

加速从概念走向货架

低GI食品成健康消费新增长点

从国家指南到促消费新政,低GI(血糖生成指数)站上健康消费风口。近日,商务部等7部门印发《关于推动商品消费扩容升级的实施意见》,提出到2030年培育形成绿色消费、智能消费、健康消费等十万亿级市场。与此同时,从《健康中国行动(2019—2030年)》到《中国食物与营养发展纲要(2025—2030年)》,再到低GI国标征求意见稿,低GI食品获得越来越明确的政策信号。这个健康消费新赛道正在政策、企业 with 消费者认知的交会中加速发展。

政策端

低GI获多份国家文件“点名”

目前,低GI食品的健康价值,已被国内外权威医学、营养指南明确认可,核心作用集中在控糖、控重、慢病预防三大领域。2019年,《健康中国行动(2019—2030年)》明确推荐低GI饮食为控糖、控重等膳食方式;2023年,《成人糖尿病食养指南(2023年版)》明确成人糖尿病患者应“主食定量,不宜过多,多选全谷物和低GI食物”;2025年,《中国食物与营养发展纲要(2025—2030年)》进一步提出“促进富含膳食纤维的食物供给和消费”,并明确“开发低升糖食品”。

2026年3月,中国疾病预防控制中心营养与健康所发布关于国家标准《食物血糖生成指数测定与标示规范》公开征求意见的通知,以规范食物血糖生成指数的测定与标示,引导行业健康发展。这意味着,低GI食品

不仅有了健康倡导,也迎来了更清晰的标准与标识规范。

农业农村部食物与营养发展研究所评价认证中心常务副主任刘锐解读称,随着温饱问题的解决,食品消费目标已从“吃得饱、吃得好”向“吃出健康、吃出愉悦”转型。低GI食品作为具有功能价值的食品,越来越受到消费者关注。尤其在中国食物与营养发展纲要提出膳食纤维行动的背景下,发展低GI食品被列为具体举措之一。

消费端

市场热、认知冷?

政策信号明确,市场数据同样火热。QY Research发布的《2024—2030中国低GI产品市场现状研究分析与发展前景预测报告》显示,2024年中国低GI食品市场规模已达1762亿元,年增速保持在10%以上。另据Foodaily发布的《2025新中产健康生活调研》,63.2%的消费者已将低GI饮食纳入日常健康管理行为。

但值得注意的是,行业爆发期难免伴随乱象:有些产品没有做过人体实验,或未经专业评价机构检测,也号称是低GI食品;有些商家把低GI食品神化成灵丹妙药;还有些产品虽然GI值低,但口感不佳。市场升温的同时,消费者的认知仍待补课。面对市面上各类低GI产品,消费者往往不清楚如何选择。

在此背景下,由农业农村部食物与营养发展研究所牵头编写的《低GI

食品与健康消费行业共识》日前在上海低GI食品产业发展研讨会上正式发布。行业共识主要围绕四个方面进行阐释:低GI不是“反精制碳水”,而是膳食结构优化方案;低GI食品具有血糖平稳管理、体重管理与减脂、心血管代谢保护、肠道健康养护等健康价值;低GI食品具有多维度公共价值;强化全民GI科学教育与推广。

“行业共识帮助消费者厘清了低GI食品是什么、具有怎样的价值,有助于推动低GI食品产业向高质量发展。”同时,刘锐谈到,低GI食品所用原料多为谷物、杂豆类,多产自贫困地区、偏远山区或高寒高凉地区,发展低GI食品不仅有助于改善居民膳食结构,还能反向拉动杂粮杂豆产业,对联农带农、乡村振兴和农民增收具有公共价值。

企业端

从科研到货架,低GI市场开发提速

面对政策与市场双重机遇,企业正在加快低GI食品的市场开发。达成共识不是终点,规范落地才是后续行业发展的重头戏,这有赖于全产业链各环节参与者的共同落实。在低GI食品产业发展研讨会上,神探伍伍联合科研机构、国内头部零售渠道及产业链代表共同发布了《低GI食品全产业链发展倡议》,这意味着全产业链联动格局初步形成。

神探伍伍是国内较早布局低GI食品的新消费品牌,2021年成立,同年与农业农村部食物与营养发展研

海门农商银行行情暖巾帼奋斗者



为关爱坚守岗位的新业态女性劳动者,近日,海门农商银行联合海门区妇联,在“同心圆·巾帼益‘新’港湾”开展暖心关爱活动,为女骑手、女快递员等城市巾帼奋斗者送去服务与金融保障。

长期以来,该行持续开放网点便民驿站,为户外劳动者、新就业群体

提供饮水、手机充电、临时歇脚等便民服务。本次活动聚焦新业态女性实际需求,现场普及普惠金融知识,重点推介专属“骑士贷”产品,细致讲解申请条件、办理流程及优惠政策,精准解决她们资金周转难题。同时,活动特邀消防宣讲师,结合日常出行、电动车使用、居家场景,开展消防安全、应急避险科普宣讲,提升大家安全防护能力。针对新业态女性兼顾工作与家庭的现实痛点,家庭教育讲师现场分享亲子沟通、家庭关系调和技巧,答疑解惑育儿难题,助力其平衡事业与家庭。活动最后,主办方为从业者送上清凉物资,致敬一线奋斗者。

(王晶艳 施红艳)

本报讯(记者 陈思羽 □ 薛来卉 李其林)8月,烈日灼灼,中国石化江苏南京石油分公司(以下简称“南京石油”)分布在城市各处的加能站里,车辆接连不断。加油岛旁,一场场突如其来 的考验接连上演:有老人晕倒,有老人走失,有争执升级……面对意外,当班员工没有片刻犹疑,搀扶、看护、报警、隔离、劝导,一次次果断出手,把危险化解在萌芽,将温情传递到人心。这些平凡的石化人,用行动书写了“不平凡的守护”。

巡查偶遇晕倒老人及时救助联系家属	深夜发现走失老人看护报警助力寻亲
8月24日16时50分,江苏南京石油宇宙加能站经理李正香正在开展日常安全巡查。当巡查至停用加油区时,她发现一名老人躺倒在地,精神状态明显不佳。	8月14日21时46分,江苏南京石油溧水孔镇加能站员工耿淋淋在夜间值守时,发现一名陌生老人正朝卸油高危作业区方向走去。她当即上前劝阻,但老人神情茫然,无法说清自身情况。
李正香立即上前,小心将老人搀扶起来,转移至便利店内休息。她为老人端来饮用水和食物,耐心安抚老人情绪。	值班站长秦宏霞闻讯赶来,判断老人疑似走失。考虑到深夜车流密

究所共建低GI食品联合研发中心,坚持“科研到货架”全产业链深耕。截至目前,神探伍伍已上市40多款产品、超100款规格,覆盖早中晚餐、加餐、休闲等全场景,并形成“C端多品类产销+B端贴牌代工”双轮驱动模式。

神探伍伍创始人唐诣深坦言,在投身低GI食品行业的初期,产业链还不成熟,所有环节都要自己做,如培育适合的谷物、改装生产线、寻找研发机构等。不过他认为,随着未来产业链上下游逐渐完善,各个环节的企业可以更专注于深耕自己擅长的领域,大家共同推动低GI食品从小众选择走向“大众货架”。

京东相关负责人表示,从平台销售数据来看,低GI健康饮食趋势不可逆转,已然成为食品消费新增长点,“对零售渠道而言,这是打造用户心智的新窗口,我们必须紧紧抓住!”湖南汇米巴商业管理有限公司董事长王湘杰则表示,目前公司已引进一些低GI食品,但并没有在货架上作专门标识。未来除了增加低GI产品品类和供应商,还要让员工学习低GI食品知识,并进行系统推广,“零售终端有义务为消费者提供他们所需的产品,并不断为消费者创造更便利的购买环境”。

从国家政策倡导,到行业标准升级,再到企业自主研发,低GI食品全产业链的协同发展正从蓝图走向实践。千亿赛道已经启动,唯有让消费者真正看得懂、买得到、吃得起,健康消费才能真正落地。

(国际商报)

南京三座加能站里的“速度”与“温度”

南京石油基层员工八月份连续救助群众纪实

集、光线昏暗,老人行动迟缓,极易发生危险,两人决定全程看护安抚老人,同时拨打110报警求助。民警到场后,联系老人家属赶到现场,经核实身份后将老人平安接回,并对加能站员工的责任与担当连声称赞。

客户争执突发险情挺身隔离化解危机

8月28日19时许,在江苏南京石油宇宙加能站内,前车客户加油结账后准备前往卫生间。现场员工第一时间提醒客户:当晚油价上调、站内车流密集,请先将车辆挪离加油机位后再离开。客户未采纳建议,径直去了洗手间。

待前车客户返回时,后车内一名

饮酒人员上前质问,双方发生口角,争执迅速升级。经理王杰闻讯第一时间赶到现场调解。争执中,前车车主突然取出管制刀具,现场气氛骤然紧张。

面对突发险情,王杰不顾个人安危,挺身挡在冲突双方中间,将两人隔离开来,耐心劝导安抚他们的情绪。在他的冷静处置下,双方逐渐平复,矛盾未进一步激化。整个事件未造成人员受伤。加油站同步报警,后续由警方跟进调查处理。

发现晕倒老人的细心、深夜安抚走失老人的耐心、面对持刀险情的果敢,三名基层员工在不同时间、不同站点,用各自的方式诠释了平凡岗位上的责任与担当,为城市的烟火气增添了一抹温暖的底色。

“对于汽车企业而言,放弃具身智能赛道,将错失产业能力延伸的重大机遇;对于具身智能产业而言,若不与汽车产业技术链深度融合,产业化进程将被拖慢,发展周期也会被大幅拉长。”日前,车百会研究院理事长张伟在聚合智能产业发展大会(2026)上表示,推动汽车与具身智能一体化发展已是必然趋势。

跨界造“人”

9月9日,小鹏机器人生产线正式启用,全球首位高阶通用人形机器人完成自动化总装并自主走下产线亮相。这标志着小鹏机器人实现从研发试制到产线制造的关键跨越,向规规模量产迈出重要一步。

“机器人生产线是从零创造,没有先例可循,小鹏正在创造一个全新品类产线。”小鹏集团董事长、CEO何小鹏表示,小鹏机器人计划在今年年底进入规模量产阶段,从小鹏的门店和园区开始落地商业场景应用,并于2027年面向中国及海外市场正式上市和交付。未来小鹏将持续探索更快生产节拍、更大规模的机器人制造能力,探索中国乃至全球领先的机器人制造新路径。

此前,特斯拉正式停产Model S和Model X,并将加州弗里蒙特工厂产线拆除,改造成人形机器人Optimus专用产线,目标是到今年年底生产10万台。特斯拉首席执行官埃隆·马斯克称,此举是向“物理世界AI公司”的战

略转向,未来特斯拉的资源将聚焦机器人、自动驾驶(如Cybercab)和AI芯片领域。

从小鹏到理想,从奇瑞到比亚迪,从特斯拉到现代,据不完全统计,截至今年8月底,全球已有近20家主流车企以自研、孵化、投资等方式驶入具身机器人赛道,累计规划投入规模超千亿元,中国车企更是本轮入局的主力。

“智能汽车和具身机器人技术重合度超过70%,两者双向赋能、双向反哺。”国家邮政局政策法规司原一级巡视员、副司长靳兵表示,其技术同源性不仅体现在硬件层面,更延伸至软件算法、制造工艺和质量管理体系。这也表明,智能汽车量产迭代积累的整套技术体系和产业链,无需从零重构,便可快速适配具身机器人,全域无人装备的研发需求,为具身智能快速产业化提供捷径。

在“十五五”规划纲要和今年《政府工作报告》中,“具身智能”被明确列入未来产业,与量子科技、脑机接口、6G(第六代移动通信)等前沿领域并列。国务院发展研究中心发布的报告显示,到2030年我国具身智能产业市场规模有望达到4000亿元、到2035年突破万亿元,并将引领带动交通物流、工业制造、商业服务等多个应用领域新质生产

汽车与具身智能加速融合

力进一步跃升。显然,这为“仅靠卖车已无法盈利”的车企打造第二增长曲线提供了新的可能。

更重要的是,具身智能业务为不少车企重构了估值体系的叙事逻辑。此前,小鹏机器人业务已完成首轮股权融资,融资超9亿美元、投后估值超63亿美元,刷新中国具身智能行业单轮融资纪录;而宇树科技在科创板远高于“蔚小理”的估值,已成为“造车太苦,新势力都想当‘宇树’”的生动注脚。

挑战仍存

尽管汽车与具身机器人产业存在高度技术同源性,但两者的产品应用场景和性能要求差异也较为明显,导致汽车产业链企业跨界转型仍面临不少挑战。

核心技术壁垒主要集中在电机、传动、热管理、感知四大领域。比如,具身机器人关节电机与汽车电机在结构上存在本质差异;汽车变速箱追求高刚性、高转速和单向耐久性,而机器人关节(特别是谐波减速器)追求柔性形变、高减速比(100:1)和零背隙;电动汽车拥有体积更大的散热器、水泵和流道系统,而具身机器人的关节几乎是密闭的,且没有空间布置复杂的水路;汽车

EPS(电动助力转向系统)扭矩传感器的要求是单轴、低精度,而具身机器人用的六维力传感器与关节力矩传感器要求多维度、高精度……这些均需要企业强化核心技术研发,突破技术壁垒。

高成本、可靠性与寿命不足制约具身机器人商业化落地。对于重复性强的任务,机械臂的效率和经济性通常高于具身机器人。目前,受限于软硬件技术,具身机器人整体性价比仍然偏低,尤其是具身机器人核心部件的精密制造要求更高,规模化量产难度更大,成本下降速度仍不及预期。同时,汽车零部件需经过数十万公里、数年周期的考验,而具身机器人关节运动频繁、结构精密,更容易出现磨损或故障。目前,机器人灵巧手关节寿命仅为1个月至3个月,高负载关节耐久性不足,无法长时间稳定运行。“虽然机器人厂商已开始引入汽车行业的质量管理体系和测试标准,但要实现与汽车零部件相当的可靠性和寿命,仍需长期的技术积累和工艺优化。”业内人士称。

系统集成难度大、供应链稳定性不够也是重要挑战。具身机器人被称为“机电系统集大成者”,一台人形机器人拥有20多个自由度、数百个传感器和复杂的AI控制系统,需要在狭小空间内实现机械、电子、控制、计算等子系统

的协同工作,而汽车零部件企业的系统集成经验主要集中在汽车领域,跨界到机器人领域,需重新掌握复杂的系统集成技术和测试方法。此外,机器人核心零部件过去高度依赖进口,供应链脆弱,虽然汽车行业的供应链多元化经验可提供借鉴,但机器人核心零部件的国产化替代仍处于初级阶段,供应链稳定性仍有待提升。

加快协同

当前,汽车产业链与具身机器人产业的融合已进入加速推进阶段。

张伟表示,这种融合并非简单的技术叠加,而是全链条、多维度的深度协同,可从多方面推进:加速共建以AI为基础的技术底座,推动汽车大模型等技术向具身智能延伸落地;攻坚存储、算力、连接、感知“存算连感”底层硬科技,夯实聚合智能产业硬件基础;打通材料—零部件—执行器的机械链条,推动成熟汽车级供应链能力向具身智能领域迁移复用。

同时,释放汽车工业丰富多元的场景价值,以场景牵引具身智能实现规模化落地;参照汽车国际化发展经验,实现具身领域“生而国际化”,同步布局全球市场;依托汽车行业成熟能力加快搭建聚合智能领域的标准、检测、认证

体系。

“智能汽车是当前商业化规模最大、落地条件最成熟的轮式具身智能体,是聚合智能产业的母体产业,也是最佳试验场与规模化的压测平台。”东风汽车集团有限公司副总经理尤峥表示,聚合智能的链条长、跨度大、投入高,没有一家主体能够“包打天下”,必须遵循共性技术共建、标准共立、供应链共守,从“对话数字世界”迈向“行动物理世界”,从“单域各自竞逐”转向“跨域同源聚合”,从“单点技术突破”升级为“全链生态制胜”。

聚合智能不仅是算法、大模型的技术聚合,更是技术供应链、资本、场景要素的深度融合。长江产业集团副总经理杜胜国表示,产业要真正走向商业化落地,不能只追求单点技术突破,必须筑牢“三电”系统、感知器件、芯片、关键材料、存算连感这一套共性供应链底座。同时,还需要构建开放、共生的产业生态。

“在智能汽车上成长的操作系统,具备向具身机器人、低空飞行器复用的条件。聚合智能产业的新一代操作系统能力建设不必从零开始,完全可以站在汽车这个先行者的肩膀上。”普华基础软件总经理刘宏倩建议,推动底层技术产业共建,把企业从重复研发中解放出来,实现降本增效,让资源真正流向差异化创新,避免盲目跟风布局,推动机器人产业健康有序发展,助力产业融合红利持续释放。

(经济日报)

整治网约车平台“阴阳账单”

近期,网约车行业的“阴阳账单”乱象引发热议,戳中不少网约车司机的痛点。不少司机发现一个离谱现象:自己接单后台显示的结算金额,往往低于乘客实际支付的费用,部分订单差价甚至高达一半。此类“阴阳账单”多发生在网约车聚合平台上。原本主打便民共赢的聚合模式,如今沦为层层转包、隐形套利的工具,不仅严重挤压司机收入,更破坏了行业生态。

网约车聚合平台本质是信息中介,依托庞大的用户流量,整合多家网约车平台资源,为乘客提供一键叫车、多平台比价的便捷服务,也帮中小网约车平台降低获客成本、拓宽接单渠道。对平台、司机、乘客三方而言,这套模式本是一举多得的共赢格局。

不过,本该规范透明的聚合模式却逐渐跑偏,衍生出诸多行业顽疾。乘客下单后,不少订单会经过平台之间多次流转才派发到司机手中,每一道流转环节都要瓜分一笔收益。更关键的是,多数聚合平台存在佣金明细不对外公示、收益分配规则模糊不清等信息不透明问题。司机只能看到末端接单平台的抽成比例,不知道乘客实际花了多少钱。这种抽成“黑箱”操作,正是“阴阳账单”产生的核心症结。

平台依托信息优势赚取合理服务费无可厚非,但逐利绝不能以牺牲司机合法权益为代价。早在2022年,交通运输部开展网约车行业抽成“阳光行动”,各主要平台公司公布的抽成比例上限多在18%至30%之间。平台与司机从来不是单向收割的关系,而是一荣俱荣、一损俱损。若司机收入得不到保障,就会导致优质运力流失、服务质量下降、用户信任不足,最终透支平台口碑、影响自身发展,得不偿失。

根治“阴阳账单”乱象,首要在于平台自查自纠、主动担责。各平台应建立清晰、透明、公平的分账体系,科学划定抽成比例上限,杜绝订单被反复转包分利。同时畅通诉求反馈渠道,逐步改善服务质量,用诚信经营维护行业口碑。

行业清风正气,更离不开监管部门强力托底。相关部门需常态化开展专项整治,紧盯聚合平台抽成乱象,持续压缩灰色套利空间,大幅抬高违规成本。针对屡教不改、变相牟利的平台,依法采取信用惩戒、限期整治等处罚手段,以刚性约束倒逼行业规范发展。

(经济日报)