

海南沉香产业品牌化与市场拓展策略研究

——以海南楠脂沉香为例

汪浩

广州华立学院 广东广州 528000

摘要：沉香产业作为集药用、文化、收藏与经济价值于一体的特色资源产业，正经历从传统分散经营向现代品牌化发展的关键转型。近年来，学术界对沉香产业的研究视角逐渐从单一的技术领域扩展到全产业链的系统性研究，尤其在品牌构建与市场拓展方面涌现出丰富成果，但沉香产业在品牌化建设和市场拓展策略方面仍缺少标准化体系和消费者行为研究以及跨学科整合方法。本文以海南楠脂沉香为例，深入分析沉香产业的品牌建设与市场拓展策略，旨在为海南沉香产业高质量发展提供理论参考。

关键词：沉香产业；品牌化；全产业链；市场拓展；海南沉香

一、海南沉香产业品牌化与市场拓展的意义

（一）积极意义：从“原料输出”到“价值高地”的转型

传统的沉香产业以出售原材料或初级加工品为主，利润微薄。品牌化与市场拓展通过精深加工和品牌溢价，能将沉香的价值提升数十倍甚至上百倍。品牌化倒逼产业从上游的种植、中游的研发加工到下游的营销服务进行全面升级。它促使海南建立标准化种植、科技化结香技术、现代化精深加工产业链和高端化品牌营销网络体系。同时，产业链的延伸将在加工、质检、研发、设计、电商、文旅等领域创造大量技能型和服务型就业岗位，助力海南乡村振兴战略的实现。

（二）生态意义：“绿水青山”转化为“金山银山”的典范

沉香树（白木香树）是珍贵的乡土树种，其成林对水土保持、生物多样性维护有积极作用。产业的经济效益能够极大激发农民、企业和社会资本种植和保护沉香的积极性，从而扩大海南的森林覆盖率，将生态建设与经济发展有机结合，是实践“两山理论”的绝佳路径。品牌化战略必然包含对可持续发展和绿色认证的追求，这意味着产业将更加注重科学、规范的种植与采香，避免对野生资源的毁灭性掠夺。

（三）文化与品牌意义：塑造海南的“文化新名片”

通过打造“海南沉香”这一地理标志品牌和区域公共品牌，可以从根本上区别于其他产区的产品，摆脱同质化竞争。这不仅能带动区内所有企业共同受益，更能

将“海南”二字与高端、健康、文化的生活方式紧密联系在一起。沉香文化是中华优秀传统文化的重要组成部分，涉及香道、中医药、收藏等多个领域。品牌化过程本身就是对沉香文化的挖掘、整理、创新和传播过程。通过开发文创产品、举办香道文化交流、建设沉香文化博物馆等，能够使古老的沉香文化在现代社会焕发新生，增强文化自信，提升海南的文化软实力。

二、沉香产业发展概括分析

（一）沉香产业研究现状

在可持续利用策略方面，王东光等人（2023）发现植物生长调节剂混合物和特定浓度的无机盐混合物以及腐皮镰孢处理在促进结香的同时对树体生长影响较小。王有生等人（2022）提出创新海南沉香种植培育技术体系的重要性，强调了通过技术创新来提升沉香品质和产量的必要性。此外，Flynn Daryl Falcon等人（2025）指出化学诱导是最广泛使用的沉香生产方法之一，但该领域的研究仍然相对有限。在此基础上，Aqsa Baig等（2025）研究了生物技术和药理学在沉香可持续利用中的整合应用，指出通过DNA条形码、分子标记评估和代谢组学等技术确保准确鉴定，促进沉香的保护和可持续利用。

在药理活性领域，王有生等人（2022）分析了海南沉香的药理活性，指出沉香在中医学、藏医学和传统印度医学中有着广泛的应用，尤其在镇痛抗炎、抗菌、抗氧化、抗肿瘤和提高免疫等方面具有显著效果。此外，杨柳青等人（2025）通过GC-MS技术分析不同产地沉香燃香的烟气成分，发现不同产地的沉香烟气成分种类

及含量存在差异, 这为沉香的药理活性研究提供了新的视角。冯伟等人(2025)发现海南奇楠沉香精油中特征气味化合物主要是 β -榄香烯和 α -檀香醇, 这些化合物可能与沉香的抗炎活性有关。故沉香作为一种重要的药用植物, 其药理活性研究对于开发新型药物和保健品具有重要意义。

在海南沉香产业发展层面, 高懿(2025)报道了澄迈县作为“中国沉香之乡”的发展情况, 通过构建“1246”发展格局, 走出了一条产业振兴之路。综上所述, 海南沉香产业的发展不仅依赖于其独特的自然条件和深厚的文化底蕴, 还需要通过技术创新和质量控制来提升其在全球市场上的竞争力。

(二) 海沉香产业发展趋势

海南沉香产业正经历从传统、分散的模式向现代化、全产业链化的深刻转型, 其发展趋势呈现出科技化、品牌化、融合化与国际化的鲜明特征。

以海南楠脂沉香为例, 楠脂沉香是一家以奇楠沉香种植和沉香衍生产品研发为核心的企业。衍生产品包括手串文玩类、线香类、日化用品类、食品类等, 产品专注大健康消费市场。企业拥有从育苗、种植、研发、生产、运营、销售的完整产业链生态。独有的沉香优良基因品种以及众多沉香产品研发专利让楠脂沉香在海南沉香产业版图中极具代表性和专业化。

楠脂沉香使用优良品种“楠脂1号”, 采用“优良品种嫁接技术”将结香周期从传统的数十年缩短至3-5年, 并显著提升了沉香产量与品质的稳定性, 为产业的规模化与标准化奠定了坚实基础, 实现了让技术驱动产业源头变革。

政策方面, 海南省颁布的《沉香全产业链创新发展规划》为产业描绘了清晰蓝图, 楠脂沉香仅跟规划蓝图, 实现一产、二产和三产的连续布局, 种植面积从几百亩扩大为几千亩, 并建立了配套工厂和线上线下门店, 覆盖种植、粗加工、研发、设计、生产、销售、售后等完整产业链环节。

综上所述, 海南沉香产业正在科技、政策、品牌与市场的多轮驱动下, 迈向高质量、可持续发展新阶段。

三、海南沉香品牌化与市场拓展存在的问题

(一) 标准化体系不够完善

中国沉香产品要进入欧美等高端市场, 仍面临认证壁垒。目前, 欧盟REACH法规对沉香进口的化学物质含量有严格限制, 而国内缺乏针对这些国际市场要求的专

项研究, 导致沉香产品出口受阻。以楠脂沉香为例, 楠脂品牌的沉香洗护用品在国内销售稳定, 但进入国际消费平台(如国际邮轮、国际酒店、互联网外贸平台等)需要进行欧盟标准认证, 部分产品在配料要求上需要重新调整, 从而增加企业沟通和生产成本。

目前各产区、企业使用的沉香分级标准也不统一。有的按含油量, 有的按香气成分, 有的按颜色形状, 缺乏科学、统一、公认的分级评价体系。这种状况导致市场定价混乱, 消费者难以依据统一标准做出购买决策。例如楠脂沉香的沉香手串, 在线上和线下的销售情况截然不同。楠脂沉香的手串以其优良的树种、丰富的油量从而散发迷人的奇楠沉香香味, 虽价格不低, 但在线下门店颇受消费者喜爱。而线上平台由于消费者无法通过统一的分级标准去界定沉香的品质, 故只能受到价格和颜色两个变量的影响, 导致购买欲望下降。

(二) 对消费者行为与偏好的认知不足

现有沉香企业多从产业供给角度出发, 缺乏对消费者认知、态度和购买决策过程的深入研究。实际上, 收藏市场、药用市场、香道市场、日常消费市场等不同细分市场对沉香产品的需求存在显著差异。例如楠脂沉香开发的多种产品, 虽然也包括日用品, 但相比其他日用品, 由于加入了成本较高的沉香提取物, 价格较高, 一般购买人群多为30岁以上, 而30岁以下人群购买较少。对于香道用品, 多为女性购买, 男性购买较少。

(三) 跨学科整合与创新不足

当前沉香产业研究多集中于技术层面或产业描述, 缺乏理论深度与学科交叉。由于海南土地资源有限加上沉香种植和维护成本较高, 海南沉香产业的研究数据比较有限, 现有研究以定性描述和技术实验为主, 缺乏大样本数据支持和定量分析。

沉香承载着深厚的中华文化底蕴, 但如何将传统文化元素与现代审美结合, 实现创造性转化和创新性发展, 仍需深入研究。例如楠脂沉香的线香类、茶类产品的设计在中式茶馆、饭店以及办公场所均能很好的融合, 但洗发水沐浴露以及牙膏等日化产品的设计对于高端酒店的审美匹配度不高, 影响产品的推广。

四、海南沉香产业品牌化与市场拓展策略

(一) 构建“海南沉香”品质信任基石

要打造坚实的“海南沉香”品牌, 首要任务是建立一套完善且权威的标准化体系, 这是赢得消费者长期信任的基石。具体而言, 我们需要从种植源头到终端产品

实施全链条的标准化。在源头端，必须制定并严格推行关于良种选育、生态种植以及通体结香技术的统一操作规范，确保每一片沉香的原料品质纯正且稳定。在加工与品评环节，则需要联合科研机构与企业，共同建立一套科学的综合评价体系，这个体系不仅要包含精密的化学成分检测，还要融合传统的感官审评经验，从而能清晰定义不同等级沉香产品的色泽、香气与韵味特征。我们要充分利用现代信息技术，为高端产品配备基于区块链的“数字身份证”，让消费者只需扫码就能追溯其从种植地、采收时间到加工全流程的详细信息，以此彻底杜绝假冒伪劣，让“海南沉香”成为“真品与精品”的代名词。同时，海南还应凭借自贸港的开放优势，主动推动地方标准与国际标准接轨，积极参与国际规则的制定，目标是让“海南沉香标准”成为全球沉香贸易的通用语言，从而掌握行业的定价权与话语权。

（二）实现从“推销”到“精准引导”的转变

要让海南沉香成功占领市场，必须彻底转变思维，从单向的“推销”转向精准的“引导”，其核心在于深刻理解并满足不同消费群体的真实需求。这就要求我们投入资源进行持续的市场研究，为消费者绘制精细的画像并将市场有效细分。例如，对于追求品味与身份象征的高端商务人士，则应开发设计典雅的车载香薰与商务礼品；而对于关注健康养生的群体，安全便捷、功效明确的沉香保健品和药食同源产品将是开发重点；至于追求个性与潮流的Z世代年轻人，与知名IP联名的香氛潮玩、设计新颖的文创产品则更能打动他们。在营销层面，关键在于创造沉浸式的体验，我们可以在海口、三亚等旅游核心区设立沉香文化体验中心，将其打造为一个能品香、制香、体验沉香SPA与茶道的复合文化空间，让消费者在亲身参与中感受沉香文化的魅力，从而激发购买欲望。同时，通过与国学、文玩、健康等领域的知识意见领袖合作，用高质量的短视频和内容讲述沉香从种植到成品的动人故事，将品牌与“东方美学”和“品质慢生活”的情感定位深度绑定，实现从“卖产品”到“卖生活方式”的升级。

（三）驱动产业价值创新与边界拓展

要实现海南沉香产业的高质量发展，必须打破学科壁垒，通过跨学科深度融合来催化产业价值的创新与边界的拓展。最有效的方式是成立一个实体化运作的

“海南沉香产业创新联合体”，这个平台应由相关单位或龙头企业牵头，稳定汇聚热带农业、生物技术领域的专家负责种质创新，医学与药理学机构负责开展药理研究与临床验证，为沉香的助眠、抗抑郁等功效提供科学依据以推动药品和保健品的开发，同时邀请设计与艺术院校的团队为产品注入现代美学，提升其作为文创品和艺术品的价值。在这种协同机制下，我们能催生过去无法想象的跨界产品。比如，基于精准医学研究开发出具有明确助眠功效的沉香舒缓喷雾和功能性食品；与国际顶级调香师合作，利用沉香独特的东方香韵开发高端香水系列，进军奢侈品市场；甚至还可以与数字艺术家合作，推出结合AR/VR技术的沉香数字藏品，为古老的香料赋予全新的科技与艺术生命。通过这种“技术+文化+设计”的深度融合，海南沉香将从一个传统的农产品，蜕变成为一个能够持续自我创新的、代表海南文化自信与科技实力的现代化时尚产业。

参考文献

- [1]王东光,郭淑红,徐大平,张宁南.不同处理对土沉香生长和结香的影响[J].中南林业科技大学学报,2023,(10):28-35.
- [2]王有生,邱敏蓉,张小莹,张龙庭.创新推动海南沉香产业高质量发展[J].中国高科技,2022,(15):74-77.
- [3]Flyn Daryl Falcon,Frances Felicity Felicen,Bethena Clarisse Balanon,Anlee Refuerzo,Joel Garcia.Chemical induction for agarwood formation: a recent review[J].Discover Plants,2025,(1).
- [4]Aqsa Baig,Adeel Akram,Ming Kuem Lin.Agarwood in the Modern Era: Integrating Biotechnology and Pharmacology for Sustainable Use[J].International Journal of Molecular Sciences,2025,(17).
- [5]杨柳青,李辉,任刚.基于GC-MS技术分析4个主产地沉香燃香烟气成分差异.中成药,2025-05-13.
- [6]冯伟,何萍,冯晓丽,杨水莲,梅小虎.不同来源沉香精油中关键气味化合物的分析.林业工程学报,2025,(04):78-86.
- [7]高懿.澄迈:种好“一棵树”育出全链条[N].海南日报,2025-09-04.