



屯昌沉香种植基地出产的沉香木。

当『海归』邂逅『土专家』 玩出沉香产品创意

■ 海南日报记者 曾毓慧

深加工产品开发明显不足,也导致沉香保健品、日化产品等难以进入日常生活。

缔造时尚受青睐

除“海归”背景外,执着于创业也是每个成员的标签之一。同样是攻读硕士,宋淳在美国学的是金融专业,“90后”黄宝莹是海南人,学的是理学专业,目前在国内从事一级市场股权投资,自去年起担任该团队合伙人、产品和投资负责人,而“80后”陈容在英国完成时尚供应链专业硕博连读,目前担任新品牌“辰小香”的主理人,致力于推广更多有活力的产品、新品,“准00后”王志成毕业于国内“双一流”高校,曾在谷歌等名企筹办的创业大赛及营销活动频频佳绩,目前在团队担任运营官。

此外,兼职成员中,既有来自海南本土的香派美学创业者,也不乏毕业于英国高校艺术设计专业的“90后”等,为这一“海归”团队提供决策智囊。

在陈容看来,与省内大多沉香产业品牌定位在提供高端华贵的香氛体验相比,他们更倾向于吸引年轻且追求时尚的群体,意在提供一个具有海南特色又轻松愉悦的香氛入门体验,与年轻消费者的审美和价值观达成共鸣。基于此,这一“海归”团队通过携手时尚和艺术界“大咖”推出系列新品的同时,结合典故诗词及文创推广的方式,也拉近了与年轻消费者的距离。

“赋予产品更多的文创元素,未来还将推出适用于不同应用场景的沉香产品。”黄宝莹以五音线香/盘香创意为例介绍,“宫、商、角、徵、羽”是中国古乐的五个基本音阶,也称“五音”,对人的身心健康有积极作用,以“五音”创意推出新品能较好体现古韵今风。

“年轻人知识结构完善,见识多,思维很灵活,尤其是在策划营销等方面的点子非常多,身上有不少值得我们这些‘老沉香’学习的地方。”胡彦明不吝夸赞这一团队。

本土沉香追根溯源

海南本土沉香之所以名贵,源于逆境出品质。

在野外生境里,沉香树如遭遇虫蛀、风雨雷电、细菌侵蚀等伤害,就会在树体内慢慢地结成香脂,这就是天然结香。但就概率而言,不是所有沉香树都会意外遭遇这番“锤炼”。

宋淳此前在开展沉香产业课题研究时也关注到,多年来,海南沉香产地种植户为了让沉香树结香,煞费苦心地模拟自然伤害,尝遍了砍伤、凿洞、钻孔、火烙、断枝等办法,但沉香产量与质量良莠不齐,也不乏苦尝树木枯萎等效果。

以屯昌为例,全县沉香种植面积近2万亩,但目前白木香、奇楠等易结香品种造香规模仅为千余亩。究其原因,经过人工培育的沉香树,想要产出接近自然结香品质的沉香,结香技术是尤为关键的一环。令人振奋的是,随着更多科研机构与种植基地开展结香技术研究,近年来海南沉香结香品质及产量持续向好。

在明和沉香种植基地,胡彦明与农户合作种植的白木香树已达60万余株,其中半数以上为10年树龄。早在数年前,中国医学科学院药物研究所海南分所联手明和香业等种植基地研发的通体结香技术,在提升结香产量同时,可保障沉香品质稳定。

“有点像打点滴,通过人为干预的方式,为正常生长的沉香植株注入微生物菌剂,从而诱导其在树体内结香。”该所研究员杨云补充介绍,目前,这项技术已向泰国、老挝、柬埔寨等国家推广。

如今,据不完全统计,海南沉香树种植面积已达14万亩,已开发涵盖工艺收藏、医药、康养、日化等领域不同类别沉香产品100余款,其中沉香文玩饰品、熏香等初级加工产品占



屯昌县一棵上百年的沉香树。海南日报记者 曾毓慧 摄

90%以上。就在2023年9月,海南省出台了推动沉香全产业链创新发展规划,计划到2030年,全省沉香产业年产值达到50亿元以上,这一承载厚重香料文化的产业又迎来了新的风口。

“无论是树龄5年、8年,或是10年以上,都应一一详实标注产地及结香年限等信息,让每一款产品的‘身份’公开透明。”黄宝莹说。

而在宋淳的远景规划里,每一棵沉香树都要有专属的“身份证”,可对它的品种、管护、树龄、结香、采香直至制成“香品”进行全程追踪,用户只需掏出手机轻松扫码,即可追溯到产品的全部信息;而且,无论多少,都应让人感到“物有所值”,才能赢得更多消费者的青睐。☑

“海归”联手“乡土专家”

春分时节,在位于屯昌县坡心镇的海南明和沉香产业园,工人们正在车间将沉香精油、沉香茶、沉香酒、沉香针灸及纯露等新品打包,准备销往欧洲及东南亚国家。

看着眼前的忙碌景象,屯昌县沉香协会会长、海南明和香业集团董事长胡彦明满心欢喜,由合作伙伴宋淳“海归”团队倾力新推的“宫、商、角、徵、羽”五音系列线香、盘香及精品、纯露等新品,获得不少年轻消费者青睐,这也意味着当地沉香产业又迎来了新生机。

但一开始,年过六旬的胡彦明对宋淳是婉拒的。毕竟,起初他觉得,“海归”与“乡土”似乎不太搭调——作为海南沉香领域的“土专家”,经过长达20余载的打拼,明和香业如今已与200多户种植户合作,种植白木香树面积总计5000余亩,并与多家科研机构研发推广通体结香等技术,积极参与林草科技推广转化活动,得益于此,2023年,胡彦明获评为第四批国家级林草“乡土专家”。

“他身上有两点坚持,最终打动了。”胡彦明介绍,一是“海归”团队认准年轻消费群体,力求潮流时尚,这是明和香业以前较为忽略的领域。二是宋淳不一味追求高价沉香产品,但求产品“物有所值”,甚至“物超所值”,且提议要不断完善旗下产品认证、标识以及种产销等追溯体系,这番远见,源于他自身丰富的学业及创业履历——早些年,宋淳曾在美国就读硕士研究生,又回国内知名高校攻读MBA,这10余年来,他辗转在央企负责商务、投资相关工作,后来在海南金融企业工作,并跻身海南自贸港金融高层次人才梯队。机缘巧合,在2022年至2023年期间,宋淳曾多次到屯昌县开展沉香产业化等相关课题调研,自此与胡彦明有了更多的交集,两人也日渐相谈甚欢。

在宋淳看来,当今不少人对沉香的认知还局限于文玩、熏香等,可能会觉得不实用,也用不起,这其实是一种误解。随着先进结香科技的研究及应用,海南沉香的功能性产品越来越多,但目前沉香精油、高端化妆品及相关快消品等精



“海归”宋淳爱上沉香。



胡彦明讲解沉香结香技术。

“矧儻崖之异产,实超然而不群。”又是一年春和景明时,屯昌县一间古朴典雅的工作室里,在轻烟袅袅中,宋淳品读着苏轼被贬谪海南时所作的《沉香山子赋》,感悟其爱香、品香的率真性情。

“可能是早已心有灵犀,大家就自然而然地聚在一起做志趣相投的事。”宋淳是一名“海归”,与海南沉香真正结缘的时间并不算长,自2023年起,他从海南一金融企业“裸辞”后,与一帮年龄相仿的“海归”博士、硕士投身海南沉香这一全新的领域打拼,颇受业界的关注。

“海归”团队设计、包装的海南沉香产品。受访者提供
本版图片除署名外均由林小丹摄