

“一箭双星”！

长征十一号火箭将两颗新技术试验卫星送入预定轨道

5月30日凌晨4时13分,第四个“全国科技工作者日”到来之际,长征十一号固体运载火箭呼啸而出、直刺苍穹,以“一箭双星”的方式成功将新技术试验卫星G星、H星送入预定轨道。新技术试验卫星G星、H星主要用于在轨开展新型对地观测技术试验。

从2015年9月首飞至今,长征十一号火箭已连续九次成功将39颗卫星送入太空,连续9次高精度入轨、零窗口准时发射,充分展示了火箭优异的可靠性、任务适应性和多样化发射能力。

看点1 发射场景多:“大陆、大海”任尔翱翔

长征十一号火箭由中国航天科技集团有限公司所属中国运载火箭技术研究院抓总研制,是长征系列运载火箭中唯一一型固体运载火箭,可在不同发射场、海上和陆地实施发射。火箭全长近21米,重58吨,起飞推力120吨,兼容2米和1.6米两款整流罩,可将500公斤的有效载荷送入500公里的太阳同步轨道。

“与以往的发射任务相比,此次发射任务实现了三个突破。”长征十一号火箭总设计师彭昆雅介绍,这三个突破,即首次在西昌卫

星发射中心执行火箭发射任务;首次采用2米直径整流罩;首次采用全新信息化发射平台实施发射。

继酒泉卫星发射中心的陆上发射和山东海阳的海上发射之后,此次长征十一号火箭首次在西昌卫星发射中心执行发射任务,充分利用新发射场的地理纬度、海拔高度的优势,在较短的时间里完成了合练和首飞任务,充分验证了运载火箭的较强的环境适应性。

彭昆雅介绍,与此前1.6米直径的整流罩相比,此次任务首次采用

2米直径整流罩,为卫星提供了更大的使用空间,更好满足多星发射需求。发射的两颗卫星采用串联布局,首次在固体运载火箭上设计了内支撑结构,将整流罩隔离出“loft结构”,能够为卫星提供良好的“居住环境”和“搭乘体验”。

在此次任务中采用的全新的发射平台具有高度集成、高度智能的特点,具备独立实施发射能力。可灵活选择发射点,大幅增强陆地发射的轨道适应性。采用智能化测试系统,大幅缩短了发射准备时间。

看点2 履约周期短:“快响利箭”名副其实

在新一代运载火箭家族中,长征十一号火箭有“快响利箭”的美称。更重要的是,科技人员在不断总结发射经验的基础上,不断革新,使“快箭”越来越快。

以往,长征十一号火箭发射任务的履约周期需要七八个月甚至一年,而现在在极限情况下,一发火箭从论证可行性到实施发射只用五个半月。

长征十一号火箭副总指挥金鑫说:“总装和测试效率的提升,为今后长征十一号火箭进入高密度发射奠定了基础。履约周期越短,市场快速响应能力就越强。”金鑫说。

看点3 市场更广阔:“太空专车”席位亮相

目前,长征十一号火箭已经成为实用的商业火箭,在市场上真正实现了商业发射。未来研制队伍还将在现有基础上研制一款新型火箭,运载能力达2吨。

“运载能力越大,每单位重量的有效载荷进入空间的成本就越低,火箭的经济性就越好。”长征十一号火箭总指挥李同玉说。

届时,火箭发射价格仅相当于国际主流发射价格的三分之一,具备强劲的国际竞争优势,能为各类型载荷提供专属、定制服务,开拓中国长征火箭更为广阔的商业市场。

李同玉告诉记者,研制队伍在主载荷有剩余运载能力的情况下,开发了搭载服务,专门为未来剩余运载能力的开发开了窗口,中国运

载火箭技术研究院每半年就在网上更新长征十一号火箭剩余运载能力的搭乘机会。

这种主动亮出“太空专车”席位的做法为长征十一号火箭争取到了更多用户。从2018年第三次发射开始,长征十一号火箭就采取“专车、拼车”等模式,满足小卫星多样化的发射需求。据新华社

重大突破

浙江余姚发现史前遗址
比河姆渡文化还早1000年



5月30日拍摄的井头山遗址发掘的距今8000年左右的狗头骨

新华社记者 郑梦雨 摄

5月30日上午,浙江省余姚市井头山遗址考古发掘成果正式发布。井头山遗址是浙江境内首次发现的一处史前贝丘遗址,也是中国沿海地区年代最早、埋藏最深的一处史前贝丘遗址。该遗址的发现将宁波地区的人类活动史和文明发展史前推到了距今8000年前。

井头山遗址位于宁波余姚三七市镇,东距田螺山遗址1.5公里,2013年因厂房建设勘探时发现。经考古勘探进一步确认为一处埋藏很深、时代较早的史前文化遗址。

经北京大学考古文博学院碳十四实验室等多家实验室测定,井头山遗址的年代在距今7800~8300年之间,遗址年代早于河姆渡文化1000年。这是宁波平原史前考古学上的一个重大突破,也将宁波地区人文起源的历史在河姆渡文化基础上再往前推进了1000多年。

2019年9月至今,经国家文

物局批准立项、浙江省文物局统筹组织,由浙江省文物考古研究所联合宁波市文物考古研究所、余姚河姆渡遗址博物馆等对该遗址进行了考古发掘,出土大量精美的陶器、石器、木器、骨器、贝器等人工遗物和早期稻作遗存,以及极为丰富的水生、陆生动植物遗存,考古工作取得了突破性收获。

专家表示,井头山遗址除了自身重大的历史和学术价值外,发掘过程也颇具学术价值。此次考古发掘,是一次钢结构围护基坑工程成功运用于超大埋深地下遗址的考古发掘,为深埋的遗址考古发掘在方法上进行了卓有成效的探索。由此,井头山遗址发掘与南海1号沉船发掘、四川江口张献忠沉银遗址发掘清理一道成为我国针对不同环境条件特殊对象考古发掘的三个经典范例,在国内沿海环境下的史前遗址考古中具有首创意义。

据新华社

这家冲刺IPO的公司,还没上市就收警示函



罕见!还没上市就收警示函

江苏长龄液压股份有限公司主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售,主要产品为中央回转接头、张紧装置等,产品主要应用于挖掘机等工程机械、船舶机械等行业。公司拟在上交所发行不超过2433.34万股,募资10.01亿元,用于液压回转接头扩建、张紧装置搬迁扩建、智能制造改建、研发试制中心升级建设等4个项目及补充流动资金。

根据招股书,公司最早可以追溯到1989年成立的江阴市云亭镇黄台村办企业长龄液压机具厂。2006年,液压机具厂、液压件厂与夏继发、夏泽民共同出资设立长龄

随着国内基建项目开工提速,近期挖掘机销售火了,厂家纷纷宣布提价。而一家给挖掘机等设备提供液压元件的上游企业,江苏长龄液压,近日更新招股书,准备冲刺上交所IPO。不过,值得注意的是,就在不久前的4月底,证监会官网披露,因为长龄液压在上市过程中存在未披露与第三方进行资金拆借、未披露开具并背书无真实交易背景的票据等问题,决定对公司采取出具警示函的行政监管措施。

现代快报+/ZAKER南京记者 谷伟

罕见!还没上市就收警示函

江苏长龄液压股份有限公司主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售,主要产品为中央回转接头、张紧装置等,产品主要应用于挖掘机等工程机械、船舶机械等行业。公司拟在上交所发行不超过2433.34万股,募资10.01亿元,用于液压回转接头扩建、张紧装置搬迁扩建、智能制造改建、研发试制中心升级建设等4个项目及补充流动资金。

根据招股书,公司最早可以追溯到1989年成立的江阴市云亭镇黄台村办企业长龄液压机具厂。2006年,液压机具厂、液压件厂与夏继发、夏泽民共同出资设立长龄

机械,就是长龄液压的前身。1953年出生的夏继发,曾任江阴黄台村党支部书记、云亭村村党委书记,2001年到2011年任液压机具厂厂长。经过一系列的股权变更,如今夏继发、夏泽民父子为公司实际控制人,合计持股达到97.86%。本次发行后,夏继发父子持股比例仍高达73.4%。

长龄液压最早一次披露招股书申报稿是在2019年4月,去年9月证监会对其出具反馈意见。较为罕见的是,今年4月29日,证监会在官网披露行政监管措施表示,“经查,我会发现你公司在申请首次公开发行股票并上市过程中,存在未披露与第三方进行资金拆借、未披露开具并背书无真实交易背景的票据等问题。”上述行为违反《首次公开发行股票并上市管理办法》相关规定,证监会决定对公司采取出具警示函的行政监管措施。

一位资深投行人士对现代快报记者表示,随着注册制推进实施,信息披露将成为对企业核心的要求,对相关违法违规行为的处罚力度也将持续加大。

证监会之前对长龄液压的反馈意见多达54条,其中涉及信息披露的就有25条。在新版招股书中,长龄液压对证监会提出的与第三方进行资金拆借、开具并背书无真实交易背景的票据等问题进行了补充披露。比如2017年、2018年,公司向非关联第三方拆出金额8390万元、400万元,2018年拆入金额200万元。公司表

示,相关行为已通过收回/偿还资金、加强内控、改进制度等方式进行了规范整改。

受益“挖掘机行情”,3月起满负荷生产

今年三四月以来,随着基建项目开工提速,挖掘机出现了供不应求的状况。根据中国工程机械工业协会公布的数据,今年3月,全国纳入统计的25家主机制造企业挖掘机销售4.9万台,创单月历史新高,同比增长11.6%。4月挖掘机行业销量则为4.54万台,同比增长60%。随着销量上升,三一重工、徐工机械等挖掘机厂商也纷纷宣布提价。4月初,三一重工和徐工机械分别表示,对小型挖掘机价格上涨10%,对中大型挖掘机价格上涨5%。

作为挖掘机的上游企业,长龄液压也在3月以后进入满负荷生产状态。招股书显示,因疫情影响,今年1~3月,公司实现营业收入1.56亿元,同比下降11.49%;实现净利润4334.55万元,同比下降4.71%。但3月以来,全国基建投资力度加大,公司作为工程机械产品关键液压零部件细分领域的领先企业,产品需求

旺盛。3月起,公司产能利用率已达到100%以上,3月、4月合计订单交付量同比增长30%左右。

从此前业绩来看,2017年到2019年,长龄液压分别实现营收3.25亿元、5.59亿元、6.1亿元,实现净利润7684.22万元、1.6亿元、1.7亿元。虽然业绩稳步增长,但公司表示,2016年至今,固定资产投资需求旺盛,工程机械等下游行业的迅猛发展,带动了液压行业的快速发展,当固定资产投资需求萎缩、工程机械等下游行业需求拉动不足、公司未能及时开拓下游客户市场等不利因素出现,若公司未能及时应对,则存在经营业绩增长放缓或业绩下滑的风险。

另外,公司还存在大客户依赖的问题。2017年到2019年,公司对前五大客户的销售收入合计占比分别达到76.99%、79%和78.7%。公司表示,产品主要销售给三一重工、徐工集团、柳工机械、龙工机械、山东临工等多家国内龙头企业以及卡特彼勒、现代重工等外资主机制造商,这些客户主要为工程机械行业的大型企业,如果某一主要客户由于经营不善,降低采购量,将会对公司的销售产生不利影响。