

山究市论势

“小市场”，连着“大民生”，折射“大发展”。价格的一涨一落，牵动着万家灯火；行业的潮起潮涌，关联着发展脉动。即日起，本报推出“究市论势”栏目，旨在“究”市场之实，“论”发展之势。记者将深入田间地头、商超工厂，通过一线调研，剖析价格信号背后的深层逻辑，把脉经济运行的潜在趋势，为公众提供清晰的市场观察。敬请关注。

蒜价缓慢下探 库存升至新高

量升价降 大蒜“阴跌”几时休

□ 本报记者 杨成 王嘉一

4个月前，大蒜价格“跳水”，产地开秤价低至每斤1元、干蒜1.5元。入秋以来，蒜价并未迎来反弹，而是陷入低位徘徊、缓慢下探的“阴跌”状态。在济南七里堡蔬菜综合批发市场，一斤3.5元的新蒜，引得市民顺手多买几斤；而在大型超市，部分品种零售价仍在8元以上。便宜还是贵？消费者感受不一。

大蒜是山东具有代表性的农产品之一。价格的波动，关系蒜农一年的收成。一枚小小的蒜头，牵动着从田间地头到加工车间再到出海港口的整条产业链，每一个环节的价格神经都为之紧绷。

要理解蒜价为何走低，还得从产地看。今年以来，大蒜主产区普遍扩种。山东、河南、江苏等地蒜农种植面积均有增长，尤其是传统大蒜大县，面积增加较明显。农业农村部测算，全国大蒜总产量预计较去年增长。

产量增加，为价格下跌埋下了伏笔。更关键的是，去年的老蒜尚未完全消化，今年新蒜又集中入库，形成了“新老叠加”的双重压力。据金乡大蒜专业批发市场中心公开数据，全国冷库蒜库存仍在约500万吨的高位，为近5年新高，仅金乡一地就有250万吨以上库存。

“从6月份到9月份，收购价基本在2.2到2.8元之间，较往年偏低且稳定。”金昊源农贸有限公司总经理李浩说，今年收购价处于“压着走”的状态。出口市场也是大蒜销售的重要支撑。我国大蒜主要出口到越南、马来西亚等地，这些市场价格敏感度高，订单多以走量为重。海关统计显示，上半年山东干大蒜出口单价为每千克24.3元，远高于鲜蒜的9元左右。与此同时，西班牙、埃及等国家正在加快出口布局，国际市场竞争加剧。

在国内市场，散户和商贩的行为也对价格形成拖累。济宁蒜商张广明直言：“商贩往急于出手，加上货品品质参差不齐，不得不压价成交。混级货进入市场，整体行情就被下拉。”这意味着，虽然高品质大蒜仍能保持溢价，但普通货源的平均价被持续压低。

前期的“暴跌”是供给集中释放的短时冲击，如今市场转入库存主导的“阴跌”，价格下探缓慢却难以回升。农业农村部大蒜市场分析预警团队分析师孙家波分析指出：“2025年山东42个主产县的大蒜收获面积为264.36万亩，产量为330万吨左右。2025年9月1日，山东省库存量为305万吨左右。在大蒜高库存，蒜农减种预期不强的影响下，预计近期库内蒜价格低位震荡运行。”

面对“阴跌”行情，山东蒜农和企业正在寻找新出路。首先是稳住鲜食消费。国内消费者对鲜蒜、干蒜偏好稳定，节庆和餐饮恢复为消费带来边际提振。金乡产区的普通货维持在2.6—2.7元/斤区间，优质大蒜依然能卖到3元以上。通过分级分拣、品牌化小袋销售，把好货卖出好价，让普通货加快流转，成为不少企业的选择。

其次是做强深加工。山东蒜片、蒜粉、蒜蓉酱等产品逐渐形成规模，部分企业开始探索发酵、胶囊等高附加值产品。深加工能为品相一般的大蒜找到出路，缓解滞销风险。但现实是，深加工收购价往往低于蒜农预期。“农户更希望把蒜卖出高价。”张广明说，“深加工只能兜底，却难以成为农户的首选。”

再次是优化仓储。冷库既能平抑行情，也可能在集中出库时引发价格下滑。不少山东企业尝试在海外布局冷库，借此分散风险。李浩认为，自建海外冷库成本虽高，但能让蒜商在行情不好时有更多选择。不过，海外冷库建设和运营费用普遍高于国内，考验的是企业的资金实力和风险管理能力。

业内关注三条“信号线”。一是库存去化速度。如果9—10月库存加快出清，价格有望小幅回暖；若出库不畅，行情还将承压。二是出口表现。东南亚等市场一旦有新蒜上市或政策调整，国内价格将立即受到冲击。三是气候与病虫害。今年秋播窗口已经开启，若秋冬出现异常天气，可能改变来年供需格局，影响种植户预期。

值得注意的是，大蒜不仅是调味作物，也是功能性农产品。6月在金乡举办的中国大蒜年会上，AI药物研发、太空育种、“金蒜5号”等新事物集中亮相，蒜片、蒜粉、发酵产品等“黑科技”走向台前。业内期待，科技与品牌为产业注入新的溢价空间，让“大蒜不只是大蒜”。

“阴跌”不同于“暴跌”，前者缓慢下探，后者急速探底。对于普通消费者而言，短期内能在部分渠道遇到“便宜蒜”，但不可能遍及所有场景。对于蒜农和企业而言，关键在于稳住出口、做强加工、提升品牌，把“量的优势”转化为“价的韧性”。价格波动难以避免，但产业链的抗风险能力，才是决定未来的底气。

(□记者 孟一 参与采写)



消费者在一家超市选购大蒜。(□新华社发)

1 价格下探，消费者感受各异

从纵向看，今年蒜价处于历年同期偏低区间。业内人士指出，批发价探底已成事实，但零售端价格下探空间有限，普通消费者能否买到“便宜蒜”，很大程度上取决于购买渠道。

2 供给过剩，库存升至新高

在济南大润发、银座超市等门店，部分大蒜售价依然在8元/斤以上。记者了解到，大型零售商通常是年初签订合同，价格锁定期较长，加上包装、加工、冷链运输等成本因素，零售价下调速度会“慢半拍”。

3 寻求突围，“大蒜不只是大蒜”

探索发酵、胶囊等高附加值产品。深加工能为品相一般的大蒜找到出路，缓解滞销风险。但现实是，深加工收购价往往低于蒜农预期。“农户更希望把蒜卖出高价。”张广明说，“深加工只能兜底，却难以成为农户的首选。”

再次是优化仓储。冷库既能平抑行情，也可能在集中出库时引发价格下滑。不少山东企业尝试在海外布局冷库，借此分散风险。李浩认为，自建海外冷库成本虽高，但能让蒜商在行情不好时有更多选择。不过，海外冷库建设和运营费用普遍高于国内，考验的是企业的资金实力和风险管理能力。

业内关注三条“信号线”。一是库存去化速度。如果9—10月库存加快出清，价格有望小幅回暖；若出库不畅，行情还将承压。二是出口表现。东南亚等市场一旦有新蒜上市或政策调整，国内价格将立即受到冲击。三是气候与病虫害。今年秋播窗口已经开启，若秋冬出现异常天气，可能改变来年供需格局，影响种植户预期。

值得注意的是，大蒜不仅是调味作物，也是功能性农产品。6月在金乡举办的中国大蒜年会上，AI药物研发、太空育种、“金蒜5号”等新事物集中亮相，蒜片、蒜粉、发酵产品等“黑科技”走向台前。业内期待，科技与品牌为产业注入新的溢价空间，让“大蒜不只是大蒜”。

“阴跌”不同于“暴跌”，前者缓慢下探，后者急速探底。对于普通消费者而言，短期内能在部分渠道遇到“便宜蒜”，但不可能遍及所有场景。对于蒜农和企业而言，关键在于稳住出口、做强加工、提升品牌，把“量的优势”转化为“价的韧性”。价格波动难以避免，但产业链的抗风险能力，才是决定未来的底气。

(□记者 孟一 参与采写)



捷龙三号一箭十一星在日照近海升空

吉利星座一期组网完成，实现除南北极外全球地表实时通信覆盖

□记者 裴晨曦 杨秀萍
通讯员 聂东磊 报道

本报日照9月24日讯 今天下午，由烟台海阳东方航天港总装出厂的捷龙三号遥八运载火箭搭乘“东方航天港”号发射船，在日照附近海域点火升空(上图)，采用一箭十二星海上发射方式，将吉利星座06组卫星和北大时空星01星共12颗卫星送入600公里高度、50°倾角的低地球轨道，发射任务取得圆满成功。

本次发射是吉利星座一期组网的收官之战，标志着吉利星座一期组网完成。吉利星座是由时空道宇全栈自主设计研发、建设和运营的全球低轨卫星物联网星座。自2022年至2025年，时空道宇通过连续6次成功发射，顺利完成星座一期组网部署。已实现除南北极外，全球地表任一地点实时通信覆盖。凭借现有在轨卫星，吉利星座在南北纬60°区域内可实现1至2重卫星通信实时覆盖，系统具备每天3.4亿次通信能力。星座系统可支持全球2000万用户，其中包含约500万高频用户和1500万中低频用户。在通信性能方面，星座可提供稳定可靠的传输，单条通信能力1900Byte，支持文字消息、语音消息与图片等业务传输类型。随着星座一期组网圆满完成，时空道宇将面向全球用户提供商业卫星物联网通信服务，让“天上的星座”真正服务地面的生产与生活。

此外，北大时空星01星由北京大学和时空道宇联合研制载荷，将用于开展低轨卫星通信技术验证。在不到两个月的时间，海阳总装出厂的捷龙三号遥六、遥七、遥八运载火箭先后在同一海域成功发射，凸显捷龙三号火箭快速响应和高效执行的优势，也验证了东方航天港作为我国首个商业航天海上发射母港的高效保障能力。

“团队面对仅有一套测试发射设备、三次远程出海往返执行任务的进度压力与保障难点，加强多任务并行工作的资源安排和组织协调，为任务的顺利开展提供了重要支撑。”中国运载火箭技术研究院捷龙三号运载火箭总指挥金鑫介绍，团队提前策划了发射平台的检修维护方案，有效解决了高密度发射形势下热发射装置检修复杂、耗时长的难题，为高密度发射快速检修恢复提供成功经验。此外，三次发射任务均采用“一键式”时序数据分析系统，实现“一键式解析、一键式判读、一键式生成报告”。

高频发射任务成功，标志着海阳海上发射及试验能力已迈入发展的快车道。截至目前，海阳累计保障19次海上发射，将127颗卫星精准送入预定轨道。同时，保障我国3次液体火箭动力试车任务和2次液体火箭飞行回收试验，已具备液体火箭全系统试车能力。

磁悬浮行业有了全国统一术语标准

□记者 王佳声 张鹏 报道

本报潍坊讯 9月23日，在潍坊召开的山东省磁悬浮产业链链链对接交流会上，我国磁悬浮行业首个基础通用类国家标准《磁悬浮力技术术语》(GB/T 46078—2025)正式发布。

该标准由全国磁悬浮力技术基础与应用标准化工作组(SAC/SWG28)提出并归口，秘书处单位山东天瑞重工有限公司组织起草。该标准的出台填补了行业长期以来缺乏统一术语标准的空白，标志着我国磁悬浮产业正式进入标准化、规范化发展的新阶段。

磁悬浮力技术具有无接触摩擦、低噪声、高精度、低能耗、无需润滑、长寿命等显著优势，是推动绿色低碳高质量发展的重要新兴技术，目前已广泛应用于水泥、造纸、污水处理、钢铁、化工、热电、制药、海工装备等多个行业。

然而，随着产业规模持续扩大，“术语不统一”问题不仅增加了产学研用各方的沟通成本，也制约了技术推广与产业协同。制定统一的基础术语标准，成为推动行业健康发展的迫切需求。山东大学材料科学与工程学院教授朱瑞富介绍，《磁悬浮力技术术语》国家标准历时两年编制完成，首次从国家层面明确了该领域的基本概念、定义和术语体系，有效解决了因术语不统一导致的技术交流障碍，为行业构建了统一的“技术语言”。

全国磁悬浮力技术基础与应用标准化工作组主任委员郭大雷表示，从国际视野看，这项标准体现了我国在磁悬浮领域的技术积累与实践成果，为未来在国际标准化组织中争取话语权、推动中国标准“走出去”创造了有利条件，将为我国磁悬浮产业规范化发展和经济高质量发展注入新动能。

庆云开发光伏电站为电动自行车充电，2000余辆车年利用绿电50万度

用阳光绿电“喂饱”小电驴

□ 本报记者 李振

不仅不用自己给电动自行车充电，还省了15块钱的充电成本——合计一个多月的充电桩，德州市庆云县居民刘灵艳觉得这账“算得来”。

刘灵艳平时骑电动自行车上下班，在小区的充电桩充电。8月起她开始尝试“以换代充”，就近到锦锂换电(山东)新能源科技有限公司(以下简称“锦锂换电”)在当地布设的42处充换电柜中更换一块满电的电池，“比汽车加油还简单。”

换电，便利性不言而喻。但如何换出比自充电更大的经济性？

小电驴破解绿电消纳难题

车流络绎不绝的庆云物流园，办公楼顶层电流不断。这里建设了一座面积700平方米、装机容量145千瓦的光伏电站，通过电缆连接至距离50米之外的一处充电桩。这个季节，每天约150组电池可以在这里完成充电。

“目前光伏电成本约为0.25元/度，较此前的电价低0.75元/度左右。”陈顺负责这座电站的管理维护。阳光不是24小时“在线”，但用户的充电需求随时产生。将电池安排在绿电供给的高峰期集中充电，再配送至42处充换电柜，既能充分享

受绿电的廉价优势，又不影响使用者随时取用。目前，全县换电柜利用率达90%。

一头是廉价但不稳定的光伏电，一头是追求经济性又对稳定供电不敏感的电动自行车充电，刘灵艳“算得来”的秘诀之一，在于锦锂换电将高度互补的供需两端结合起来。

“目前山东省电动自行车保有量约4300万辆，再加上电摩、电三轮等，每年充电电量约百亿度，潜在的绿电消纳十分可观。”锦锂换电总经理焦鹏说，光伏发电能力早晚低午间高，稳定性差，一般工商企业很难直用，大规模绿电上网还可能对电网稳定运行造成影响，“如果能大规模转化为电动自行车充电电源，将对绿电消纳、电网安全起到积极作用。”

用光伏电为电池充电，难在储能系统容量规划。当光源条件不佳时，如果将电平均分配给一个充电桩内的多个电池，每个电池都无法充满，甚至难以达到投放要求。锦锂换电自主研发了柜控系统和管理系统，光伏电不仅能直充，还能按需分配给每一块电池，比如根据发电量优先保证几块电池充满，实现对充电过程的精细化管理。

目前，锦锂换电已将当地4处屋顶光伏纳入充电体系，年利用绿电50万度。企业在当地为2000余辆电动自行车提供换电服务，90%的电来自屋顶电站的绿电。

电池梯级利用实现“老有所为”

只用绿电还不够。

电池随着充放电循环次数的增加，其储能容量的能力与动力逐渐降低，充电时间变长，行驶里程变短：循环1000次左右时变成“中年电池”，无法满足长距离用户的使用需求；1500次以上，就变成了“老年电池”，不再适合用户出行需求。

不更换电池，影响用户使用体验；频繁更换电池，大大增加运营成本，还会造成浪费，增加环境压力。

锦锂换电探索电池梯级利用，将电池的效能与价值最大化：“青年电池”优先供长途出行用户，保障续航；兼具经济性与稳定性的“中年电池”，分配给中短途用户；“老年电池”则转入储能等场景。在不影响用户使用体验的情况下，电池“老有所为”，既算清了经济账，也算出了环保账。

以锦锂换电在浙江嘉兴试点的电池梯级管理项目来看，企业投用的电池全部梯级利用，每年减少电池浪费1000余组，节约成本150万元。

精准判断电池的年龄和用户需求并进行匹配是关键。这同样有赖于智慧能源管理系统的精准掌控。系统精准评估电池剩余寿命、性能表现及用电需求，同时实时显示不同区域的用车、用电需求热力图，

预测哪里短途出行需求量大、哪里长途续航需求量大，从而将电池与用户出行进行最优动态匹配。

挺进济南开拓更大市场

完善的软硬件体系，让精细化的成本控制成为现实。庆云项目应用绿电和电池梯级利用后，企业盈利增长8%。今年6月，锦锂换电进入济南市场，启动电动自行车充电、换电、租车、售车等业务，9月就实现盈利。

但这并非非熊的目标。济南电动自行车注册登记总量为480余万辆，数量居全省之首。在济南推广绿电充电和电池梯级利用，将产生更显著收益。

另一重推力，来自更严格的消防要求。10月1日起，省内首部电动自行车消防安全管理领域的“小切口”立法——《济南市电动自行车消防安全管理规定》即将实施。新规明确要求，在既有公共场所、公共建筑和住宅小区“增建、改建电动自行车集中停放场所和充电设施”，暂时难以建成的，“设置符合消防安全要求的共享充换电设施、临时集中充电点”。

焦鹏介绍，目前锦锂换电已在济南市市中区多个居民小区周边打造充换电体验公园，“下月将有20个左右公园对外开放，助力市民便利出行和社区消防安全。”