

湖南
有哈数
NAN

“绿水青山”变成“国际订单”

“80后”老板把湖南深山竹子卖上全球飞机,拿下大韩航空独家供应,星巴克也下单



青山叠翠的城步县。组图/记者李轩子



创亿竹业分拣车间。

潇湘晨报·晨视频记者李轩子 报道

9月14日,邵阳城步县,创亿竹业创始人陈正奋的手机响了。手机那头,代理非洲航司飞机餐具的刘刘(化名),语气果断:“先下一柜。”就在一天前,刘刘来城步县专程考察了陈正奋生产的竹制餐具。回程的高铁上,刘刘就做出了决定。

一柜竹刀叉,价值50万元,目的地是非洲。不大,但它是一个信号。在以竹代塑的全球浪潮里,一根湖南楠竹,正在被重新定价。

三年前,陈正奋的创亿竹业出口业绩还是零;今年,外贸出口额预计1800万到2000万元,远销全球20多个国家和地区。大韩航空、夏威夷航空、阿拉斯加航空、星巴克都是它的客户。

陈正奋告诉潇湘晨报·晨视频记者,同一根竹子,做成竹筷,一吨利润不过几百元,加工成西餐餐具刀叉勺,利润翻10倍。

非洲航司的一通电话到全球20多个国家和地区,从城步深山里的楠竹到中国县域制造的一条出海路径,这背后,不只是一个创业者的突围故事,更是一片资源型山区如何把“绿水青山”变成“国际订单”的产业突围。

借广交会实现外贸破局,把竹刀叉卖到飞机上

“80后”的陈正奋是土生土长的城步县人,此前长期在深圳闯荡,做电子器件外贸。返乡后,他加入了一家持续亏损的竹制刀叉工厂。一切推倒重来。

摆在陈正奋面前有两条路:跟着本地同行做竹筷,门槛低、出货量;另辟赛道,把竹制品推向更广阔的市场。

他选择了后者,瞄准西餐竹制刀叉,走高端路线闯国际市场。

“我们公司2023年11月才正式注册,团队全部从零组建,起步的时候,出口业绩完全是零。没有知名度,也没有客户资源。”陈正奋坦言。

就在企业苦于缺少出海对接渠道时,商务部派驻城步县的帮扶工作组了解到企业的发展困境。工作组不仅推送外贸相关政策信息,还协调省商务厅等多方资源,帮企业争取到广交会展位,为企业搭起对接海外采购商的窗口。

有了展示窗口,第一笔生意就这样来了。

2024年广交会,陈正奋带领团队对接上第一位加拿大客户。经过持续跟进沟通、多次打样磨合,企业终于拿下海外首单。当年,企业销售额突破400万元。

借着这次合作打开海外知名度,陈正奋捕捉到新机遇,海外航司正迫切寻找塑料餐具的环保替代品,他随即着手研发航空专用竹餐具包。

彼时,大韩航空正在筛选供应商,质检标准极其严苛,竹制餐具须无毛刺、无脏污,且坚固耐用。

想达标并非易事:城步本地生产体系缺少成熟配套,设备需自主改造,国际认证难度大。

凭借多年外贸经验,陈正奋将电子行

业的精细化品控理念引入竹制品生产,针对楠竹优化生产流程,前后七八次打样,反复调试设备,并同步推进国际认证。

历时四个月,产品终于通过全部检测。创亿竹业顺利成为大韩航空机上餐具的独家供应商。

实现生产标准化升级后,企业顺势发力海外快餐、外卖赛道,接连拿下夏威夷航空、阿拉斯加航空、星巴克等一众海外高端品牌订单。

竹子身价就这样实现了跃升。

陈正奋说:“以前我们做成竹筷,一吨利润不过几百元。现在同一根竹子,加工成西餐刀叉后,产品利润翻了10倍。”

订单稳步增长,2026年的订单已经排到11月。刀叉的生意渐渐稳了,陈正奋却没有停下,从只做加工,延伸到自主控制深加工和包装。



机上供应的竹制餐具。

迎来“以竹代塑”风口,政企聚力破堵

创亿竹业的故事,不是凭空发生的。它的背后,是城步县45万亩楠竹资源。

然而长久以来,这片竹海“困”于深山。问题不在没有竹子,而在缺少把竹子“做值钱”的能力。

转机,出现在全球“禁塑减塑”的浪潮里。“海外市场过去普遍大量使用纸质、塑料类一次性用品,瞄准我国‘以竹代塑’的绿色发展方向,竹制品恰好能够填补这一市场空白。”陈正奋说。

相比其他材质,竹子成材快,制品无添加、可降解,在国际市场广受欢迎。

机遇就在眼前,但彼时城步难以承接:当地竹产业多停留在竹筷等粗加工阶段,产品附加值低,外销渠道匮乏。

简言之,城步县缺的是把竹变成高端商品的工艺能力,缺的是连接全球市场的通道,缺的是一个敢闯、会闯的龙头企业。

而企业敢于向外闯,背后离不开政府的有力托举。随着订单稳步增长,陈正奋计划扩建新厂房用于产品包装。但项目涉及多项跨部门手续,单靠企业自行推进进度相对缓慢。

了解情况后,城步县商务局工作人员深入一线摸排诉求,逐条梳理项目落

地梗阻,同时组织召开景竹生态科技项目协调推进会,针对企业提出的合同签署、公司注册等具体问题,相关部门现场逐一回应、当场制定解决方案,明确责任分工,逐项推动问题解决,确保项目尽快落地实施。

新包装厂预计月底投产。

帮扶的触角不只覆盖重点项目,更下沉到广大竹木小微企业。不少本土竹企缺少外贸实操经验,为此城步县商务局组建外贸专班扎根乡镇,手把手协助企业完成进出口备案、海关注册、原产地认证、出口退税等全套手续,帮助企业建立规范的外贸运营体系,打通出海“最后一公里”。

单点帮扶之外,当地更以全局视角推动竹产业整体提质。县商务局工作人员走访全县多家竹制品企业,摸清楠竹资源家底;组织产业座谈,邀请专家分享安吉竹产业发展经验,结合县域实际建言献策,为城步楠竹产业转型提供智力支撑。

2026年湖南启动“湘贸全球”服务优化年专项行动,推出九大外贸赋能举措,全方位助力“湘品出海”。

乘着政策东风,城步楠竹产业的出海之路越发宽广。

从一根竹到一条链,城步竹木“集体出海”

一家企业跑通外贸,带活的不只是自身业务,更是整片深山竹海。

过去城步竹木产业多为分散经营,企业各自埋头生产初级产品,缺少对外统一的展示窗口,即便手握优质原料,也很难被海外采购商看见。

创亿竹业蹚出了一条可复制的竹制品出海路径,给本地竹产业打开了新的想象空间。

眼见陈正奋跑通外贸,不少人意识到竹制品大有可为,纷纷上门取经,国际运输怎么跑、认证怎么做、客户怎么打交道。对于同行提出的各类实操问题,陈正奋都毫无保留分享自己积累的经验。

陈正奋还会把荷兰、韩国等地外商带回城步县,除了参观自己的生产车间,也会向客商推介本地其他竹类产品;沟通中会介绍城步县还有哪些资源,客户感兴趣的,就带过去实地看看。

龙头企业的辐射效应正在逐步显现。依托创亿竹业打开的海外知名度,“城步楠竹”的名头也渐渐打了出去,为县域内中小竹木企业带来更多潜在的海外机会。

同时,部分初加工、分拣、包装等配套业务,随之向外分流给周边小微企业,让上下游配套企业共同共享海外订单带来的市场红利。

目前,全县培育竹木加工企业29家,常态化培育悟康竹业等骨干外贸企业,带动6家上下游配套小微企业协同发展。产品涵盖竹制品加工、竹笋加工、配套设备等全链条。竹木加工成为城步县乡村振兴、外贸增收的核心特色产业。

从单打独斗到集体出海,城步县竹木外贸的底盘正在一点点夯实。

小小楠竹,一头连着产业发展,一头连着百姓增收。依托“企业+合作社+林农”的成熟发展模式,城步有效盘活本地闲置楠竹资源,持续延伸产业链、提升价值链,带动600余人稳定就业,惠及2000余名群众增收致富,真正实现了产业兴、百姓富。

绿水青山不会自己变成金山银山,资源要变成商品,需要有人敢闯高端市场,需要政策精准托举,打通堵点,更需要一个县域把“一根竹”做成“一条链”。

陈正奋说:“今年外贸出口额预计1800万到2000万元,目标每年翻倍。”