

夜色下的塔克拉玛干沙漠北缘，一处核桃园里灯火通明。大个的纸皮核桃摆满桌子，灯光、摄像设备就位，主播身着特色民族服饰登场，一家头部直播电商架在果园里的直播间开播了。

直播间外，备货、协调、盯数据，赵闫忙前忙后。她是这家直播电商的供货商，也是叁颗枣果品农民专业合作社理事长。

田间地头种枣，抱着手机直播，配合直播电商卖货，这个整天窝在地里的“农家娃”，9年前还在大洋彼岸的澳大利亚从事媒体工作，获得了永久居留权。

亲友们不解：在国外拿着高薪，为啥还要回家？赵闫的回答，就在这个“家”字里。

“脚踏实地去做，让选择变得正确”

新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市，建在沙漠边缘的绿洲上。赵闫从小在连队里长大，伴着漫天黄沙，上学时在棉田里捡棉花，寒暑假下地干农活，连吃水也要自己到水渠打，这在她内心烙下了难以忘却的印记。“那时候就想，长大了一定不要再干这种工作。”走出这西北荒漠，成了执念。

高中毕业，她考入中国地质大学（武汉），学习新闻传播相关专业，之后又到澳大利亚国立大学读研。毕业后，她入职澳大利亚一家华文媒体，还顺利获得了永久居留权。

那时的赵闫，实现了小时候走出家鄉的愿望，然而孤身漂泊在异国他乡的她，始终找不到那份踏实的归属感。“每个人的追求不一样，小时候我很向往外面的世界，但是当真正领略了外面的世界之后，我内心想要什么反而更加坚定了。”

一次回新疆的采访经历，让她切身感受到了家乡发生的巨变。沙尘天少了，连队通了自来水，支持青年创新创业的政策多了……

在澳大利亚待了5年，赵闫越来越想回到祖国，回到家乡，回到父母身边。2017年，靠种红枣为生的父母告诉赵闫，红枣市场价越来越低，严重滞销，家里甚至已经债台高筑。

“听了这些，我的心里就像被扎了一样，我们兵团的红枣品质这么好，怎么可能愁销路？”赵闫了解到，由于市场信息差，疆外红枣市场行情依然不错，而疆内红枣市场价却大幅回落，她咽不下这口气，“父母卖枣供我读书，一定要帮家里渡过难关，把红枣卖出好价钱。”

听说赵闫想回家卖枣，父母强烈反对。他们觉得，自己努力的意义就是托举孩子走出新疆，去更远更高的地方，“现在回来，十几年的书不就白读了？”

赵闫顾不得那么多，当年立马辞职回了家。曾经执意离开，现在执意归来，家乡这片沃土，终究是值得打拼的地方。“没有什么选择是注定正确的，只有坚定自己的理想和信念，脚踏实地去做，让选择变得正确。”

“想把电商做起来，不吃苦、不下地是不可能的”

种枣卖枣，赵闫一窍不通，只能从零学起。为啥



赵闫在收枣。

受访者供图



医者心 赤子心

海 归 图 志

千行百业 看海归

从澳大利亚到塔克拉玛干沙漠北缘

赵闫回乡 红枣出疆

本报记者 尚嵘嵘



赵闫在做电商直播。

受访者供图

也耗在当地，却没卖出好价。

线下销售渠道吃力，赵闫把盼头转到了线上，试水直播带货。做电商，赵闫同样是“门外汉”，只能摸着石头过河。开店、上架产品、调整话术、报名营销活动、提高转化率……遇到不会的就上网查，在边学边干中不断优化。

起初，她在合作社库房里搭建了个直播间，拿着产品就开始讲，话术生涩枯燥，直播间也门可罗雀。“想把电商做起来，不吃苦、不下地是不可能的。”赵闫认真研究其他主播的直播方法，发现相比在库房搭直播间，不妨把镜头对准纯真的农民和真实的劳作场景。

从此，赵闫便整天拿着手机，泡在田间地头。一天，枣农们正往拖拉机上倒枣子，她也爬到拖拉机上面，对着这个场景开启直播。不料，往常只有不到百人的直播间立马热闹起来，几百名网友涌入，评论区你一言我一语，纷纷提问。

看到这场面，赵闫十分兴奋，开始热心回答网友们的提问。“有了互动，播起来反而更轻松了，感觉时间都过得很快，后台订单也在慢慢变多。”

“一个人可以走得很快，但一群人可以走得更远”

摸到门道，即使是大冬天，赵闫也会顶着刺骨寒风到地里直播。

“真诚永远是‘必杀技’，接地气才吸引人。农民忙得满头大汗、拖拉机‘嗡嗡’作响，这都是来自一线的画面。”赵闫说，在地里直播这些日子，她时常会想起小时候在地里干农活的岁月，“庆幸的是我找到了新方法，如果还是扛着锄头下地干活，能发挥的作用实在有限，有了网络，才触碰到更大的平台、更大的世界。”

随着订单增多，合作社的枣子不够卖。连队职工听说队里有个“会卖货的小姑娘”，纷纷找上门来，希望赵闫帮忙卖枣。从几十家到上百家，从自己连队到隔壁连队，本地红枣基本不再愁销路。

销量上去了，品质不能降低。“主播说得再天花乱坠，消费者最后还是看产品的品质。”赵闫帮种植户们掌握疏密提干技术，拉开枣林的行距和株距，让枣林更加通风、透气、透光。第二年，品质显而易见得到了提升。

“有没有吊干杏？”“我想要西梅！”直播间里，网友们早已不满足只买红枣，赵闫试着拓展产品种类，从知名度较高的纸皮核桃，到小众的油莎豆，40多种新疆各地的干果纷纷上架。

阿拉尔市地处新疆南部，物流是短板，从产地到消费者手中，短则三五天，长则一周。在阿拉尔商务部门的帮助下，合作社在陕西西安租了库房，大幅缩短了物流时长。

这些年，合作社的知名度不断提高，赵闫也开始拓展和头部直播电商的合作，成为他们的供货商，一场直播就能卖出30多万单，年销售额超6000万元。

连队年轻人想学直播带货，都来找赵闫，她知无不言，分享自己积累的经验；直播中，她不时宣传家乡阿拉尔，让这座兵团城市被更多人看到。新时代青年先锋奖、全国归侨侨眷先进个人、兵团优秀共产党员、兵团民族团结进步模范个人、兵团三八红旗手……一个个沉甸甸的荣誉，让赵闫感觉肩上的责任更重了。

“一个人可以走得很快，但一群人可以走得更远。”归国创业这些年，赵闫培养了20余名电商主播，带动150余名职工群众稳定增收，这番甜蜜的事业，正香飘万里。

8月的北京亦创国际会展中心，2026世界机器人大会的展馆里“热气蒸腾”，能自主完成长距离复杂任务的人形机器人稳步穿行，憨态可掬的大熊猫文旅机器人伴着音乐晃头招手，产业链对接区的洽谈声混着机械臂运转的轻响，攒动的人潮里满是对智能未来的期待。

在这场汇聚全球顶尖技术、产业资源的行业盛会上，一批由归国留学人员创办、掌舵的科技企业，搭开平台育产业人才、联合产业链伙伴攻核心部件、以首发技术促落地应用，用开放的视野、务实的行动，在具身智能、人形机器人的新赛道上，写下留学人员助力新质生产力发展的生动注脚。

海归力量 闪耀世界机器人大会

王 威

开放实践汇聚产业合力

欧美同学会留加分会副会长兼秘书长、开普云总裁严妍见证了开放原子人形机器人开源社区人才认证启动的重要时刻。

在严妍看来，具身智能正在加速从实验室走向产业一线，但人才缺口也随之凸显。除了算法研发、本体制造等传统岗位，围绕真实世界数据采集、机器人训练、模型评测、场景运营等新环节的能力需求正在快速涌现。开放原子人形机器人开源社区启动人才认证，正是对这一产业呼声的直接回应，通过企业、高校、科研机构的多方协同，把人才培养、能力评价与产业实践真正拧成一股绳。

为了让人才不再“纸上谈兵”，开普云把练兵场建到了产业一线。在真实世界数据与训练方面，公司与生态伙伴共同推进具身智能训练场（无锡基地）建设，打造了6000平方米真机训练空间，覆盖生活家居、仓储物流、工业制造等真实场景，让“数据—模型—真机执行—环境反馈—新数据—模型迭代”的闭环在产业一线跑通。在标准建设方面，开普云担任工信部人形机器人与具身智能标准化技术委员会数据标准工作组联席组长单位，推动真实数据、真实场景和产业实践融入标准制定。在赛事与开源实践方面，KP-Robot团队持续参与国际赛事和公开评测，让技术交流与产业经验在更大范围流动。

“具身智能不仅是技术创新的重要方向，也是推动新质生产力发展、加快建设现代化产业体系的重要支撑。”严妍说。

让机器人学会“先想后做”

“快看，大熊猫机器人跳舞了！”成都人形机器人创新中心的展位前，总能听到观众的惊喜赞叹。展台上，除了大熊猫机器人锦宝，还有仿生恐龙机器人等文旅人形机器人轮番展演，圈粉无数。

技术层面最引人注目的突破，是“大脑”的进化。“长期以来，人形机器人演示大多局限于实验室，一旦进入真实多变的环境，容易陷入‘看不懂、想不通、做不对’的问题。”成都人形机器人创新中心董事长张睿睿表示，成都人形机器人创新中心发布的复杂语言指令集全自主（无遥控）超长视野机器人任务执行系统，建立了“任务理解—技能选择—动作执行”的完整闭环。搭载该系统的“贡嘎一号”人形机器人，能够在接收单一复杂指令后，全程自主、稳定执行长时序任务，让“先想后做”从愿景走向落地。

从“实验室参数”到“产业级可用”

济南高新区欧美同学会会长、翼菲自动化创始人张赛把目光投向了产业链协同。

大会期间，京东工业携手舍弗勒、青岛宇路、苏州源控、翼菲科技等企业，共同发起成立“机器人零部件产业发展联盟”，直指行业长期存在的痛点。

联盟的成立，给出了一个清晰的解题思路：场景定义技术、需求倒逼创新、协同突破瓶颈。其目标也颇具雄心——未来3年，助力100家机器人本体厂商全品类降本，实现100家零部件供应商业绩倍增。具体路径包括打通传动、电机、感知、电控、末端执行、整机集成、精密检测全链条；实现联合研发、联合测试、联合迭代、联合降本；打破产业孤岛、补齐供应链短板、收敛技术路线、统一落地标准。

作为海归科创企业，翼菲深耕精密控制、模块化设计、规模化制造能力，沉到了产业链吃劲的底座上。张赛带领翼菲科技团队打造的双模四驱全向智能底盘，支持三种作业模式，可适配多种上装形态；兼容主流品牌控制器，帮客户省下二次开发成本；搭配充电+换电双模式，能支撑7×24小时连续作业；通过1000余种配置组合，灵活满足不同行业、不同场景的差异化需求，已经成为多家头部人形机器人企业的核心供应商。这些来自真实工厂、带着“灰尘味”的细节，是实验室很难打磨出来的产业底气。

“我们愿意把底盘平台能力开放给所有联盟伙伴，大家一起把产业的‘数智高速公路’修通，让好技术不用卡在供应链上，能更快跑到真实场景里去。”张赛说。

（来源：《留学生》杂志）



开普云具身智能训练场（无锡基地）。

受访者供图

清晨7点，92岁的陈育智坐在餐桌前，一边吃早饭，一边用手机回复与哮喘相关的咨询消息。她是首都医科大学附属首都儿童医学中心变态反应科主任医师，长期致力于儿童哮喘防治。

她的手机里存着上百名基层医生的联系方式，谁在什么类型的病例上犯过难，她记得清清楚楚。微信、线上会议、APP远程建档，甚至人工智能软件，这些年轻人用的东西，她一样没落下。

20世纪80年代，陈育智到澳大利亚做访问学者，专门学习当时国际通行的哮喘标准化治疗方式。回国后，她发现很多医院处理儿童哮喘时，激素、抗生素用得随意，孩子反复发作，家长束手无策。1987年，她带着几个年轻医护人员开设了哮喘门诊，用肺功能评估、长期慢病管理的方式，一个孩子一个孩子地盯。

她很快发现，光自己盯不够，基层才是真正的“主战场”。很多偏远地区的医生没

见过峰流速仪，不知道怎么指导家长正确使用吸入装置。2015年起，陈育智每周开设门诊实操课堂，接收各地临床医生前来跟诊学习，把问诊方法和诊疗思路倾囊相授。

30多年来，她带动国内十多家医院开设了儿童哮喘门诊，牵头举办30多期儿童过敏学术论坛、20多期哮喘儿童冬夏令营和10多期哮喘儿童趣味运动会，既培训临床医护人员，也向患儿和家长普及哮喘防治知识。

陈育智已到耄耋之年，老伴心疼她，劝她少看点手机、少操点心。她嘴上答应，行动上却停不下来。她说：“帮一个医生，可能就帮了一群孩子。这份被人需要的感觉，挺踏实的。”92岁，陈育智依然“年轻”——她心里始终燃着一团火，手里始终牵着一群需要她的人。

图为近日，在首都医科大学附属首都儿童医学中心，陈育智为儿童做检查。

新华社记者 殷 刚摄