

品牌与市场双突破 山东兰陵蔬菜产业全链提质

■本报记者 傅国健

素有“山东南菜园”“中国蔬菜之乡”美誉的临沂市兰陵县蔬菜产销两旺、捷报频传。今年以来,该县锚定蔬菜产业高质量发展目标,以品牌塑造为引领,以全链升级为支撑,以绿色转型为路径,以市场拓展为抓手,推动蔬菜产业从规模优势向质量效益优势加速转变,持续筑牢京津冀、长三角地区重要蔬菜供应基地的核心地位。

作为全国蔬菜产业重镇,兰陵县蔬菜种植面积常年稳定在120万亩,年产量超500万吨,产业根基坚实。今年1月,兰陵县特色地标产品“兰陵(苍山)大蒜”斩获第110届美国巴拿马太平洋万国博览会金奖,凭借个大瓣匀、辣味浓郁的卓越品质,从全球数千款参赛产品中脱颖而出。这一国际殊荣,让品

牌价值达275.21亿元的兰陵大蒜再添金字招牌,不仅巩固了其《中欧地理标志协定》首批名录、全国名特优新农产品的地位,更打开了海外高端市场通道,品牌红利持续转化为农户增收、产业增效的实际动能。

在产业升级方面,兰陵县持续推进全链条纵深布局。县委书记王康亮带队调研绿色果蔬加工产业链项目,实地推进春露牛蒡精深加工、年产10万吨食用菌深加工、万吨蔬菜预制菜加工等重点项目建设,推动产业从初级种植向精深加工延伸。目前全县已培育455家预制菜企业,开发大蒜制品、保鲜净菜、冻干果蔬等12大类200余款深加工产品,2025年大蒜相关产业产值突破130亿元。同时,该县创

新推出绿色果蔬加工集成服务,整合88项政务服务事项,为加工企业提供全生命周期便捷服务,打通产业发展“中梗阻”。

绿色低碳与数智赋能成为产业新引擎。针对高强度种植带来的土壤改良需求,绿氮活菌站落地兰陵,助力耕地地力提升、减少土传病害,推动蔬菜种植绿色转型。在生产端,智能温室、区块链溯源、数字管控等技术广泛应用,传统大棚升级为“绿色车间”,本地蔬菜供种率提升至65%。种业创新突破“卡脖子”难题。在流通端,兰陵大蒜冷链物流基地、智慧冷链仓储等项目加快建设,构建从田间到餐桌的全程保鲜体系,保障蔬菜品质稳定输出。

市场拓展多点开花,兰陵蔬菜持续

“出圈”。1月31日,在2026年第四届北京新发地年货节“生态沂蒙山·优质农产品”专场,苍山大蒜、苍山牛蒡、预制菜等兰陵好品集中亮相,成为市民采购的爆款产品,日均销量创新高。春节前后,兰陵黄瓜等时令蔬菜批量上市,地头收购价稳步攀升,装箱价达2.5-2.7元/斤,农户收益可观。依托30万人经销队伍与数字化销售网络,兰陵蔬菜畅销全国并远销海外,形成“线下稳供、线上热销”的良好格局。

下一步,兰陵县将继续做强地标品牌、做精深加工、做优冷链物流、做实绿色种植,推动蔬菜产业向高端化、品牌化、国际化迈进,以产业振兴助力乡村全面振兴,让“兰陵好菜”香飘全国、享誉世界。



李子垭煤矿南二井为职工注入“心”能量

2月4日下午,川煤华荣李子垭煤矿南二井邀请陆军军医大学冯正直教授,在会议室举办了“阳光心态·快乐人生”心理健康知识讲座。

讲座针对矿工井下作业环境特殊、工作强度大、安全风险高等职业特点,以生动案例与互动游戏,深入浅出地讲解了压力疏导、情绪管理、人际沟通等心理健康知识,为职工化解工作压力导致情绪困扰、优化人际关系提供了切实可行的工具箱。该矿通过持续为职工注入“心”能量,切实帮助职工提升心理调适能力,筑牢矿井安全生产心理防线。



青东煤矿点亮新春平安路

为确保春节期间矿区照明安全可靠,安徽青东煤矿提前部署,组织职工对主干道路灯设施展开专项排查与检修。检修人员全面检测供电线路,及时消除隐患,修复故障灯具,确保节日期间照明系统正常运行,用辛勤值守点亮矿区平安路,为职工欢度佳节提供了坚实保障。

图为该矿保运一区正在检修维护路灯设施。

赵健 摄影报道

供需改善价格企稳 锂电产业链“多点开花”

据证券时报报道,2025年,在供给端“反内卷”及需求端放量双轮驱动下,锂电行业供需面逐步改善,拉动产品价格、企业盈利水平企稳回升。Wind数据显示,截至2026年2月5日,锂电产业链共有70家A股上市公司披露业绩预告或快报,其中50家实现净利润同比增长(包含减亏),占比超七成;19家上市公司实现扭亏为盈。

锂电行业回暖呈现“多点开花”特征,业绩预喜的上市公司覆盖上游、中游、下游全产业链。

上游重回增长轨道

在上游,“锂业双雄”天齐锂业、赣锋锂业均预计2025年重回增长轨道,同比实现扭亏为盈。其中赣锋锂业预计盈利11亿元至16.5亿元,天齐锂业预计净利润3.69亿元至5.53亿元。此外,盐湖股份预计2025年净利润为82.9亿元至88.9亿元,同比增长77.78%至90.65%;雅化集团预计2025年净利润为6亿元至6.8亿元,同比增长133.36%至164.47%。对于业绩增长的原因,雅化集团表示主要得益于

2025年下半年锂盐市场价格有所回升,部分客户终端产品市场反馈良好,带动第三、四季度产品销量大幅增长。

从价格端来看,自2025年下半年以来,碳酸锂价格震荡上行,目前电池级碳酸锂均价已超14万元/吨,较2025年低点涨幅约140%。

中游供需格局好转

在中游,正极、负极、电解液、隔膜等四大主材供需格局均在好转,相关上市公司业绩纷纷报喜。正极材料方面,磷酸铁锂赛道景气度持续高涨,龙头厂商湖南裕能预计2025年净利润为11.5亿元至14亿元,同比增长93.75%至135.87%;德方纳米、万润新能亏损幅度均有所收窄。负极材料方面,璞泰来、杉杉股份、中材股份净利润均实现同比增长,其中璞泰来2025年净利润约23亿元至24亿元,同比增幅为93.18%至101.58%;杉杉股份预计盈利4亿元至6亿元,同比扭亏。

在电解液领域,上游六氟磷酸锂、VC等原材料价格大幅上涨,多氟多、天际股份、华盛锂电等多家上市公司毛利率上升,湖南裕能表示,公司新产品精准契合

下游出现向好迹象

在下游,得益于储能市场爆发及产品结构优化,多家电池厂释放业绩向好信号。国轩高科预计2025年盈利25亿元至30亿元,同比增长107.16%至148.59%;鹏辉能源预计2025年净利润为1.7亿元至2.3亿元,实现扭亏为盈。

经历两年多的深度调整和行业洗牌,锂电行业已逐步告别同质化的粗放竞争,迈入以价值为核心的差异化博弈阶段,技术迭代、成本管控、一体化布局等维度成为企业构筑竞争力的重要抓手。

湖南裕能表示,公司新产品精准契合

下游市场对锂电池更高能量密度、更强快充性能、更大电芯容量的升级要求,叠加一体化布局持续推进,拉动整体盈利能力提升;璞泰来指出,2025年净利大增主要是由于公司积极推进提质增效,新产品、新工艺和新产能不断导入,有效捕捉了高端客户及储能市场的增量需求;国轩高科亦表示,公司新一代高能量密度磷酸铁锂电池产品销量同比大幅提升是拉动业绩增长的一大因素。

对于2026年锂电行业发展趋势,国金证券认为,锂电供给确立穿越过剩周期,库存周期结束两年去库阶段,正式转入“主动补库”的繁荣期,基本面呈现2024年触底、2026年有望明显复苏。其核心逻辑在于,终端需求受AI与储能拉动持续高增,而供给端因资本开支收缩导致扩产放缓,供需错配重现;随着头部企业稼动率打满,行业由“内卷价格战”转向“联合提价”,推动价格触底回升,产业链利润分配正向具备高壁垒、高集中度的上游“硬瓶颈”材料环节转移,最终实现全行业的量利双升。

(叶玲珍)

系统时代以软硬件协同重塑产业逻辑 ——记产品与软件系统设计创新实践者杜歆越

瓶颈。亿度科创(深圳)有限公司董事长杜歆越的长期实践,正是围绕这一结构性问题展开的。作为同时深度参与产品设计、工业结构设计与软件系统架构设计的跨界实践者,杜歆越并未将“设计”理解为外观或形式的优化,而是将其视为软硬件系统协同运行的整体解决方案。在他看来,真正有效的产品创新,必须从一开始就同时考虑物理结构、交互逻辑与数字系统的协同关系。

从“硬件主导” 到“系统共构”的设计转变

在多个产品项目中,杜歆越打破了传统“硬件先行、软件后补”的开发模式,而是将软件系统能力前置到产品设计阶段。这一方法的核心,在于通过设计阶段对数据路径、功能逻辑与用户行为进行系统建模,从而反向影响产品结构、模块划分与使用方式。

以其获得的国际设计大奖认可的产品项目为例,该类产品在设计初期即同步引入软件逻辑规划,使硬件结构能够为后续的数据采集、状态反馈与功能扩展预留清晰接口。这种做法显著降低了产品在后期迭代中对结构改动的依赖,提高了整体

系统的可扩展性与维护效率。业内评价认为,这种“系统先行”的设计方式,正在成为智能产品领域的重要发展方向,但真正能够在实际项目中落地并形成成熟路径的案例并不多见。

设计方法论向软件系统的延伸

在软件系统层面,杜歆越并未将软件视为独立工具,而是将其作为产品生命周期管理的一部分。他参与和主导开发的多项软件系统,覆盖了产品管理、业务流程与技术服务等实际应用场景。这些系统的设计特点,在于其功能逻辑直接源自真实产品使用与运营过程,而非抽象的软件架构假设。

通过将产品结构、用户操作路径与系统数据逻辑进行统一建模,相关软件平台能够实现对复杂业务流程的自动化管理与持续优化。这种从产品设计经验中反向提炼软件系统架构的路径,在一定程度上缩短了软件系统与实际业务之间的距离,使系统更易于部署、理解与长期运行。

交叉创新带来的行业影响

在当前强调智能化、模块化与系统协同的产业环境中,产品设计与软件系统的

深度融合已成为不可逆的趋势。然而,真正的挑战并不在于技术本身,而在于如何在设计阶段建立统一的系统逻辑。杜歆越的实践,为这一问题提供了一种可复制的解决思路:通过在设计早期建立软硬件协同框架,使产品不再是“被软件驱动的硬件”,而是“与软件共同生长的系统节点”。这种方法不仅提升了产品的长期适应能力,也为企业在产品升级、系统扩展与跨场景应用中提供了更高的灵活性。多位行业观察者指出,这类跨界系统设计能力,正在成为区分“执行型设计师”与“系统级创新者”的关键标准。

走向系统创新的长期路径

回顾其发展轨迹可以发现,杜歆越并未将创新寄予于单一技术或短期成果,而是持续围绕“系统如何稳定运行并持续进化”这一问题展开实践。从产品结构到软件架构,从单点功能到整体系统,他逐步构建起一套具有一致性的设计与技术方法论。在智能产品与数字系统加速融合的背景下,这种以系统协同为核心的创新路径,正在为行业提供一种更具长期价值的发展范式。

(董宏娟)

在传统认知中,产品设计与软件系统往往被视为两个相对独立的专业领域:前者关注结构、形态与使用体验;后者负责数据、逻辑与功能实现。然而,随着智能硬件与数字化系统的快速发展,这种割裂式分工正在逐渐成为制约创新效率的重要

瓶颈。亿度科创(深圳)有限公司董事长杜歆越的长期实践,正是围绕这一结构性问

题展开的。作为同时深度参与产品设计、工业结构设计与软件系统架构设计的跨界实践者,杜歆越并未将“设计”理解为外

观或形式的优化,而是将其视为软硬件系

统协同运行的整体解决方案。在他看来,

真正有效的产品创新,必须从一开始就同

时考虑物理结构、交互逻辑与数字系统的

协同关系。

杜歆越的实践,为行业提供了新的思考

方向。

通过将产品结构、用户操作路径与系

统数据逻辑进行统一建模,相关软件平

台能够实现对复杂业务流程的自动

化管理与持续优化。这种从产品设计经

验中反向提炼软件系统架构的路径,在

一定程度上缩短了软件系统与实际业

务之间的距离,使系统更易于部署、理

解与长期运行。

通过将产品结构、用户操作路径与系

统数据逻辑进行统一建模,相关软件平

台能够实现对复杂业务流程的自动