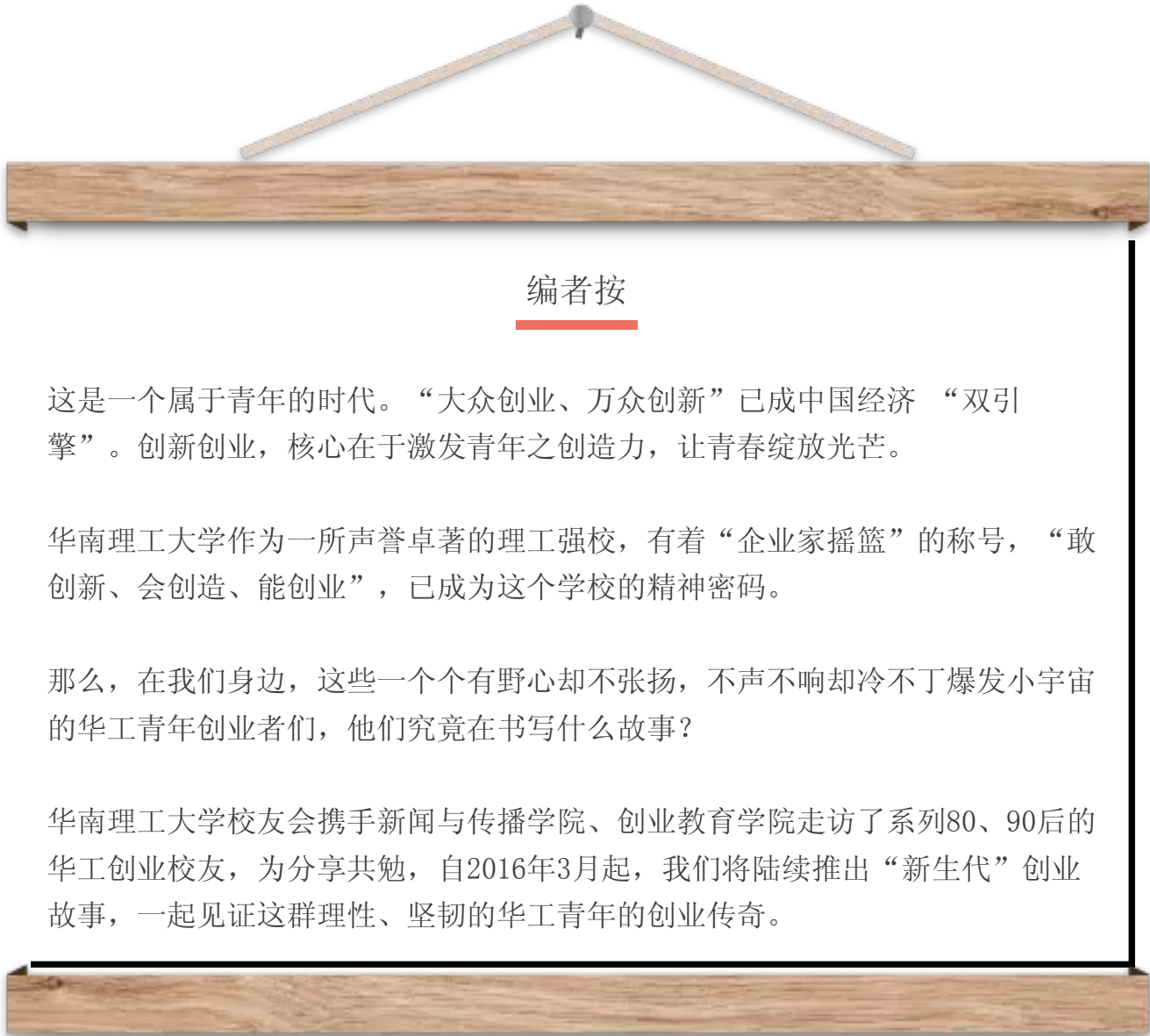


胡大为：实验室里的“董事长” 创业路上的“科研人” | 华工创业达人

2016-03-27 华南理工大学校友会



编者按

这是一个属于青年的时代。“大众创业、万众创新”已成中国经济“双引擎”。创新创业，核心在于激发青年之创造力，让青春绽放光芒。

华南理工大学作为一所声誉卓著的理工强校，有着“企业家摇篮”的称号，“敢创新、会创造、能创业”，已成为这个学校的精神密码。

那么，在我们身边，这些一个个有野心却不张扬，不声不响却冷不丁爆发小宇宙的华工青年创业者们，他们究竟在书写什么故事？

华南理工大学校友会携手新闻与传播学院、创业教育学院走访了系列80、90后的华工创业校友，为分享共勉，自2016年3月起，我们将陆续推出“新生代”创业故事，一起见证这群理性、坚韧的华工青年的创业传奇。



作为新潮达人
生活在大数据时代
如何认识一个人？

“颜值”不是充分条件

“数据”才是必要条件

那么，随小编先来一睹
本期主人公的数据榜单吧！

♥ 博士毕业年仅25岁
♥ 本科和硕士阶段经历2次“跳级”
♥ 2年里一共做了3000多次实验
♥ 发表论文30余篇
♥ 申请实用新型专利2项
♥ 申请发明专利6项
♥ 20多人的创业团队
♥ 公司年产值达3000万元
♥ 3家公司的“领头羊”
.....



「差距呐！
小编本科毕业那年已经23岁了」

瞧瞧，这就是主角本尊真容！





胡大为

广州市芬芳环保科技有限公司总经理
广州市芬芳陶瓷有限公司董事长
湖南电力耐磨金属制品有限公司董事长
华南理工大学2007级材料学专业博士校友

「此处应有掌声」

关于胡大为

这里有些不得不说的“秘密”

★神奇小子 全能学生



校园时光，胡大为看起来文质彬彬的哦！

2002年9月，胡大为进入华南理工大学工业装备与控制工程学院（现为机械与汽车工程学院）过程装备与控制工程专业学习。

当时学校推行学分制，提倡修读完足够学分就可以毕业。“我是大一下和大二下的课程一起修读，大二上和大三上的课程一起修读的。”一学期下来，他选修的课程最多高达30门。

胡大为仅用三年时间就修读完本科所有学分，之后一鼓作气“跳级”考取了本学院材料加工工程专业硕士研究生。天赋加上辛勤的钻研使他在学术方面颇有成果，因此“神奇小子”的称号扬名校外。

原本十分密集的课业负担已足以让一个大学生喘不过气，但在班级活动中也经常能看到他活跃的身影。

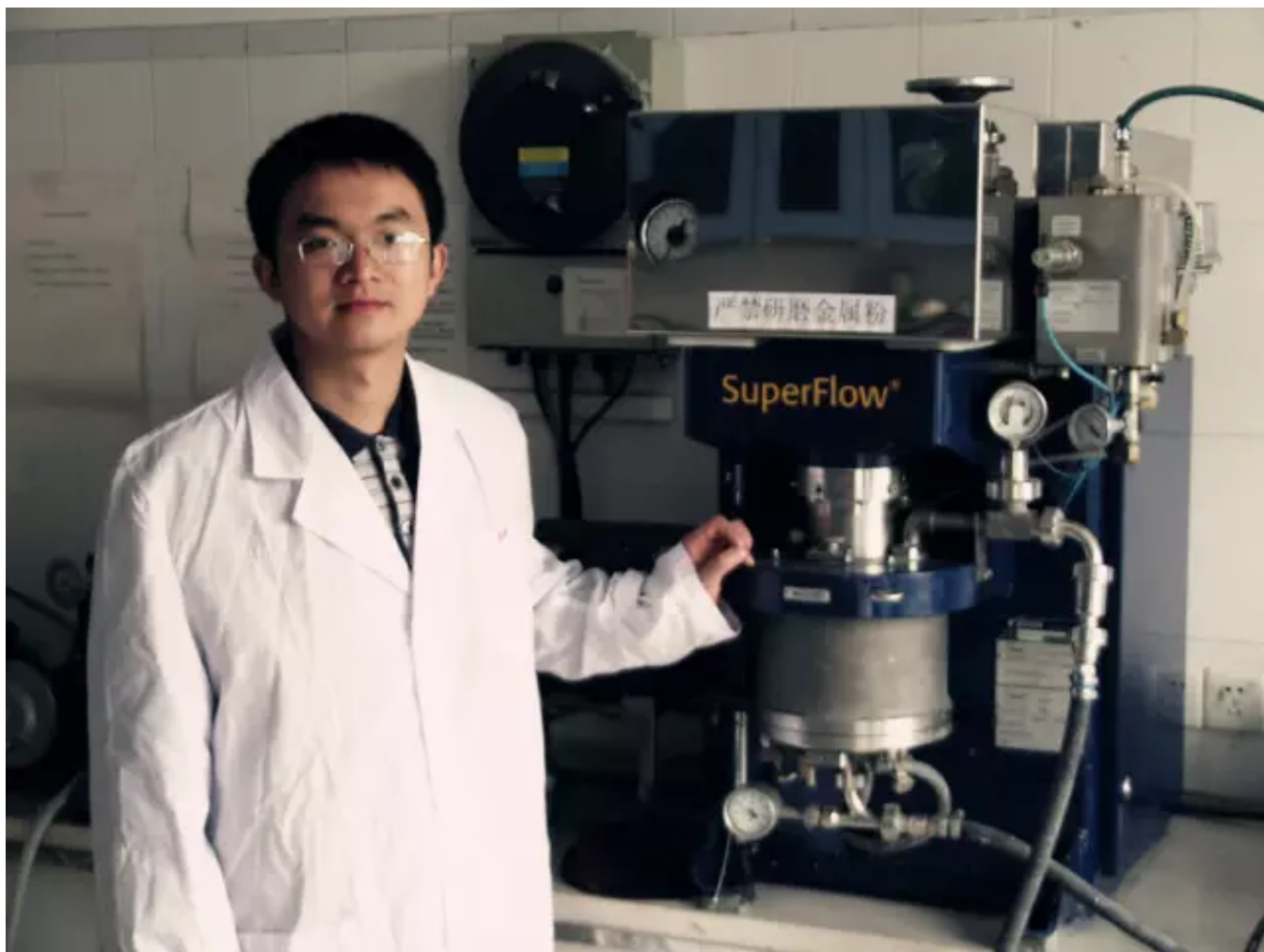


胜利的喜悦！足球场上胡大为的身影

★节煤先锋 科研新星

说起胡大为的发明，不得不提起高效煤炭催化剂。他在大二那年就像研究生一样加入了导师的实验，刚开始是帮忙老师做课题，后来成为该课题的核心人物。

“之前也有很多人研究煤炭催化剂，耗量大、成本高，我们要做的是研究出一种既便宜又有效的催化剂。而且，市场上的助燃型节煤剂大部分都是粉末状的，它们对保存和运输有更高的要求，一旦受潮就很容易结成块，使用不方便，所以我们从一开始就决定不做粉末型的，做液体型。”



基于这种创新的观念和视角
胡大为耗费了三年多的时间
做了几千次实验
尝试了千百种材料，反复测试
经历了无数次失败
最终他从一种高热量的植物果实得到灵感
实验结果有了突破性的进展



功夫不负有心人，最终胡大为得到了一系列安全、便宜的“高效煤炭燃烧催化剂”，[该项发明](#)获得了瑞士日内瓦国际专利博览会铜奖。

★新锐青年 创业精英

凭借“高效煤炭催化剂”的发明
胡大为得到了省里一项基金的启动资金支持
加上帮助企业节能获得的收入
[在读博士期间](#)
[他创立了广州市芬芳环保科技有限公司](#)
[以此为平台来推广催化节煤剂的应用](#)

尽管有省里和学校的支持，但资金积累、人脉关系、合作伙伴选择各种不易，以及社会上的种种潜规则和复杂的利益关系，他的创业道路并不顺畅。

那时候他的产品只是初有成效，再加上客户固有的观念对产品效果的不信任，使得产品销售很不容易，每次他都要重复地做实验来向客户证明产品的效果。最初销量是很少的，但是他还是按照规划一步步推进。



胡大为获评广州市创业明星

作为一个研究型企业，技术是第一生产力，胡大为和他的团队依靠专业技术不断改进完善产品，一步步地提升，一点点积累现场经验，扩充营销队伍，慢慢发展业务，公司业绩也渐渐趋好。

★环保达人 睿智学者

用科技定义节能环保生活，这是胡大为研究工作的另一核心。他积极参与环保事业、大力宣传环保责任。2015年，雾霾现象日益严重，顺应形势，满足市场需求，他又创立了广州市芬芳陶瓷有限公司，主营业务是开发室内空气净化瓷砖。



室内空气净化瓷砖
能有效抵抗30%以上的细菌
清除室内PM2.5
持续有效分解甲醛
长期释放负离子
达到家与自然同呼吸的效果

「科普时间到了！」





胡大为进行空气质量检测实验

“负离子生态陶瓷业务成本很低，不需要生产线等大型设备，我们只需要出一个点子，付30%的定金让别人生产。而且我们也不需要仓库，货就放在陶瓷企业的仓库里。我们招很多代理商，在全国也有一些门店，他们要付全款之后我们才发货。”

同年10月，胡大为还收购了湖南电力耐磨金属制品有限公司，主营业务涉及燃煤节能、环保陶瓷、耐磨材料等相关业务。目前，他正积极推进公司朝集团化方向发展。



帅气、成熟！胡大为在广州市芬芳环保科技有限公司成立五周年纪念大会上讲话

从求学到创业至今，他的经历看似一帆风顺，然而累累硕果必然伴随着累累波折。但他始终凭着自己那股乐观向上的劲头，不停地做实验，不停地总结，不停地改进。

“科技创业，首要的是掌握最核心的技术，现在行业竞争激烈，没有看家本领很难发展。有条件的情况下，不但要术业有专攻，而且要汲取各种相关专业的知识，使自己成为具有多专业背景的综合型人才，这有助于解决在研究中遇到的各种难题。”



胡大为回母校与师弟师妹分享创业经

没有豪言壮语般的呐喊与口号，只有他用自己的实践总结出踏实质朴的谏言，这就是所谓的“学者气质”。



文/参考《在路上》及部分网上文章

整理编辑/校友会秘书处

采访/校友会、新闻与传播学院、创业教育学院



阅读原文 阅读 6547 43

精选留言

- 

EN34
听过胡师兄讲课！牛！
3月27日
- 

储啥呢33
腻害！
3月27日
- 

晟通肖宇30
家族的骄傲。
3月27日
- 

芬芳陶瓷~余新18...29
神人啊！年轻有为。
3月27日
- 

郝姣 免费出...28
大哥，是我们家乡人的骄傲，作为邻居小妹你一直是我们心中的男神
3月27日
- 

A000万象精品车行18
牛人
3月27日
- 

林如意18



牛
3月27日



红金龙
厉害啊！
3月27日

17



老邓
家乡的骄傲，行业的先锋，年轻人的楷模！
3月27日

12



WSZ
杀菌率还能提高很多
3月28日

10



kin
师兄威武呀！！崇拜崇拜！！
3月29日

6



A001谢玉强
敢于创新 勇于担当 家乡骄傲 环保先锋
3月29日

4



弘驰肖海
老同学，牛
3月29日

3

以上留言由公众号筛选后显示

了解留言功能详情