

聚焦2026数博会

1100余项新品亮相、9万人次观展 数博会专业展，好看好玩！

本报记者 高伟

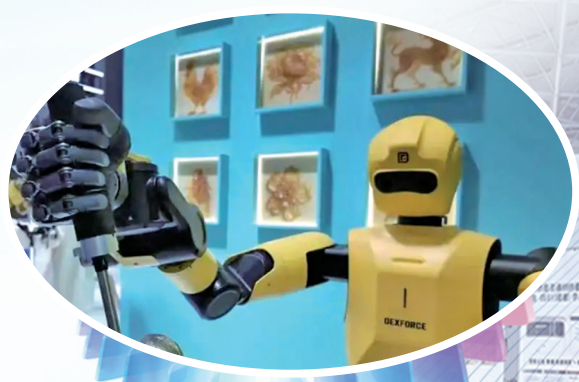
8月30日，2026数博会专业展圆满落幕。自27日开馆以来，共吸引372家中外企业参展亮相，展出新技术、新产品1100余项，其中66项成果实现首展首秀，观展人数突破9万人次。

本届展览以“词元——数据要素价值释放新路径”为主题，划分算力基座、数据供给、模型驱动、安全护航、智能体验五大主题展馆，系统呈现词元经济全链条发展生态。

各展馆亮点鲜明、各有侧重。算力基座馆内，华为、中国电信、中科曙光亮出一体化算力网与AI超集群成果；数据供给馆中，零数科技、安信数通将原始数据“点石成金”，蜕变为可交易词元资产；模型驱动馆里，贵州工匠行、跨维智能展示的具身智能机器人现场“整活儿”；安全护航馆内，智慧政务、智慧交通、智慧农业等解决方案集中亮相；智能体验馆中，VR空中漫游、AI冰箱贴打印、机器人制作咖啡冰淇淋等互动项目展台前排起长队，观众亲手触摸未来。

“这次特地带着一家人过来，就是想让孩子亲眼看看这些智能设备。”市民张世伟在贵州工匠行科技有限公司展台体验诺恩AI康养机器人演示后说，展览真是让人大开眼界，好看又好玩，明年还要来。

在本届展会上，华为 Atlas 950 SuperPoD超节点系统、中国电信天翼云息壤算力互联网调度平台20、“陆吾启元”产业模型、新



一代智能机器人“爱宝2”、软通动力Token工厂、贵州本土“黔擎·苗岭大模型”……众多最新产品首发首秀。其中，北京临一云川能源技术有限公司首发“SAWES平流层能算一体化方案”尤为惊艳，通过在平流层部署浮空器发电为内置算力设备供电，展示高空清洁能源与算力基础设施融合的创新成果。

“我们在展台打造了沉浸式云端体验空间，通过LED大屏与灯箱光影模拟平流层环境，并展出缩比样机与算力结构实体模型，让观众直观感受‘空中算力站’的运行逻辑。”公司创始人赖天瑞介绍。

以展促新、以智赋能。本届展览通过海量前沿成果、多元沉浸场景，让抽象的词元经济走出技术圈层、融入烟火日常，让高端数字科技褪去距离感、变得可感可触。



2026年贵州省人工智能创业大赛收官 教育AI项目落地深耕教育普惠

本报记者 汪林静 余苑璐

8月30日，“智启黔程·创享未来”2026年贵州省人工智能创业大赛颁奖仪式暨项目路演在贵阳国际生态会议中心举行。大赛由九个省级部门共同指导，中国移动通信集团贵州有限公司、贵州省人工智能学会、贵州省国际科技交流协会联合主办，历时四个多月角逐，共遴选出200个优质项目，覆盖行业应用、公共数据、自由探索三大赛道，这是贵州落实国家“人工智能+”行动、激活科创活力的重要实践。

本届大赛面向全国开放申报，不设地域门槛，旨在汇聚全国高校、科创企业、青年创客力量，向全国开放贵州算力资源、产业场景与配套政策红利。上海胆大求索科技有限公司的“云知师AI”教育智能体项目位列一等奖项目之中。

该项目聚焦教育场景打造教师端、学生端、课堂端三大端口，覆盖课前备课、课中教学、课后辅导及教师终身发展全流程，集成40余项核心应用，将AI能力深度嵌入教学全环节，而非单一的辅助工具，致力于形成教学闭环的教育AI基础设施。

据团队联合创始人、AI智能体算法负责人张豈明介绍，项目自2025年底接入教育部国家智慧教育公共服务平台后，便开启了在贵州

的本地化探索。针对贵州城乡教育资源差异大的特点，团队适配多版本教材数据，联合本地一线教师迭代产品功能，将东部优质教学资源、教研方法通过AI技术输送至基层，助力缩小教育资源差距。目前平台用户月活留存率接近70%，下一步团队计划在贵州设立分公司，完善本地化服务与推广体系。

公司创始人、华东师范大学数据科学与工程学院研究生导师张琰彬表示，“胆大求索”的命名，既鼓励团队大胆探索AI技术应用边界，也强调要扎根真实需求、深耕产品细节。对于青年创业，她认为不必拘泥于形式，认准方向勇于尝试就是时代机遇。团队还正式官宣：以云知师AI为底座，全球首个面向青少年的“未来品牌官·全球青少年AI创新创业展演活动”。通过企业出题，青少年作答，以真实产业命题引导青少年理解AI时代的核心能力与价值导向。也期待，以数博会为起点，辐射全中国，走向世界。

赛事落幕是合作的起点。本次活动现场推动参赛项目、投资机构与省内产业主体精准对接。后续贵州将持续用好大赛集聚的项目、人才与技术资源，依托算力底座与数博会平台，吸引更多AI团队扎根黔中，为全国AI产业发展提供西部样板。

8所贵州高校获授openKylin高校站 贵阳加速构建开源人才生态

本报记者 何欣

8月29日，2026中国国际大数据产业博览会“AI赋能开源创新与数智融合”交流活动在贵阳举行。活动现场举行了openKylin高校站授牌仪式，贵州大学、贵州理工学院、贵阳学院、贵州商学院、贵州轻工职业大学、贵州

openKylin高校站是openKy-



lin社区在高校建立的合作站点，旨在推进高校开源技术的产学研融合，通过开源活动与项目实践相结合的方式，培养学生开源创新能力。截至目前，openKylin社区已与全国126所高校共同设立高校站，汇聚超25000名开发者，共建单位突破2300余家，全球累计部署超2400万套。

此次8所贵州高校集中授牌，标志着贵州在开源人才培养和产教融合方面迈出重要一步。贵阳贵安将全力支持高校联合麒麟软件、CCF开源发展技术委员会等机构深化校企合作，推动“岗课赛证”融合，把开源课程和开源实训引进校园，打通从校园开发者到社区贡献者再到产业从业者的成长通道。

近年来，贵阳在开源人才培

育领域持续发力。贵阳贵安大数据产业产数联合体“贵才通”平台已正式发布，接入院校就业服务渠道；南明区投资建设总面积达12万平方米的大数据实训基地，打造“训产一体”实战化育才模式。贵阳还出台支持数据产业发展若干措施，鼓励数据企业联合院校开设数字技能订单班、定制班、定向培训班，给予最高不超过15万元奖励。

据了解，贵阳贵安算力规模已突破176 EFLOPS，智算占比超98%，国产化智算能力居全国前列。在夯实算力底座的同时，贵阳正加速构建从人才培养到技术创新的完整开源生态闭环，以开源汇聚创新合力，以数字赋能实体经济，全力打造面向全国的开源技术创新高地。

AI加持 “一人公司”成为“00后”的创业密码

本报记者 袁茜芊



胡鑫煜（左）、严中阳接受采访。 康文祥 摄

没有工牌，没有工位，没有同事。22岁的胡鑫煜和23岁的严中阳却说，他们各有一家“公司”。

8月28日，2026中国国际大数据产业博览会上，372家中外企业齐聚贵阳。在应用赋能馆内，胡鑫煜、严中阳为参加“贵客松”赛事来到展会现场。他们没有专属展位，也没有准备路演PPT，脸上却满是难掩的兴奋。

这两位来自贵州大学软件工程专业的大四学生，各自经营着“一人公司”（OPC）。他们虽然没有大厂实习经历，却已服务近500名客户，累计接下上万客单。公司的员工名单上只有他们自己，其余从前端销售到后端生产的任务，都交给了AI。

从“校园社区”到“一人公司” AI改写创业逻辑

胡鑫煜的创业萌芽，始于大学校园里的线上社区。

大一那年，他留意到一个“魔咒”：几乎每一届学长都会在贵州大学做一个校园“集市”，又随着毕业离场而沉寂。他和一位研一学长决定再试一次，把线上社区做成了贵州大学的“人人网”，取名为“无忧圈”。没有流量投放，他用了最笨也最直接的办法：在操场上挨个询问：“同学，要不要来我们这个圈子看一下？”

坚持了一年多，圈子聚集约3万用户，在贵州大学几乎无人不晓。走在校园里，有人称呼胡鑫煜为“做无忧圈的那个人”，连辅导员都知道这个项目。那一刻，他不由得想起《社交网络》里的扎克伯格。这段经历，成为他创业路上重要的第一课：光有想法不够，还要真正去体察用户的需求。后来在老师的点拨下他意识到，创业的出发点是服务他人、帮助他人，而用户的付费行为，才是对这份价值的肯定。

同样是在大一，胡鑫煜第一次去数博会参观，当时他还看不太懂展馆里的技术。几年后，当AI的浪潮席卷而来，他忽

然发现，许多创业过程中涉及的环节与流程不再需要一支庞大的团队。“我一个人的力量也能做到。”他结合AI与自己的特长，在学校之外，找到了属于自己的渠道。

室友严中阳，是被他“拉”上路的。2024年8月，胡鑫煜开始尝试做“一人公司”，沉寂几个月后，做出了第一款办公自动化的AI产品，上线第一天迎来近200名用户和第一笔平台运营收入。他把这些经验分享给同宿舍的严中阳，后者受到启发后同样开始尝试。二人业务偶有交叉，却互不干扰。

一路走来，质疑声从没停过。“我的父母也一直在怀疑这件事能不能走下去，劝我找一份有公司兜底的工作。”面对不解，他们不去辩驳，而是隔绝杂音，用结果回应。

机会一直都在找上门来。两人当过行业大赛分享嘉宾，有互联网公司看到他们的能力后递来橄榄枝，他们暂时选择了婉拒。在胡鑫煜的理解里，“一人公司”不等于单打独斗，而是一个人操盘一整套公司逻辑，必须先把自身商业模式打磨跑通，夯实基础，再谈规模扩张，他们有着自己的发展节奏。

AI当“员工”一人撑起一门生意

一家只有一个人的公司，究竟怎么运转？

胡鑫煜说，AI已经覆盖了他从前端销售到后端生产的全部链路；严中阳的“公司”里，大部分职位也由AI和一个个智能体代替。“以小红书运营为例，从内容选题、生产到发布，全部由智能体逐步完成，我只需要担任审核或管理层的角色。”严中阳介绍。

AI的出现大幅降低了创业门槛与试错成本，这也是他们敢于做“一人公司”的底气。

胡鑫煜坦言，两人运营“公司”的成本一个月最多两三千元，主要涵盖房租、水电和日常开销；而AI调取词元产生的费用，一个月能控制在100到200元之间。“我们最大的成本在自己的大脑上，只要养活大脑就行。”胡鑫煜打趣道。通过不断地积累客户、接商单，创业初期，胡鑫煜和严中阳平均每月能给自己发工资3000元。收入不算丰厚，却足够他们在贵阳自在地生活。

低成本的另一面是选择权：“我可以不那么着急，慢慢地去探索我的上限在哪

里。”赚到钱后，胡鑫煜还给父母交社保、医保，一并解决了家庭养老和医疗问题。“很多人劝我们找个保底的工作，但后来我们发现，真正的保底，其实离不开合理的财务规划。”

关于人生中的“第一桶金”，胡鑫煜难以忘记充满戏剧性的夜晚。寒假回到昆明老家，他已经连续7天毫无进展，“那种不确定性很难熬。”他坦言。于是，在等待的过程中，他干脆把产品做得更小更精细，一个名为“如何使用DeepSeek做科研”的教程由此诞生。“下午发布，晚上就赚到了第一笔钱。我第一次真正体会到靠销售自己的产品变现的感觉，也会体会到对个人能力的肯定。”这份低价教程也成为跳板，引导他走向客单价更高的定制化产品。

如今，两人的客单价均价在1万到2万元之间，最大单价格能达到4万元，服务来自全国各地的客户近500人。胡鑫煜说，这得益于产品架构轻盈、转向快，今天做的决定，第二天就能落地。“这次我们来数博会参赛更有收获，用两三天把‘铁路道岔AI监测系统’从想法变成了可落地的方案。”

不追“标准答案”把不确定性变成主动权

技术，从来不是他们眼里的门槛。“任何我不了解的行业，去问AI，基本都能得到一个清楚的答案。”严中阳和胡鑫煜的想法不谋而合，他们认为，情绪是最大的“拦路虎”：害怕做不成、做不好，对不确定性的恐惧，才是真正需要迈过的一道坎。

年轻人找“解药”的方式并不复杂。胡鑫煜最喜欢的电影是《白日梦想家》，主角沃尔特登上直升机的片段令他印象深刻；他不再是幻想里无所不能的英雄，只是心怀忐忑、紧紧攥住绳索的普通人，却依旧敢于直面未知。“你总以为将要面对山崩地裂，等到真正踏出那一步才明白，生活不过就是解决一个又一个具体问题。”

不同于分秒必争的“工作狂”，他们有许多想法都在散步中诞生。AI承担大量重复性工作后，他们在闲暇时喝茶聊天、放空思考，向内挖掘自身潜能。没有打卡制度，没有时间表，但二人坚持每天实现一个小突破。叫醒他们的不是闹钟，而是想要创造的动力。

贵阳低廉的生活成本与舒缓的城市节

奏，滋养着两人的日常。胡鑫煜提起Facebook首席人工智能科学家杨立昆从硅谷迁居巴黎的选择：逃离被商业化、规模化裹挟的环境，回归纯粹的科研思考。对胡鑫煜、严中阳来说，贵阳就是属于他们的“巴黎”，让他们可以跳出快节奏生活，安心思考、从容试错。

当下还有许多年轻人站在AI时代的路口观望徘徊。两人给出自己的感悟：人生没有标准答案，若被世俗的标准答案束缚，反而容易陷入内耗。“如果暂时没有生存压力，不妨沉下心，找到自己真正热爱且擅长的事，小步快跑、小步试错。”当“稳定”被重新定义，他们用亲身实践证明，人可以把不确定性转化为自己可控的节奏。

二人相约，明年数博会还会再来。“希望到时候能拥有一个小小的展位，哪怕只是一块牌子也挺好。”站在展馆内熙熙攘攘的人流之中，少年语气谦和却又充满自信。至于未来何去何从，正如他们反复提起的那架直升机，以为前方是山呼海啸，踏上去，才发现是海阔天空。