

# 跨越万里，他来到长沙逐梦 AI

## 美国 26 岁博士加盟长沙企业担任算法工程师，公司自主研发的 AI 训推一体机已服务多个领域



睿森(中)和同事在研究工作中的问题

麓山南、后湖边，成立不到两年的湖南昆仑元人工智能应用软件开发有限公司(以下简称“昆仑元”)，虽然只有 40 多名员工，去年订单却突破 2 亿元，今年已拿下近 7000 万元订单。美国加州大学伯克利分校硕博连读的 26 岁小伙 Nathan Jacob Johns(中文名“林睿森”)，去年 9 月成为该公司算法工程师。

“长沙工作和生活环境都挺好。”3 月 20 日记者采访他时，这位帅帅的小伙子笑着。

### 不远万里加盟长沙企业

因汇集岳麓后山与桃花岭山脉雨水而得名的后湖，如今已蝶变成风景优美的文化创意产业聚集区，2024 年 3 月更是入选首批国家文化产业示范基地。

昆仑元的办公场地就位于后湖畔一栋两层小洋楼。记者 20 日在公司二楼的算法实验室见到睿森时，他正和同事在电脑前讨论一个模型优化问题。这位 AI 研究员给人第一印象，就是一个邻家大男孩。我们的话题从他流利的中文展开。

“七八年前，线上认识了一位中国姑娘，于是我开始学习中文……”睿森笑着“坦白”。而当年那位中国安徽籍的姑娘，去年已成为他的妻子。

来长沙工作之前，睿森只知道湖南是毛主席的故乡，其他方面知道得不多。为什么会不远万里来到长沙一家新创立的公司就职？

“被公司一系列开源论文与项目成果吸引，经过和公司创始人数月深入研讨论证最终决定加入这个年轻的团队。”睿森表示，来到长沙可不是一时头脑发热。

除了工作的吸引，毋庸讳言，作为喜欢浪漫的老外，自然还有爱情的引力。如今，睿森的爱人也来到长沙，从事舞蹈教学工作。

### 喜欢“从零到一”的挑战

走进昆仑元的产品展示间，没有想象中的巨型服务器的阵列，而是陈列着几个大小不一的黑色箱子。记者注意到，这些箱子大的有点像迷你冰箱，小的像个电脑背包。

“别小看这些‘箱子’，它们是我们打开各行各业的智能‘钥匙’。”昆仑元解决方案经理刘津良告诉记者，他所说的智能“钥匙”，是昆仑元自主研发的 GPT Factory 训推一体机，这是一种集模型训练和智能应用于一体的 AI 专用设备。简单来理解，它就像一台高度智能化的“本地大脑”，企业如果把数据喂给它，它就能学会特定技能，比如生成文字、图片，

知识库建立、数据处理对比等，而且整个过程都在企业内部完成，让数据不出门，安全有保障。

入职不久，睿森与团队便攻克了自主研发的 TransformerX 异构算法框架。通过对主流架构的重构，昆仑元将大模型推理速度提升近 9 倍，GPU 显存消耗降低约 30%。

从金融文档的智能检索，到辅助医生分析医学影像，再到为文旅景区打造专属的智能导游模型，昆仑元的探索覆盖了十多个行业。他们自主研发的 AI 训推一体机已成功部署在医疗、教育、文旅等领域的头部客户。

公司的发展，也可用“飞跑”来形容：去年订单突破 2 亿元，年底完成 3200 万元天使轮融资，投后估值达 5.32 亿元；今年不到 3 个月，不仅拿下近 7000 万元业务订单，更收获了何继善院士旗下继善高科的战略合作“大红包”。

“很多公司只做应用层，就像只装修房子。但昆仑元从打地基开始，自己设计‘砖瓦’，也就是算法架构，自己搭建‘管线’，也就是软件系统。这样建起来的‘房子’更加稳固，也能更灵活地满足不同‘住户’(企业)的特定需求。”睿森介绍，吸引他的正是这里“从零到一”解决实际问题的挑战。

2026 年 1 月，他随团队登上在美国举行的 CES(国际消费电子展)，在 AMD 展台 C 位演示昆仑元研发的超算 AI 笔记本，昆仑元成为湖南唯一受 AMD 邀请亮相的科技公司。

### 期望与公司一起成长

工作之余，爬岳麓山、逛五一广场，还尝尝美食，这是睿森和妻子如今在长沙的“标准生活”。“长沙的生活各方面都挺方便。”睿森赞道。

几行千里母担忧。睿森的老家美国亚利桑那州更是与长沙有万里之遥，何况还有 15 个小时时差。为了与儿子随时保持联系，睿森透露，母亲学会了用中国的微信。

出门在外，想家是肯定的。睿森利用参加 CES 展会的机会，回了一趟老家，正是中国春节假期，然后又匆匆回到长沙，和同事们一起解决新的问题。

谈及新年愿景，睿森表示：“技术的最大价值是赋能具体的人。”2026 年，我们希望每个人都能通过 GPT Station 拥有一个专属的 AI 合伙人，它能写代码、做设计、谈客户、管项目，让一个人的创业不再受团队与资源的限制。

“与公司一起，在长沙一路成长。”这是睿森对未来的期待。

据《长沙晚报》

“我爸那时候挖矿，我现在回来种梨，一代人有一代人的事”

## 通山海归硕士陈亚男想搞出个亿元村

“这根枝以后挂果，就在这个平面上。太阳晒得匀，果子甜得也匀。”春分日，湖北省通山县闯王镇刘家岭村的刘家沙洲上，梨树枝头正冒新芽，通山县亚坦生态农业开发中心负责人陈亚男手中捏着一根刚绑上棚架的枝条。

1992 年出生的陈亚男，身上标签不少：海归硕士、90 后新农人、通山县水果协会会长。2019 年，她于西班牙马德里自治大学取得工商管理硕士学位，刚通过商务部国际商务官员研修学院的笔试，赴北京工作的机会摆在眼前，但老家一通电话打来，让陈亚男下定决心扎根家乡。

2022 年，闯王镇以党建引领发展特色产业，成立砂梨联合党委，陈亚男信心倍增。“闯王砂梨的名气已经打响了，商标、国奖都拿到了，每年七八月梨就卖光了，到了九十月想买都买不到，你说这个产业有没有搞头？”

接手刘家岭村 100 亩村集体梨园后，陈亚男干的第一件事是改正树形。“传统种法机械化作业根本进不去。”她请来省农科院果树所伍涛研究员团队，签了技术合作协议，每年付 10 万元专利使用费，引进了“双臂顺行式”棚架栽培模式。

“前 3 年基地没有收成，每年纯投六七十万元。”在陈亚男眼里，这都不是问题，“规模会扩大，我会用技术把风险和成本降下来。”

去年，陈亚男把自家园子产出的少量砂梨寄给北京、上海、浙江的朋友，反馈出乎意料：“没吃过这么好吃的梨子。”

刘家岭村北山上，是她父亲当年开煤矿的地方。陈亚男看中这里充分向阳的光热条件，用工程机械整理出 400 亩果园，“我爸那时候挖矿，我现在回来种梨，一代人有一代人的事。”

去年，通山县水果协会成立，陈亚男当选会长。她开始琢磨先把枇杷、砂梨、橘橙做起来，再发展其他品类。在陈亚男的计划里，协会要统一品牌、规范品质，同时对接高校、物流公司，帮种植户打开销路。

“水果加工是百亿级的产业链，但我们基础薄弱，得一步步来。别人能做亿元村，我也想试试。”今年，陈亚男计划申请政府扶持项目做精深加工，还打算和留学认识的朋友商量出海供应链构建。



陈亚男在梨园

据《农村新报》