

## 开栏语

为了更好地服务校友职业发展，服务学校科技成果转化，服务社会经济发展，清华校友总会于2016年开始举办清华校友三创大赛。

开赛8年以来，三创大赛已成为全方位、多层次、不间断地支持校友、师生以及其他社会各界人士“创意创新创业”的重要平台；为有创新精神和创业能力的校友、师生及社会各界人士提供展示、交流、融资和成长的舞台；为愿意支持和投资创新创业项目的机构提供参与平台；为能够服务国家和地方产业升级及经济发展的优秀创新创业项目建立落地通道；为清华校友创新创业提供更大的势能和动能，打造清华创业生态圈服务国家和地方经济社会发展的支点。

经过8年积累，平台已吸引超过5000个项目参加，聘请了700多位创业导师参与，并与170多家投资机构、上百名天使投资人、70多个地方政府招商机构保持密切联系与合作。

2019年6月，三创大赛入选全国双创示范基地创新创业百佳案例。据不完全统计，2021年有40个三创项目获得融资，总融资额超过35亿元。2022年有39个三创项目获得融资总融资额超过46亿元。

这每一个优秀的项目背后，都有一位掌握核心技术且数十年如一日苦心钻研的掌舵人，也有一段从筚路蓝缕到终于守得云开见月明的艰辛创业故事。本栏目将为读者重点呈现三创大赛当中涌现出的优秀企业和企业家们，以期让更多读者了解这些企业发展的故事及这些在路上的企业发展更深层的需求。

# 周北川：“让中国工业因我们而不同”

## ▶ 须行

中科云创的墙上摆满各种各样的奖牌和证书，从政府层面的“国家高新技术企业证书”“中关村金种子企业”，到行业内部的“2018工业互联网APP优秀解决方案”“第四届工业互联网大赛全国最具商业价值奖”，再到客户层面的“北京市用户满意评价证书”……这些荣誉见证了公司从初创到壮大的历程，代表着外界的肯定，也让更多的客户放

心地选择中科云创的产品和服务。公司的创始人周北川从清华走出，在微软工作十年，之后走上创业之路。他怀揣着“改变中国工业”的美好愿景，深耕物联网技术，致力于为中国制造业数字化转型的事业贡献一份力量。

## 阵痛，重新找到方向

高考结束报志愿的时候，除了清华大学，周北川的其他志愿



周北川

1996年考入清华大学化学系，现任中科云创创始人CEO

全都是计算机系。阴差阳错，上天偏偏让他面临两难的选择：是放弃清华还是放弃计算机。最终，周北川被录取到清华的化学系。

入学的头两年，周北川还在为当初的选择懊悔不迭。“非常遗憾，失去了目标，觉得整个人生崩溃了，不知道将来该干什么。”当时他不喜欢也不擅长化学，许多课程对他而言都十分艰难。从小到大成绩优秀的他，很难接受这样的挫折和压力，一度陷入恶性循环。直到大三，邻居姐姐、也是他英语启蒙老师的一席话，把他拉回到现实中来。“不管你在做什么事情，不管这件事你喜不喜欢，只要你当下在做，而且不得不做，就要尽最大努力做到最好、做到极致。”周北川幡然醒悟：虽然并不喜欢化学，但是他还是必须要在化学系拿到毕业证，那么与其内耗不断，为什么不去自主探索一些新可能呢？从那以后，周北川的成绩开始稳步上升。研究生期间，他的学业名列前茅，学习之余，他广泛参加社会工作、在系里担任团支书，甚至还拿了武术比赛的一等奖，临近毕业，这个一度因颓废而挂科的学生，拿到了全系唯一一个优秀硕士毕业生的荣誉称号。

学业走上正轨，周北川也并没忘记曾经的梦想。当时个人电脑还没有普及，学校里开了计算

机房，每个学生每年有五十个机时上机。周北川很快用光了自己的机时，又把室友的机时借了个遍。对他来说，计算机有无限的应用潜能，而学计算机最大的乐趣，是把一件本来很复杂、需要许多人力的工作，变得很简单。研究生期间，周北川把计算机同化学研究结合，以第一、二作者发表了十一篇SCI。然而这还不是最让他骄傲的，化学系当时使用的晶体分析仪是进口的，系统里的数据只能手抄。老师把所有数据抄在一个大表格里，然后手工录入到另一台计算机中再进行分析，让学生计算结果，这中间一旦有一个数字写错了，实验结果就会出现。周北川想要用计算机解决这个麻烦，他跑到图书馆研究了一个星期，写出一个程序，用程序对接X光机，就可以直接读出里面的数据，导入到系统里面，整理数据的时间由一个小时缩减到几分钟，且准确率很高。在软件的“帮助”界面，周北川有点调皮地写下“如果系统出现问题，请联系周北川”，没想到毕业后居然真的有老师给他打电话：“小周，你的系统不能用了，快回来解决一下。”系统被老师和同学利用起来了，这给了他极大的信心，也影响到日后的创业，因为物联网的原理也就是采集设备中的数据并分析。

求学路上的一段曲折，让周北川学会了在逆境中坚持向前，在混乱中找到方向，然后制造一切条件去实现目标。

## 蛰伏，为了脱颖而出

在清华的时候，有一位学长回校分享自己的创业经历，在周北川心里埋下了一颗种子：原来化学系毕业也不是只能做化学，还可以去搞计算机创业。毕业后，周北川拿了微软的offer，一工作就是十年。进入国际巨头，周北川却没把自己当成一个打工者，而是不断学习，为日后的创业做准备。十年中，周北川做过销售、技术、项目管理、团队管理，从成熟的体系中，周北川学到了运营公司必备的技能，对管理制度的理解也更加深刻。在微软，他成长为一名自信的演讲者；他知道了哪些合同条款是最关键的、必须坚持的，也习得了各种谈判技巧，让再刁钻的客户也百分百满意。

积累了创业必须的软硬技能、也赚到了可观的原始资本后，周北川辞职，正式开始创业。“我喜欢不确定性的生活和不确定性的未来，当我选择创业的时候，其实是选择了这样的生活方式，先踏出这一步再说。”周北川与合伙人找了几十个备选的方向，

从体重秤到资产管理，分析了自身优势和经济发展趋势后，他们最终选择了工业物联网。当时，工业物联网才刚刚兴起，市场还是一片蓝海，而周北川和合伙人一个懂互联网和软件，一个懂工业和硬件，工业物联网刚好可以把两个人的长处结合起来。

周北川与合伙人确定了五个不变的宗旨，也是他们创业的核心目标：第一，做一家以产品为基础、少量定制的公司；第二，以少量的人力撬动更大的市场，而不是靠堆积人力来增加收入；第三，产品必须基于物联网；第四，核心产品一定要放在云端；第五，立足中国市场。这也是中科云创名字的来源：以中国市场为基石，在云上创业和创新。

创业让周北川见识到了更广阔的天地，更自由地去做自己想做的事，“不管有什么好的技术、好的产品、好的想法，我都可以参与进去。”也经历了许多感动的瞬间，遇到了许多志同道合的人。

同时，创业也是一个直面现实的过程。与许多创业者一样，筹集资金是周北川面临的核心困境之一。最艰难的一次，现金流已经断了，新的融资渠道还没有找到，业务的发展也不如预期，高管团队一致决定，先不领工资，只给员工发薪水。即使在疫情期

间，中科云创也没断发过一次员工薪水。勒紧裤腰带的同时尽可能地谈下更多项目，收回应收的款项，拓展融资渠道，并顺利获得了东风集团的投资和项目机会，周北川和他的伙伴们就这样拥抱着度过一次次难关。

### 拓展，解决更多的难题

在物联网行业积累多年后，中科云创逐渐形成了自己的核心优势。“柔信拍”系统可以保证从仓储到生产每一个环节都能传输回来实时或准实时的数据。中科云创的工艺流程编译器可以解决企业的柔性生产问题，即把生产所需的“人员、机器、原料、方法、环境”变成可灵活配置的积木块，针对不同的产品调整工序，适应新产品的生产，实现各部门之间的协同。

2016年5月，中科云创参加了第一届清华校友三创大赛并获奖，在那以后，周北川一直以各种形式与大赛组委会保持着联系，包括参与三创“地方行”“企业行”，跟随三创到各地参与对接交流，或作为演讲嘉宾进行主题分享。对于周北川来说，三创大赛是一个极佳的平台，既让他接触到许多优秀的项目，为他提供了新的解决方案，也为中科云创提供了一个展示的舞台，被更多人看见后，吸引到的不仅仅是投资。在

大赛团队的帮助下，中科云创同辽宁鞍山政府成功对接，落地鞍山经济开发区，发展光伏产业，通过能源能耗分析和生产数字化双轮驱动，帮助当地实现节能减排的目标。同时，周北川也在积极推动阿里的新能源研究院走进当地，还参与了当地的环卫车辆新能源化项目，多管齐下协助当地发展。

除了鞍山外，中科云创还走进浙江，在当地部署了保温杯企业自动化生产的解决方案，通过非标自动化，将生产装置的数据接入物联网，实现数字化转型。中科云创帮助当地政府建立了保温杯工业互联网平台，相关企业可以以低廉的价格接入平台。

过去，保温杯企业很多时候还是手动操作设备去生产，管理相对粗放。即使有了MES系统，也只能事后录入数据。中科云创的“柔信拍”解决的是MES和生产一线之间最后一百米距离的问题。目前，系统上已经有了几十家企业，并且不断有新的企业注册。对企业来说，接入这套系统，有助于他们接到更优质的订单。一些知名的保温杯品牌购买产品前，会到工厂去“验厂”，需要知道工厂长什么样子、产品有哪些证书、管理水平如何等，还会要求企业具备数字化生产能力。而“柔信拍”为企业提供了背书，

让客户更信任他们的生产能力。

“柔信拍”帮助企业实现了订单透明化，利用这套系统，企业可以直接查询生产的进度，已经生产了多少，有多少可以明天提货，有多少还在生产线上、已经完成了哪些步骤……工厂和客户之间随时共享信息，节约了许多沟通和核查的成本。周北川也希望可以利用这套系统，帮当地解决保温杯的尾货问题。为了保证供应，所有的保温杯企业都会多生产一批尾单出来，这些尾货很大概率会积压在仓库里，最终甚至只能摆摊处理掉。如果可以了解每一个保温杯企业有哪些模具、能生产哪些产品，以及当前和计划生产哪些产品，那么就可以对接电商直播平台消耗掉这些尾单。此外，信息的共享还有助于产能交易。如果有一家企业想要十万只某种型号的保温杯，一家企业没有办法在短时间内供货，就可以把一个订单拆分成几个订单下给有这个模具的工厂，共同完成任务。

## 前行，向着更大的目标

清华“为祖国健康工作五十年”的口号影响着每一名学生，周北川梦想着有生之年通过科学技术转化，把最先进的技术引入到实际应用中，做出一个能改变



中科云创团队

中国工业的产品，“让中国工业因我们而不同”。为了实现这一目标，他也在努力补齐自身的短板，“原来我做技术的时候，老有人说‘你适合做销售’。然而虽然我的性格比较外向，喜欢和人打交道，但是商业这件事情还是很复杂的，商人和技术人员的区别也很大。”工作之余，周北川读了许多商学院，补充商业知识。他担任过亚杰商会第十七期的班长，也参加过百度的AI训练营、微软加速器、复旦科创营、百度长江班等等，逐渐变成一个有商业思维的技术人员。

另一方面，周北川也没有选择单打独斗。在他的身边，有许多可靠的创业伙伴，他们来自微软、巴鲁夫、戴尔、索尼、思科等头部公司，在软件技术研发、工业传感技术、网关硬件研发、智能硬件研发、无线传输及工业

协议、电气控制和工业市场等领域都有丰富的经验。团队成员的综合综合素质足够强，而且每个人都能替他人着想，“创业有点像球队，一群人在场上踢球，每个人的角色都不是完全固定的。哪个位置有空缺，其他人都可以及时顶上去。”

走到今天，周北川对于创业也有了更多的感悟和反思。过去，他认为只要先有一个好的想法或者产品，就一定能找到市场，而现在如果问他对创业者有什么建议，他会说：“三思而后行。”最好先找好钉子，然后再去造适合钉子的锤子；先找到市场，确定产品的销路，才开始创业。创业是在大风中前进的过程，要做好最坏的打算，带着有一天可能会失败的心理预期，尽力而为，御风而行。🍀

## 中科云创(北京)科技有限公司简介

中科云创(北京)科技有限公司, 2020年及2023年两次获东风资管投资。

中科云创在工业互联网领域深耕十年, 拥有2大平台, 4项核心技术, 6大应用场景。2大平台分别是: “天工云中控” 物联网数据中台、“柔信拍” 数字化转型 SaaS 服务平台。4项核心技术包括: 数字孪生 4.0、AI 图像+大模型、物联网数据中台、边缘数采硬件。专注于全厂数字化、工业元宇宙、远程运维监控、综合能源管理、装备自动化升级、职业实训装备, 共 6 大应用场景。获第四届工业互联网大赛“最具商业价值奖”。

中科云创业务足迹遍布全国, 客户包括政府、央企及中小企业, 产品在汽车生产、3C 电子、医疗器械、金属加工等领域已获得广泛应用。未来公司将继续在职业教育、新能源、新基建及智慧城市等领域深耕, 用创新科技赋能中国数字化转型。

中科云创的软硬件产品均拥有自主知识产权, 已取得多项发明专利与软件著作权。产品被工信部和住建部评为优秀工业互联网 APP。中科



周北川参加清华校友三创大赛并获奖



保温杯工业互联网平台

云创获北京“专精特新”企业、国家高新技术企业、2022 中国工业互联网百强企业等认定。

### 企业诉求

- 1、对接职业院校、文旅、展厅资源, 推广 MR 混合现实实训和 MR 元宇宙展示解决方案。
- 2、对接地方工信/经信, 以及离散制造企业, 推广“柔信拍”工厂数字化转型平台和套件。

联系人: 王璐 13911412551