



回看中国好物七十二变

读懂中国消费的“福祉含量”

王 珂

前7月的消费市场成绩单,近日出炉。数据显示,今年以来,我国消费市场保持向新向好发展态势,规模稳步扩大、质量不断提升。1—7月,社会消费商品和服务零售总额同比增长2.6%,其中服务零售额增长5.0%,持续快于商品零售额增速。数据之外,中国消费透出的满满“福祉含量”,更值得关注。

这份“福祉含量”,体现在服务消费扩容、添彩美好生活上。从假日出行人流如织,到社区健身房馆人气高涨;从博物馆、美术馆参观者络绎不绝,到普惠托育、居家养老服务走进百姓家,服务消费亮点纷呈,映照出人们的需求正从物质满足向精神愉悦延伸。1—7月,旅游咨询租赁服务类、文体休闲服务类零售额增速均超过10%,7月电影票房同比增长超20%。越来越多家庭为休闲、健康、文化、教育买单。

这份“福祉含量”,体现在商品提质升级、提升生活质感上。

一台节能冰箱降低家庭电费,一台智能家电解放家务时间,一辆新能源车让出行更经济环保——在消费品以旧换新政策推动下,更多绿色智能产品走进千家万户。7月,限额以上单位通讯器材、文化办公用品零售额分别增长20.4%、7.4%,新能源车乘用车零售渗透率达65.1%,再创历史新高。这类升级型消费并非无关紧要的额外开销,而是直接优化居家、出行等日常场景的民生支出。高品质商品以更实惠的价格走进寻常百姓家,化为人人可感可及的生活福祉。

这份“福祉含量”,还体现在城乡结构优化、优质供给覆盖更广上。随着县域商业体系建设推进,县城居民打破地域限制,同步享受到丰富优质的供给。1—7月,乡村消费品零售额同比增长2.4%,增速高于城镇1.3个百分点。从电商平台上农产品上行与工业品下行双向畅通,到乡镇商贸中心、特色大集焕发新活

江西芦溪县百年窑火淬炼硬实力

小绝缘子长成百亿产业

本报记者 杨颜菲

在江西省萍乡市芦溪县,常可以看到这样形状的器物:它像一串倒扣着叠起来的白色小碗,也像一摞大小不一的瓷碟。这正是绝缘子——它架起电力安全屏障,将输电导线与电线杆、杆塔隔绝开来,同时稳稳支撑线路运行,保障电力输送安全。在芦溪,一堆瓷土原料历经成型、上釉、烧结等多道精细工序,最终蜕变成守护万千电网的关键元件。而芦溪这座赣西小城,依托百年电瓷产业积淀,深耕小小的绝缘子,造就了享誉国内外的特色产业,更铸就了“世界电瓷看中国,中国电瓷看芦溪”的产业口碑。2025年,芦溪100家电瓷电气规上企业实现产值98.1亿元。

如今,这里出产的中低压线路瓷质绝缘子,占据了国内75%、国际20%的市场份额,产品畅销40多个国家和地区。绝缘子也从单纯的工业产品,成为地方文化的组成部分。一枚绝缘子如何撑起一方经济脊梁?记者进行了探访。

技术之变——从“跟跑”到“领跑”的转身

芦溪的窑火早在千年前就已点燃。史料记载,芦溪南坑窑下的制瓷历史可追溯至宋元时期,民间素有“先有窑下,后有饶州”之说。

作为我国电瓷产业的发源地之一,芦溪工业化制瓷已有120多年历史。步入新时代,芦溪的电瓷电气产业加速迭代,发展为体量可观的特色产业集群。

“以前,我们的绝缘子产品比较单一,以低压产品为主。”萍乡强盛电瓷制造有限公司负责人谢锡群说,企业曾长期使用半自动化生产线,生产加工、质量核验高度依赖老工匠的经验判断,效率偏低,生产成本偏高,产品品质也不够稳定。这并非强盛电瓷一家的问题,在很长一段时间里,芦溪的产业规模虽然在不断扩大,隐忧也随之而来。

“设立研究院主要是为了解决行业大量共性技术难题,助推产业技术升级。”芦溪高压电瓷电气研究院科技管理部部长张学日说,尽管本地已经形成产业集群,企业数量多,但产品结构上,中低端产品占比60%—70%,不少关键技术问题长期得不到有效破解,多数传统电瓷企业面临设备老旧、工艺落后、研发不足等问题。

芦溪牵头成立芦溪高压电瓷电气研究院,助力企业组建科研团队,在技术攻关、专利申报、人才培养等方面为企业提供全流程服务;同时积极争取专项技改资金,有效缓解企业转型资金压力。

“2025年,我们与萍乡市海克拉斯电瓷有限公司联合开展特高压成套生产技术攻关,经持续研发迭代,于今年3月取得重大突破,核心技术难题全面攻克,成功量产出质量稳定可靠的特高压瓷绝缘子,完成技术成果产业化落地。”张学日说,在研究院,一项项关键技术正被逐一攻克。

过去,特高压电瓷性能稳定性不足、工艺控制难度大;而今,研究院成功攻克4项关键制备技术,将瓷件强度标准偏差从25%严控至10%以内,综合性能达到国际先进水平。2025年,研究院的“先进电瓷材料中试平台”入选工业和信息化部首批重点培育中试平台。截至目前,平台已申请发明专利15项、参与制定标准10项。

为推动产业整体跃升,芦溪还打造了占地5000亩的电瓷产业核心聚集区、综合聚集区——芦溪电瓷产业园。中材电

瓷、大莲电瓷、抚顺电瓷等“中字头”“国字号”头部企业先后落户。

“芦溪本地不仅有完善的产业链,还有熟练的技术工人,给企业成长提供了良好环境。”中材江西电瓷电气有限公司技术中心副主任陈志鹏道出了选择芦溪的缘故。

产业园就是产业链,上下楼就是上下游。目前,芦溪已形成全国唯一涵盖玻璃、复合、瓷绝缘子的绝缘子产业集群。全县电瓷电气产业链企业达178家,其中规模以上电瓷企业106家,从业人员近3万人。

走进强盛电瓷的生产车间,只见全新AI(人工智能)+电瓷智能化成型生产线全速运转,精准灵敏的机械手臂高效完成成型、加工等全流程工序,全程智能管控、精密可控。

“随着智能算法调控,AI智能检测系统全面落地,企业现在产品合格率攀升至98%—99%,日产能从原先300只升至1500—1600只。”谢锡群说,“现在,我们的产能成倍提升,产品品质精准可控。”

如今,芦溪电瓷已形成覆盖从10千伏到±1100千伏全电压等级、40多个系列600多个品种的产品矩阵。从最初的低压线路瓷到现在的特高压绝缘子,芦溪电瓷完成了从“跟跑”到“领跑”的华丽转身。

市场之变——从“芦溪制造”到“世界品牌”

“Welcome to our insulator manufacturing factory.”(欢迎来到我们的绝缘子生产工厂。)>今年1月,江西乔森电气有限公司发布了一条10秒的中英双语车间介绍短视频。视频一经上线便迅速引发广泛关注,单条播放量突破13万次,还收获多条海外的订单咨询。

乔森电气的短视频作品清晰展示了从产品生产加工到成品性能检测的全流程。海外客户无需实地到访工厂,仅通过线上镜头就能一站式完成产品选型,快速建立初步合作信任。

“我们并非单打独斗,而是承载‘芦溪电瓷’产业底蕴,抱团‘出海’开拓全球市场。”乔森电气总经理吴哲介绍,这种短视频拓客模式,相比传统参展模式获客成本降低九成以上,客户从初步咨询到试样寄样的对接周期也大幅压缩。目前公司海外市场已覆盖东南亚、中东、非洲等地区,短视频引流带来的高质量海外询盘持续增效,多个对接项目已陆续进入样品测试、深度商务洽谈阶段。

“我国对电网基础设施产品的质量要求是全球最高的,能造出符合国内要求的产品,就一定可以造出合格的出海产品。这可以称得上是‘降维打击’。”萍乡市华瓷绝缘子有限公司销售副总经理吴昊说。

在华瓷绝缘子公司,一批40吨的高压玻璃绝缘子即将发往柬埔寨,这已是今年发往当地的第十二批货物。今年以来,受全球极端高温影响,海外电网改造需求集中释放,芦溪电瓷出口同比增长近30%,不少绝缘子生产企业生产计划已排到2027年,随处可见满负荷运转的忙碌场景。

“6月以来,我们频繁接到海外紧急补货订单,单次出货规模稳定、持续增量下单,市场需求十分旺盛。”吴昊说。高温拉高区域用电负荷,绝缘子损耗明显增加,东南亚、南亚各国电网基础薄弱,现有电力配件难以承受高温高负荷工况,酷暑季设备更换、电网改造需求集中爆发,直接带动芦溪电瓷出口需



芦溪电瓷产业迈向高质量发展

产销两旺
芦溪已形成全国唯一涵盖玻璃、复合、瓷绝缘子的绝缘子产业集群

全县电瓷电气产业链企业达178家
其中规模以上电瓷企业**106家**
从业人员近**3万人**
实现产值**100亿元**左右

芦溪出产的中低压线路瓷质绝缘子
占据国内**75%**、国际**20%**的市场份额

产品畅销40多个国家和地区
累计开发**600**多款定制产品
取得**20**余项国际认证

创新发展
2025年
芦溪高压电瓷电气研究院的“先进电瓷材料中试平台”
入选工业和信息化部首批重点培育中试平台

截至目前
该平台已申请发明专利**15**项、参与制定标准**10**项



求暴涨。

不同国家电网标准、气候环境差异巨大,热带产品需耐湿热盐雾,荒漠产品要抗风沙温差。芦溪搭建国家级研发中试平台,一站式开展各类耐候性试验与产品验证。“以往送样海外检测耗时一个月,现在本地平台一周便可出具试验报告,快速满足各国市场准入要求。”华瓷绝缘子公司生产负责人潘志坚说。

目前芦溪电瓷产品远销全球40多个国家和地区,累计开发600多款定制产品,取得20余项国际认证。此外,芦溪县还实施电瓷出海工程,搭建了一站式电瓷外贸综合服务平台,整合询盘对接、资质认证、报关法律咨询等服务,已协助企业取得7项国际产品认证、13项国际互认资质,足不出户即可对接东南亚、中东、非洲海外订单。

从卖产品到卖技术、卖标准,芦溪电瓷正凭借硬核实力,在共建“一带一路”国家市场开疆拓土。

2025年芦溪电瓷出口额达3.81亿元,同比增长79.16%;今

力,下沉市场的增长,不只是数字增加,更是城乡消费体验差距的持续收窄,是发展成果更多更公平惠及全体人民的生动写照。

放在更长的时间维度看,中国消费“福祉含量”的稳步提升,是不可逆转的长期趋势。消费内涵不断拓展,从“有没有”到“好不好”,从“能用就行”到“绿色智能”,这一变迁既映射中国发展的民生底色,也与将惠民生和促消费紧密结合的政策取向高度契合。促消费政策跳出单纯扩规模的思路,坚持以人民为中心,将扩内需、促消费同改善生活品质紧密结合起来。从以旧换新让真金白银优惠直达群众、推动绿色智能产品扮靓百姓生活,到建设一刻钟便民生活圈、发展普惠托育和养老服务,再到完善社保医保、推进公共服务均等化、缓解后顾之忧……政策实践反复印证:惠民生是促消费的前提和基础,促消费是惠民生的重要途径。二者良性循环,让增长更有温度、更可持续。

消费的终极意义,不是统计报表上的数字,而是人民实实在在的美好生活。当前,消费市场韧性强、潜力大、活力足的基本面没有改变。随着促消费系列政策持续落地见效,商品和服务供给不断优化,消费的“福祉含量”必将进一步提升,承载起更多人对美好生活的向往,为经济高质量发展注入更深厚、更持久的动力。



年1至6月电瓷出口额达2.26亿元,同比增长52.15%,芦溪电瓷正以“中国方案”赋能全球能源系统,让“中国制造”成为世界电网的可靠选择。

跨界之变——从“工业重器”到“消费新宠”

“这就是我们县的文创IP(知识产权)电娃滋滋。”芦溪新旅旅游发展投资公司副总经理刘晶晶说,“滋滋,就是电流的声音。”

在芦溪的滋滋文创商店里,小巧精致的“滋滋”形象绝缘子摆件、印有滋滋图案的POLO衫、以绝缘子为原型的钥匙扣等产品颇受欢迎。

“围绕‘电娃滋滋’,我们开发了一整套文创盲盒,融合电瓷产业元素与非遗民俗纹样打造核心IP,打造毛绒玩具、冰箱贴、车载号码牌、文具用品等。多款特色产品入选国家级文创推荐名录、斩获省级文博创意奖项,其中车载号码牌这套文创产品于2024年获得‘中国好礼’荣誉奖项,还到非洲参展,现在成为爆款产品。”刘晶晶说。截至目前,芦溪已累计推出130余款文创品类;截止到2026年6月,仅商超渠道营业额便突破1700万元。

“我们和景区联动,推出购套票赠送滋滋文创产品的模式,还自主开发了zizi滋滋主题咖啡,已经进驻景区、医院以及线下集合门店。”刘晶晶说。

与此同时,工业旅游正成为芦溪的一张新名片。古老的窑火与现代智慧碰撞,那些斑驳的老厂房、古老的龙窑遗址、珍贵的工业档案,不再是尘封的记忆,而是活化利用的宝贵资源。

芦溪打造电瓷特色文化小镇,精心打磨以古窑遗址探秘、现代电瓷生产观摩、工匠技艺体验为核心的文化旅游线路,发展研学旅游,让游客在“滋滋”的电流声与窑火的暖意中,亲身感受从泥土到产品的蜕变,感悟工业文明的厚重与创新的活力。

“以前只知道芦溪电瓷厉害,没想到生产过程这么震撼!”来自萍乡市区的游客张伟带着孩子参观一块块瓷土如何经过榨泥、成型、修坯、上釉等工序变成绝缘子后感慨道。如今,芦溪正规划打造电瓷工业旅游线路,让更多人了解绝缘子背后的故事。

研学游同样火热。芦溪南坑古窑文化研学中心面向中小学生开放,孩子们可以在这里了解电瓷的“前世今生”,亲手体验制瓷工艺。“原来我们用的电,背后有这么多‘守护神’!”一名小学生在研学笔记中写道。这种沉浸式的体验,不仅普及了电力知识,更在孩子们心中种下了科技报国的种子。

一枚小小绝缘子从“工业重器”到“消费新宠”,芦溪电瓷正在打破边界,实现多元融合,跨界尝试拓展了电瓷产业的附加值,更让“中国电瓷之都”品牌深入人心。

回消费新知

“以租代买”解锁消费新玩法

齐志明 张函媛

暑期上海迪士尼,花车巡游经过时,人群中举起的不只是手机,各式云台相机、长焦镜头也频频“登场”。北京95后白领林晓就是其中之一,去迪士尼前她曾纠结是否买台大疆Pocket 4,但平时出游不多,买了怕闲置。经推荐,她在人人租平台免押金租了一台,次日到货、配件齐全,两天花费不到百元。“体验很棒,对租用消费有了新认识。”林晓说。

林晓的经历是租用消费走入大众生活的生动注脚。从演唱会长焦镜头到露营装备,从游戏卡带到智能机器人,从租车自驾到汉服礼服,一种“重使用、轻拥有”的新型消费方式,正成为消费市场一抹新色。

近年来,在政策与市场双轮驱动下,我国消费租用行业快速崛起。今年1月,商务部等9部门联合印发《关于实施绿色消费推进行动的通知》,明确提出“大力发展绿色租赁服务,创新绿色消费模式,鼓励出行共享、空间共享、物品共享”;7月,国家发展改革委布《循环经济发展“十五五”规划》,将规范二手商品流通、推动绿色消费列为重点任务。国家市场监督管理总局发展研究中心发布的《循环经济背景下的消费租赁行业健康发展白皮书》显示,2024年我国租赁经济交易规模突破4.2万亿元,同比增长32%,服务用户超7.5亿人次,数智平台交易额占比65%。

不买也能“享”,“租生活”圈粉年轻人。

暑期以来,租用消费全线升温。在出行端,神州租车订单量同比增长超30%,租车用户规模同步增长约三成;滴滴租车订单量持

续攀升,日均订单同比增长超50%。在数码端,人人租平台数据显示,短期租用需求迎来爆发,相关订单同比增长66.8%;按品类来看,演唱会设备及游戏装备热度更高,分别同比增长388.5%、488.7%。

年轻群体成为绝对主力,95后、00后贡献了相关类目66.5%以上的订单。“以前总觉得租东西束手束脚,生怕磕了碰了要赔钱。”00后骑行爱好者陈曦租了一台佳能R50相机和镜头,7天才200多元,“经平台验机后发出,归还时轻微划痕不用赔,整个过程很踏实。”对数码、户外等“高单价、低频次”的物品,租用免去了购机折旧、闲置吃灰的烦恼,随用随租,性价比与体验双在线。

免押加验机,“敢租”有了硬支撑。

租用消费的普及,离不开信任机制的建立。信用免押模式大幅降低了消费门槛,为大量用户减免押金。《关于实施绿色消费推进行动的通知》提出,“推动‘人工智能+绿色消费’,创新智慧产品、智慧场景,利用先进技术加强资源匹配、智能调度,提升智能化服务水平,推动资源高效利用。”依托先进数字技术赋能,相关经营主体加快探索实践。人人租平台在全国布局12个标准化仓储履约中心,通过智能化调度设备,

将“次日达”服务覆盖200余座城市,履约效率提升约50%;同时,依托人工智能大模型,搭建起标准化、可追溯的验机品控体系,目前已累计拦截40余万台不合格设备流入租用市场,有效保障用户“无忧租用”的体验。

标准建设也在加速推进。去年5月,国家标准GB/T 45828—2025《共享闲置物品质量信息描述》正式颁布,填补了共享租用领域质量信息描述的标准空白;今年1月,《实物租赁 消费品线上租赁经营管理规范》团体标准落地实施,进一步完善全流程服务准则。从“起步摸索”到“有标可依”,租用消费的品质底线不断夯实。同时,得物APP等电商平台纷纷上线租赁服务,覆盖数码产品、服饰配件、奢侈品箱包等百余个品类,行业生态日趋多元。

一物多次用,闲置资源“转”出绿色账本。

一台相机在不同消费者手中流转,一部手机完成多次“服役”,租用模式让闲置物品“忙”起来,也让资源消耗“降”下来。据业内平台测算,规模化循环租用已累计促成超3000万次设备循环复用,减少约8万吨电子废弃物;个人寄租模式可使设备利用率提升10倍以上,生命周期延长3至5年。放眼全行业,二手交易、共享租用,以旧换新正形成合力,为绿色循环经济注入市场化动力。

“租用消费本质上是所有权与使用权的分离,既降低消费门槛,又提高资源利用效率,是绿色循环经济的重要实践。”中国社会科学院社会学研究所研究员朱迪说,随着标准体系完善和服务升级,租用消费将从“小众选择”走向“大众常态”,为扩大内需与绿色发展注入双重视能。



“以租代买”“按需租用”成为新消费潮流,带动租用市场快速发展。图为河南信阳市平桥区龙江大道某电动车承租门店,工作人员在调试租用车辆。

何泽芸摄,AI修饰生成素描画

本版责编:齐志明 版式设计:张丹峰 汪哲平