

万亿家政市场首邀“洋师傅”

家政服务领域中外合作办学这步先手棋,广东要怎么下?

家政行业要请“洋师傅”了? 商务部等9部门近日联合印发《关于促进家政服务业高质量发展的若干政策措施》,首次提出“鼓励家政服务领域中外合作办学,探索引进境外高水平家政职业院校来华办学”。

当一年市场规模将突破1.3万亿元、从业人员超过3800万人的庞大行业开始向国外“借梯子”,它真正想补的,究竟是哪一块短板?

万亿市场缺“专业的人”

“洋师傅”要教什么? 答案不是扫地、做饭,真正需要引进的是藏在家务背后的一整套“专业”。

据艾媒数据中心数据,2026年,家政市场规模为13386亿元,2027年市场规模将进一步上涨至13855亿元。国内居民家务外包、养老陪护、母婴照护刚需持续释放,家庭精细化家政需求持续挖掘增量空间,家政市场整体规模长期保持稳步上涨状态。

“我国家政服务业正处在从‘有没有’到‘好不好’的关键转折点。”广东开放大学(广东理工职业学院)健康产业学院执行院长陈晓岚告诉记者,人口老龄化加深、“三孩”政策落地、家庭小型化,让“一老一小”照护、家庭健康管理、高品质家庭服务成了刚需。

盘子够大,人也不少。可行业喊“渴”的声音却从未停过。

“渴”在哪里?“渴”在人才太少。

2025年末,60岁及以上老年人已有3.23亿,其中失能半失能老年人超过4900万,而专业养老护理员持证人数仅约50万,缺口高达550万。此外,高端家政服务需求也在不断上涨。艾媒咨询数据显示,儿童成长陪伴师等高端家政服务需求年增长率达34%;天鹅到家平台上,一线城市儿童成长陪伴师月薪普遍在1万元至4万元,但雇主常常“一师难求”。

需求端正在换挡,供给端却还没完全跟上。四川省消委会等7家机构联合发布的《2025年家政服务行业调查报告》显示,家政服务行业的从业人员以中年群体为主,40岁至55岁的从业者占比68%。初中及以下学历从业者占比53%,高中或中专学历占比37%,大

专及以上学历占比达到10%。这组数字勾勒出一张鲜明的行业画像:人不少,年轻人少;岗位不少,专业人才少;需求不少,但能接住高端需求的人少。

在广东,自2019年“南粤家政”工程实施以来,截至2025年末,广东家政市场规模突破1918亿元,家政经营主体达4.95万家,从业人员规模282万,规模增长迅猛。但“技能结构仍以劳务型为主,高端化、专业化人才供给严重不足。”陈晓岚坦言。

一线企业的感受更直接。“这个行业没有学历限制,只要肯学就可以做。”广东科越家政服务有限公司负责人邹先生说。

这句话曾经是家政行业的一种优势:门槛低,意味着更多人可以进入。但门槛低的另一面,也可能是一堵看得见的墙:年轻人不愿意走进来。

年轻人真的不愿做家政吗? 广东开放大学(广东理工职业学院)23级现代家政服务与管理专业学生郑泽森坦言,身边不少同学对一线服务岗位犹豫,“但这并非否定家政行业本身,大家期待的是有尊严、有成长空间的职业发展。”

企业需要人才,学校在培养人才。然而,学校平常的专业实训只是模拟情景,当面对真实场景时,很多人不敢上手。广州幼儿师范高等专科学校家政专业25级学生吴同学从另一个角度指出,市面上的家政服务多数是中介公司涉足,学校招聘会上很少见到真正的家政企业身影。

陈晓岚归纳出人才供给的三块短板:一是标准短板,课程体系、职业标准与行业需求脱节,不少院校的家政专业缺乏健康管理、数智素养、适老照护等新模块;二是师资短板,既懂专业又懂行业、能教高端课程的“双师型”教师严重不足,更缺乏具有国际视野的师资;三是通道短板,从培训到认证再到就业的上升通道不畅,从业人员看不到职业

前景,年轻人自然不愿进入。

这些短板恰恰解释了为什么要把目光投向国外。“家政职业教育在国际上已有比较成熟的体系。”陈晓岚说,“通过中外合作办学借梯登高,把成熟的课程体系、职业标准、认证机制引进来并进行本土化升级,是补短板最快的路径,也体现了国家把教育开放作为家政产业升级先手棋的战略意图。”

“家务活”做成一门专业

家政学(Home Economics)是一个有150年历史的正规学术领域。词源来自希腊语,本义指“家庭资源的管理科学”。日本东京家政学院大学认为,现代家政学科“从生活者的视角将‘家庭’与‘社会’联系起来,在各个领域创造对人温柔且心灵富足的生活”。目前,国际上家政职业教育究竟成熟到什么程度? 国外的家政从业者职业发展怎么样?

陈晓岚介绍了3个具有代表性的样本:日本的介护福祉士制度、菲律宾的家政劳务品牌化培训、英国的高端管家教育。三条路三种答案,但它们都在回答同一个问题:怎样让“家政”从一项劳动,变成一项有标准、有资格、有成长路径的职业。

日本把养老照护做成一门国家资格认证的“技术活”。日本厚生劳动省规定,入门先修130小时的“初任者研修”,进阶再修450小时的“实务者研修”。在这里,照护老人不是简单的“搭把手”,该技能被拆成等级,培训有明确时长,资格可以通过考试获得,职业也因此拥有一条看得见的阶梯。

菲律宾则把家政劳务做成了一个“国家品牌”。早在20世纪70年代,菲

律宾就把海外劳务输出写入国家战略,“菲佣”被政府称作“新国家英雄”。品牌背后是硬核的标准化培训。菲律宾通过技术教育和技能发展局(TESDA)的Domestic Work NC II(家政工作二级国家证书)考核培训对家政劳动者进行标准化技能培训和能力认证。菲律宾大学家政学院更是设有完整的学士、硕士、博士专业。

英国把“带娃”和“管家”教育做成了精英教育。创立于1892年的诺兰德学院被称为“保姆界的哈佛”,2026年刚刚升格为大学(Norland University of Early Childhood)。就读者除三年制“早期教育与发展”学士学位之外,还要完成一年带薪实习才能拿到文凭。课程表里婴儿早教、营养学、社会学、心理学、教育学一应俱全。严进严出换来的是实打实的身价。诺兰德官网2026年最新数据显示,通过其就业机构入职的毕业生拥有100%的就业率,平均起薪已达4.78万英镑,远超英国全职员工平均年收入。

可以说,日本给了家政一把“尺子”,让技能可以分级;菲律宾建立一套“标准”,让家政成为国家品牌;英国则把照护送进精英教育,让一份家政工作拥有了学历和职业发展的可能。

职业有阶梯,技能有价值,从业者才有底气选择。广东开放大学(广东理工职业学院)22级现代家政服务与管理专业学生凌根陈表示:“大家现在需要的是更科学、更规范、更有品质的高端服务。”

广东家政需要在“塔尖”发力

引进“洋师傅”之后,到底有什么好处? 最直接的是人才培养可以整体“换挡”。



AI制图

陈晓岚介绍了一条实践路径:引进国际成熟课程模块,与“家政+健康”“家政+养老”方向融合,开发中外融合课程标准;对标介护福祉士等国际职业标准,参与研制家政服务大湾区标准;同时骨干教师赴境外研修、外籍专家同步引进,建设双语双师型教学团队,共建国际化实训基地。在中外双边推动下,国际课程资源还可以辐射输送,让基层从业者同步受益,实现普惠供给。

更深一层的好处,是为人才打开高端家庭服务、“一老一小”专业照护、数字化家政等跳出“保姆”赛道的就业通道。“面向高净值家庭和品质生活需求,这是国际化人才最直接的用武之地。”陈晓岚指出,“粤港澳大湾区是天然舞台,港澳高端家庭服务需求旺盛。未来涉外家政服务也是发展方向。”

这对正在大力推进“南粤家政”工程的广东,意义尤为重要。

近年来,“南粤家政”已多次被列入广东省十件民生实事。据广东省人力资源和社会保障厅相关负责人介绍,广东400余所本科、高职、技工院校开设家政、托育、养老相关专业,在校生规模26万人。发挥产业优势,家政链主企业也积极开展学徒制培训。截至2025年底,全省累计开展母婴、居家、养老、医护服务技能培训224.77万人次。

如今,广东已经把“塔基”铺得足够厚实,要补的是更高处。一堂中外合作办学家政课背后,可能拼出一张大湾区家政人才“地图”。“家政行业需要的是金字塔结构,但现在有大量低技能劳务型从业者,中间层的专业人才稀缺,塔尖的高端复合型人才几乎空白。塔基的基础保洁、照料服务人才靠大规模标准化培训,塔身的专业照护、健康管理人才靠职业院校和‘南粤家政’培训体系,而塔尖的高端复合型、国际化管理人才则需要依靠中外合作办学。塔尖立起来,整个

梯队才有牵引力。”陈晓岚说。

粤港澳大湾区集聚了大量高净值家庭和高层次人才,高品质家庭服务既是消费升级的刚需,也是人才“引得进、留得住”的配套环境。大湾区作为三地规则衔接的试验田,“一试三证”已在养老护理员等领域落地。“家政领域完全可以复制。”陈晓岚表示,依托合作办学探索标准互认、资格互认、人才流动,可为全国家政升级提供“大湾区方案”。“家政的边界,也将由此被一点点推开。”

当然,从“文件”到“课堂”,合作办学还要闯过认知、师资与制度三道关。

陈晓岚认为,家政专业招生长期“叫好不卖座”,社会对家政职业价值的认知尚未完全扭转。而能驾驭国际课程的双语双师型教师是稀缺资源,需要长期的培养和引进计划,不是一朝一夕能解决的。此外,课程互认、学分转换、证书衔接也是要攻克的难题。“没有互认机制,合作办学就容易变成两张皮,牌子挂了,课程还是各教各的。”

陈晓岚认为,整个家政行业要想从劳务型转向高端技能服务型,本质在于三个转变,即身份认同的转变,从业者由保姆、阿姨变成家庭服务师、健康管理师等,建立起职业尊严;价值定价的转变,技能和证书产生溢价,好服务卖出好价钱,行业才能吸引和留住人才;产业形态的转变,从中介制走向员工制、品牌化、平台化,家政从零散劳务转型为现代服务业。

所以,“洋师傅”请进门只是一个开始,培养有专业尊严、有国际视野、有技能傍身的“新家政人”才是目的。“洋师傅”要留下课程,留下标准,留下师资培养的方法,留下职业发展的通道。最终留下的,是一套能够真正长在中国家政土壤里的职业教育体系。

羊城晚报记者 孙唯 郭子扬 实习生 邹婷萱

让青春“流量”变为乡土“留量”

广财学子“造节”带动县域经济

今年夏天,咖啡香气漫过广州陈家祠的青砖灰瓦,“咖承百年·缘起荔湾”无界咖啡文化周在这里开市,120余个国内外咖啡品牌齐聚参展。

策划这场活动的主要负责人江诚航是广东财经大学金融学院投资学专业的学生。这名“00后”和他的“流量赋农”实践团,已在全国县域策划执行文旅活动数百场。今年,该团队拿下第十五届“挑战杯”广东大学生创业计划竞赛金奖。

返乡创业:以流量赋能为家乡办节

在校参与“挑战杯”“互联网+”等赛事的经历,让江诚航感受到学校对创新创业的支持,恰逢清远市连州市“雁归计划”积极招引青年返乡创业,让他看到了县域发展的机遇。回到连州后不久,他便组建了广财“流量赋农”实践团,注册成立清远市君和文化有限公司。

最初,江诚航在连州创办君和书院,试图打造一个集图书借阅、休闲咖啡于一体的县城公共文化空间,可受限于是县域消费市场体量,项目难以维系。

2023年,贵州“村超”“村BA”的爆火给了他启发:“一场活动能带火一个村,我能不能让家乡也拥有自己的文化IP?”他和团队随即转向文旅赛道,依托君和书院场地办起公益文化分享、非遗手作体验等各类线下活动。这种新鲜业态很快引起了当地政府部门的关注,相关部门将其作为返乡青年创业典型,认可了这支大学生团队的创新思路与人才带动价值。团队获得5万元启动资金,并启动了“青潮街·连州市第一届人才嘉年华”活动。

如何吸引游客前来? 江诚航与团队成员研究了一个多月,设计了当时连州首个巨型古风灯笼隧道,配上漫天“星海”和数十个创业摊位,联动全平台传播渠道与摊主自媒体矩阵发力,老街商圈人气显著回升。借着这股热度,团队又承接了连州国际摄影年展配套古

城集市项目,10天吸引客流近80万人次,线下营业额突破1130万元。

破局之路:从“求项目”到“选项目”

古城集市的成功,让江诚航看到了更多可能。此后近一年,他带着方案走访妇联、文旅、镇街等十几个部门,争取对城市核心公共场地进一步开发利用。转机出现在2024年,连州计划在7月至10月举办首届旅游文化季。“当时算过预算,几乎没有利润空间,甚至可能亏损。”江诚航回忆,团队还是决定全力争取,“能多一个‘被看见’的机会,哪怕收益再有限,也要干。”他带着团队把活动策划与执行全流程拍成《我在家乡办青年市集》系列视频,完整呈现团队项目的落地能力与运营思路。

最终,团队获得2024年连州旅游文化博览会策划执行资格。在地方政府统筹保障与团队市场化运营的合力推动下,活动现场参观流量逾85万人次,吸引外地游客4.5万人次。

此后,他们陆续承接2024年连南旅博会、2025年英德市元旦嘉年华、2025年连州市赏花期……团队也从最初的“求项目”,变到了“选项目”。

实战打法:资源整合+AI赋能+市场化运作

单靠一支年轻的创业团队,如何支撑起场上百万元投入的大型活动?

江诚航给出的答案是:轻资产资源整合+数智化提效+市场化运作。

“我们团队很大的优势在于资源整合。”江诚航介绍,仅凭自有团队操盘百万级项目,资金和人力都十分有限,他便探索合作模式:自身把控策划、品控、招商、公关四大核心环节,将搭建、安保等标准化工作分包给合作方。“学校一直提倡我们尝试轻资本运作和不同的商业模式,通过整合资源把事做成。”江诚航说,“在校学到的微观经济学等课程,也让我们学会测算边际效益、规划投入产出比。”

为提高项目执行效率,团队搭建了一套AI作业体系:可批量抓取地方资料生成项目方案,分析用户画像匹配传播渠道,同时批量制作宣传短视频。“以前做策划,三五个策划人员要三四天才能出一套方案。现在用AI,一个小时左右就行。”江诚航说。

此外,团队采用“政府出场地与政策、市场化招商覆盖成本”的模式。以常規花市为例,传统模式下政府全额投入、展位仅20个,团队接手后扩容至200个,其中150个通过市场化招商覆盖成本,剩余50个用于公益宣传与地方产业展示。这样一来,政府仅需投入少量引导资金,活动规模与丰富度却能大幅提升。

品质为先:“即使亏损也要把项目做到极致”

“我们对项目的整体标准和质量有种近乎执拗的追求。”2026年“咖承百

年·缘起荔湾”无界咖啡文化周落地前,团队测算发现项目面临不小的亏损,合作方提议缩小活动规模来避免亏损。江诚航坦言:“压力非常大。”但团队最终选择维持原定标准推进,“既然接手了,就必须把质量拉满,即使亏损也要做到极致。”

为此,团队采用高于行业常规标准的双层雷亚架搭建布局,同时邀请艺术家担纲视觉设计指导;除120家咖啡品牌外,现场还引入了40余家烘焙甜品、特色小吃等商户。项目最终亏损约10万元,但凭借这份高质量的执行标准,团队拿下了陈家祠片区活动策划执行的长期合作资格。

校地协同:“真刀真枪”淬炼实干本领

“学校给予了我们很多指引和支持,让我们不光知道如何走现在的路,更清楚未来的路该怎么走。”江诚航说,从活动执行到农文旅运营,再到数智农文旅解决方案,最终聚焦“为城市造节”,团队的每一次转型,都离不开学校的专业指引与资源赋能。

广财金融学院党委书记黄洁娜曾带队赴肇庆对接项目,并引荐团队认识广东省农业农村创业学院的专家,学校还多次组织专家团队为项目“把关问诊”。2025年,团队在肇庆策划执行的“山海嘉年华”土特产博览会写入2026年肇庆市政府工作报告;2026年,团队在梅州兴宁操盘“春节·上灯”主题晚会,以“AI+互联网”定制场景



江诚航(左三)与他的团队直播推广连州农产品



▲江诚航团队拿下第十五届“挑战杯”广东大学生创业计划竞赛金奖

受访者供图



实现了较好的传播效果,成为校地协作的生动案例。

“团队的创业不是靠着一份好看的PPT讲故事,而是背后有真实活动、真实数据作支撑。”广财2024级市场营销专业、团队成员崔蕤萍说。项目指导老师、广财发展规划部讲师吴昇宇认为,“流量赋农”团队最可贵的特质是极致的行动力和闭环能力,从成立起就“真刀真枪”地落地。“他们在解决真问题的

过程中,完成了从真知识到真能力的转化,这正是广财‘五融一体’人才培养特色的生动体现。”

从一间书院的摸索起步,到数百场活动落地乡野,这群年轻人把青春的“流量”,真正汇入了乡土的“留量”。谈到对未来的规划,江诚航目标明确:为每座城市打造专属的超级IP。“给我一点时间,我会让大家看到想象不到的未来。”

羊城晚报记者 陈亮 实习生 杨月华