

预见 2019 融合

宁波拓普旺网络科技有限公司副总经理伍兵： 数字化升级适应新外贸时代

随着大数据与AI时代的到来，传统互联网电商时代宣告结束。现如今，推动互联网、大数据、人工智能与实体经济的深度融合已是大势所趋。这也要求我们公司转变服务模式，进行全面数字化升级，加快精准营销步伐，以帮助企业更好地适应新外贸时代。

作为宁海本地新兴创业型互联网公司，我们一直致力于帮助宁海中小企业外贸出海，同时扩大校企规模为宁海输送优质学生资源，目前已与湖南、江西、内蒙古等多个省份的高校达成初步合作战略协议。

2019年，我们的目标不变，愿景不变，但我们依然要做出改变，通过转方式、调结构深度融合大数据与人工智能，走精准营销发展路线来实现在2018年服务500多家外贸企业的基础上再帮助100家到150家企业更好地拓展外贸市场的目标，为宁海贸易升级做好战略攻坚准备！

记者 谢斌

宁波雁村旅游开发有限公司 董事长杨加论：

人们对健康、文化教育越来越重视

我曾是一位城市建设的先行者，近几年投身于新农村建设。在鄞州塘溪雁村建设了董山居、董山谷等旅游休闲场所。去年，又在江南路投资建设了木易居。这些都浸透了我的梦想与情怀。这个梦想就是美丽乡村梦。

随着人们生活水平的提高，人们对健康、文化教育越来越重视，这方面的支出比重在加大。2019年，我将在木易居旁边建一个中医馆。目前我已经和北京玄生堂达成合作，预计2019年春节一过，玄生堂将正式开门迎客。

我还准备建一个传统文化讲堂，邀请专家学者开设国学课堂，举办国学讲座，让中医和国学相得益彰。以后，这里还将举办名人书画展、小型的演出等等。

记者 薛智谊

恒太商业总裁胡芳园：

中小城市商业将持续升级

对于中小城市商业地产在2019年的趋势，我个人的判断有三点。首先，商业地产标准提高，市场更欢迎好产品。随着高质量的需求不断增加与细分，中小城市商业地产的迭代与发展还会加快。

其次，城镇化的红利仍然持续。未来城市更新、旧城改造、物业服务仍然具有很大的市场，商业地产作为其中重要的组成部分仍然有着很大的发展空间。

此外，龙头城市的强劲发展会持续辐射周边城市群，都市圈周边中小城市的商业地产发展会随着住宅需求的增长一同提速。

2019年，恒太商业有1个小目标与1幅大蓝图：小目标是持续打造贴近市场、具有发展潜力的商业综合体产品。2019年新开展商业综合体项目25个，签约金额超过2亿元；大蓝图是成为全国领先的商业地产运营管理服务商，以创造价值的方式为全国快速发展中的城市升级商业生态。

记者 乐晓立

宁波华仪宁创智能科技有限公司总经理闻路红：

研制更多替代进口的高端仪器

我比较关心2019年中美贸易摩擦和货币政策。国家要厘清哪些是我们容易被卡脖子的高新技术及产品领域，针对这些领域要痛下决心、重点给予扶持，尽早弥补短板。企业要转危为机，通过自主创新研制出能替代进口的技术产品。货币政策关系到企业的运营成本，高利息会增加实体经济的资金成本。

对政府优化营商环境方面，我建议针对填补国内空白、替代进口、解决卡脖子问题的新产品，政府给予专项资金扶持，政府采购留出一定比例采购份额，享有优先采购和配额采购待遇；针对创新型中小企业，给予精准的低利息货币政策，降低企业银行授信门槛和融资成本。

新的一年，我希望有更多优秀的人才加入公司一起奋斗，研制更多填补空白、替代进口的高端仪器。

记者 薛智谊

宁波盛镛泰贸易有限公司总经理蔡永贵：

继续开拓 深化电商等新兴渠道

近年来随着消费升级和国家进口关税的降低，国内消费者对进口食品的需求旺盛，进口食品行业整体呈现良好发展态势。2018年公司整合传统渠道资源，大力开拓电商渠道，开始从传统经销商向进口商和新型零售商转变。公司整体保持了快速健康发展。

2019年，我们预计随着贸易便利化措施的进一步推进和关税下调，整个进口行业的前景依旧乐观。公司将紧跟国家经济政策，通过不断优化整个产品供应链实现更方便快速的全球采购，降低成本。通过不断整合渠道资源，继续开拓深化电商等新兴渠道，实现产品快速全国销售。通过内部管理升级优化，增加团队凝聚力，提高客户服务响应速度，满足批发商、零售商、消费者等各层次的需求。

记者 徐文燕



胡芳园

闻路红

伍兵

杨加论

蔡永贵