2026年11月25日 星期三
值班主任：罗清锐 主编：黄敏 美编：陈海冰 检校：叶健升 陈伊蕾
海南日报



参展商为远道而来的中东客商送上伴手礼。
原图：陈明艳 AI绘图：陈海冰

特写》

海南把世界『香』连在一起

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

11月24日，第三届天香国色展最后一天。上午十点半，海南国际会展中心1号馆内，来自广东茂名的维度奇楠农业有限公司的展位前，中东客商络绎不绝。老板手中的沉香精油瓶起起落落，倒精油的动作从当天开展后就没停过。

来自沙特阿拉伯的客商哈立德站在展位前，略略谈了谈价格，便爽快成交——先是买下超5000元的沉香精油，随后又追加超5000元的沉香货品，全部用支付宝支付。整个交易流程很快。其中一位中东客商说，回到中东后，会介绍更多朋友。为表谢意，老板给他送了一条沉香手链，两人互留了联系方式，约定加强联系。

哈立德还没走，易卜拉欣来了，拉菲来了，阿卜杜拉也来了……一瓶又一瓶沉香精油接连递出，这个客商刚买完，那个客商又追加。记者问老板一上午卖了多少瓶，他头也没空抬：“生意忙，没空数。”

展馆另一侧，也门人夏莱正带着中东客商一行人看香。他是天香国色展在中东区域的代表，常驻海口，开设了海南夏莱伊国际贸易有限公司。这几天，他全程跟着中东客商，做翻译、带客商看香、帮他们对接厂家、安排行程等。

“这几天，有中东客商买了一百三十公斤沉香，也有人买了八十公斤。”夏莱说，量大的后续用快递发出去，也有客商买了几公斤沉香，小量试样，随身带走。

来自卡塔尔的萨利赫·阿尔穆罕默德、来自摩洛哥的拉比·埃尔·阿塔里以及他们的同伴，此行亦有收获。两人都是第一次来海南，说起对这座岛屿的印象，他们用了两个词：风景漂亮、人们热情。

海南大学留学生乌萨马是两位客商此行的翻译。他会五种语言，毕业后想要留在海南，做出口贸易行业的工作，还想把中国的产品卖到中东去，“海南自贸港是一个很便捷的通道。”乌萨马说道。

这几天，乌萨马跟在客商身边，看到了现场交易的火爆。其中，他观察到的成交额最大的两单，一单成交金额十万元，一单八万三千元。

有收获的不只是中东客商。

国内参展商、广州东方香外贸有限公司CEO梁华平拉来一小车伴手礼，送给远道而来的中东客商们。一群客商很是惊喜，现场笑声与掌声连成一片，引得周围展位的人纷纷探头张望，还有人举起手机拍照，记录这欢乐的瞬间。

梁华平说，天香国色展是一个面向国际的平台，“我们做中东出口很多年了，天香国色展把国际客商请到家门口，面对面聊，比隔着屏幕发邮件方便太多。”他提到，中东客商去年在展会上促成了大额成交，今年又专程“飞”来参展，“天香国色展和国内其他香展不同，更国际化，这样的平台，一届会比一届好，我们也希望跟随天香国色展一起成长。”

在展会现场，海口市民段女士手里提着刚买的线香，在展位间慢慢逛着。她说，自己平时就用沉香，这个展货品集中、品类多，“对我们沉香爱好者来说，很方便，不用到处跑。”

在原传茶礼的展区，来自潮汕的李先生一行人正在试茶。潮汕人常年离不开茶，他们先买了两盒陈皮红茶，又在云南勐海茶马亭茶业的展位上，买了一斤凤庆滇红大金针。

原传茶礼展区的工作人员说：“茶叶超市里，覆盖众多品类，年轻化的果茶、冷泡茶卖得很好，好多都卖完了。”

从上午到下午，展馆里的人流没有断过。这边中东客商刚拎着沉香精油离开，那边又有市民游客坐下来品茶。

第三届天香国色展的最后一天，数不清的精油瓶、加了微信的好友、约好的快递单，把海南自贸港与世界连在了一起。

（本报海口11月24日讯）



海南黄花梨摆件造型古朴，一凿一刻皆见匠心。
海南日报全媒体记者 邱肖帅 摄

天香国色·第三届沉香黄花梨国际交易会闭幕

四天观展人数6.4万人次 展会成交金额5.2亿元

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

11月24日，天香国色·第三届沉香黄花梨国际交易会（以下简称“天香国色展”）在海南国际会展中心闭幕。本届展会展览规模超5万平方米，共吸引国内外933家企业参展，四天观展人数6.4万人次，展会成交金额5.2亿元，其中来自中东的国际买家成交金额2.3亿元。

本届天香国色展，国际“朋友圈”持续扩大，来自沙特、阿联酋、卡塔尔、摩洛哥、阿曼、韩国等多国客商到会采购，来自新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南、菲律宾、柬埔寨、老挝等国的沉香协会组团赴约，海南、广西、广东、福建等国内产区的企业集中参展。在中国香业扬帆出海启航仪式上，52名嘉宾代表共同上台启动，以沉香为纽带开启中国香业出海新航程。

论坛活动干货密集。展会期间举办黄花梨产业发展论坛、沉香产业高质量发展论坛、沉香产业与健康发展论坛、电商直播行业交流会、全国收藏市场规范与可持续发展研讨会、全国降真香产业高质量发展高峰论坛、产业出海沙龙等系列活动。

披露数据显示：目前全省沉香种植面积超15万亩；发布沉香地方标准11项、团体标准16项、企业标准100余项；全省沉香出口量从2024年30公斤到2025年200余公斤，再到今年目前已批准1800公斤。

斗香大赛成果揭晓。第三届斗香大赛线上投票访问量突破88万人次，累计投票近50万次。颁奖晚宴揭晓沉香原材、沉香精油、沉香线香、沉香文创、降真香、黄花梨、香魁七大组别奖项，天香国色·海上丝路香韵传播大使、文化推广大使荣誉同步颁发。

专业与大众双向奔赴。1号馆看黄花梨家具、淘手串，2号馆、3号馆选购沉香线香、精油，4号馆喝茶赏石。“东坡雅韵·五感体验”打卡串起盖章点。展会最后一天，中东客商不断追加订单，市民游客试茶买香，展馆人流不断。

本届天香国色展由海南日报报业集团、中国收藏家协会联合主办。展会已正式纳入《海南省“十五五”服务业发展规划》，与消博会、冬交会一同跻身全省重点培育的特色品牌展会。

经过三届成长，天香国色展已从“摆展台、卖香木”走向链接全球产区、国际买家与自贸港政策红利的国际化平台。中国沉香黄花梨，正从展台走向世界。

（本报海口11月24日讯）

嘉宾观点

海南省沉香协会会长曾庆祝：

中东家庭里的一炉香，照见海南沉香的大市场

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

第三届天香国色展期间，海南省沉香协会会长曾庆祝接受海南日报全媒体记者采访。从1991年踏上海南，到2004年在前辈指引下踏入香道，三十余载扎根海岛，曾庆祝对海南沉香产业国际化有着一线观察与思考。

曾庆祝先后到访阿联酋、沙特、卡塔尔等国家，走访迪拜德拉香水市集、沙特利雅得巴塔沉香市集，专程拜访老牌沉香企业，也走进普通中东家庭。

“当地民众习惯以炭炉熏香熏染衣袍；酒店、办公等公共空间常设熏香；好友相聚、商务会面，焚香相伴也是常态。”曾庆祝说，沉香早已是融入当地百姓生活的消费品。“这提示我们，海南沉香出海不能只局限高端收藏赛道，更要看见广阔的生活化消费市场。”

“早些年行业重心基本在国内，如今出海布局，中东渠道、跨境订单已经成为行业热议话题。”曾庆祝说，天香国色展是面向全球的展示平台，海外头部香商长期关注展会动态，不少客商借展会建立信任，洽谈试样与下订单。

如果只选一件优先落地的事，曾庆祝的答案是：持续做强、升级办好天香国色展，打造公信力更强的海南沉香国际品鉴、交流、交易平台。他建议将斗香品鉴、标准研讨、供需签约、品牌发布融为一体，持续邀约海外行业代表到场，搭建海外市场能够理解、认可的海南沉香品鉴话语体系。

“沉香出海是一场长久的事情，前路漫漫，方向笃定。”曾庆祝说，守住香文化本源，借力自贸港东风，持续擦亮海南沉香名片，让一缕海岛幽香，从容走向世界。

（本报海口11月24日讯）

广西沉香协会会长韦志雄：

共建桂琼国香（白木香）联合溯源体系

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

第三届天香国色展期间，广西沉香协会会长韦志雄接受海南日报全媒体记者采访，围绕中国沉香产业国际化分享了他的观察与判断。

“老一辈把香卖给供销社、中药材收购站，能卖到北方就算很远。”韦志雄说，如今广西沉香精油、线香原料和成品已销往中东、东南亚、日韩等国家和地区，“过去为糊口的手艺，现在能走出国门；过去上山冒险采野生香，现在靠人工生态种植，打造全产业链，把老手艺真正做成产业。”

“广西有广阔的沉香种植基地，本土原料走向市场，我们有了参与全球沉香评价的底气。更本质的变化是，中国沉香产业整体崛起，才让本土匠人站上国际舞台。”韦志雄说道。

韦志雄最希望先推动几件事：共建桂琼国香（白木香）联合溯源体系，共同打造“国香联合样品库”，在天香国色展等国际交易平台统一展示。

“此外，还可以推动桂琼企业双向落地，广西加工企业到海南设外贸窗口，海南贸易企业对接广西种植基地和加工厂，借助粤桂琼合作基础联合参加海外展会，合力把中国沉香品牌推向国际市场。”韦志雄说。

（本报海口11月24日讯）

茂名市电白区沉香联合会会长谢利发：

将与海南建立常态化战略合作机制

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

第三届天香国色展期间，广东茂名市电白区沉香联合会会长谢利发接受海南日报全媒体记者采访。从十余岁跟随父亲深入林区寻香，到如今带领电白香企抱团出海，谢利发见证了中国沉香从深山谋生到香耀世界的变迁。

“父辈采得的沉香主要供给国内药企、药行与香料市场，以药用原料、民间收藏为主，从未想过千年电白沉香能够远销中东，站上国际高端舞台。”近年谢利发多次远赴迪拜等海外地区开展产业推介与品牌推广。他观察到，如今，电白沉香已实现多批次奇楠原料、高端成品批量出海，逐步打通国际流通渠道。“国际市场从单一追捧东南亚沉香，转变为主动优选、收藏电白奇楠。”

谢利发说，电白具备完整全产业链优势，精深加工、产品创新全国领先；海南依托自贸港政策，具备国际窗口优势，集聚全球外商资源，拥有国际展会平台与便捷进出口通道。下一步，茂名市电白区沉香联合会将与海南建立常态化战略合作机制，依托天香国色展平台，带动更多电白香企、商户参展。

“父辈守的是乡土生计、代代初心；我们做的是富民产业、城市名片和国际品牌，让乡土草木，成就新时代香业。”谢利发说道。（本报海口11月24日讯）

厦门市沉香行业协会会长张思金：

推进福建与海南原料溯源与成品加工双向联动

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

第三届天香国色展期间，福建厦门市沉香行业协会会长张思金接受海南日报全媒体记者采访，围绕中国沉香产业国际化进程分享了他的思考。

近年来，张思金明显感受到海外客商咨询沉香的频次与关注点在变。对接客商主要来自东南亚国家、中东国家以及日本和韩国，欧洲、北美采购商咨询量近年持续增长。早些年，客商重点关注香品气味与采购价格，多采购加工成品，较少关注原料源头，且普遍认为沉香原料主要产自东南亚，中国更多承担加工代工角色。

“福建、海南、广东、广西沉香客商抱团出海，互补性远大于竞争性。”张思金分析，海南有本土经典沉香种质资源，叠加自贸港政策，在种植、国际跨境贸易方面优势突出；广东电白是人工奇楠核心种植、原料集散基地；广西产区侧重香农种植与初级原料加工；福建产区的核心优势在于，非遗制香技艺、标准化成品生产、香品研发与品牌运营。“海南发挥原料与原产地品牌优势，福建发挥非遗工艺与成品制造优势，共同塑造‘中国沉香’整体形象。”

下一步，他最希望推进福建与海南原料溯源与成品加工双向联动：海南完成沉香原料建档、一物一码溯源，依托自贸港完成仓储分拣；福建承接原料，以非遗古法结合现代化生产，加工为线香、合香、高端香礼等成品，一部分借海南通道转口外销，一部分供应国内市场。（本报海口11月24日讯）



海南黄花梨展品造型独特，线条生动，形神兼备。
海南日报全媒体记者 邱肖帅 摄