



这是抓机遇的关键时刻

嗅觉敏锐的企业家，擅长于在每个关键时期抓住企业发展的重大机遇。

“把恢复和扩大消费摆在优先位置”、“有效带动全社会投资”、“加快新能源、人工智能、生物制造、绿色低碳、量子计算等前沿技术研发和应用推广”、“大力发展数字经济”……在徐冠巨的笔记本上，密密麻麻列了不少重要信息，“措施操作性强，非常接地气，对企业的发展具有非常清晰的指导意义。”

在浙江传化合成材料有限公司生产车间，用于新能源汽车的稀土顺丁橡胶产品不断下线。最近，随着扩产的5万吨项目投产，传化已形成年产15万吨生产能力。徐冠巨告诉记者，这批产品将会出口至越南、泰国、韩国、马来西亚、波兰、澳大利亚、印度、南非等多个国家。

省委经济工作会议提出“大力拓市场抢订单引外资”，当前传化也在加紧进行年度合约签订。“我们计划通过新产品研发、模式创新实现客户结构调整，以满足高端客户全球供应链保障，加大国际市场开拓。”

政策风向明确后，曹舟南近期一直在关注市场信号。他发现现阶段房地产行业的主

要问题是市场动能不足、信心不足。“不过结合蓝绿双城在全国主要城市的销售数据情况，当前房地产市场已有逐步企稳的迹象。”他分析，2024年实现正常化并且转入新发展模式。市场规模不会再回到原来18万亿，而是恢复到10万亿左右，并且会在这个规模上停留几年。对于中国庞大的人口基数和市场基数来说，也是一个支柱产业。”

疫情防控政策变化和扩大消费的双重信号下，陈妙林和管理层早已开始谋划应对措施。“短期内，消费者还是会对疫情存在恐慌心理，至少要做好半年内过冬的准备。”陈妙林表示，等第一波疫情感染高峰期过去，消费者的恐慌心理逐渐消退后，旅游市场将会迎来快速恢复。届时，消费者的消费心理和消费习惯会有所转变，企业需要适时洞察做好准备。