

探秘“杭州六小龙”背后的浙大力量

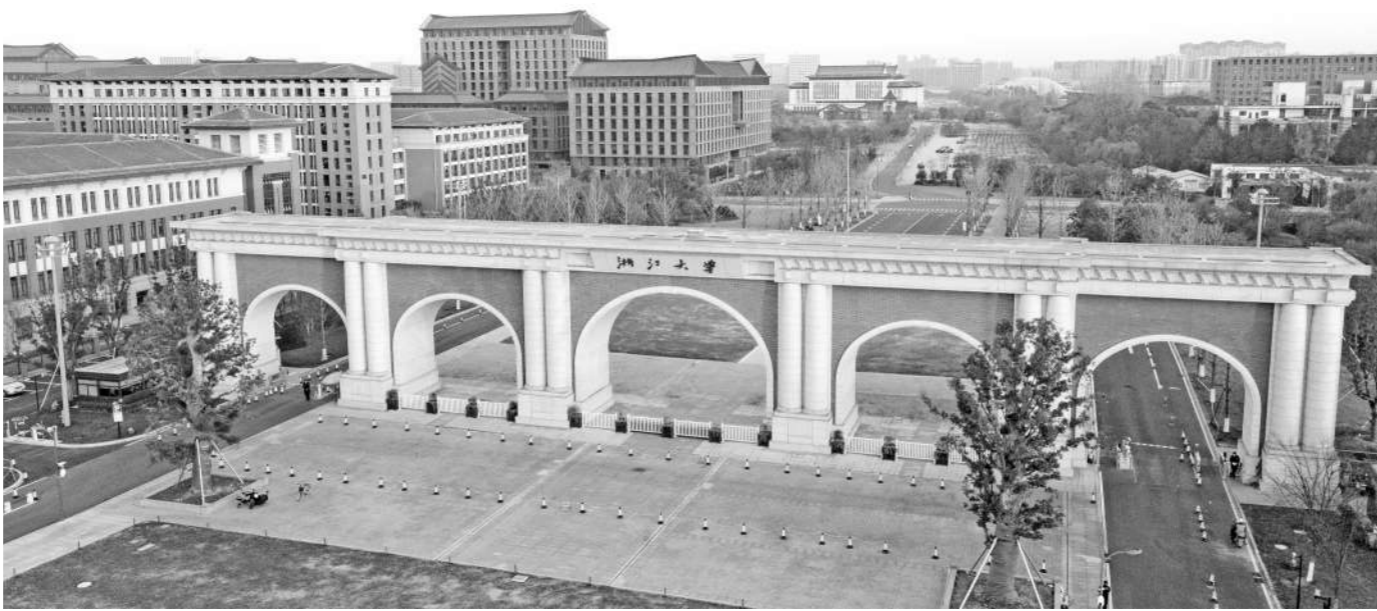
证券时报记者 聂英好

蛇年春节以来,聚焦机器人、AI、元宇宙、脑科学等前沿领域的“杭州六小龙”横空出世。其中,“杭州六小龙”中的深度求索(DeepSeek)、云深处科技和群核科技3家企业的创始人都毕业于浙江大学,“杭州六小龙”背后的“浙大基因”引发众多关注与讨论。

值得关注的是,浙大校友的创业版图远不止于“杭州六小龙”,浙江大学是全国孵化最多创新企业和企业家的高校之一,“浙大系”企业、“浙大系”校友网络分布版图庞大。数据显示,目前共有351位浙大校友为上市公司创始人,管理或控制着313家上市公司,拼多多黄峥、OPPO/vivo段永平等巨头创始人均为浙大校友。

2月21日下午,首场浙江大学上市公司企业家校友交流会在浙大紫金港校区举行。交流会以浙大校友总会上市公司企业家校友分会换届为契机,信雅达创始人郭华强、万事利董事长李建华、君亭酒店董事长朱晓东、圆通速递总裁潘水苗、东方财富副董事长陈凯等30余名上市公司企业家校友回到浙大。

浙大究竟何以成为众多科技新星与



浙江大学校园。 图虫创意/供图

企业家的“摇篮”? 探寻背后原因,业内人士指出,一方面,浙大前瞻性搭建起的创新引领的创业教育体系,是培养创新创业人才的一大主要根基;另一大重要原因在于,浙大构建起从实验室到产业化落地的成熟闭环生态。

1 “校友经济”抱团创新创业

“杭州六小龙”之中,有3家公司创始人都毕业于浙江大学。DeepSeek创始人梁文锋本科毕业于浙江大学信息与电子工程学院;云深处科技创始人朱秋国在浙大完成了从本科到博士的学业,朱秋国后来还成为浙大控制科学与工程学院副教授、博士生导师,据报道,云深处科技员工中有一半是浙大校友;群核科技黄晓煌、陈航都毕业于浙大竺可桢学院,该学院被誉为“浙大新生代校友企业家的摇篮”。

事实上,浙大校友的创业版图远不止于“杭州六小龙”,浙大早已形成抱团创新创业的氛围以及独有的“校友经济”生态。

截至2024年5月17日,浙江大学校友企业家担任上市公司创始人、实际控制人、董事长、总经理等级别人数达351人,管理或控制着313家上市公司,拼多多黄峥、OPPO/vivo段永平等巨头创始人均为浙大校友。此外,2024年“浙大系”独角兽企业(估值超10亿美元)达31家,涵盖AI、医疗、金融等领域,如e签宝、微脉、Xreal等;另有145家潜力独角兽蓄势待发。“浙大系”初创科技企业2024年达到25家,并且在2024年新增融资超过50亿元。

“浙大校友版图庞大,离不开校友对母校‘求是创新’文化的认同,一方面校友创办的企业可以借助母校的科研与校友资源,在某些地区已形成具有特色的

校友产业集群;另一方面校友之间也会相互扶持创业,形成相互帮助的良好创业氛围。”浙江大学本科生院院长、浙江大学人工智能研究所所长吴飞在接受证券时报记者采访时表示。

谈起浙大校友生态,在多位浙大校友企业家看来,除了在技术和人才方面相互支持,浙大校友在资本运作上也有着紧密的联系,一些成功的校友企业家成为了天使投资人或风险投资人,他们愿意投资校友初创的有潜力的项目,为创业企业提供资金支持。

“校友之间的信任关系使得投资决策更加高效,降低了信息不对称带来的风险。”一位毕业于浙大的企业家告诉证券时报记者。

成立于2017年的浙大校友企业总部经济园,正在成为浙大科研成果转化和产业化的加速器。该经济园项目分两期建设,一期已于2021年启用,二期于2024年竣工,2025年1月正式启用。

目前,园区已汇聚包括杭州城投未来之星、浙江大学量子研究院、人形机器人产业创新中心、茶产业创新中心等600余家高科技企业和平台,建立了龙头企业、成长企业和初创企业齐头并进的雨林式创新创业生态体系。从“成绩单”来看,该园区累计营收超1500亿元,为地方贡献税收超24亿元,其中一期地块实现亩均年营收37044万元、亩均年税收超300万元。

2 创新引领的创业教育体系

浙大缘何成为孵化众多科技新星与企业家的“摇篮”? 探秘背后原因,浙大前瞻性搭建起的创新引领的创业教育体系,是培养创新创业人才的一大主要根基。

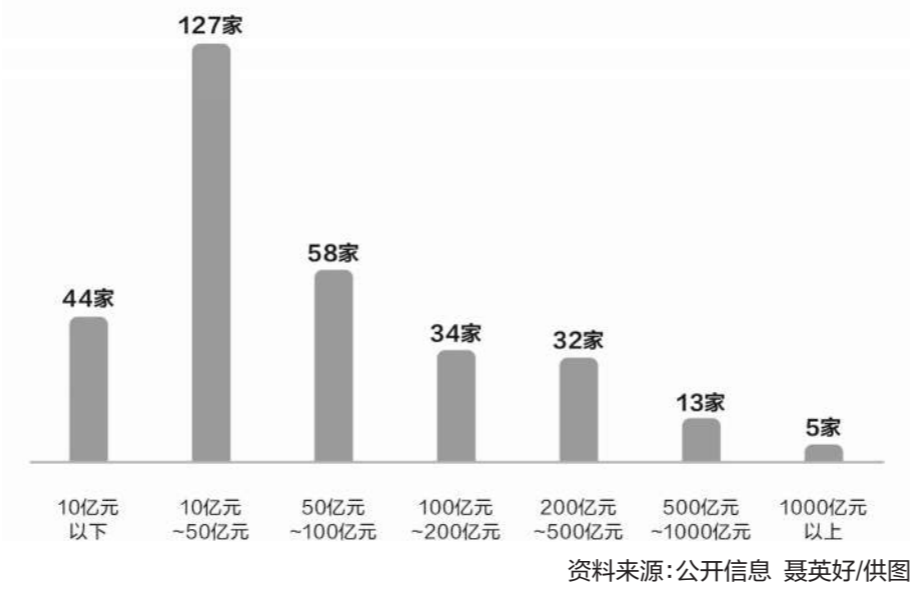
在浙大人的创业故事中,像梁文锋、朱秋国、黄晓煌、陈航这样创新创业的案例不在少数。浙江大学副校长吴健表示,浙大创新创业思想发端于课堂、成长于实践,学校设置了包含通识、专业、交叉和辅修等体系完整的创新创业类课程,形成了以科教融汇、产教融合、以赛促创等为特色的创新实践教育,将科研和人才优势转化为育人优势。“浙大超过80%本科生开展各种形式的创新实践研究,为创新创业根植了丰厚的创新人才土壤。”吴健指出。

吴飞向证券时报记者介绍道,浙大的

创业教育起步于上世纪90年代末,开设了以创新引领的创业类通识、专业和交叉等课程,在竺可桢学院开办创新与创业管理强化班,开展各类科研训练和组织各项创业竞赛等,让创新引领的创业理念发端于课堂、行动于实践。

以浙江大学竺可桢学院创新与创业管理强化班为例,该班在浙江大学原校长潘云鹤院士的倡导下,创立于1999年,构建了面向浙大优秀学生的“未来企业家培育工程”,被称为“中国创业第一班”。据不完全统计,该强化班诞生了128家创业公司,总市值高达千亿元,拼多多创始人黄峥、光启技术董事长刘若鹏、汇量科技创始人之一段威、每日互动创始人方毅、老虎证券联合创始人董明等均毕业于该强化班。

浙大校友创办或担任高管的上市公司市值分布



“当前浙大构建了从课程建设、创新实践、支撑保障三个方面的创新引领的创业教育体系,这一体系与资本圈活跃的投资环境以及杭州政府在政策、资源等方面的支持,逐渐形成了‘学科-产业-资本’的闭环生态,共同构建起有利于浙大学子创业的生态环境,并展现了‘抱团创业’的校友经济现象。”吴飞表示。

在DeepSeek先后发布DeepSeek-V3

和DeepSeek-R1两款大语言模型而火遍全球之后,2025年新学期伊始,本地化部署的DeepSeek-V3和DeepSeek-R1模型覆盖了浙大校园的教学、科研、生活等全场景。吴飞表示,面对迅速迭代的新技术,“社会需要什么,我们就教什么”,浙大于2月17日推出DeepSeek系列专题线上公开课,迅速响应学生需求,并向全社会开放共享。

3 从实验室到产业化落地

“杭州六小龙”中三家创始人,乃至数十家科技初创企业创始人毕业于浙大,另一大重要原因在于浙大构建起从实验室到产业化落地的成熟闭环生态。

以人工智能研究为例,作为国内最早开展机器人本科教学的高校之一,浙大早已培育起机器人创新创业的深厚沃土。早在1978年创建计算机系时,浙江大学就牢牢把握人工智能前沿趋势,并招收了第一批人工智能专业硕士研究生。2019年,浙大成为首批35所设立人工智能本科专业高校之一,获批国务院学位办自设全国高校第一个人工智能交叉学科。

此外,“杭州六小龙”之一宇树科技创始人王兴兴,在其求学时代也曾想考浙大研究生,被认为是看中浙江大学深厚的机器人研究基础。

为了推动从人工智能领域的研究从课堂、实验室到真正商业化落地,浙大建立起“学科-产业-资本”的闭环生态,让科研成果得以快速转化。据吴飞介绍,浙大重视科教融汇、产教融合,使科研面向场景与行业,同时形成以赛促创、以赛促教、以赛促学的创新创业生态系统,构建学院级到国家级的竞赛体系,促进学生将科研项目与商业、投融资计划结合。

例如,云深处科技创始人朱秋国的机器人之旅,就源于他在本科期间参加RoboCup机器人世界杯竞赛。2006年开始,

朱秋国加入控制科学与工程学院熊蓉教授指导的ZJUDancer小型仿人足球机器人团队,开始“打比赛”,不断对机器人软硬件方面进行创新和改进。

从课堂到产业化落地,“环浙大创新圈”的崛起也至关重要。2021年,环浙大玉泉人工智能产业带正式启动,位于浙江大学玉泉校区的石虎山机器人创新基地项目,成为环浙大玉泉人工智能产业带中的重要一环。

据了解,石虎山机器人创新基地占地面积仅6000平方米,却分布着12个创新工坊,以及31家机器人、人工智能初创企业,堪称全世界机器人初创企业最密集的地方之一。

石虎山机器人创新基地一度成为云深处科技测试机器狗性能、拍摄宣传短片的场所。该创新基地内,不仅有朱秋国的项目,还有智能协作机器人、医疗机器人、球形巡检机器人、无人驾驶机器人等。浙大不断鼓励探索学生,以“产学研创一体化”模式开拓创新创业的新途径。

业内人士分析,从“杭州六小龙”背后的“浙大基因”足见,其创始人中有一半来自浙大并非偶然,顶尖高校不仅是知识传承与学术研究的殿堂,更成为驱动时代变革的强大引擎之一。浙大正持续与杭州市政府政策支持、本土市场化创新资本形成合力,共同构建起有利于创业的生态环境。

澜起科技2024年净利润同比增长213%

证券时报记者 王一鸣

2月24日晚间,澜起科技(688008)发布2024年度业绩快报。据披露,公司实现营业收入36.39亿元,同比增长59.20%;实现归属于母公司所有者的净利润14.12亿元,同比增长213.10%;实现归属于母公司所有者的扣非净利润12.48亿元,同比增长237.44%。

谈及业绩增长原因,澜起科技表示,2024年度,受益于全球服务器及计算机行业需求逐步回暖,公司内存接口及模组配套芯片需求实现恢复性增长,同时,受益于DDR5下游渗透率提升且子代持续迭代,公司DDR5内存接口芯片出货量超过DDR4内存接口芯片,DDR5第二子代内存接口芯片出货量超过第一子代产品。同时,受益于AI产业趋势推动,公司三款高性能运力芯片新产品(PCLetimer、MRCD/MDR及CKD)开始规模出货。三款新产品合计销售收入约为4.22亿元,是上年度的8倍,为公司贡献新的业绩增长点。

分业务来看,2024年度,公司互连类芯片产品线实现销售收入33.49亿元,较上年度增长53.31%,毛利率为62.66%,较上年度提升1.30个百分点;津逮服务器平台产品线实现销售收入2.80亿元,较上年度增长198.87%。

从去年第四季度情况来看,业绩加速态势明显。当季澜起科技实现营业收入10.68亿元,同比增长40.43%,环比增长17.90%,其中:互连类芯片产品线销售收入9.72亿元,同比增长40.27%,环比增长14.54%,毛利率为63.42%,较去年第三季度提升1.21个百分点,DDR5第三子代RCD芯片开始规模出货;实现归属于母公司所有者的净利润4.34亿元,同比增长99.72%,环比增长12.67%;实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润3.74亿元,同比增长74.87%,环比增长13.63%。2024年第四季度公司经营业绩增长的主要原因是DDR5内存接口芯片需求旺盛,出货量增加。

2024年第四季度,公司营业收入、互连类芯片销售收入、归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣非净利润均创公司单季度历史新高,其中:互连类芯片销售收入、归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣非净利润实现连续七个季度环比增长。

超讯通信签订6.38亿元智算集成服务采购合同

证券时报记者 李映泉

2月24日晚间,超讯通信(603322)发布公告称,公司与深圳市星航智算科技有限公司签订《智算集成服务采购合同》,向后者提供用于其商业项目的智算集成服务,合同含税总金额约为6.38亿元。该合同涉及的采购清单包含元醒曦云C500-PPCie训推一体服务器、交换机、光纤、光模块、网线及其他、智算云平台、大模型智能体平台、大模型数据知识平台及AI应用平台。

超讯通信表示,本合同的签订及正常履行将有利于实现公司所代理的“沐曦”GPU产品和自有“元醒”品牌算力服务器的批量销售,为公司算力业务拓展带来更多的市场机会。相关销售收入的确认将随着合同的逐步履行而分阶段进行,若合同能全部顺利履行,将对公司未来业绩产生积极影响。

今年2月7日,超讯通信公布了一则公司公告,公司与中特新联科技产业发展(北京)有限公司签订采购合同及对应采购订单,客户向公司采购智算集成服务,合同含税总额约8.5亿元。采购清单包含元醒曦云C500-PPCie训推一体服务器、交换机、光纤、光模块、网线及其他、智算云平台、大模型智能体平台、大模型数据知识平台及AI应用平台。

不久前,超讯通信发布的业绩预告显示,预计2024年度归母净利润亏损约150万元至300万元,与上年同期的1879万元相比,将出现显著亏损。同时,预计扣除非经常性损益后的净利润为0万元到150万元。

对于算力业务板块,超讯通信此前曾在2024年第三季度业绩说明会上介绍,公司在算力领域核心竞争力体现在能为客户提供全生命周期的一站式服务,包括稳定的国际主流品牌GPU服务器供应、国产GPU服务器替代、GPU服务器维修维保;算力中心建设运维、组网、调优、调度;垂类AI模型应用。

超讯通信还表示,公司前期已成为国产GPU品牌“沐曦”的特定行业总代理商,并于年初成功注册“元醒”算力设备商标,在2024年一季度实现首批定制性“元醒”服务器出货。目前,公司除在设备端相关布局外,还在提高算力效能与安全方向上与相关伙伴合作。

同时,超讯通信通过子公司超讯智能投资参股了Hong-Kong Inequation Limited,其主要业务品牌广州七火山科技专注于短剧制作发行平台、AI制作工具平台、AI多模态内容平台等多个商业化领域,提供垂类商业化产品。

今年1月14日,超讯通信发布公告,公司拟以自有资金3360万元投资设立控股子公司四川讯曦智能科技有限公司(简称“讯曦智能”),持有该公司56%股权。超讯通信表示,本次投资有助于公司推动自有品牌“元醒”服务器及其部件的自主生产,增强公司在相关产业链的竞争力。

东北制药:以“方大速度”打响高质量发展“开门红”

在辽宁方大集团东北制药智能化生产车间里,身着统一工装的员工与自动化设备默契配合,数字化屏幕上实时跳动的生产数据,折射出这家具有近80年历史的老牌药企焕发的新活力。

最新经营数据显示,企业首月重点产品销售数量同比增幅超20%,重点产品产能提升逾17%,通过数字化精控创效突破百万元。东北制药以混改后特有的“方大速度”打响高质量发展“开门红”。

双循环驱动 市场开拓再提速

自2018年引入方大集团市场化机制以来,东北制药持续释放混改动能。

今年新年伊始,销售团队以“起步就快跑、开局就发力”的拼劲,提早构建国内国际双循环营销网络。原料销售公司总经理李立介绍,“去年四季度,我们就

对今年初的工作作出了部署和策划,分析研判新的一年产品走势,制定销售策略。”春节期间,在保证国内市场供应的同时,业务人员紧盯海外客户需求,无缝衔接确保有求必应。

制剂销售各销区同步发力,推进招商、项目和发货三线攻坚,形成立体化市场攻势,抢抓市场先机。

销售团队的拼搏换来了企业首月亮眼成绩:多个重点产品销售数量同比大幅增长,其中,左卡系列、磷霉素钙销售数量同比增长超20%,硫酸铝销售数量同比增长超35%。即使是春节期间,维生素C、吡拉西坦、硫酸铝等多个核心产品也实现成功签单,有效对冲春节假期对销售业务的影响。

数字化赋能 生产换挡提速

走进东北制药102分厂小容量制剂生产线A,一

排排安瓿瓶整齐有序地在生产线上移动,机械臂精准抓取装盒,智能灯检机时刻发挥“眼睛”作用严控质量。这套全自动智能化生产线,生产节拍快到毫秒级,日产量数以十万计,让传统药品生产焕发新生机。

“别看生产线操作人员少了,但生产能力和生产效率反而提升了30%以上。”东北制药102分厂副厂长高铁民介绍,通过搭建全自动智能化生产线,企业生产实现了全流程穿透式管理,生产效能全面提升。

生产保供就是保市场,原料药厂区生产同样全线提速。

得益于国家级智能制造示范项目,企业重点原料药维生素C系列、磷霉素系列、黄连素等生产线全速

运转,满负荷生产状态贯穿整个1月份。原料药厂区产量同比提升超10%,其中维生素C系列产品达到月计划完成率的111%,盐酸金刚烷胺产品达到月计划完成率的117%。

加“数”跑,除了跑出生产加速度,还在降本创效上频传捷报:1月份,利用自动化信息系统,研究实施生产精控创效项目100个,预计可实现创效超百万元;1月份,启动20余项工艺研究项目,利用企业智能化数据分析系统,进一步拓宽了企业提质增效的新路径。东北制药不断以“数”赋能,夯实企业发展底气。

创新突围 研发管线多点开花

进入2月,东北制药发布公告,公司又一化学原料药、抗HIV关键药物依非韦仑原料药上市申请获批,产品可以在国内上市制剂中使用,有利于进一步

丰富公司产品管线,提升公司的市场竞争力。

东北制药围绕仿创结合和远近结合的整体部署,从市场、竞争、工艺等多维度精准识别高潜力新药项目,确保新产品诞生之初就具备市场竞争力。同时,依托新收购的鼎成肽源生物技术优势和研发成果,推动创新药的临床试验和临床申报,发力细胞治疗新赛道。

“首月开门红只是序章,我们要把每天当作决战日来拼。”总经理蔡永刚在早间产销衔接调度会上强调,企业产销更要充分发挥大兵团作战合力,向“季度红”“全年红”冲刺!

伴随着朝阳缓缓升起,这个历经市场洗礼的老牌药企,正以混改激发的澎湃动能,在高质量发展的赛道上加速奔跑。(CIS)