

创业中怎样做到梦想和效益两不误

在暑假进行的一次调研中,东大学子孙兆舆发现了水文行业在信息采集方面存在的一些问题,于是,他瞄准天然水体监测领域,开启了创业之路。

孙兆舆带领团队不断前进,还有一个更大的创业梦想,为国家守护绿水青山。

调研中寻到痛点 瞄准天然水体监测领域

孙兆舆是东北大学信息科学与工程学院自动化专业2018届本科毕业生,目前是沈阳言叶科技有限公司联合创始人,现任公司CEO。

孙兆舆选择创业,主要是因为母校东北大学良好的创新创业氛围。大二开始,孙兆舆积极参加学校的各项创新创业活动。他带领团队参加了美国大学生数学建模竞赛、大学生创新训练项目以及创业训练项目。在这一过程中,他锻炼了能力,积累了经验,也对创新有了更加深刻的认识。

大二暑假,同学们都早已陆续回家,孙兆舆带领团队启动了辽宁省水利行业自动化应用的调研。在调研过程中,他发现当前水文行业中,信息采集存在不及时、不方便、数据点



孙兆舆。

受访者供图

位少、人力消耗大等缺点。孙兆舆敏锐地感觉到在河道、湖泊等天然水体监测上的应用上或将大有可为,于是他迅速投入到了数字化流速仪研发中,以解决水流流速测定时容易遭遇的信号处理难题。

解决河水流速检测难题 拿下了合作协议

为了采集最真实的水流信号,孙兆舆来到辽阳的一个水文气象检测

站进行实地监测。他在辽阳当地建立了一个工作室,开始搭建并模拟真实水流模型。

期间,他和团队搭建了三维打印样机,并进行建模仿真。这个过程中,团队遇到的最大困难是水文检测伴随着很多噪声信号,噪声对于真实信号的还原产生了不小的阻力。为解决这个问题,他从硬件和软件上同时进行滤波处理,最终还是实现了河水流速的检测,并与沈阳水文局签订了合作协议。

以此为契机,孙兆舆在2016年成立水云织梦项目组,经过技术沉淀和项目实践,项目组攻克了水文监测领域中监测端、云平台和客户端的多项数据治理技术和管理难题,大幅度提高了水利部门及农林牧渔业水文监测的精度和效率,率先实现了辽宁省范围的水文数据互通。

截至目前,项目组所研发设备已全部通过国家计量测试中心精度认证,申请专利6项,其中已授权4项,拥有13项软件著作权。

2017年孙兆舆注册成立了沈阳言叶科技有限公司,带领团队开发出了新一代产品智能监测终端。同年,该项目产品迅速落地转化,使公司当年实现营收。孙兆舆说:“站在巨人的肩膀上,才能看得更远。公司不掌握核心技术,产品就没有竞争力。”从传感器硬件通讯到信号的滤波算法,公司产品已经具备了一定的核心技术,成功申请四项专利,其中已有两项实现成果转化。

研发环保智能检测设备 公司实现营业收入增长

察觉到市场的迫切需求,2018年,孙兆舆带领团队对产品进行了迭代升级,研发一系列终端检测设备,

推出“河长云”服务项目。“河长云”服务项目通过现代先进传感器技术、物联网技术,可以将数据实时、准确地传达到用户手中,为水文相关部门分析水文环境、制定政策、保护和管理水资源提供强有力的数据支持。

这也为公司实现了营收的几何式增长。

目前,公司相关业务面向政府与企业,智能监测终端设备销售已覆盖辽宁全省各地水文局,并与全国近20个省市达成合作意向,与20余家企业签订合同。公司成立以来,累计销售设备500多套,提供技术服务42项,总销售额达300多万元。

为国家守护绿水青山 是他的梦想

孙兆舆希望未来公司立足东北,面向全国,成为智能监测行业国内优秀的物联网整体解决方案提供商。

经过了几年的创业,孙兆舆体会到,创业已经不仅仅是将自己所学得以运用到实际,他还有更大的创业梦想,为国家守护绿水青山。他坚信,在自己和团队的共同努力下,“言叶科技”可以为智能监测行业做出自己的贡献。

辽沈晚报记者 朱柏玲

创业灵感从哪来? 大学生没资源咋起步?

“在最美好的年纪,除了学习,我还想做点其他事情。”20岁的王俊鳌说

他注册了自己的公司,还有一个阵容强大的创业团队。在同龄人都向父母伸手要钱的年龄,他给了父母十五万元。

王俊鳌团队主要做软件和人工智能领域的研发,“希望让科技带给每个人最简单的幸福。”

王俊鳌的创业经历得从帮助姥爷安装一款辅助视频聊天软件开始。

姥爷年龄大了,隔三差五就想和晚辈们视频聊上几句,但每次操作都不太顺利,握着手机却不知道点击哪个地方。王俊鳌想用自己所学帮助老人解决这一“难题”,他设计个程序,在老人手机里面安装了一款软件,“我把老人的微信好友在手机桌面上进行分类,第一排是儿女,第二排是兄妹。这样老人想找谁,点击进去就可以和对方视频聊天,省去了一些操作步骤。”

“用自己所学,让老人享受到科



王俊鳌在工作中。

受访者供图

技带来的快乐,这很有成就感。”王俊鳌说。这个经历让也有了创业的想法。

王俊鳌把创业的想法告诉了几个大学同学和在外地读书的高中同学,大家感觉还不错,都有加入的想

法。几个人一拍即合,创业的事就这样定下来了。2019年9月,王俊鳌正式开始创业,他还通过高中老师联系到了在清华大学读博的学长加入到团队。

团队一共10人左右,因为专业不

同,所以团队分工明确。例如,清华的学长负责技术研发工作,林业大学的同学负责财务工作,厦大的同学负责市场营销和宣传管理等工作,身边同学也是负责技术方面的工作……

学校给予他们很大的支持,不仅提供了实验室,一些设备也让王俊鳌他们使用。

创业刚起步,没有资源,如何联系客户?王俊鳌说,他们会在网上找一些活儿,遇到有招标的也会尝试投标,学校老师有合适的活也会推荐给我们,目前为止,团队接的最大的单大概在40万元左右,主要是给客户做监控设备方面的调试。

创业一年多来,让王俊鳌收获最大的还是疫情期间的一个项目,这个项目是为大连瓦房店当地一家医院隔离病房安装PLC工控设备,主要是让病房和走廊分别呈现负压和正压的状态,这样病房的空气就不会流到走廊。

王俊鳌回忆,那时正值疫情最紧张的时候,他要抢时间完成项目,而团队的其他人还不能随时到瓦房店,

于是,他找了当地一家企业的工程师帮忙,随后独自到医院调试。

回忆那段经历,王俊鳌仍记忆犹新:“那时很多人都不敢出家门,更别说去医院了,我是家里的独生子,一开始妈妈也不同意我去,我说全国都在抗疫,虽然我不是医生,但我所做的也是和抗疫相关的工作。我给她做了一晚上的思想工作,最后她同意我去。”

为了和时间赛跑,王俊鳌一周都没回家,白天干活,晚上就在医院铺个睡袋休息一下,“人手多的话一两天就能做完,我自己前前后后调试了差不多一周。”

创业期间,王俊鳌还和团队的人一起参加了中国“互联网+”大学生创新创业大赛,这也是他第一次参加国家级的大赛,最后只拿了个省银奖。

除了增长见识,在经济方面王俊鳌也收获不少,读大学期间,他不仅没有向家里要钱,而且还给父母十五万元,身边的人对此,都竖起大拇指称赞。

辽沈晚报记者 胡月梅

打造优质电力营商环境

电力公司“管家式”服务 解企业“燃眉之急”

“我的养殖二厂能顺利运行,多亏了咱供电部门,说是让我一趟都不跑,今天我非得要亲自跑一趟谢谢你们!”辽宁铁岭牧原农牧有限公司负责人宋伟对铁岭供电公司工作人员笑着说。

原来在10月5日那天,大客户经理一班班长李猛正在值班。“铃、铃、铃……”一阵电话铃声响起,打破了办公室的宁静。凭借多年的服务经验,李猛的直觉告诉自己这一定是“急活”,他立刻接起电话。

“我们养殖厂现在有5万头猪,而且还在大批量发展,天越来越冷了,猪急需供暖,现在的供暖设备容量已经无法满足需求,我急需办理电增



电力工作人员多次到现场勘查。

容。”辽宁铁岭牧原农牧有限公司负责人宋伟急坏了。

摺下电话,李猛第一时间驱车前往现场。在经过仔细勘察,了解到用户新设备需要增容,建设周期约为50天左右。考虑到气温越来越低,为了保证养殖厂正常供暖,办理用电已是迫在眉睫。

回到单位,李猛就客户情况与相关部门进行详细沟通,并组织工作人员再次到现场进行勘察。由于用电场区大、延伸线路长,负荷零散,供电布点交叉跨越多,如考虑不周,很可能影响公共电网正常的运行,李猛走遍了工地的每一个关键点位,帮助客户提出了多种解决方法。

为了能够第一时间将供电方案交到客户手上,回来单位后,他利用晚上时间,迅速收集电网数据了解客户用电需求,连夜将供电方案编制完成。

当客户拿到方案时,感动地说:“‘人民电业为人民’真不是一句口号,我这次是真实感受到咱们供电公司的高质量、高效率的服务了,有你们在,在用电这块儿我是真的放心!”

“我们提供‘电支撑’,助力企业高质量发展,就是我们供电公司服务的宗旨。”李猛欣慰地说。

记者 周芳 通讯员 董驰