“循碳之迹·守万物生机”展区亮相森博会

——第19届森博会亮点之二

全媒体记者 陈雨萌

在第19届中国义乌国际森林产品博览会(以下简称:森博会)上,121家绿色低碳核心企业亮相。绿色加工、智慧林业、生态防控等新技术同台呈现,绿色理念贯穿产业链各环节。

金华市生态环境局义乌分局打造的“循碳之迹·守万物生机”主题展区同步亮相。该展区以碳足迹核算与生物多样性保护为切入点,通过图文展板、实物陈列、折页发放与现场讲解,集中呈现义乌在碳足迹核算领域的探索与生物多样性友好城市建设的实践。

碳足迹展区重点展示了义乌在应对国际绿色贸易规则、推动企业低碳转型方面的探索。随着国际市场对产品碳排放要求不断提高,碳足迹核算逐渐成为企业提升绿色竞争力的重要手段。义乌率先在光伏电池片领域开展探索,牵头研制的光伏电池片产品碳足迹团体标准(T/ZJSES 12—2026)已正式实施,统一了产品碳足迹核算边界、数据采集和报告规范,为行业核算提供了标准依据。同时,正泰新能科技股份有限公司、浙江爱旭太阳能科技有限公司入选浙江省首批碳足迹特色因子研究项目,碳足迹管理水平领跑全省。

展区还陈列了龙井茶、稻鱼米、猕猴桃等一批完成碳足迹核算的特色产品,以及利用咖啡渣、软木渣等再生原料制成的杯具、笔记本等产品。展品旁配有碳足迹证书,直观呈现产品碳足迹核算成果,让参观者了解产品从生产到应用过程中的碳排放情况。据义乌市生态环境分局党组成员朱锡明介绍,下一步义乌将谋划建设产品碳足迹服务中心,为出口企业提供碳核算支撑,推动碳足迹数据在产业链上下游衔接应用。

生物多样性展区则以“万商云集之地·万物共生之城”为主题,展示义乌将生物多样性保护融入城市规划、建设和管理的实践。展台上,竹木制品、纸质包装、有机森林食品、可降解日用品等生物多样性友好产品分类陈列,每件展品均配有中英文说明。展区还免费发放《义乌市生物多样性友好经营行为倡议书》,倡导商户和客商优先绿色采购、践行减量包装、防范生物入侵等友好经营行为。

“绿色低碳不仅体现在原材料的选择上,也体现在生产加工环节,要将生态保护理念贯穿原料、生产、使用全流程,推动企业开展碳足迹核算、持续节能降碳,实现产品、生态、社会价值三重统一。”朱锡明表示。他希望借助森博会这一平台,让更多企业了解碳足迹核算和生物多样性保护,推动绿色生产与绿色消费相互促进。

从光伏碳足迹核算到生物多样性友好商品展示,此次展区将绿色发展理念融入商贸交流场景,既展示了义乌在生态保护和产业低碳转型方面的探索,也向国内外客商传递了绿色生产、友好经营的理念。

境外客商采洽会觅商机

全媒体记者 陈雨萌

本报讯 10月31日,第19届中国义乌国际森林产品博览会第二场跨国采购商贸易洽谈会在义乌国际博览中心A1馆采洽区举行。来自印度、阿富汗等多个国家的境外采购商齐聚采洽区,围绕木竹日用品、家具及配件等产品与参展企业深入交流,积极寻找合作机会。

来自印度的采购商Zinal深耕跨境贸易多年,客户遍布全球多个国家和地区。此次采洽会,她将采购重点放在木质砧板、茶具等产品上。Zinal告诉记者,不同国家的市场需求存在较大差异,“有些国家的客户对品质要求比较高,愿意为优质产品买单,有些国家的客户则更注重性价比。”因此,她希望借助森博会丰富的展品和厂商资源,寻找更多能够满足不同市场需求的产品,为后续采购提供更多元的选择。

除了寻找合适的产品,与国内供应商建立长期稳定的合作关系也是不少境外采购商参加采洽会的重要目的。来自阿富汗的采购商Bashir长期从事跨境贸易,业务覆盖阿富汗、乌克兰等多个国家。通过此次采洽会,他希望接触更多中国商家,与优质工厂建立长期合作关系。“目前已经找到了一些合适的供应商,我们互相交换了联系方式,后续会继续沟通。”Bashir说。未来,他计划依托义乌丰富的商品资源和成熟的供应链体系,将业务进一步拓展至迪拜、巴基斯坦等市场,并持续对接更多中国供应商,发掘新的合作机会。

森博会通过举办跨国采购商贸易洽谈会,进一步推动全球采购需求与国内优质产能精准对接,让境外客商更便捷地寻觅优质货源、与国内厂商建立合作关系,也为国内特色农林产品走向国际市场拓宽了渠道,进一步释放义乌“买全球、卖全球”的商贸辐射力。

做强以竹代塑 构建竹业发展新格局

——第19届森博会亮点之三

全媒体记者 陈健贤

第19届中国义乌国际森林产品博览会重点打造“以竹代塑”特色主题展区,集结48家企业参展,展区总面积达600平方米,竹餐具、竹纤维制品等多元创新产品与前沿加工技术集中亮相,成为本次展会的一大亮点。

作为“以竹代塑”主题展区的核心龙头展团,安吉馆一开展就赚足了眼球。该展馆由当地竹企全程参与打造,展馆、展台、展柜以竹材搭建,可拆解、可重复利用,展馆本体成了一个实景样板,也为竹材创新应用开辟新的场景。馆内展品覆盖竹包装、竹基板材、竹建筑、竹茶文创、竹纤维、竹凉席、竹文具、竹篮等十多个品类。

安吉馆中心区域,参展商张锋锋的展位前围满了咨询的客商。“我们家从父辈开始做竹制品,到现在已经30年了,我是第二代传承人。”张锋锋一边招呼客人一边介绍。展台上,竹编篮、茶盘等竹制品询价的人络绎不绝,工艺精细、定价亲民的传统竹扇,开展不到半天就已经售空。这家企业已经连续参加过多届森博会,今年参展带来了一些新的展品。“现在喜欢户外登山的人越来越多,我们就针对性开发了适配的产品;饭篮、食盒这类传统器物,也是赶上了国潮文化的热度,很受年轻人喜欢。”在张锋锋看来,把传统竹文化元素和当下的实用需求结合,是他们这一代竹业经营者要做好的功课。

与张锋锋的展位相对的位置上,另一类竹材应用产品同样吸引了不少观众驻足。参展商周春贵带来了自主研发的“刚竹板”,主打全屋定制场景,产品以楠竹为原料,可直接用于橱柜、衣柜等家装场景。他介绍,这一新材料是将竹子用高温压制成型,环保等级可达ENF级,新装房屋无需长时间散味即可入住。这家企业落地安吉刚好三年,前两年一直在做规模化生产的准备,今年才正式推向市场,同步布局内外销渠道。“特意选了森博会这个大型平台,就是想拓宽销售渠道,打响产品知名度。”周春贵说。

除了安吉馆,展区里还有不少来自其他地方的参展商,用特色产品诠释着“以竹代塑”的多元可能。杭州余杭的传统竹艺手艺人俞才根的展位前,挂满了手工编织的竹风铃,桌上整齐摆放着竹制台灯、文具、工艺摆台。多年来他在传统竹编工艺基础上不断做样式创新,尤其是造型各异的竹风铃格外受客商欢迎。“我们从2006年就开始和义乌本地商家合作,这次来森博会,就是想找到更多新的合作机会。”

从一座可拆可装的竹制展馆,到一块能走进普通家庭厨房的竹板材,再到一盏消费者可以亲手拼装完成的竹花灯,“以竹代塑”特色主题展馆呈现的,是竹材从原材料到日用品的无限可能性。在森博会的开放平台上,“以竹代塑”的理念正被更多人看见、触摸,最终走进千家万户的日常。

“吉字号”林特产品借义出海

全媒体记者 华青

本报讯 10月31日上午,“吉字号·林品臻选”吉林长白山林特产品专场推介会在义乌国际博览中心举行。作为第19届中国义乌国际森林产品博览会核心活动之一,这场推介会不仅把长白山的生态好物带到义乌,也让来自中东、中亚、东南亚、欧洲等地的采购商与吉林企业面对面谈合作、找商机。

吉林拥有长白山世界级生态宝库,土壤、水源、生态条件优越,孕育出人参、林蛙、红松籽、梅花鹿等优质林特产品。此次推介会创新采用“专家专项解读+企业推介+样品品鉴+现场洽谈”一体化模式,提升展会经贸实效。

推介会上,12家吉林优秀参展企业围绕产出环境、产品功效、加工工艺、供给能力、合作模式等方面,依次向国内外客商进行产品推介。

推介会后,与会采购商集体前往吉林展位,近距离品鉴“吉林臻品”,并与参展企业代表面对面深入交流。现场,多家企业与海外采购商、国内大型渠道商达成初步合作意向。

“此次推介会是我们借助国家级林业展会平台,实施‘吉字号’品牌出海的一次重要实践。”吉林省林草局相关负责人说,借助义乌市场的国际贸易枢纽优势,境外采购商与参展商实现直接对接,打破供需信息壁垒,为“吉字号”品牌走向国际市场创造了更多机会。

创新传播载体 提升展会品牌新能级

——第19届森博会亮点之四

全媒体记者 王佳丽

“我在义乌森博会现场,想了解最新产品,不要划走,跟着我一起逛。”义乌国际博览中心C1馆内,来自马来西亚的“洋主播”Joe正通过TikTok平台直播,用马来语向马来西亚观众介绍中国特色产品,带着大家“云逛展”。

镜头中,Joe穿梭于各展区之间,边走、边播、边尝、边试用,直播间讨论热烈。在江西产品展区,Joe举起手机对准展品,直播助理现场试用一款红花茶油,并实时回答粉丝提问;在安吉产品展区,Joe一边拍摄一边了解“竹”家居用品,助理拿起竹枕走进镜头,两人配合默契。随后,Joe又拎起一个竹篮包装礼盒,直呼“漂亮又环保!”他感慨道:“现在中国许多产品都讲究环保、低碳,这值得海外朋友学习。”来到衢州开化产品展区,两人品尝了胡柚复合饮料,一口清甜,让他们喜笑颜开。直播镜头还扫过新疆阿克苏苹果、新疆虎皮枣等特色农产品,令人垂涎。

这场直播从10月30日上午持续到31日下午,共直播四场。Joe几乎把整个展馆逛了个遍,让海外观众更直观地感受中国林产品的特色与魅力。“这场直播目的就是促成中国与马来西亚的贸易往来。Joe的账号有35.7万粉丝,在当地有一定影响力,相信这场直播定会激起一些浪花。”主办方相关负责人表示。

本届展会与中国农民丰收节·优质林产品推介展示活动携手,在传播方式上依托“网红经济”,通过国际达人直播精准触达海外消费群体,推动线上线下交易联动。

除了线上直播,线下互动同样吸睛。现场准备了“森博密语 探寻好礼”配套活动,在展会一些角落里设置“森博密语 探寻好礼”打卡点。观众只需关注森博会官方公众号、转发森博会相关推文,即可领取集章卡一份;在展馆内找到打卡处并集章,凭盖好章的卡片兑换抽取礼品一份,先到先得,发完即止。

据了解,本届展会多维传播林业文化,持续放大展会传播力及影响力,预计到会境内外采购商及观众5万人次以上,进一步发挥品牌在全产业链优化提升方面的引领作用,促进林业产业高质量发展。

延边大米品牌举行专场推介

全媒体记者 华青

本报讯 昨日下午,“海兰江畔稻花香”第19届中国义乌国际森林产品博览会延边大米品牌专场推介会举办。来自延边朝鲜族自治州的多家企业来到义乌,通过政企联动、产销对接、沉浸品鉴等模式,向我市大型商超、餐饮企业、电商平台、社区团购负责人以及市民们展示来自延边的优质大米产品。

延边坐落于国际公认的黄金水稻带,粮食生长环境优越、种植历史悠久,造就了当地粮食产品的独特品质,延边大米更是享有“东北粳米之王”的美誉。近年来,延边着力打造“延边大米”区域公共品牌,培育出“延田”“平岗”“鸭泉”等百余款产品,其中绿色大米27款、有机大米30款。

在粮食品鉴区,佳禾米业、艾利特米业、众鑫米业、鑫粮米业等企业纷纷展示了优质的大米产品。“这款延边有机胚芽又糯又香,很有咬头,非常适合义乌人的口味。”义乌粮食协会常务副会长邱秋燕说,延边大米主推原生态、健康、有机等特点,很符合现代人的健康追求,在义乌市场很受欢迎。

“义乌是一个国际窗口,我们希望通过森博会这个平台,让延边大米走出白山黑水,被更多人了解、看见。”艾利特米业负责人刘畅说,参展期间,她充分感受到义乌市场的热情。“很多客户现场尝完之后,就直接发微信让我快递到家,并表示以后将长期购买。”

据悉,此次活动由延边朝鲜族自治州发改委主办,义乌市商务局支持,旨在推动延边优质粮食资源与义乌消费市场深度融合。“通过‘产地直供+商贸枢纽’的对接模式,延边粮食在义乌的销售渠道将进一步拓宽,两地在品牌共建、产业协同等方面也有望实现更深层次的联动。”延边州发改委相关负责人表示。

“大陈小集”亮相第19届森博会

32个摊位串起乡村共富链

全媒体记者 魏佳佳

在第19届中国义乌国际森林产品博览会上,由大陈镇打造的“大陈小集”市集同步亮相。本次市集共设摊位32个,集结全镇多个行政村的特色美食、农特产品、非遗手作和共富创业成果,集中展示“一村一品”的乡土资源。

据介绍,本次“大陈小集”设置美食摊位22个、非遗文创摊位4个、配套展示及服务位4个、共富创业基地展示摊位2个,业态涵盖特色农家小吃、本土农特产品、非遗手作文创、产业展示、便民服务、共富创业展示六大类。

市集上,善坑村的豆腐包、西岸村的清明果、杜门村的牛杂汤、宦塘村的“村八味”、马畈村现捶现做的米烙麻糍、众拥村的东河肉饼等乡土吃食依次排开;北山府村的金义猕猴桃、红峰村九都酒业的本土佳酿等山野农货同步展销。“森博会我每年都来,‘大陈小集’也是必逛的。”专程来森博会逛展的市民陈美华说道,“没想到今年的市集内容还是这么丰富,我还买了两盒羊肚菌准备带回家尝尝。”

非遗文创区同样热闹。斗贤文创带来古法扎染产品,楂林一村楂林小学的学生现场展示溪后竹编。来自溪后村和朝塘村的老篾匠守着竹编摊位,手指在竹篾间穿梭。“我从14岁开始学竹编,到现在66年了。”朝塘村的竹编手艺人骆铁金告诉记者,“希望借着森博会这个平台,让更多人看到我们的竹编,也希望这门手艺能传下去。”

与往年不同,今年大陈镇全新开业的谷遇、山逢两家共富工坊也同步展出了头梗面、芋头条等标准化加工产品。这些产品全部经由禾鉴共富工坊实验室检测把关,从共富仓出库的产品实现“先检后售”,形成从生产到销售的品质管控链条。

市集更是乡村共富的展示窗口,凰升塘村的温宿大院就业创业基地和凤凰小院就业创业基地两大共富点位同步亮相。两个点位不仅展销大陈本地村民手工制作的玩偶、挂件饰品等手作,也带来了小麦面粉、羊肚菌、野核桃等来自新疆温宿的特色产品,以森博会市集为载体,为两地农产品搭建产销对接平台,拓宽村民增收渠道。



竹编匠人指导楂林小学学生编竹编

森博会非遗体验区受热捧

全媒体记者 陈健贤

11月1日上午,第19届中国义乌国际森林产品博览会非遗体验活动区人头攒动。陶泥体验台前观众埋头捏塑、非遗讲师身边围满求教的参观者,不少路过的客商驻足询问报名方式,现场氛围热闹又鲜活。

“这是我们第三次参加森博会了,今年的体验活动特别受欢迎。”负责授课的非遗传承人朱安玲介绍,与往年相比,今年非遗体验区不仅加开场次,还新增了体验内容。现场组委会提供了青花瓷杯垫制作、宋代茶点手作、漂漆花瓶创作、宋锦挂件缝制等8项体验,总共200个名额全部通过线上提前预约,开放不到一天就被抢空,开展后还有不少观众专程来线下咨询补报。目前朱安玲团队的手工瓷花文创产品已经远销东南亚、欧美地区,下半年正值订单旺季,订单已经排到了春节后。

今年8岁的朱心悦在妈妈的帮助下,刚完成自己的第一件陶泥作品,还领到了心仪的陶瓷小花瓶。“这个展会太好玩了,能亲手做东西,还知道了原来这么多有意思的产品都是从义乌卖到全世界的。”她举着自己的作品,语气里满是兴奋。

来自温州的参展商洪少红看到活动后立马报名。她本身也是非遗糖果子制作的传承人,这是她第三次参加森博会,也是第一次在展会现场体验到非遗项目。她告诉记者:“在这里既能展示自己的手艺,也能和其他非遗传承人交流,不管对参展商还是采购商来说,都是特别好的互动机会。森博会的推广力度很大,说明现在越来越多人认可咱们老祖宗传下来的好东西。”

作为森博会的特色板块,非遗体验区既为传统手艺提供了展示推广的窗口,也让专业展会多了一份烟火气与文化温度,成为本届森博会“贸易+文化”融合的生动缩影。

“秦岭商臻”商洛农特产品走进义乌

全媒体记者 陈雨萌

本报讯 近日,“秦岭商臻”农特产品推介展示对接会在义乌市副食品市场举办。活动聚焦产销精准对接,依托义乌市场强大的流通渠道、贸易资源和集散辐射优势,推动陕西商洛优质农产品与义乌市场采购商、经销商深度对接,促进产地资源与市场需求有效衔接。

据了解,此次对接会共计38家商洛企业参展,共展出蜂蜜水、木耳、天麻、香菇等360余种农特产品。对接会现场,采购商、经销商络绎不绝,不少义乌采购商在展位前品尝各类农产品,并与商洛企业负责人面对面交流洽谈。市场党员志愿者在现场积极发挥牵线搭桥作用,主动协助做好客流引导、秩序维护等工作,为活动顺利开展保驾护航。

义乌市场经营户长期面向国内外市场开展采购销售,对优质、特色货源有着持续需求。义乌市市场集团主动对接外地特色产业资源,将产地企业与市场经营户直接联系起来,减少中间环节,让经营户能够集中了解产品、比较品质、洽谈合作。这种“产地直连市场”的模式,降低了信息搜寻成本和交易成本,提升了供需匹配效率,让义乌市场不再只是商品交易的场所,更成为优质货源发现、品质比较、品牌孵化和渠道对接的公共平台。借助义乌市场客流、商流、渠道和贸易网络优势,特色农产品得以更快触达采购商,推动供需双方从单次买卖走向长期稳定合作。活动中,已有不少义乌市市场集团分销商与商洛参展企业签订意向合作协议,为后续深化合作打下基础。