

“走进高新技术企业”系列报道

主办:重庆市科学技术协会 协办:重庆市科协科学技术创新部

瑞竹公司瞄准“禁塑”市场搞研发

竹纤维环保餐具一年卖了5000万元

重庆日报记者 李志峰

企业名片

重庆瑞竹植物纤维制品有限公司

2009年4月29日成立。经营范围包括竹木、花卉育苗种植、加工、销售等。研发的竹纤维产品纳入国家生态原产地产品保护认证,获得“重庆市重点新产品”“重庆市名牌产品”“重庆市高新技术产品”等多项奖项荣誉。企业获评重庆市高新技术企业和“专精特新”企业。

“竹子,其实浑身是宝。”重庆瑞竹植物纤维制品有限公司(下称瑞竹公司)董事长王建忠常常提到这句话。在王建忠看来,竹子不仅是一种植物,还有突出的社会效益和经济效益。

近10年来,瑞竹公司瞄准“禁塑”带来的市场空间,实现了从竹材原料基地建设到竹纤维无害化加工、从半机械化到智能化标准化生产的转变。近日,王建忠向记者讲述一根竹子是如何变成一个碟子的创新故事。

竹子加工成竹纤维,做可降解餐具

王建忠曾在一家国营造纸厂当过厂长。“以前坐火车、汽车出差时,常看见道路两旁有垃圾袋、一次性餐盒和水杯等白色垃圾。这些‘白色污染’什么



企业工作人员与国外客户(中)洽谈。(受访者供图)

时候才能消失?”王建忠当时就产生了这样的疑问。王建忠说,市场上大多数塑料餐具,都是非环保材质,对环境有很大的危害。同时,劣质塑料制品接触热力会释放致癌物等有害物质,对人体健康也非常不安全。

随着“白色垃圾”给人类健康和生态环境带来诸多不利影响,“减塑”成为世界各国的目标。2008年1月8日,国务院办公厅下发《关于限制生产销售使用塑料购物袋的通知》,从当年6月1日起,在全国范围内禁止生产销售使用超薄塑料袋,并实行塑料袋有偿使用制度。

“禁塑令”来了,竹子可否成为塑料的替代材料?王建忠说,“通过在全国走访考察,结合自身对竹材特性的了解,最后选定用竹子加工竹纤维做可降解餐具的方案。”

“竹子是可再生资源,固碳能力和固土保水能力强,加工竹纤维韧性好,便于开发利用,还含有竹琨成分,具有天然抑菌、除臭等功效。”王建忠研究发现,用竹子加工竹纤维做可降解餐具的市场十分广阔。

说干就干。2009年,瑞竹公司在忠县注册成立,并开始着手原料基地建设

和环保餐具设备、工艺及产品的研发。

产品填补市场空白,经销商争相代理

“用竹子来做可降解餐具,当时只是个想法,市场上还没有企业做这个行业,产品就更没有了。”当时,王建忠还联系了几家知名科研院所,发现也没有专家从事这方面的细化研究,可供参考的文献基本没有。

从0到1的过程,是最艰难的。对瑞竹公司来说,生产工艺设计、设备开发、模具材质、竹种选择等,全部是从零开始。

尽管遇到技术瓶颈、资金困难等层层考验,王建忠始终相信,竹子加工竹纤维做可降解餐具是一个有潜力的行业。

功夫不负有心人。通过反复试验,一年后,公司的竹纤维环保餐具开发取得突破,并成功申报了数项国家专利。

从2015年开始,瑞竹公司迎来了发展的第一个飞跃期,公司研发的第五代专用成型机设备正式投产,产品逐步推广到市场,供不应求。

如今,瑞竹公司已经打造出以竹纤维模塑的制造设备及制造工艺核心技术。公司生产的竹纤维环保餐具餐盒,采用物理加工工艺,无化学添加剂,可直接进入烤箱、微波炉、冰箱等,且无有毒物析出,依靠竹材纤维材质的防水防油处理技术,产品盛装100℃的开水或油可实现8小时不渗透,即使在-40℃仍能使用,且使用后可在野外自然分解成为有机肥,被土壤或农作物吸收。由此,瑞竹公司获评重庆市高新技术企业和“专精特新”企业。产品在纳入国家生态原产地产品保护认证的

时,还获得“重庆市重点新产品”“重庆市名牌产品”“重庆市高新技术产品”等多项奖项荣誉。

2021年,该公司竹纤维餐具年销售突破了5000万元,产品销往德国、法国等10多个国家及上海、北京、广州等多地,广泛应用于航空、高铁、旅游景点等餐饮配送。其中,美国、意大利、日本等国经销商纷纷请求独家代理瑞竹公司的竹纤维餐具。

打造全国竹纤维环保餐具行业领军企业

近年来,公司行业影响力还得到了国际认可。2017年,重庆瑞竹公司与国际竹藤中心签订竹纤维环保容器联合研发战略框架,依托专业机构进行深度研发,解决相关技术难题和瓶颈。瑞竹公司还受邀在2019年西班牙马德里举行的第25届联合国气候变化大会上作交流发言,受到国际环保专家的一致认可。

2020年7月,瑞竹公司申请的“分餐分食用可降解竹纤维餐盒产业化技术创新与应用”被国家科技部列为“科技助力经济2020”重点专项。同年8月,公司申请的“环保竹纤维代塑材料及制品制造技术”被市发改委推荐到国家发改委,计划纳入“绿色技术推广目录”。企业获评“重庆市绿色工厂”,正在申报国家级绿色工厂。

瑞竹公司正积极将竹纤维容器(餐具餐盒)企业标准提升为国际标准。王建忠表示,目前,企业正在进行技改扩能,到明年年底,力争形成年销售产值3亿元、利润5000万元、税收1500万元的生产规模。

赋能服务型企业数字化转型

“八戒筋斗云”帮企业一年节省四成运营成本

重庆日报记者 张凌漪

企业名片

猪八戒网

成立于2006年,是中国领先的综合型数字化企业服务平台。致力于汇聚天下人才,服务全球企业。目前,平台注册用户超过3100万、线下各类服务站点已超过300个。累计有10万余人通过平台孵化成长为公司,超过100万人通过平台实现灵活就业,千万企业通过平台解决专业服务需求。

“多亏了‘八戒筋斗云’,现在,我们公司客户单日增加量超过了50个,客户运营转化率也从原来的4%提升到



猪八戒股份有限公司员工正在工作。(受访者供图)

了9%。”近日,重庆一家处于创业初期的小微企业向猪八戒股份有限公司发来了感谢短信。

“八戒筋斗云”是什么?为何能让处于初创期间的中小企业迅速打开市场?带着这些问题,重庆日报记者近日采访了猪八戒股份有限公司相关负责人。

“我们通过调研发现,目前,受疫情影响,传统单一的推广获客方式已经无法满足企业的发展需求。”猪八戒网企

服平台事业部总经理周昱均说,中小企业普遍面临获客难,获客成本高,获客后续转化路径无法跟踪等问题。

为此,猪八戒网通过一系列技术创新,于2021年开发并发布了一款数字化管理运营解决方案SaaS(软件即服务)产品——“八戒筋斗云”,赋能服务型企业数字化转型。

“简单说,‘八戒筋斗云’能帮中小企业快速建立一个平台型网站——‘线上微店’。”“八戒筋斗云”产品负责人陈红解释,“这个‘微店’与一般的网店不同,它由企业自己搭建运营,不与某一特定平台独家绑定,无论是哪个平台的客户,都可以通过链接找到这个‘微店’。”该负责人解释,“八戒筋斗云”打通了流量平台之间的诸多限制,实现了一套系统全平台管理。同时,通过九种拓客工具,降低获客难度,可帮助企业构建起专属服务数字化经营平台,进而在猪八戒网、微信、抖音、微博等流量平台同步开展经营活动。

比如,“八戒筋斗云”中的SCRM管理系统,可智能化设置客户分类、来源标签,将线上线下的客户统一在SCRM系统内管理,实现企业对线上线下客户的精准分析、跟进、交付全链路精细化管理。

“八戒筋斗云”还整合了百度、360、腾讯、阿里云等合作伙伴资源,帮助中小企业进行广告投放,在全域平台进行流量挖掘,进而节省企业投放成本。

“‘八戒筋斗云’帮助企业实现降本增效成效显著。”陈红表示,“仅‘一套系统,全平台管理’这一件事,就可以帮企业每年节省至少40%的运营成本。”

该负责人表示,下一步,“八戒筋斗云”将对服务型企业的生产、经营等企业全生命周期的需求进行深入挖掘,整合设计、软件、知产、财税等行业SaaS(软件即服务)功能痛点,从企业获客、经营、管理、安全保障等方面为不同行业打造细化解决方案。