编辑 卓洋 美编 李烝 责校 池红云 电话:64101673 syzx10@126.com

以技报国守匠心，擦亮国际消费中心城市服务金名片

北京商业服务业从业者立足岗位践行工匠精神，以实干匠心擦亮“北京服务”金字招牌，奋力书写技能成才新篇章。近日，北京市第十六届商业服务业技能大赛在朝阳职业学校常营校区圆满收官。大赛深入贯彻落实习近平总书记致第48届上海世界技能大赛重要贺信精神，搭建商业服务业岗位切磋、技艺互鉴、人才培育的高水平平台，引导广大一线职工勤学苦练、深耕钻研，以高质量服务人才队伍建设，助力北京国际消费中心城市建设。



技能盛宴 淬炼一线服务硬本领

本届大赛经严格遴选，共设置18个竞赛项目，覆盖14个行业协会，涵盖国赛传统项目、新职业项目与特色行业项目，其中取证项目13项，非取证项目5项，既有传承已久的传统技艺，也贴合消费升级、城市国际化发展趋势的新兴岗位，每一项比拼都承载着行业专业内涵。

竞赛活动采取初赛、复赛、决赛三级选拔体系。5月大赛全面启动报名，承办协会高效推进组织动员，744家集团/企业、2546家门店共7000余名一线员工踊跃报名。6月，赛前培训与初赛全面铺开，组织企业小教员培训、岗位练兵等赋能活动，参训超3万人次，以赛促训夯实行业技能根基。本届大赛聚焦涉外服务能力提升，收银员项目增设境外银行卡受理相关培训与理论考核，餐厅服务员项目强化外语沟通测评，助力北京国际交往语言环境提质。经167个初赛组委会组织理论、实操双重考核，1878名优秀选手晋级复赛。7月复赛有序开展，23个组委会承担复赛组织任务，同步摄制竞赛短视频，加大赛事宣传。按照30%晋级比例，500余名选手晋级市级决赛。9月19日市级决赛正式开赛，18个赛项同步竞技，历经层层角逐，最终60名选手摘得各项目冠亚季军。赛场开启多平台直播，百万网友线上观赛，线上线下共同见证岗位竞技风采。

坚持以赛育才 构建人才培育生态

深入落实国家技能人才队伍建设部署，以赛事培育“培训—赛—评价—就业”人才成长路径，构建赛训一体、以赛促学的人才培育生态。技能竞赛已成为推动服务提质、岗位创新的重要抓手，赛事沉淀的标准化作业流程、涉外场景服务方案、新岗位实操技法，快速转化为企业内部培训教材，赋能企业服务升级，持续改善消费服务体验。中式烹调师、美发师等13个竞赛项目，可通过职业技能等级认定渠道，落实技能人才多元评价机制，拓宽一线职工职业发展通道，不断增强技能人才的职业荣誉感、认同感，鼓励更多职工走技能成才、技能报国之路，持续筑牢商业服务业技能人才梯队根基。

弘扬工匠精神 擦亮北京服务品牌

十六载薪火相传，北京市商业服务业技能大赛持续弘扬工匠精神，营造“崇尚技能、尊重人才”的氛围，不断提升技能竞赛的品牌效应。赛场之上，新老选手同台切磋，青年从业者带来新理念、新技术，资深匠人坚守技艺根基、传帮带教，在比拼交流中实现技艺互学、经验共享。

参赛企业表示，将以本次大赛为契机，持续搭建岗位练兵平台，常态化开展技能培训与内部比武，发掘培育企业内部技能骨干，完善技能人才激励体系，拓宽员工成长空间。参赛选手与行业专家面对面交流，把握行业前沿动态，持续精进专业本领。政府、行业协会、市场主体三方协同联动，整合资源共建技能培育体系，为商业服务业高质量发展积蓄人才动能。

高素质技术技能人才是产业提质、城市发展的核心支撑。在匠心与时代的双向奔赴中，广大商贸服务业从业者坚守专业追求，持续为“北京服务”注入新活力。下一步，本市商业服务业将持续用好大赛成果，把竞赛标准转化为岗位标准，持续掀起岗位练兵热潮，推动商贸服务技艺传承创新，源源不断培育高素质服务业技能人才，让工匠精神扎根首都消费服务一线，为国际消费中心城市建设贡献技能力量。

北京商报记者 孔瑶瑶

图片来源：大赛办公室供图





北京太古坊总经理戴楷：

太古坊首次进入内地，不是要做“更大的颐堤港”

运营14年的北京颐堤港完成标识揭幕，“北京太古坊”正式登场，这也是太古坊品牌首次进入中国内地。北京太古坊总经理戴楷在接受北京商报记者采访时直言，这个项目的底色不是“更大的颐堤港”，而是一次复合型商业形态的重构。

2012年开业的颐堤港，最初是购物中心、一座办公楼加一家酒店的组合。扩建后的北京太古坊新增七座办公楼、太古坊中区和东区的零售、一家新酒店和更多户外公共空间，最终形成八座甲级办公楼、约15万平方米零售、德尔斐艺术文化空间与坝河景观带的多业态骨架。

为什么不沿用颐堤港品牌？戴楷解释，从颐堤港到北京太古坊，不仅是规模扩大了，内容也更加丰富。统一名称为北京太古坊，是希望把香港太古坊40多年来运营多功能综合商业体的经验带到中国内地。

在谈到北京太古坊和香港太古坊的区别时，他指出，香港太古坊始于40多年前，一直在持续演进，通过原有项目的拆除和重建逐步形成今天的样子；而北京太古坊是在相对较短的时间内，基于现有颐堤港进行较大规模的扩展。两个项目都有丰富而多元的业态融合，对于二者来说，零售不只是配套，因为工作日服务办公人群，闲暇服务周边家庭与忠实客群，“让人们愿意在这里花更多时间”。

不过，项目体量翻倍之后，运营才是最大的门槛。戴楷坦言，在当前甲级写字楼空置率走高、租金承压的市场里，北京太古坊新增大面积的办公楼，看重的是长期主义的发展。如今的企业会关注楼宇的设计、管理与维护质量，这正是企业们考虑更高品质办公楼的理由。他透露，科技、媒体与通信、生命科学、快消品等行业的国内外企业已表达浓厚兴趣；9月底首批空间完成竣工备案后，三四周内到访参观明显增加。

复合业态的难度不止招商。零售要同时服务办公租户、周边居民、酒店住客等多元人群，品牌筛选需要前瞻性。戴楷介绍，判断一个品牌是长期趋势还是短期热点，最主要在于这个产品或服务究竟能怎样改善一个人的生活和工作，如果能产生长期的积极影响，往往也意味着这项产品或服务拥有更为持久的生命力。

面对蓝色港湾、朝阳大悦城、三里屯太古里等周边项目聚集，戴楷称，希望不同项目可以营造各具特色的场所，让更多人愿意来到北京东北部，对这个区域产生兴趣。北京有庞大而多元的人群，商业运营商需要为他们提供不同的选择，关键是“把顾客和使用者放在心中”。

戴楷说，商业地产的决策周期很长，今天作出的决定，可能五六年、七八年后才能看到完整结果。但他同时也认为，可以通过灵活的方式来测试市场反应，例如快闪店、丰富多样的市场活动等，从而更好地感知和回应市场需求。

在他看来，集多元业态于一体的巨型综合体是否能成为未来商业的趋势并不能一概而论。不可否认的是，综合发展项目很重要，因为它能够在相对集中的区域内，为人们提供许多不同的功能和体验，但某个项目是否适用这种模式，很大程度上取决于开发商或运营商所投资的具体区域和城市。

北京商报记者 刘卓澜

对话

北京商报：太古坊首次落地中国内地，并选择在北京落地的原因是什么？它与太古里的区别是什么？

戴楷：太古里侧重零售，建筑形式上更强调开放式街区布局。太古坊通常以室内商业为重要组成部分，同时结合办公和酒店等功能。太古坊与太古里的关键区别是它拥有规模较大的办公部分，并与零售、酒店、艺术文化等内容相结合。

此次北京太古坊选择在原颐堤港的基础上扩建，是因为颐堤港已经在这里建立了良好的运营基础，项目扩展后，办公、零售、艺术及各类活动会持续丰富项目的体验。其次，北京太古坊紧邻坝河区位，随着坝河及周边区域不断发展，“太古坊”这一品牌和项目所在的位置非常契合。

北京太古坊的愿景不只是提供一个工作或购物的地方，而是希望项目成为周边环境和社区的重要组成部分。附近有许多居住社区的居民已经是现有购物中心的忠实顾客，随着办公楼扩展，项目还会迎来更多在这里工作的客群。未来北京太古坊会将不同的人群汇聚于此，并让这个地方成为他们日常生活的一部分。

北京商报：您认为北京商业氛围与香港相比有哪些不同？北京太古坊会做哪些因地制宜的举措？

戴楷：从全球角度来看，北京对国内外企业而言，都是非常重要的布局城市，始终有稳定的办公需求；同时，北京拥有丰富的历史文化资源，是一座旅游打卡城市。从长期角度来看，太古地产对于北京长期发展十分乐观。

北京太古坊会专注于如何把这里建设成世界级的项目，为北京带来新的产品和新的服务，通过开放空间、沿河步道、文化艺术空间和大型社区，为来访者提供多重体验，包括沿河资源、德尔菲与未来Artistry艺术空间、大型宴会厅等多功能空间。

北京商报：北京太古坊周边拥有多个北京知名商业地标，零售定位会有哪些差异化？

戴楷：不同项目可以为消费者提供不同类型的体验，通过营造各具特色的场所，让更多人愿意来到北京东部，并对这个区域产生兴趣。北京太古坊会更强调空间和服务上的差异化，无论是办公楼租户、周边居民还是酒店住客等，让多元的客群在此获得良好的体验。

北京太古坊的愿景，是成为一个真正值得人们花时间停留的地方。这种“停留”不止关乎零售，也贯穿生活方式与办公体验。产品与服务的品质是根基，而太古地产的工作人员与零售伙伴、艺术文化伙伴共同创造的体验同样不可或缺。北京太古坊的落地，也希望能为城市生活树立一种新的标准。

北京商报：从颐堤港到北京太古坊，项目面积成倍增长，未来如何平衡运营压力？如何精准招商以应对消费者需求？

戴楷：颐堤港原有团队拥有14年运营经验，物业管理和工程团队积累深厚，为项目下一阶段的发展打下了很好的基础。北京太古坊将分阶段推进，不是所有区域同时投入使用，不同区域会按计划逐步开放。这样整体团队可以更务实、有序地管理项目扩展；零售伙伴也有时间完成店铺装修，准备他们希望呈现的产品和体验。

在招商上，如何判断品牌是长期趋势还是短期热点，先看产品能否真正改善一个人的生活或工作，能长期产生积极影响的产品或品牌才能拥有更持久的生命力。其次，商业地产决策周期虽长，同样可以通过快闪店、市场活动等低成本尝试，观察消费者的真实喜好与获得感，再据此评估与品牌合作的长期价值。

北京商报：颐堤港从零售主导的综合体升级为集办公、酒店、零售、艺术于一体的巨型综合体，这是否是未来所有商业地产转型学习的方向？

戴楷：综合发展项目很重要，因为它能够在相对集中的区域内，为人们提供许多不同的功能和体验。但某个项目是否适用这种模式，很大程度上取决于开发商或运营商所投资的具体区域和城市。

太古地产在综合体方面积累了丰富经验，香港太古坊、上海前滩等项目运营良好；而没有办公楼的成都、北京太古里同样成功，所以综合体不是唯一模板，关键在于审慎评估市场机会。