

# 探访扬州“猎鹰号”气膜实验室

文/新华社记者 朱程



工作人员在“猎鹰号”气膜实验室样本处理区内作业。摄影/新华社记者 李博

8月14日,晚上8点30分,扬州国际展览中心灯火通明。两组共十个舱位的“猎鹰号”气膜实验室呈“L”字形排列,近百名工作人员分布其中。他们在和时间赛跑,以最快速度找出病毒的蛛丝马迹。

从10日凌晨设备进场到11日上午正式投入使用,这只“猎鹰”在短短几天内已经参与了扬州多轮大规模核酸检测工作,检测数量超21万管,按10混1的采样方式,覆盖约200万人次。

“我们两百多人分为两班,24小时不间断工作,最高日检测能力达到15万管。”金陵医学高级运营总监江真君说。

从南京到扬州,此轮疫情暴发以来,江真君和

他的“战友们”已连续奋战多天,也在一场场与“德尔塔”的较量中不断提升自己的“内功”。

记者走进“猎鹰号”气膜实验室的样品处理区看到,样本、检验仪器、医疗废弃物被分区域整齐摆放,两台全自动加样机正在辅助

人工完成一些重复性工序。一旁,经过三级防护的工作人员时而操作设备,时而记录信息,无声地忙碌。

尽管“武装”到只露出双眼,但依旧可以分辨,这是一支年轻的队伍。

1999年出生的李丽兵正在安全柜里熟练地进行

加样操作。这是一个需要“直面”病毒的工作,意在通过PCR扩增(聚合酶链式反应),把狡猾的病毒放大数万倍,便于后续更精准地定位。“不觉得害怕,就想着早点发现病毒,让扬州早点好起来。”这位东北姑娘说。

江真君告诉记者,扬州“猎鹰号”气膜实验室的工作人员来自全国各地,平均年龄不到28岁。每天,他们身着密不透风的防护服,在封闭的实验室里工作十几个小时。

晚上10点,记者结束采访走出实验室,一辆载有检测样本的运输车辆,在警用摩托的开道下飞驰而来。今夜的“猎鹰”,注定无眠。

【相关新闻】

## 扬州新增确诊病例降至个位数

新华社消息 记者16日从江苏省扬州市疫情防控专题新闻发布会上获悉,8月15日0~24时,扬州市新增本土确诊病例6

例,3例轻型,3例普通型。同时,扬州经济技术开发区施桥镇由此前的中风险地区,调整为低风险地区。

数据显示,8月10日扬州单日新增本土确诊病例54例,8月11日起逐日下降,15日进入个位数区间。新增确诊病例从来源看,5人来自集中隔离点,1人来自封控小区筛查。截至目前,扬州本轮疫情累计报告本土确诊病例552例,出院10例。

8月16日,扬州继续对邗江区、广陵区、经开区、蜀冈-瘦西湖风景名胜区和生态科技新城开展重点地区和重点人群的核酸筛查。

截至目前,扬州市共有高风险地区10个,中风险地区26个。

(朱程 蒋芳)

## 忽如一夜春风来,临期食品为何“火”起来了?

最近,有关临期食品的话题冲上微博热搜,还引来多家资本入局。据相关数据显示,2020年中国零食行业总产值规模超过3万亿元,即使按1%的库存沉淀计算,临期食品行业市场规模也有望突破300亿元。临期食品为何“火”起来了?货源从哪里来?记者日前就此进行调查。

最近,临期食品“火”了起来,相关话题在全网热度不减。

微博上,“年轻人买临期食品来减少浪费”这一话题阅读量已突破1亿,B站上有关临期食品的视频最高播放量近60万次,知乎上“带你了解临期食品”的文章热度近2万,小红书上临期食品的相关笔记超过2600篇……不仅如此,国家市场监督管理总局食品安全抽检监测司还委托食品安全权威专家,制作了科普短视频《临期食品,可以买吗?》,向消费者介绍和解读临期食品安全知识,并提出合理化建议。临期食品“忽如一夜春风来”,出圈的同时也让更多资本嗅到商机,纷纷入局。

货源从哪来?

临期食品并不是一个新概念。中国食品产业分

析师朱丹蓬告诉记者,早在上世纪90年代,我国就有了临期食品市场,当时以售卖临期进口食品为主,满足了一部分消费群体的多维消费需求。

时至今日,临期食品早已变了“样”——最新研究数据显示,2020年中国零食行业总产值规模超过3万亿元,即使按1%的库存沉淀计算,临期食品行业市场规模也有望突破300亿元。

记者实地探访了北京的“好特卖”“嗨特购”“东罗西搜”等食品折扣店,这些店内销售的产品基本为市场普遍售价的2折至6折。通过比对产品包装上的生产日期和保质期,记者发现,货架上的食品距过期至少都还有2个至3个月,有的甚至达半年以上。

目前,我国对临期食品的界定还没有统一标准。业内普遍遵循的规则来源于原北京市工商局2012年出台的《临近保质期食品销售专区制度》。该制度规定,根据食品保质期长短,纳入临期食品范畴的食品为其保质期期满之前45天至1天不等。

根据这一定义,“好特卖”等门店销售的产品多数并没有临近保质期,该不该算作临期食品?科信

食品与健康信息交流中心主任钟凯告诉记者,“一般商家都会有一个内控的时间,不能随便往货架上放,但提前多长时间可以灵活操作?临期食品没有准确定义,如果有较大折扣,那就可以当临期食品看待”。

“东罗西搜”的工作人员告诉记者,商超体系有一个不成文的规则,食品保质期过去三分之一,就无法进入商超流通,剩下的就会沦为临期产品,成为各大食品折扣店货架上的商品。

“从供应端来看,临期食品的货源主要分3种,一是大型商超下架的产品;二是电商平台的退换货;三是经销商手里真正进入临期的产品。”临期食品行业从业者田云告诉记者,“临期食品的货源并不稳定,主要根据正期食品的销售情况而定。产品在正期时卖得好,那么临期的货就会相应减少。”

因而,临期仓库成为临期食品供应链上的重要一环。“东罗西搜”的工作人员坦言,“拥有仓库的品牌折扣店,在一定程度上更有优势。如果个人想开临期食品店,货源会比较零散,找起来比较困难”。

田云介绍说,临期仓库可以作为一个中间商对

接一些小规模经营者。不过,到临期仓库进货,须让供货商提供生产许可证、产品出厂检验报告单等相关证明,验证其资质。

“在临期食品市场,货源很关键,经销商的仓库如果不规范,比如温度控制等环境保障不到位,有的产品到临期时可能已经不能食用了。”朱丹蓬告诉记者。

为何角逐愈发激烈?

过去,临近过期的食品在商超、便利店会被降价促销,吸引的多是中老年人。如今,随着消费观念的转变,年轻人开始追求价格打折而美味不打折的消费体验,购买临期食品逐渐成为了一种新风尚。

在豆瓣“我爱临期食品”小组,聚集了7万多名临期食品爱好者,分享优质店铺和购买心得。来自江苏的“90后”小徐就是其中一员。“有需求,不浪费,价格又合适,为什么不买临期食品?”小徐告诉记者,自己是一个奶制品爱好者,平时会在超市购买打折酸奶,也会在喜欢的品牌旗舰店网上下单购买临期打折牛奶。“购买临期食品的体验并不差。我也买过很贵的进口食品,高价格会让我产生高期待,

到手后反倒觉得性价比不高。临期食品便宜,通常期待值较低,反而能给人一种惊喜感。”小徐说。

今年发布的《2020年中国临期食品行业市场分析及消费者研究报告》显示,中国临期食品消费群体以中青年为主,其中消费者年龄为26岁至35岁的占47.8%。

消费者“薅羊毛”热情不减,让临期经济从小众需求发展成一个创业新风口。临期食品从商超专区,扩展到专门售卖临期产品的连锁折扣超市和电商平台。目前,临期食品赛道已有“好特卖”“繁荣集市”“小象生活”“甩甩卖”“好食期”等多个头部商家,并引来资本入局。

记者梳理发现,今年3月17日,天津社区折扣零售店“食惠邦”已完成数千万元天使轮融资,由唯一资本领投,钟鼎资本跟投;4月12日,折扣超市“小象生活”已完成数千万元天使轮融资,愉悦资本为领投方,天使湾资本跟投;“好特卖”在2019~2020年间完成了4笔融资;“好食期”早在2018年就获得了阿里巴巴独家1.1亿元C轮融资……近3年来,临期食品企业注册量呈现增长趋势。

准入机制尚须完善

伴随行业迅速发展,临期食品在销售中也呈现出品质参差不齐的现象。记者在各大电商平台搜索发现,不少临期食品店铺的评价中存在关于食品质量问题的差评。

重庆消费者石欢向记者分享了在电商平台购买临期进口零食的经历,“买回来后多放几天就不敢吃了,因为看不懂进口零食包装上的说明,即使没过期也担心吃了出问题,所以买之前还是要考虑清楚”。

朱丹蓬也提醒消费者,“临期食品行业准入机制仍有待完善,消费者要有自我甄别能力,尽量购买正规渠道售卖的产品”。

从全国范围看,北京市率先上线了“我要开临期食品店”办事指南,对开设临期食品店所需证照的办理流程、申请材料进行了详细说明。开设临期食品店,从受理申请材料到颁发相关证照,承诺9个工作日办结。

朱丹蓬认为,未来的临期食品市场将会朝着规范化、专业化、品牌化、资本化和规模化的方向发展,其中规范化是目前临期食品市场亟待解决的主要问题。(据《经济日报》)