民到澳门，属于广东改革开放后首批移居澳门的家庭之一。

“当年父亲带着10元钱到澳门打拼，多年后赚到人生‘第一桶金’，准备回珠海创业。”邱美宁告诉记者，邱父在1987年带着3万元回珠海创业，首先是开了一间理发店，聘用了澳门籍师傅，在当时的珠海可谓独一无二，既新颖又吸引人。后来陆续经营了中餐厅和商场，生意不错。

在父亲的号召下，2002年，邱美宁也来到了珠海工作，在父亲经营的商场做管理岗位。“看到珠海的发展越来越好，我也想像父亲一样在珠海创业，于是引进了当时在澳门很火的茶饮品牌。”2007年，邱美宁引进了来自台湾的茶饮品牌——Comebuy（甘杯），高端的茶饮原料在当下颠覆了珠海普遍用奶精做茶饮的做法，吸引了众多年轻人的喜爱。

“Comebuy（甘杯）在珠海真的很成功，以至于很多人都以为这是一个本土品牌。”邱美宁表示，她拿下了珠海的总代理，如今国内的Comebuy（甘杯）都是从珠海走出去的，最高峰时期在邱美宁旗下的直营店超过80家。

### 首创高端烘焙品牌

茶饮品牌的成功，让邱美宁对餐饮行业信心十足，于是

在2007年联合了澳门的餐饮人合作进军烘焙界，最后在2010年正式创立了首家烘焙品牌——味蕾。

在珠海，提及味蕾大家绝不陌生，它就像一家默默陪伴在身边的老字号，如此亲切和熟悉。“我希望可以用糕点做一个民生品牌，很被百姓需要的品牌。”邱美宁说，2010年的时候，珠海没有一家高品质的蛋糕店，味蕾的出现可谓是填补了珠海高端烘焙店的空白。

如今，味蕾在珠海有26家直营店，遍布大街小巷。“能把烘焙品牌做成大家都认可是真的不容易。”邱美宁表示，为了打造高品质，她在刚开始的时候经常去台湾考察，甚至还聘请了台湾的烘焙师傅做技术培训。

“味蕾和当时的烘焙店有三大不同。”邱美宁说，“首先是原材料的变化。味蕾的原料有95%都是进口的；其次是产品的款式也不同。以前蛋糕店售卖的多是港式香肠包、椰蓉包等，但味蕾还探索了各种台式、日式的面包，拓宽种类；最后是体验感的变化。从前的面包店很简陋，充满着街坊邻里的感觉，但味蕾在空间上、视觉上进行了改变，让人进来有着不一样的愉悦感。”

据悉，味蕾也是珠海首家将咖啡饮品引入蛋糕店的店铺，这是一种新型的复合式烘焙店。“味蕾用不一样的体验感为客人创造了下午茶交流空间，虽然价格定价是普通蛋糕店的3倍，但也吸引了一大批稳定的客户。”邱美宁说道。

时至今日，这种高端的烘焙店在珠海屡见不鲜，面对新

品牌的挑战，“元老级”的味蕾并没有逃避，而是用开放接纳的态度接受新的挑战。邱美宁说：“味蕾不会因为新品牌的加入随意动摇，我们会坚持自我，找准定位，我也希望客人们能感受到味蕾的用心。”

### 自我提升扩张版图

继Comebuy（甘杯）、味蕾后，邱美宁没有停下继续扩张她餐饮版图的脚步。2012年，邱美宁引入了一个台式甜汤品牌——鲜芋仙，“这个品牌当时在上海很火，所以我引入到珠海”，高峰期珠海也有8家鲜芋仙，不过后来缩减到4家。邱美宁告诉记者，“鲜芋仙让我了解到选址是很重要的，有一些品牌就是需要在人流比较旺的地方才会吸引到客人，特别是一些可能是比较老化的品牌。”

2020年，疫情后的首次餐饮反弹让邱美宁又引进了长沙热卤品牌——盛香亭。今年，她第一次进行正餐餐饮的投资，引进重庆西餐品牌——璞舍。“因为会有新的变化和尝试，所以会不断地投资。”邱美宁说，除了引进新品牌，固有的品牌也有变化，比如味蕾香山酒店就打造了烘焙与艺术结合，很有特色。

尝新是邱美宁的性格，不断学习则是推动她成长的力量。“以前做烘焙店时是门外汉，现在通过不断学习，我已经懂得了不少，每次出来的新品都会亲自尝试调味。”邱美宁说，“我喜欢上实体课程，每年都会到不同的城市学习，让自己眼界更广。跟不同的人的交流会有不同的启发，让我的企业保持生命力。”