



海南沉香线香。资料图片

比较薄弱的情况下,虽然一些企业建立了“公司+合作社+农户”“公司+基地+农户”等模式,但其示范带动辐射效果有限、对全产业链的影响小。另外,由于缺乏大型龙头企业带动和建立紧密利益联结机制,海南几家规模较大的沉香企业也处于单打独斗、各自为政的状态,“烧自己的火,热自己的锅”,没有形成规模和品牌效益。

三是部分沉香产品开发由于政策限制,难以进入市场。由于沉香被《中国药典》收录为中药材,国家卫健委发布的《按照传统既是食品又是中药材物质目录》(即药食同源目录)和《可用于保健食品物品名录》均不含沉香,将沉香开发为食用原料受到政策瓶颈制约,造成一些企业开发的沉香食品无法进入市场销售。另外,沉香保健食品的开发也受制于《卫生部关于进一步规范保健食品原料管理的通知》有关规定的限制,开发手续极其繁琐。目前,全国尚未有沉香保健食品开发的成功案例。

四是沉香标准体系及检验体系不完善,市场监管缺乏支撑。目前,海南已初步形成沉香及其制品的标准体系,拥有9项海南省地方标准,覆盖了沉香种苗及繁育、种植技术、结香技术以及结香质量鉴定等方面。然而,沉香行业标准和地方标准均侧重把沉香作为一种原料而非市场流通的产品来规范,其中地方标准《沉香鉴定》《沉香质量等级》,也只能鉴定沉香的质量(等级优劣),无法鉴别海南沉香和非海南沉香,海南沉香质优价好的优势得不到体现。另外,团体标准严重缺乏(只有1项,为省沉香协会制定的“白木香嫁接苗生产技术规范”);企业标准有79项,包括沉香精油、线香、盘香等产品标准,企业间所执行的标准差别较大,有些指标设计不合理,无法规范市场同类产品质量,不利于职能部门对市场的监管。

五是没有形成具有公信力的沉香消费环境,市场消费信心不足。目前,沉香行业检验检测能力

比较薄弱,还不能做到快速、低价、有效对以沉香为原料的文玩制品或工艺品进行检测鉴定,给不法行为以可乘之机,沉香市场存在鱼龙混杂、以次充好、造假售假现象,打击了消费者信心,损坏了海南沉香行业形象。另外,海南众多沉香品牌杂乱小,公信力不足、影响力不大,没有形成良好的口碑,消费者信任度不高,而“海南沉香”地理标志证明商标注册申请虽已获得国家知识产权局商标局受理,但尚未获批,还未能发挥地理标志的市场公信力。

促进沉香产业下游发展的对策建议

海南沉香产业发展潜力巨大,沉香树最有可能成为海南“第四棵树”(海南“三棵树”——橡胶树、槟榔树、椰子树),海南要立足优势,营造良好产业发展环境,引导沉香产业健康发展。

一是坚持市场导向,发挥企业市场主体作用。鼓励沉香企业引进新技术、开发新产品,突出主业、打造品牌,形成比较优势。支持企业与高校和科研机构合作,打通产学研通道,加快应用基础研究成果转化,发挥企业创新主体作用。引进大型企业进行资源整合和集成创新,带动提升海南沉香产业整体发展水平。通过企业加盟组建海南沉香产业联合会,促进上下游产业资源互补,打造团体品牌,提升海南沉香产业竞争优势。推动专业大户、农民专业合作社发展,提高沉香生产组织化、专业化合作水平。