

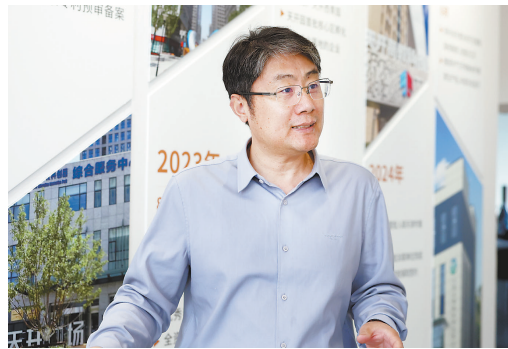
# 天津永续新材料有限公司董事长、创始人刘朝辉—— 三张办公桌起家 三年将尖端科技带到百姓家

## 从实验室到生产线 天津科创一线故事 天开园创业者群像

从天津大学实验室里的一纸论文,到全球首条且最大规模食品级竹纳米纤维素生产线;从三张办公桌起步的初创团队,到估值突破2亿元的高新技术企业;从攻克远洋运输保鲜难题,到将绿色安全新材料应用于果蔬保鲜、涂料、农业、美妆等诸多领域……天津永续新材料有限公司(简称永续新材料)董事长、创始人刘朝辉,用三年时间,在天开园走出了一条从实验室走向产业化的创业路,将尖端科技带到寻常百姓家。



扫码观看  
全球首屈一指  
保鲜技术诞生记



刘朝辉教授



生产现场



刘朝辉(左一)与团队一起科研

### 30年深耕化工专业 关注应用探索市场

“1996年我考入中国石油大学石油工程专业,自此与化工行业结下不解之缘。此后,在天津大学化学工程专业读了硕士和博士,博士阶段选择深入研究生物化工。在这个领域结识了很多优秀的导师和师兄弟,他们也是我在永续新材料创业时最初的合作伙伴,是这些尖端成果的研发团队。”在天开西青园5号楼永续新材料厂区办公室里,1979年出生的刘朝辉,讲述了自己如何锁定生物化工这一极具发展潜力的优质赛道。

“创业前我曾在山东环保产业研究院担任副院长,一直关注实验室成果如何向市场转化的问题,这给我后来创业奠定了基础,也让我对转化科技成果有了一定的信心。”刘朝辉坦言,在磷酸纳米纤维素问世的时候,他和天大师兄弟们非常看好这个可以广泛应用的成果,确定合作创业后,他将自己定位于实验室和市场之间的“摆渡人”,开始了从学者到商人的角色转变。

### 零起点创业 如今市场估值已超2亿元

“2023年4月正式进驻天开园核心区的时候,我们只有三张办公桌,真的是零起点创业。”回忆起创业初期的困境,刘朝辉说,“我们面临的第一个难题就是资金短缺。2023年4月底,我们拿到了第一笔150万元的订单,但启动生产面临着80多万元的资金缺口。当时我们公司刚启动,这个缺口让公司的资金链濒临断裂。整整一周,内心满是焦灼煎熬,也让我真切体会到创业的不易。”

好在过硬的技术优势很快给资

金难题带来转机。刘朝辉说:“我们抱着试一试的心态向天开园求助。园区迅速开通绿色金融通道,中国农业银行仅用三天尽调,便给予500万元纯信用授信,首笔100万元贷款在‘五一’假期迅速到账,解了我们的燃眉之急。这笔救命钱,让订单顺利交付,也让永续新材料站稳了脚跟。”

第一次突破让刘朝辉在创业路上坚定了“吃螃蟹”的信心。首张发票、首笔合同款、首家专利预审备案、首个授权发明专利、首批完成从核心区到两翼转化……自此,永续新材料在天开园完成了多项从零到一的突破,也在此过程中实现了企业的发展与资产的增值。如今,永续新材料的市场估值已经超过2亿元。

### 转变角色重塑思维 把实验室搬到工厂

在天开西青园建成全球首条年产3万吨食品级竹纳米纤维素生产线,标志着永续新材料将实验室研发成果成功转化为产业化商品。对于刘朝辉而言,这只是创业路上的又一个开始。

“以前在实验室搞科研,可以不计成本追求最优实验效果和顶尖技术指标,现在作为创业者,摆在我们眼前第一个要攻克的难题就是成本下调。”刘朝辉说,“我们在实验室的纳米纤维素蔬菜保鲜超120天的成果在远洋航海领域应用受到广泛认可,但当我们充满信心地拿着这个成果敲开合作商的大门,多数企业都表示,降低成本是首选条件,保鲜效果达到行业基础标准即可。”

“重新调整思维方式后,我们把实验室搬到工厂,将实验室成果进行二次研发。瞄准目标,死

磕细节与工艺,守住了质价双优的发展底线。直到2024年全球首条年产3万吨食品级竹纳米纤维素生产线顺利落地后,永续新材料实现了稳定量产,成本降至国际同行的1/10至1/5。”在攀登性价比之巅的过程中,刘朝辉的坚持,终于让纳米纤维素从尖端科技的高大上产品,变身为高性价比的绿色低碳生物基产品,应用在常见的诸多领域。

### 探索进军更多行业 对生物科技充满信心

在永续新材料的企业展厅中,记者看到了纳米纤维素的千物千面。

食用保鲜涂层在果蔬表面形成致密保护膜,阻隔氧气、锁住水分、抗菌耐水,榴莲保鲜从3天延长至20天,荔枝从3—5天延长至15天,舰船蔬菜保鲜突破120天;作为涂料增强助剂,可将乳胶漆耐擦洗从500次提升至3000次以上,喷涂面积增加20%;其生产的液体地膜与防风固沙剂可自然降解,告别白色污染;成功入选全国16个创新化妆品原料备案白名单,为达仁堂等企业提供药物缓释、保湿、增稠核心成分;造纸添加剂大幅提升纸张强度与耐折度,助力绿色印刷……刘朝辉一一介绍着纳米纤维素在各个领域的应用与效果,“目前纳米纤维素已经在十几个领域开展落地应用。”

“纳米纤维素的属性非常丰富,在不同领域都能发挥独特作用。我们正在努力尝试更多应用场景,有不少企业正在进行对接。”刘朝辉说,“生物基新材料这个行业有着广阔前景,纳米纤维素是其中一个分支,我们将在这条道路上继续深耕,希望更多实验室的成果能够转化到市场,也希望能让更多人享受到科技带来的变化。”

### 记者对话刘朝辉

记者:您如何评价自己的性格?有什么爱好?

刘朝辉:我其实比较内向,平时不愿意表达,也不喜欢与人过多接触。但创业后需要很多的沟通,我也在尽力突破自我。爱好方面,我对科研相关新事物很感兴趣,比如AI技术,我会深入思考如何将其应用于企业管理、为产品赋能,并在这些方面积极探索。

记者:创业给你带来最大的变化是什么?

刘朝辉:从研究者到商人的角色转变,让我的思维方式发生了颠覆。比如,以前我们在实验室会想尽一切办法追求成果的先进性,创业后我们首先要满足市场需求、同时满足行业相关要求,研发的方向就是在效果和成本之间寻求最佳平衡点。

记者:学者创业,您觉得自己最强的核心竞争力是什么?

刘朝辉:技术是我们最大的底气,也是企业最核心的竞争力。目前我们企业纳米纤维素成果的先进性在全球首屈一指,而研发成本却相当于市场其他同类企业的1/10至1/5。同时,我们还拥有全球最大规模食品级纳米纤维素生产线。研发和生产方面的双重技术优势,为企业在市场竞争中奠定了强有力的基础。

记者:目前企业发展遇到的最大瓶颈是什么?

刘朝辉:产品市场化是我们目前亟待突破的瓶颈。技术水平和生产能力都充足的现状下,眼下最需要将产品尽快投放到市场。专业人员、专业团队的加入或者更多合作方式都会尝试。

记者:下一步,企业有何新的发展计划?

刘朝辉:在保鲜领域应用之外,下一步我们还将把纳米纤维素应用到更多领域,比如化妆品、香氛等,目前已经有一些企业对我们的技术和产品感兴趣,正在商谈合作。

记者 安元 摄影 记者 姜宝成