

新华社南昌3月17日电 题：未来，加速到来——江西部分企业“危中之新”见闻

新华社记者余贤红、黄浩然、郭杰文

以互联网思维再塑传统制造，模式一转天地宽；用未来视野布局当下，新场景基于现实需求不断生长……记者走访发现，疫情之下，随着市场变化，江西一些企业也在加速“上新”，展现出良好的“免疫力”。

新模式如鱼得水

1月份1500万元，2月份2000万元，位于南昌市青山湖区的江西魅丝蔻化妆用品公司订单金额不降反升，在疫情期间实现了难得的“开门红”。

作为一家化妆刷生产企业，业绩逆势上扬的秘诀何在？进入企业，首先见到的不是隆隆作响的生产车间，而是一个个直播间、摄影棚。在公司董事长江期盛看来，直播卖货只是表象，更重要的是企业实现了制造模式的升级换代。

新模式，新在何处？江期盛介绍，企业从创立之初走的就是“电子商务+生产制造”模式，“与简单的‘产品上网’不同，我们的研发和营销两头都是立足互联网。先做产品设计，通过各大电子商务平台向全球65个国家和地区的代理商分发，再根据市场反馈情况决定车间生产什么。同时98%的营销成本都投在网上。”

疫情之下，新模式尤显新活力。2月3日起，线上全面复工，平均每两天出1款新品，一个月内申请外观专利5项；不失时机加大数字营销力度，生产进度一度赶不上订单速度……

“经此一‘疫’，更加坚定了公司发展信心。”江期盛表示，未来将进一步优化生产端，通过组建智能化工厂，提升生产韧性和抗压能力。

不只是魅丝蔻，模式创新正在成为江西部分企业的发展新方向。江西不久前出台的《关于促进中小企业健康发展的实施意见》明确提出，鼓励中小企业持续专注核心业务，改善技术工艺装备，加强质量和品牌建设，创新商业模式。

新场景加速解锁

最近，南昌市民刘海浪经营的餐饮店多了一件“新厨具”——直播架。这家略显狭小的门店，前厅和后厨摆放着两套手机直播设备，顾客下单后即可目睹从制作到打包全过程。

“除了看厨师做菜，顾客们还能在直播中调配自己爱吃的口味，直播为餐饮业发展注入新契机。”刘海浪说，可以预见，直播架将和锅碗瓢盆一样必不可少。

疫情之下，从互动外卖到远程办公，从智能配送到AI问诊，新场景正从未来加速走来——

戴上头盔、相隔千里之外也能“面对面”坐在同一会议室交谈，江西中直新经济产业发展有限公司正加紧研发一款名为“隔空重逢”的VR产品；

将药品、手术器械、被服放入机器人厢体，告知目的地，机器人自动避障、乘电梯送达医护人员，江西赛鹰智能科技有限公司生产的智能机器人因为战“疫”多了不少新粉丝。

“咳嗽流鼻涕，会不会是病毒感染了？”“居家隔离要注意哪些问题？”进入支付宝小程序“赣服通”赣州分厅，足不出户就有AI机器人和医学专家免费提供问诊咨询.....

在阿里巴巴集团战略发展部江西总经理张利明看来，疫情下的“宅经济”“宅生活”，在丰富居民生活数字化应用场景的同时，也为企业发展创造了新的可能性。

新机遇前景广阔

注册用户数翻番，收入增长50%，疫情期间，中至数据集团股份公司的业绩引人注目。作为一家以游戏开发、互联网广告、人工智能为主要业务的互联网企业，公司顺势而为找准突破口，业务量止损冲高。

记者了解到，以中至公司为代表的江西数字经济企业展现出良好成长性。在上饶，今年前两个月，全市数字经济营收突破40亿元，同比增长10%，其中数字营销、数字游戏、数字文学等板块增长超过20%。

不因一时困难而停滞不前，也不因一时增长而沾沾自喜，才能把握更大机遇。

走进抚州创世纪科技有限公司董事长林庆星办公室，计算机服务器各种零部件散落一地，与平时干净整洁的景象大为不同。

“疫情防控期间访客不多，恰恰为我们集中研发攻关创造了清净环境。”林庆星说，这段时间，公司一方面实行封闭式管理，减少感染风险，另一方面凝心聚力搞研发。目前新一代服务器已完成80%研发进度，正在结合市场需求优化性能，提升人工智能深度学习能力。

作为民营大型超算中心，创世纪公司今年以来一直保持着生产状态，不仅没有丢失客户，反而增加了20多家意向测试客户，算力产能同比增长15%。

相比之下，企业发展并不难，为何还要这么拼？林庆星说：“不断创新，加强技术储备，为的是更快地适应未来，为的是不想与机遇擦肩而过。”