

## 合生商业集团高级副总裁、合生旗舰地产总裁、合生创展华北公司董事长刘芸岐： 坚守人本理念 塑造高端地产发展样本

吴丽

2024年3月，合生创展集团有限公司（以下简称“合生创展”）公布了2023年的财务业绩：总收入达到342.92亿港元，同比增长26%，总资产高达2886.94亿港元。在整个房地产行业处于下行态势之时，能够实现逆势增长，不仅彰显了公司在房地产行业中的稳健地位，也反映了其在业务布局和创新运营模式方面的成功。在这一系列辉煌成就的背后，有一位人物起到了举足轻重的作用，他就是合生商业集团高级副总裁、合生旗舰地产总裁、合生创展华北公司董事长刘芸岐。

### 从洞察行业到引领行业

2007年，中国房地产走过了前期的摸索阶段，处于全面腾飞的前夕。这一年，风华正茂的刘芸岐加入合生创展。此

后，伴随着房地产行业高歌猛进，刘芸岐的职业生涯也一往直前。在地产、商业和物业管理等合生创展的核心业务板块中，刘芸岐扮演了至关重要的角色。

刘芸岐始终坚信，“高端地产的本质是高端生活。只有以人为核心，以人的感受力为出发点进行深耕，持续对宜居生活进行探索，才能为美好人居创造价值。”这份人本理念一直贯穿了刘芸岐的整个职业生涯。

秉持着这份洞察，凭借极具前瞻性的眼光和敏锐的市场洞察力，刘芸岐深耕合生创展全产业系，潜心打磨产品力、配套力、创新力、服务力，不仅成功创建了“缦”系高端地产品牌，还主导了合生创展的品牌升级。

据悉，“缦”系品牌是刘芸岐在高端地产领域的一大创举。通过涵盖不同客户群体，“缦”系品牌成功树立了合生创展在

高端地产市场的卓越形象。“MAHA 缦合”“YUNE 缦云”和“合生ME悦”三大系列，分别针对追求极致奢华与高雅的高端客户、注重灵活与未来感的前瞻性客户以及年轻一代对于潮流与社交的需求，展现了合生创展在高端地产市场的全面布局和领先地位。

其中，缦合·北京作为“缦”系品牌的代表作，更是成为中国顶级豪宅的典范。这座位于北京东三环霄云路8号的项目，以总价7000万人民币以上的市场定位，多年蝉联总价7000万以上高端住宅的销售榜前列。

### 从高速增长到长效增长

刘芸岐说：“我是一个长期主义者，合生创展的发展策略一直较为清晰：不盲目追求增速，更注重长期价值。这种灵魂深处的契合，让我在合生创展如鱼得水。”

在这种长效增长发展理念的推动下，合生创展的房地产全流程和运营需求发展方向更加前置化。以近日受到了国内多家媒体高度关注、将于今年11月份交房的合生me悦项目为例，该项目位于北京地铁8号线德茂站西侧，是刘芸岐领衔打造的合生创展旗下精品“悦”系的首个作品，专为城市新生代群体打造的契合国际潮流的全新高端住宅。

据介绍，该项目精心设计了多个社交场景，如树林之间的茶话会客区、独处的“发呆盒子”、瑜伽平台、认知花园以及儿童游乐专区……从居住到餐饮，再到学习、工作、休闲、社交，形成了一个立体的高品质、全场景的配套服务体系。这种读懂业主内心需求的“走心”设计，直接与高净值人群的业主产生精神共鸣，帮他们提前打磨好未来生活场景。

此外，刘芸岐的长效增长理念还体现他在物业管理的实践

之中。他深知，高端地产物业服务已经走过了初期的“从无到有”和“从有到全”两个阶段，进入了“从全到优”的阶段。因此，刘芸岐将合生创展从高端地产开发商进阶为高端生活方式解决方案提供商。

近年来，刘芸岐利用大数据与人工智能等前沿技术，开发出了智慧中央大脑——全国集成管理控制中心，全面升级了社区智能生态系统，为业主提供了更加安全与便捷的生活体验，并且预留了无限增长、拓展和转型空间。据悉，这些创新举措不仅提升了物业管理服务水平，也履行了合生创展对高品质生活配套的承诺。

如今的合生创展，凭借稳健的经营策略和持续优化的发展结构，已经成为中国高端地产行业的发展样本。在刘芸岐看来，这样的逆势增长，与合生创展稳扎稳打、坚守长线经营的策略，以及企业多年积累的品牌力密不可分。

帆软软件有限公司董事长薛宝：

## 深耕BI赛道 打造健康增长百年名企

本报记者 马国香

在数字经济的时代浪潮中，我国数据产业如巨轮破浪前行。《数据产业图谱(2024)》显示，到2030年中国数据产业规模有望达7.5万亿元。在充满无限可能的领域，帆软软件有限公司（以下简称“帆软”）以“先驱者”的姿态傲立潮头，引领着数据价值挖掘与应用的新航向。

深耕数据分析领域18年，帆软成就斐然。2023年，其营业收入高达14.6亿元。与此同时，帆软在TOB市场中也宛如特立独行的璀璨明珠，不上市、

不融资，总部选址亦非一线城市，凭借出类拔萃的产品和服务，连续多年在Gartner、IDC等顶级咨询机构的商业智能BI象限/报告中绽放光芒。中国500强企业客户中近80%使用帆软产品，旗下的FineBI、FineReport、FineVis等产品，和新推出的FineChatBI，在各自细分赛道均占据绝对优势，堪称行业“单项翘楚”。

以FineChatBI为例，“不断提升准确率，保障用户的持续使用和良好体验”是首要目标。在杭州举办的帆软第六届智数大会上，帆软董事长薛宝在接受《中国企业家》记者专访

时指出，2024年，帆软力争将产品准确率提升至80%，2025年力争达95%。截至目前，已有24家企业与帆软FineChatBI进行产品共创，并已产生实际案例经验。

薛宝介绍，帆软的成就得益于其强大的内部协同效能与创新机制。各部门齐心协力，敢于“刀刃向内”，将内耗压缩至极限。特别是财务、行政、商务等管理部门，为营销人员提供了精细的服务，极大地提升运营效率和满意度。例如，为优化服务，依据不同业务战区特性，量身定制5套销售报销流程，且解释权为各战区负责人。

与此同时，帆软还始终保持着敏锐的洞察力，持续创新，精准把握市场需求的瞬息万变。围绕客户价值这一核心命题，帆软从长远战略的高度出发，将自身定位为全方位解决方案的卓越提供者，不仅交付领先的工具，还提供高附加值的“轻咨询”，并勇于探索颇具挑战的培训教育，立志终身服务客户。

“为给客户提供更好的服务，公司势必要寻觅国内顶尖人才，我们有信心将当前六十多万人效提升至百万。”在采访中，薛宝勾勒出了帆软在人才战略上的宏伟蓝图。

同时，凭借透明、公平的财务分配制度，帆软还营造了稳定的团队环境，使员工离职率长期保持在低位，为企业稳健发展筑牢了根基。

薛宝介绍，打造以客户为中心的组，以成就健康增长的世界一流百年企业为使命，需有破釜沉舟的勇气和持之以恒的自我超越精神。每一款优质产品的成功应用，道路漫长。展望未来，帆软将专注于BI（商业智能）和零代码领域，并持续践行“让数据成为生产力”的价值使命，以工匠精神将客户需求打磨至极致，成就健康增长的世界一流百年企业。

数字化企业管理专家樊伶俐：

## 数字化转型大势所趋 企业数据治理致胜未来

在数字化转型的大趋势下，企业必须依靠数据的力量做出及时而准确的决策。通过数据分析，企业可以深入了解市场趋势和客户需求，发现潜在的商业机会，并及时调整业务策略，提升市场竞争力。樊伶俐作为数字化企业管理专家，在数据治理和数字化转型领域做出了重要贡献。她深入研究数据治理的核心理念，自主研发了多项原创性成果，并在实际应用中取得了显著成效，为行业发展注入了新的活力。

张楚欣

数据治理作为现代企业管理中的重要组成部分，已经从幕后走向前台，成为推动企业发展的核心竞争力。面对瞬息万变的市场环境，企业必须依靠数据的力量做出及时而准确的决策。数据治理不仅包括数据的收集、存储和分析，更关键的是如何有效管理和利用这些数据，确保数据的准确性、一致

性和完整性，以提高企业决策的可靠性。通过全面的数据治理，企业能够防范风险、促进创新，并获得新的增长机会。

樊伶俐作为数字化企业管理专家，在数据治理和数字化转型领域做出了重要贡献。她深入研究数据治理的核心理念，自主研发了多项原创性成果，并在实际应用中取得了显著成效，为行业发展注入了新的活力。

她的核心成果之一是“跨平

台企业管理一体化分布智能系统”，该系统解决了传统企业中常见的“数据孤岛”问题。通过智能数据处理和分布式架构，该系统实现了企业内外部数据的整合与共享，提供了实时更新、自动同步及定制化配置功能。其结果是，企业数据管理流程得到了极大优化，数据的可用性、决策的准确性也随之提升，为企业的数字化转型打下了坚实基础。

另一个重要创新是“图像识别技术构建的数字化企业框架系统”，该系统通过图像识别技术自动化处理业务数据，提升了企业流程的自动化和智能化。该技术还加强了企业流程的可视化和可控性，使企业能够更好地应对市场变化。

樊伶俐表示，数据驱动的数字化转型已经成为企业发展的必然趋势。数字化转型不仅是技术的变革，更是企业管理模

式和业务流程的全面革新。

“企业通过数据驱动的数字化转型，可以实现业务流程的优化和重组，提高运营效率和客户满意度。通过数据分析，企业可以深入了解市场趋势和客户需求，发现潜在的商业机会，并及时调整业务策略，提升市场竞争力。此外，数据分析还可以帮助企业有效识别和防范风险，确保企业的稳健可持续发展。”樊伶俐说。