

跟着女博士探访嘉兴重大科技创新平台南湖实验室—— 这个“新生儿”为啥这么牛

本报记者 李 茸 共享联盟湘家荡区域微融站 汪燕鸣 陆肖菲

初夏时节,嘉兴市南湖区的湘家荡区域,130公顷的相湖波光粼粼,岸边花红柳绿,生机勃勃。嘉兴市为贯彻国家创新驱动发展战略和长三角一体化发展战略而主导创设的重大科技创新平台——南湖实验室就坐落在这里。

这个实验室很年轻:2020年11月正式揭牌,2021年初开启建设推进历程并召开第一次成果汇报会,目前一期工程8万多平方米的科研用房即将投入使用。

这个实验室很“硬核”:先后获批浙江省首批新型研发机构、浙江省博士后工作站、上海交大硕士研究生联合培养点。6名国内知名院士领衔入驻,承担若干国家级重大科研项目,目标是建设世界一流新型研究机构。

近日,我们来到南湖实验室,跟着90后博士肖洋来看看这个实验室牛在哪儿。

这是个能成事的地方

驱车沿着相湖岸边蜿蜒的道路驶向南湖实验室,只见湖面清澈开



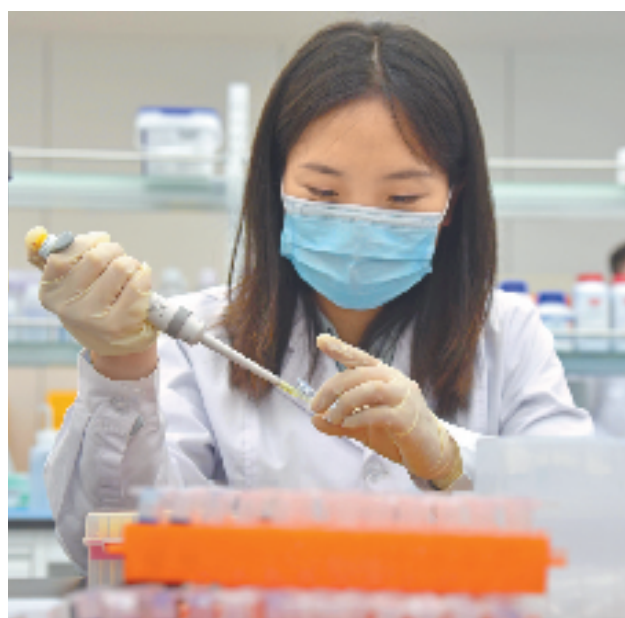
阔,空气清新怡人。

“我叫肖洋,是南湖实验室先进生物制造研究中心蛋白质结构方向的负责人。”在中心大门口刚遇见时,肖洋向我们自我介绍。

去年9月,30岁的肖洋从中国科学院博士毕业后,来到南湖实验室。“你为什么选择嘉兴?”我们好奇地问。“一开始也犹豫过,家人、朋友都在北方,独自一人来这里是否太不理智?但长三角地区的发展前景和南湖实验室的定位对我而言太有吸引力了。”

说话间,肖洋带着我们来到一楼的开放式咖啡厅,“遇到难题或者累了,只要瞅瞅窗外的美景,心情就好了。”肖洋说。只见一缕缕阳光透过落地玻璃窗照进来,外面水天一色,让人心旷神怡。

肖洋住在附近的人才公寓,每天从早上9时到晚上11时,基本都在忙着做实验、看文献、开会讨论,为了科研问题大家经常讨论到半夜。让她深有感触的是大家的工作态度 and 热情。他们的认真与努力,让肖洋相信南湖实验室是个能成事的地方,她说:“南湖实验室就像一个新生儿,充满活力与希望。我们研究中心的科研人员来自五湖四海,其中不少都是90后。作为刚刚毕业的科研人员,能在这么有朝气的单位从事自己想做的科研



肖洋在做实验。共享联盟湘家荡区域微融站 陆肖菲 摄

项目,并通过自身努力与实验室一起成长,太幸运了!”

“南湖实验室聚焦生命健康和信息技术两大领域,主要开展前沿技术基础研究和技术创新,因此科研人员除了拥有较高的理论水平和较强的实际操作能力外,还要耐得住寂寞,坐得住‘冷板凳’。”南湖实验室人力资源部部长徐新根介绍。

据统计,南湖实验室目前已聚集各类科研人员191名,平均年龄34岁,其中博士以上学历占比超

57%。已正式启动了9个自立项目。

做研究就像沙漠中探路

跟着肖洋穿行在研究中心,整栋3层小楼特别安静。直到进入一楼的分子实验室,我们才在这间200多平方米的大开间里见到十几位科研人员,他们穿着白大褂,忙碌地在实验设备间穿梭。

换上白大褂、戴上手套,我们和肖洋一起进入实验室。一进门,95后科研人员胡威急忙迎上来告诉肖洋:“上次的蛋白质印迹法实验结果出来了,和我们预测的不太一样。”我们跟着凑过去一看,只见仪器屏幕上显示出很多无规则排列的黑色的条带。

肖洋仔细看过后,和胡威来到实验室一侧的白板前,一人一支白板笔,开始边写边讨论起来。糖基化、泛素化、蛋白酶体……这些词汇连在一起,形成他们的讨论链,我们听起来完全是天书。

肖洋介绍,她的团队研究项目之一是一种新型的具有潜在抗肿瘤效果的生物药,并争取从实验设计到成果转化都能在南湖实验室完成。

激烈讨论20分钟后,肖洋决定重新做实验,于是和胡威一起开始



南湖实验室内一角。

准备,我们也趁机体验了一番。经过肖洋的简单指导,我们小心翼翼地拿着移液器,从一个滴管中分批吸取含有细胞的溶液,然后挨个垂直注入操作台上的一排器皿里。该器皿有200多个孔,每个孔仅能容纳移液器的枪头,看起来密密麻麻,没几分钟我们就头昏眼花。而肖洋取液,注入一气呵成,迅速又准确。溶液注入完成后,肖洋就将该器皿放入仪器中进行检测。3小时后,重复实验的结果出来了,与之前一致,仍旧和预测的不完全一样。肖洋说,这表明出现了新现象,她和团队成员要再次讨论、分析此前的实验思路。

“做研究就像沙漠中探路,有时候要凭借已有知识进行假设,再一步步证实或证伪。”肖洋感叹。

肖洋告诉我们:“研究中心明年还要采购一套数千万元的冷冻电镜设备用于结构研究,这是目前蛋白质结构领域内最先进的设备。一想到能成为冷冻电镜平台的管理者之一,我就特别有动力。”

南湖实验室党委书记、常务副主任吕勇介绍:“相比一般科研机构,我们这里的科研团队拥有更多技术路线的决定权、资金的支配权以及资源的调度权,以保证他们能

够心无旁骛地攻破关键技术。”

庆幸自己是其中一员

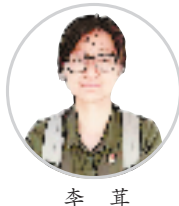
从实验室出来,肖洋带着我们来到办公室。这天上午,她还要和同事们进行一场在线面试评审。打开电脑,进入视频会议,网络的另一头是一位来自中国科学院、进行第二轮面试的女博士。

“一个课题做了两年还做不出怎么办?”肖洋提问。对方回答:重新审视科研方法、思路,进行调整后继续做,并对此进行了阐述。面试结束后,肖洋比较满意,给她打了高分,并抛出了几个有吸引力的条件:“我们单位坐落在国家4A级景区南湖湘家荡,环境优美。拥有6个中心,每个中心都由院士团队领衔。如果录用,嘉兴本地还有包括购房补贴在内的许多很实在的人才政策,还会提供免费周转房……”

中午12时20分,肖洋匆匆赶去食堂。吃好后马上赶回实验室,和项目团队成员分析、探讨下步工作计划。根据安排,当天下午她还要参加一场线上培训会,内容是中心一套新采购设备的使用和调试。结束后,她还要回到实验室做实验,并为当晚研究中心的一周例会做准备。

南湖实验室还处于初创阶段,肖洋所在的研究中心约20人,除了1位行政助理外,其他都是科研人员。包括肖洋在内共有6位博士,每个人带着一个科研小组。肖洋作为中心主力,除了日常科研,还要负责管理。目前,她每周最多休息一天。

“这样从早到晚连轴转,不累吗?”我们问。肖洋回答:“一群志同道合的人,为了共同的目标而奋斗,是一件特别幸福的事,我很庆幸自己是其中一员。”



李茸



高产年遇疫情,记者体验宁海多渠道助农—— “宁海白”枇杷突围记

本报记者 陈 醉 共享联盟宁海站 蒋 攀 吕玫瑰

“27箱,到宁波!”“5箱,明天寄到北京……”

5月29日,在宁海红香园水果专业合作社的枇杷基地,负责人叶卫勇正忙着手机接单。“单笔订单金额变小,销售半径变短,出货时间变慢。”这是他今年最直观的感受。“往年这个时间段,树上早没果子了。”叶卫勇看着满园的枇杷说道。

每年5月,全省各地枇杷等夏令果蔬接踵上市,今年因为收获期持续晴好,成长期风调雨顺,所以各地普遍迎来4年来最高产。像宁海全县1.5万亩枇杷产量就达到7500余万斤,较去年增产20%。

但是,受疫情等大环境的影响,全国农产品普遍遇到运输、销售等难题。如何保障丰产又丰收?我们走进宁海白枇杷产区,亲历不一样的丰产年。

主攻高档货

“宁海白”上市后,叶卫勇每天都像在打仗——5时半起来,开上那辆送货的“五十铃”皮卡车,把10余个采摘工分批送上枇杷山,现场分配工作。采摘的采摘,筛选的筛选,一直要忙到晚上八九点钟。

9时多,我们在枇杷园里找到埋头干活的叶卫勇,他正蹲在一大筐枇杷前,挨个拎起来检查,手轻轻一掂量,重量就能估摸得八九不离十。很快,这堆采摘工挑选出来的枇杷,被他“逮”住了几十个头不足的“漏网之鱼”。

“颗颗都要超过35克,果形要好,表皮要漂亮,糖度要超过11度……”叶卫勇一口气罗列了一大堆要求。今年,他对品质尤为苛刻,每一单都要亲自挑选,我们和采摘工不约而同心疼地嘟囔:“挺好的果子都废了,多可惜!”

可在叶卫勇的脑子里,这笔账毫不含糊:今年受疫情影响,物流不稳定,鲜果销售不畅,总量很难上



宁海红香园水果专业合作社的果农采摘枇杷。拍友 李江林 摄

在顺丰“直通帐篷”里,快递员将农户寄运的枇杷装车。本报记者 贺元凯 摄

去。像上海市场,他往年每天至少发货一二百单,而今年一单都没有。“这意味着,原有的市场缩水了,而我的120亩枇杷总得想办法卖出去,果农要保产保收,就得改变销售策略,另辟蹊径。”他选择了放弃占比接近一半的中小果子,只推高品质大果,提升单价。“别人的枇杷卖十多块一斤,我挑出来的这些枇杷可以卖到十多块一个!”叶卫勇颇为得意。被挑剩下的果子,统统进了他的枇杷膏加工厂,一两斤鲜果可以做一二百斤枇杷膏,每8两卖

50元钱,只能用来抵充种植成本。

叶卫勇边说边把干挑万选的每一个枇杷,用餐巾纸小心包裹两层,再放进一旁的包装盒里。包装盒中间是厚厚的珍珠棉掏空的凹槽,一个位置刚好嵌入一颗,一盒24个,看起来非常精致。

“这包装还是今年新搞的,以前,我们用的是两张吸塑膜,上下扣起来,闷气不说,运输中也容易受损。”叶卫勇说道,今年,他为了配置高档货,投入了七八万元研发这款新包装,专门卖到礼品市场,拿下了不少订单。粗略估算,今年销售量只有往年的一半,但产值达到150万元,与前几年销路畅通时基本持平。

“专班”保运输

从枇杷山下来,已过正午,我们

部门、运输企业的共同努力。

物流是鲜果销售的关键一环,白枇杷运输主要靠快递,采摘下来的枇杷只有两三天的保存期,但受疫情影响,今年快递不稳定,车进不来,货运不出去,影响销售。另一方面,以前来基地采摘的不少,今年这样的线下订单减少了。为保快递畅通,主产区一市镇由镇经委、镇城建办、武装部等联合成立“白枇杷保障运输工作专班”,专班“上线”后,首个服务项目便是与顺丰运输平台签下“保运协议”,锁定优质服务。

“根据协议,不只是这条主干道,每个枇杷园基地或是枇杷种植比较集中的村,你都会看到这样的蓝色顺丰帐篷,全镇铺了80个点,保证大部分农户都有‘15分钟邮寄圈’,还提供包装服务。”一市镇干部薛英良就是专班的成员之一,据他了解,最多的时候,一天就从这80个顺丰“直通帐篷”送出去几万单枇杷。“果园直接到餐桌,随买随寄,很多时候只需要24小时,农户都觉得快递提速了,其实是服务前移了。”

枇杷季,薛英良总调侃自己的电话快成热线了,包括他在内,全镇干部每人结对一个枇杷村,帮助白枇杷顺利出村。

网红助销售

“今年枇杷卖了多少了?”“怎么卖的?”一路,经过枇杷园,看到果农,我们总会蹭上前闲聊几句,他们口中的答案五花八门。其中提及频率最高的是一个叫“一起富”的网络公益助农志愿服务队。“拿个手机,对着拍拍拍,讲讲讲,一下子几百单就出去了!”说起这,一位头发花白的果农表情略显夸张。

很快,我们就见到了果农口中的服务队成员之一:“白猫瑾长”,她正在九龙枇杷基地里给枇杷“写真”。



“视频、图片,都要专门弄过,网络摸不到实物,卖相很重要。”“白猫瑾长”算是宁海当地小有名气的带货达人,平时在抖音、微信朋友圈等平台上卖货带货。在宁海当地,像“白猫瑾长”这样的带货达人还有不少。今年,眼见枇杷销售难,宁海县供销社便牵头组织成立“一起富”网络公益助农服务队,公开召集网络大V加入,“白猫瑾长”就是首批入队的成员之一。

“白猫瑾长”熟练地在手机上滑动,翻出一段直播回放递给我们看。就在这天,她来自宁波地区涉及电商、食品等领域的10余位主播一起,在枇杷园里直播,向全国推介“宁海白”枇杷,1个半小时时间,主播们在各自的直播间共卖出3000单,销售额40万元。

一个月前,宁海当地的枇杷销售大户陈刚满就已经在网易严选、淘宝等电商大平台上进行预热,并且通过与百果园等商超、连锁水果店合作,每天将1000多箱“宁海白”送进周边市场。大户带小户,他还帮周边100余户农户销售了一二百万元的枇杷。专做社区团购的宁海“蟹先生”也通过他们的渠道卖枇杷,而在宁海的各大小区,社区团购白枇杷正火热……

多方力量齐卖果,截至目前,一市白枇杷已经售出5400吨,预计今年全部白枇杷都能完成销售。此外,枇杷膏销量约15吨,销售额预计达300万元。



陈醉