

促进海南沉香产业发展的调研与建议

文 | 省委政研室调研组

海南沉香，一片万钱。作为沉香树原生分布区和沉香主产地，海南沉香品质优于世界其他产区。目前，全省沉香产业年产值约10亿元，全产业链上中游发展较为迅速，但受限于沉香大众消费市场没有形成，产业下游“最后一公里”发展缓慢。为此，省委政研室调研组进行调研，并形成此报告。

海南沉香产业上、中游发展取得初步成效

经过多年培育，海南在沉香选种、育苗、种植、科研、生产加工等领域日渐发展，进一步夯实了产业发展基础。一是加强优良品种选育，在已选育的9个沉香优良品种中，被认定为省级良种的有3个。二是加大苗木培育力度，2020年全年共繁育白木香种苗740万株。三是人工林种植由分散化向规模化、区域化聚集，全省白木香人工种植总面积达13万亩。四是科研能力不断提高，已完成白木香基因图谱测序，研发形成二代通体结香技术，单株结香产量提升15.91%—47.86%。五是沉香产品类别较为齐备，已有沉香熏香品、工艺收藏品、食品药品、沉香日化品等四类200多种沉香产品。

影响沉香产业下游发展的主要因素

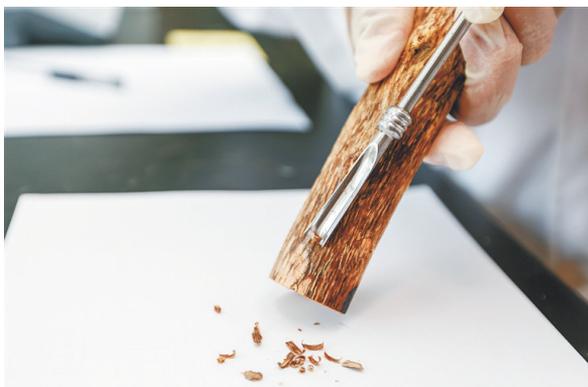
市场化程度决定沉香产业发展高度。经调研，笔者认为，海南沉香产业不是没有市场，而是市场培育不足；沉香产品不是没有需求，而是有效供给不足；沉香市场不是没有价格上升空间，而是消费信心不足。

一是沉香产品市场定位不精准，缺乏具有市场竞争力的拳头产品。海南沉香产业发展面临的问题，供给和需求两侧都有，但矛盾的主要方面在供给侧，主要表现为产品有效供给不足，未能通过供给引领需求、引导消费。目前，海南沉香产品种类比较齐备，数量不少，几家较大的企业生产的品种均

有几十种，如海南香树公司主营沉香产品有30多种、海南云海粤林业有限公司生产沉香产品有68种等，但都缺乏有市场竞争力的拳头产品，导致沉香产品在同类产品中的市场占有率低。全国较有名气的沉香企业，如太极集团重庆桐君阁药厂有限公司，其主要产品为沉香雾化片，年产值高达10亿元。相较之下，海南市场上销售的大部分沉香产品，还是以销售手串、线香和粗加工工艺产品为主，同质化现象严重。一些企业开发出的日化用品、茶叶等新产品，未能充分体现沉香产品优于同类其他产品的比较优势，没能吸引广大消费群体、没有形成规模效益。

二是市场主体比较弱小，资源整合和集成创新能力不强。目前，

海南沉香产业市场主体主要是沉香企业和个体工商户，虽然海南沉香企业登记在册的有1247家，但是年产值或经营额过千万元的沉香企业寥寥无几，绝大部分为微型、小型企业或商家，严重缺乏骨干龙头企业。在市场主体自身



中国热科院生物所研究人员刮下结香木材的黑色油脂，为鉴定样品的真伪做准备。资料图片