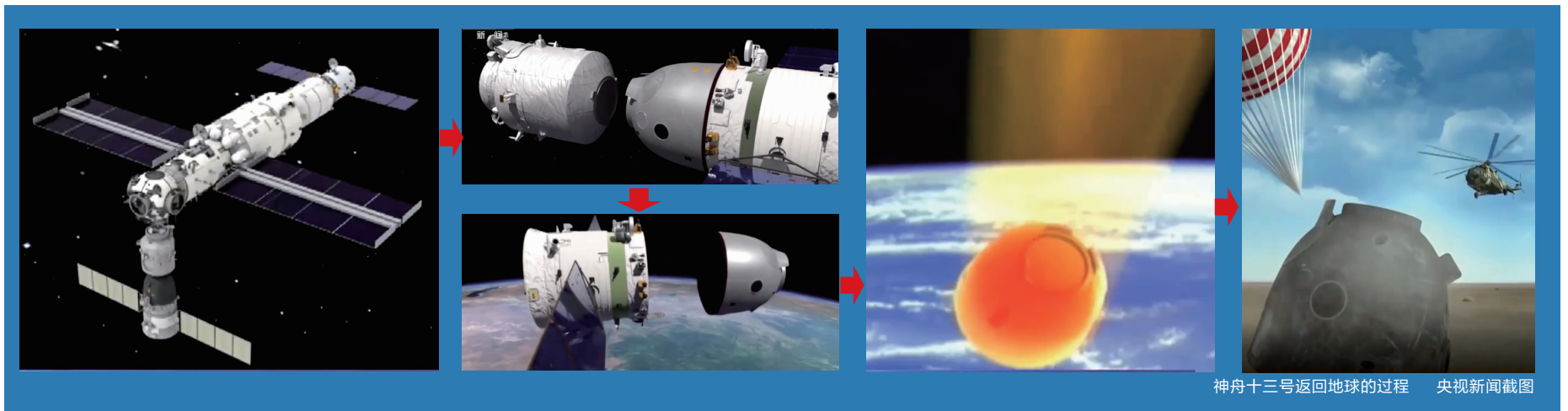


“太空三人组”开启快返模式回家

返回地球要经过5个步骤



神舟十三号返回地球的过程 央视新闻截图

2021年10月16日,神十三成功发射,将航天员翟志刚、王亚平、叶光富送入太空。历经进驻天宫、出舱漫步、天宫授课、太空过年……在轨超180天,神十三航天员在创造多个“首次”后将近日回家。据中国载人航天工程办公室消息,神舟十三号载人飞船已完成全部既定任务,将于近日择机撤离空间站核心舱组合体,返回东风着陆场。目前,神舟十三号乘组已做好飞船撤离前的各项准备,东风着陆场及工程相关系统正在开展迎接航天员返回的各项准备。

从神舟十三号飞船与空间站核心舱分离,到最终返回地面,航天员要经历9个多小时的时间。返航前,航天员要换上出征时穿过的舱内压力服;返回舱进入大气层后,其底部温度将高达上千摄氏度,舱内出现震动噪声过载现象,还会经历4-6分钟“黑障区”,暂时与地面

失去联系。在航天员重返地球的过程中将需要经历哪些程序呢?一起来了解。

神十三返回地球大致分5步

作为我国目前在轨驻留时间最长的载人飞船,神舟十三号的返回之路将是最快的。据航天科技集团五院载人飞船回收试验队技术负责人介绍,神舟十二号的返回历时一天多,而神舟十三号将首次实施绕地球5圈的快速返回,仅需几个小时。神十三返回地球大致分一下程序:

程序一:离“站”上“船”,撤离空间站组合体。神舟十三号载人飞船与空间站天和核心舱首先实施分离。分离前,航天员需要关闭连接天和核心舱与神舟十三号的双向承压舱门,正式撤离空间站。进驻神舟十三号飞船后,航天员需要马上换上出征时穿过的舱内压力服。

程序二:在返回舱值守,等待返航。在神舟十三号飞船返回舱内,航天员还要进行一些返回前的准备,包括返回状态的设置、在轨指令的发送等。

程序三:进入大气层前,完成“两舱”分离。神舟飞船的前段是轨道舱,中段是返回舱,后段是推进舱。在降轨之前,轨道舱和返回舱将首先进行分离。随后发动机开机,飞船逐步下降高度,并在进入大气层之前完成推进舱分离,返回舱进入返回轨道。

程序四:进入大气层,经历高温震动恶劣环境考验。飞船返回舱下降到距地面100公里左右,进入大气层后,是返回过程中环境最为恶劣的阶段。空气密度越来越大,返回舱与空气剧烈摩擦,使其底部温度高达上千摄氏度,返回舱周围被火焰所包围,舱内会出现震动噪声过载

的现象,其间会经历4-6分钟的“黑障区”,返回舱此时会和地面失去联系,但地面可以通过电扫雷达等方式进行跟踪。

程序五:打开降落伞,稳稳落地。在距地面10公里左右的高度,返回舱将依次打开引导伞、减速伞和主伞,并抛掉防热大底。在距地面1米左右时,启动反推发动机,下降速度降到每秒2米左右,最终使返回舱安全着陆。

返回区域处于什么地方?

目前,神舟十三号乘组已做好飞船撤离前的各项准备,东风着陆场及工程相关系统已开展迎接航天员返回的各项准备。

着陆场的搜救力量由多个分队组成,如天空分队、地面分队、机动搜救分队等。在集结现场,地面分队已基本集结完成,地面分队的主要

任务就是进行返回舱搜救及相关任务。这次返回的速度变快了,对测控工作也提出了更多挑战。

神舟十三号返回区域处于什么地方?神舟十三号搜救回收地面分队指挥官牛永进介绍:基本和神舟十二号位于一个区域,内蒙古阿拉善盟的额济纳旗区域内。飞船返回的安全区域,在红框范围内。

为何待命点离瞄准点距离较远?牛永进表示,飞船在返回过程中有些散落物要抛下来,对地面有一定伤害,所以待命点在红色区域之外。“针对各种特殊情况,我们都做了预案,也都进行了演练,对装备也进行了升级改造。我们已经整装待发,全力以赴,已做好充分准备,实现最可靠、最安全、最温暖的目标,迎接航天英雄凯旋。”

综合央视新闻、央视军事、人民日报、中国青年报

“10元小酒馆”失宠? 海伦司去年亏损2.3亿



财经猎豹

近日,“小酒馆第一股”海伦司递交了上市后的首份年报,报告期内公司亏损2.3亿元。现代快报财经猎豹注意到,从去年9月上市至今,公司股价近乎“腰斩”,总市值缩水160多亿元。有机构分析认为,公司净利润下滑主要受疫情反复、新店爬坡受阻等影响。

现代快报+记者 潘荣文/摄

上市后首份成绩单,亏损2.3亿元

凭借着每瓶售价低于10元的啤酒,海伦司受到不少年轻人的欢迎,它也被消费者亲切地称为“夜间星巴克”。去年9月,海伦司率先在港交所上市,成为“小酒馆第一股”。

近日,公司递交了上市后的首份年度业绩报告。报告期内,公司实现营收18.4亿元,同比增长124.4%,但净利润却并不亮眼,年内公司亏损2.3亿元,同比下降428.23%。对此,公司解释,营收增长是因为酒馆数量在增加,而净利润下降,则主要是因为公司上市带来的可转换优先股的公允价值变动。机构分析认为,公

司净利润下滑还受到疫情反复、新店爬坡受阻等因素影响。

从上市之初,公司就计划加速扩张,计划到2023年开近2000家门店。从门店数量来看,截至2021年底,公司共有782家门店,同比净增431家。信达证券指出,若门店扩张速度不及预期,可能会导致业绩低于预期。根据财报,去年海伦司单个门店日均销售额为9200元,较2020年的1.09万元下降1700元。公司表示,由于去年下半年新增了311家门店,经营时间较短,尚未进入成熟稳定期。

根据海伦司官网,目前江苏(包

括即将开业)有57家门店,其中南京23家,无锡、苏州分别有6家。与去年9月官网披露的数据相比,门店数量快速增长,现代快报此前报道,当时江苏仅23家,其中南京11家。

4月15日,现代快报财经猎豹采访南京部分海伦司门店了解到,受疫情影响,门店目前尚未营业。年报显示,截至2021年底,海伦司在一线城市的酒馆数量增长46%至82家,二线城市增长117%至433家,三线及以下城市增长183%至266家,未来海伦司将会加大对二三线城市的布局。

卖自己的酒,靠性价比获客

2009年,海伦司在北京五道口开了第一家店,凭借着比同行们卖至少便宜一半的啤酒赚下了第一桶金。记者了解到,海伦司销售的果啤、奶啤和精酿等,每瓶价格均不超过10元。

不过,与其他酒馆不同,海伦司以自有产品为主,第三方产品为辅。去年海伦司自有产品收入为14.3亿元,同比增长140.7%。在此前公司业绩说明会上,海伦司表示,未来可能会把供应链独立出来。业内人士分析指出,这意味着海伦司的自有产品,不仅供应给自家酒吧,还可能销售给其他酒吧,从而降低公司运营成本。

在采访中,多位受访人士称,第

一次去海伦司都是在上大学的时候。“所有瓶装啤酒售价都在10元以下,可谓性价比超高。”在南京上班的小李表示,除了性价比高,其他没有太多吸引人的。

二级市场上,海伦司从上市至今,股价近乎“腰斩”,总市值蒸发160多亿元。截至4月15日收盘,报12.86港元/股,与股价最高时的25.75港元/股相比,股价下跌50%。

东兴证券分析认为,随着疫情防控进一步常态化,叠加公司多样化的引流和养店措施,新店爬坡有望重回正常节奏。当前国内酒馆市场渗透率和连锁化率较成熟市场仍有较大提升空间,行业有望持续扩

容,且下沉市场是主要增长点。海伦司在门店扩张上进一步下沉,下沉市场的扩张潜力需要进一步验证。

中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬认为,目前中国小酒馆行业还没有形成“巨无霸”,海伦司快速扩张门店,占领市场份额,能为自己抢占有利的发展时机,但如何做好运营管理,则是公司要面对的隐性风险。在他看来,虽然二三线城市的商业租金较低,但持续消费方面能力也比较弱,“有能力持续去酒吧消费的人并不多,这是二三线城市酒吧经营的弊端。”他说,在扩张之后的如何良性运营很关键,海伦司要尽快在规模和利润之间找到平衡点。



南京的海伦司门店