

有的标注0蔗糖 有的宣称一杯管饱 代餐食品真能让人“轻松瘦”？

眼下，不少希望控制体重的人士选择魔芋面、谷物棒、蛋白奶昔等代餐食品，当成正餐顿顿吃。这些宣称低卡又能饱腹的食品，真能让人“躺瘦”？存在哪些健康隐患？记者进行了一番调查。

释疑

全麦面包敞开吃？ 医生：警惕配料含高热量

记者在电商平台搜索“代餐”，全麦欧包和谷物棒类出现频率最高。其中，一款月销量超过两万件的全麦欧包，页面醒目标注“真全麦、0蔗糖”，并提供9种口味选择。一款混合谷物棒月销量达8000件，40支装售价89元，宣传语写着“一支抵一餐，饱腹4小时”。

全谷物和全麦，是否就代表健康？不少消费者吐槽，外皮可能健康，但馅料的热量一点也不低。也有消费者发现，配料表排第一位的是小麦粉，全麦粉才排第二位。

记者以买家身份咨询了3家网店。对于为何在全麦里添加小麦粉，一位客服直言不讳：“纯全麦粉制作的面包口感会非常粗糙，大多数消费者难以接受，添加小麦粉是为了提升

口感。”对于馅料中经常出现黄油、海藻糖等成分，多位客服也表示，是“为了提升风味”。

“全谷物食品不宜替代正餐，容易导致蛋白质、健康脂肪及部分维生素摄入不足，如长期食用可能会引发营养失衡。”北京友谊医院减重与代谢外科主任张鹏表示，全谷物本质仍是碳水化合物，是热量的来源，绝不能无限制食用。如果全麦制品中添加了黄油、糖等，也需要控制食用量。

释疑

管饱就能当代餐？ 医生：可能导致营养不良

各类魔芋制品也是代餐的主力军。某电商平台上，一款月销量超3000件的魔芋蛋糕，标注“0脂肪”“0蔗糖添加”。商家搭配图文——一个牛肉汉堡与两块魔芋蛋糕并列，前者热量高达632大卡，后者仅53大卡，每餐可“少摄入约579大卡”。

在一家位于东四环的超市内，林女士正在选购魔芋面，最终选中了包装上印有“0脂”“低卡”等字样的一款。她说：“晚上就用魔芋面当晚餐，饱腹感强，心理负担也小一些。每次

控制体重时，都会选择这类魔芋制品当代餐。”

大学生小田说：“在宿舍吃魔芋面特别方便，不用开火，热水一泡就能吃，比方便面热量低，也管饱，配合运动，一个星期瘦了5斤。”曾购买过魔芋面的庞女士坦言：“连续半个月晚餐都吃魔芋面，体重确实轻了，但后半程会觉得浑身没劲儿。”

“魔芋主要成分是膳食纤维，具有热量低、体积膨胀性强的特点，有助于控制食量，作为体重管理期间的辅助食物确实有一定价值。”张鹏提醒，魔芋本身几乎不含蛋白质、维生素和矿物质，但存在营养短板。如果长期单一食用魔芋制品代替正餐，容易导致营养不良。

释疑

光喝不吃能瘦？ 医生：可以短期辅助减重

“一杯代替一餐，营养又耐饿！”高蛋白代餐奶昔的广告页面上，拥有紧实身材的健身达人图片，吸引着屏幕前渴望“轻松瘦”的消费者。一款代餐奶昔月销量达数万件。

在某连锁药店，代餐奶昔占据营养保健区的醒目位置。工作人员说：

“这个营养配比有讲究，建议在专业医生或营养师的指导下食用。”孙女士有过吃代餐奶昔的经历，她说，奶昔的饱腹感能维持三四个小时，关键是省去了准备晚餐的麻烦。

“配方科学的正规代餐奶昔和代餐粉是有效的短期减重辅助工具。”张鹏说，目前，市面上代餐奶昔类产品质量参差不齐，一些产品的实际成分可能与宣传不符，消费者须擦亮眼睛。按照相关标准，单餐代餐食品能量应控制在200至400千卡之间，通过减少热量摄入实现减重目标。

张鹏说，食用代餐奶昔应在医生的指导下，采用阶梯式过渡方案。例如初期可每日替代两至三餐，三至四周后减至替代一餐，可常年替代一餐，或逐步恢复至正常饮食，以减少体重反弹风险。此外，切忌将代餐当作加餐。“饮用代餐奶昔时需缓慢饮用，持续约半小时，才能更好地激发饱腹感。快速饮用反而可能诱发饥饿感。”

值得注意的是，每日低于800千卡的极端低热量饮食不宜超过一个月。妊娠期、哺乳期女性及患有胃肠道疾病等特定人群需谨慎食用代餐产品。

(北京晚报)

税惠活水润边疆 戈壁玫瑰铺就共富路

从水韵江南的太湖之滨，到苍茫壮阔的天山南麓，一场跨越五千里的产业协作，正为乡村振兴注入新活力。在新疆阿合奇县，4.2万株来自江苏无锡的墨红玫瑰，深深扎根在曾经的戈壁荒滩，绽放出绚丽的“江南红”。而这背后，是一条由产业协作与税收支持共同铺就的融合发展、共同富裕之路。

曾经的阿合奇县，受高海拔、强风沙和碱性土壤等自然条件制约，传统农作物产量低而不稳，难以实现规模化、集约化种植，农业发展长期面临瓶颈。转机出现在2023年。无锡援疆工作组在深度调研当地农业时，团队中一位拥有多年玫瑰种植经验的技术人员敏锐地注意到，该地区日均光照长达16小时、昼夜温差大、病虫害少，非常适合蔷薇科植物生长。



转机并非偶然——无锡宜兴市徐舍镇美栖村早已通过发展玫瑰种植、深加工及乡村旅游等全产业链模式，成功走出了一条振兴之路。玫瑰产业的发展思路，不仅让援疆团队看到了技术复制、经验迁移的可行性，更为这场跨越东西的产业合作带来了信心。

产业协作，政策先行。面对跨省经营带来的复杂税政问题，无锡税务部门主动靠前，与援疆工作组联合开展税收政策前置服务，从“锡奇玫瑰”种植项目启动之初便嵌入税收专业支持。双方围绕种苗引进、设备调配、技术服务等关键环节，系统梳理适用政策及涉税风险，为有关企业量身定制涉税方案，筑牢政策保障基础。

2023年，首批玫瑰种苗跨省调运前夕，税务部门及时为企业送上量身编制的“政策锦囊”，精准实施农产品收购抵扣、自产农产品免征增值税等政策辅导，打通“东苗西送”绿色通道，降低企业前期运营成本超数十万元，极大提振了投资信心。怀着这份底气，企业技术团队携精心选育的优质种苗远赴阿合奇，系统引入滴灌节水技术，针对性地搭建防风固沙设施，成功攻克了戈壁种植的诸多技术瓶颈。

为实现政策服务“不断



线”，无锡税务部门还专门成立“援疆税收服务专班”，提供线上答疑、远程辅导、跨区域业务代办等专项服务，累计帮助企业解决异地涉税问题17个，协助办理涉税业务9笔，有效支持了项目的顺利推进。如今在阿合奇，玫瑰示范种植面积已扩大至380亩，成活率高达92%，项目成效显著。

一朵朵玫瑰，不仅绽放出美丽，更激活了共富产业链。当地牧民艾尔肯高兴地说：“我家承包10亩玫瑰田，亩产鲜花约400公斤，公司以每公斤15元的保底价收购，年创收能超过6万元。”截至目前，玫瑰种植已带动127户牧民实现季节性就业，人均月增收超2000元，“江南经济”模式在天山脚下取得实效。

随着玫瑰产业向深加工领域延伸，无锡税务部门进一步升级服务，聚焦小微企业所得税优惠、增值税

减免等政策，集成“玫瑰产业税收优惠锦囊”，精准推送至新疆兰奇等核心企业。2023年以来，累计为相关企业减免增值税、企业所得税等65万余元，持续激发产业延伸和价值提升的内生动力。

如今，阿合奇的戈壁玫瑰已绽放出多重效益：花茶、精油等深加工产品持续推出，玫瑰主题观光旅游初具规模，预计年接待游客1.5万人次；“种植—加工—文旅”三产融合模式基本成形，全产业链年产值有望突破2000万元，东西部协作的“共富链”愈加清晰。

从太湖到天山，税惠活水滋润滋养着玫瑰产业的稳健发展。当江南的产业智慧遇见西北的资源禀赋，税收政策的春风便吹过了戈壁荒滩，一路护航，见证着一朵朵玫瑰串联起民族团结、乡村振兴的时代之路。

(张静 陈怡伶)