

朱雀三号可重复使用火箭完成10公里级垂直起降返回飞行试验 风驰电掣上天去 轻若羽毛落地来

本报讯(记者 沈烨婷 孟琳 通讯员 李晓明 陈鸣军)国产可重复使用火箭,离我们越来越近了。9月11日12时,在酒泉卫星发射中心,产自浙江的朱雀三号VTVL-1可重复使用垂直起降回收试验箭,圆满完成10公里级垂直起降返回飞行试验。

朱雀三号由蓝箭航天空间科技股份有限公司自主研发。本次试验箭为单级液氧甲烷火箭,箭体直径3.35米,长度18.3米,起飞质量约68吨,起飞推力800千牛,采用与朱雀三号火箭一致的高强度不锈钢箭体结构;搭载一台已实现连续入轨飞行验证、与朱雀三号火箭同型的80吨级天鹊-12(TQ-12)改进型液氧甲烷发动机。该次任务是国内首次实现垂直起降返回火箭空中二次点火等技术验证,标志着中国商业航天在可重复使用运载火箭技术上取得重大突破。

据悉,朱雀三号VTVL-1试验箭空中飞行总时间为200.7秒,经历“上升—发动机关机—无动力滑行—发动机空中二次启动—软着陆”过程。其中,起飞后约113秒发动机第一次关机,关机后火箭继续依靠惯性飞行至距地面高度10002米的最高点;经过无动力滑行约40秒后,发动机进行空中100%工况二次点火,引导箭体在距离发射工位约3.2km的回收场坪实现软着陆。

“如果说可复用火箭的研制是一段长跑,那么对蓝箭航天来说,研制一子级垂直回收试验箭就是我们迈出的第一步。”朱雀三号可复用火箭型号副总



图为朱雀三号VTVL-1可重复使用垂直起降回收试验箭。

蓝箭航天供图

设计师董轲介绍,此次试验成功为企业后续关键技术验证,实现大运力、低成本、高频次、可重复使用的航天发射积累了宝贵经验。

朱雀三号VTVL-1可重复使用垂直起降回收试验箭的改造及总装总测工作,在位于嘉兴港区的蓝箭航天嘉兴火箭制造基地内完成。“相较于今年年初完成的百米级垂直起降,十公里级飞

行试验增加了一系列面向回收复用火箭关键技术验证需要的高难度挑战。”蓝箭航天嘉兴基地总装测发部经理汪志坚说,为满足试验需求,基地对箭体进行了较大改造,包括增加栅格舵系统,增加RCS姿控喷管数量以满足制导和姿控需求等。

此次试验任务的成功,将进一步助力朱雀三号火箭在2025年的首飞。“未

来,朱雀三号的发射成本估算目标为每公斤2万元左右,相比目前国内民营火箭每公斤大约8万元到11万元,发射价格将大幅降低,能实现真正的商业化运营。”蓝箭航天创始人兼董事长张昌武表示,企业将加快可复用火箭型号的研发,并逐步探索布局卫星互联网、深空探测等领域,为我国构建商业航天新质生产力作出贡献。

9月10日,杭州市淳安县千岛湖珍珠岛黄山尖景区内,举行主题为“一曲一天下,聆听山水奏鸣”的交响音乐会。活动通过现场直播、短视频、图文的方式,向游客展现千岛湖艺术之城的独特魅力。

千岛湖里音乐扬



9月10日,杭州市淳安县千岛湖珍珠岛黄山尖景区内,举行主题为“一曲一天下,聆听山水奏鸣”的交响音乐会。活动通过现场直播、短视频、图文的方式,向游客展现千岛湖艺术之城的独特魅力。

够大 够强 够稳

整合全球资源,形成了贯穿不锈钢上中下游的产业链;生产基地遍布福建、广东、浙江,并延伸到印尼、印度、美国和津巴布韦等地;不锈钢产能超1000万吨,稳居全球第一。

吉利控股亦是如此。在全球汽车高手如云的江湖里,吉利早已有一席之地。今年1至8月,吉利控股汽车销量超200万辆,同比增长21.6%。

不光自己跑得快,2017年吉利参股马来西亚知名车企宝腾汽车,通过全产业链输出,帮助对方在两年时间里扭亏为盈,进一步验证了吉利的实力。

“世界一流企业的强,并非技术创新这一个指标。”省经信厅大企业服务与合作处相关负责人表示,企业管理、资源整合、供应链管理,都是企业能力强的表现体现。比如常年位居世界500强榜首的沃尔玛,它的强就体现在独特的商业策略和持续的创新精神上。

作为浙江第一家世界500强企业,物产中大已经从传统生产资料贸易商成长为国内大宗供应链集成服务引领者。据行业相关人士分析,物产中大集团依托其资源组织、网络渠道、品牌运营等专业优势,以供应链思维,做产业链整合,构建具有独特竞争优势的“供应链+”产业生态体系,持续助力“贸易强国”建设,有效提升产业链供应链韧性和安全水平。2023年,物产中大智慧供应链集成服务实现营业收入5422.16亿元,彰显出其强大的供应链

服务能力。

够稳,始终与时代同行

什么样的企业能叫做世界一流企业? 历届世界500强榜单里有答案:企业要有在市场风云变幻中屹立不倒的长期性,并在发展中积累长盛不衰的国际声誉。

省工业和信息化研究院企业所研究员葛乙九表示,世界一流企业需要走过很多经济周期,这就需要当风险来临时,能及时做出正确的战略调整。

未雨绸缪,显得更为重要。9月6日2时30分,吉利未来出行星座第三个轨道面,在太原卫星发射中心以一箭十星方式成功发射。这意味着吉利未来出行星座已完成三个轨道面30颗卫星在轨部署,将实现24小时全球90%区域覆盖,正式为全球用户提供卫星通信服务。

车企“捅破天”,吉利目的很明确:凭借高精度的卫星增强定位,给自动驾驶铺路。这何尝不是提前给未来增加筹码、削弱风险。

“世界一流企业要想保持基业常青,必须通过不断的技术创新,始终与时代同行,确保在行业内占据领先地位。”葛乙九说。

在这个充满创新与变革的时代,人工智能正以前所未有的速度和规模,改变着人们的生活和工作方式。嗅觉灵敏的企业已经开始下场试水。

海亮集团轮值总裁何文天告诉记者,基于华为盘古大模型等先进AI技术,他们在产品研发、工艺优化、质量检测等应用场景提升工业体系的智能化水平,“大模型让我们用一种以前完全无法想象的创新方式,以一个行业新兵的姿态去挑战一个行业几十年积累下的经验和天花板,这是它最大的潜在价值。”

无独有偶。今年,杭实集团新成立了杭州低空产业发展公司,重点投向低空制造、低空视觉、低空物流、低空数据等产业赛道。除此之外,杭实集团还积极布局智能物联、合成生物、新型算力等万亿级赛道。

“我们希望通过这些新质生产力的布局,使公司的产业板块具有更多的科技感,同时能为杭实集团在世界500强这个基础上长足发展奠定更好的产业基础。”杭实集团党委书记、董事长钮健说。

在支持世界一流企业建设上,浙江不遗余力。针对企业重大诉求,浙江建立“链企直通车”机制,“一事一议”化解企业诉求。在环境保障上,浙江出台《浙江省加快打造民营经济总部高地工作方案》,支持企业壮大在浙总部,面向全球布局。

今后,浙江将对标提升雄鹰企业的创新力、全球竞争力、现代治理能力、国际影响力、带动力、企业家引领力等“六个力”,加快打造具有全球竞争力的世界一流企业“浙江方阵”。

我们期待,更多富有影响力的“雄鹰”展翅高飞,做大做强做久,向着世界一流企业迈进。

绍兴启动新一轮家电以旧换新 2000万元消费补贴券发放

本报讯(记者 金汉青)“太划算了,除了政府补贴外,还能享受工厂补贴,价格比线上同款便宜1000多元呢。”近日,绍兴市民俞女士使用申领到的绍兴消费补贴券包,在当地电商城购买了一台全新的燃气灶。前不久,绍兴启动新一轮家电以旧换新,发放2000万元的消费补贴券,各区、县(市)同步开展活动,进一步激活家电市场的“一池春水”。

据了解,绍兴本次家电以旧换新活动包括冰箱、洗衣机、电视机、空调等8大类家电产品,降低了补贴门槛,加大了补贴力度。以往只有一级能效家电才能享受补贴,这次二级能效家电也能享受。从原先的一级能效补贴10%,提高到目前的二级能效或水效补贴15%,一级能效或水效补贴20%。从原先的单个补贴最高不超过1000元,提高到单人单类单件最高不超过2000元,每人最高可补贴16000元。

目前,绍兴全市已有120家线下家电销售门店参与此次活动。消费者使用消费补贴券也很便捷,通过银联“云闪付”平台申领消费补贴券包后,到店付款时将自动核销补贴券,即可享受相应优惠。

眼下,绍兴商务部门已积极协调全市家居家电企业、各大超市及商业综合体等,引导和鼓励商家、企业推出各种配套优惠促销活动。绍兴市商务局有关负责人表示,将以大宗消费为重点,推动汽车换“能”;以绿色生活为切入点,推进家电换“新”;以便利换新为重点,促进家居换“智”,实现消费从“有”到“优”、向“绿”升级。

桐乡多途径提升种桑养蚕附加值 一片桑叶,七十二变

本报讯(记者 宋彬彬 见习记者 戴佳轶 共享联盟·桐乡 徐振华)一片桑叶变废为宝。在“中国桑蚕之乡”桐乡市凤鸣街道,通过加强与浙江省农科院的合作,引入优质农业主体,当地建起果桑基地、蚕桑系列农产品加工中心,围绕桑叶整个生长周期,推出一系列特色农产品。

近日,记者来到位于凤鸣街道的桐乡强丰农业科技有限公司,车间里,一台台机器在不停作业,工人们将新采来的桑叶放入喂料口,经过机器切碎、杀青、烘干等程序,不一会儿就“吐”出来一堆堆桑叶碎片。

“这些加工后的桑叶碎片,还要进行筛选和精加工,制成各种衍生产品。”桐乡强丰农业科技有限公司总经理李先强说,该公司根据桑叶的生长周期,开发出桑花茶、桑芽茶、桑叶茶、桑果茶等系列产品。

“桑树全身都是宝,就看我们怎么去深挖它的价值。”桐乡市凤鸣街道党委书

记吴志强告诉记者,随着“东桑西移”趋势的推进,作为曾经的蚕桑主产区,凤鸣街道也在巧借乘法,不仅建起桐乡首个桑苗产业园,打造全国桑苗繁育供应中心,还通过农文旅融合,多途径提升种桑养蚕的附加值,提升蚕农积极性。

桑叶同样撬动了当地文旅融合发展。不久前,记者来到凤鸣街道的蚕桑与农耕文化研学基地,这里是由原省级原蚕种制种场改造而来,里面藏着嘉兴地区最优质的桑树品种资源圃。走进百桑园,近80个品种的桑树满眼翠绿,数万只蚕宝宝在恒温室里成长。这是凤鸣街道与桐乡市教育局共同合作打造的研学基地,随着新学期的到来,这里的研学计划表已排得满满当当。“蚕桑文化是桐乡特色,我们设计了现场观察、动手体验、讲解互动等环节,让学生们接受科学知识不再枯燥。”基地有关负责人告诉记者,自去年揭牌以来,已吸引2万多名学生前来研学。

黄岩为个体工商户打造贴心应用 开店装修,“云”上帮你拿主意

本报讯(记者 李攀 陈久忍 通讯员 车浩)“这次开店装修非常顺利,只花了4个月,检查时一次性通过。放在过去,至少需要6个月。”近日,记者来到位于台州市黄岩区委羽街的一家餐饮店,经营户颜崇海正忙着招呼顾客。作为一家新店,能快速完成装修投入经营,颜崇海直言多亏了黄岩区市场监督管理局的“个体户您好”数字化应用,避免装修走弯路。

黄岩区市场主体活跃,个体工商户存量规模突破7万户,占全区市场主体总量的70.90%。去年,黄岩区市场监督管理局开展全覆盖大走访,发现个体工商户在准入准营少走弯路、经营场所创业项目研判、优质创业资源获取等方面的服务诉求尤为集中。以需求为导向,聚焦痛点、难点,黄岩区市场监督管理局在“浙里办”推出“个体户您好”数

字化应用,涵盖装修标准、合规指导、开店选址等增值化服务事项,为个体工商户“入市”提供辅导。

打开“个体户您好”数字化应用的装修标准子应用,记者看到对于餐饮店、民宿、理发店、诊所等九大类经营场所,应用将市场监管、消防等部门对于布局结构、设施设备装修要求以及注意事项,用3D模型、语音、图文等形式进行了详细介绍,“原本政策条款里的很多抽象内容都实现了可视化,一目了然,依样画葫芦,特别省心。”颜崇海说。据了解,仅此功能已累计为个体工商户减少设计和返工成本800余万元,经营场所装修返工率从80%降低至10%。

记者了解到,“个体户您好”数字化应用的开发投入成本仅30余万元,已惠及初创个体户5000余户。

岱山以村企联建模式助力村民增收 村里的特色果成了致富果

本报讯(记者 郑元丹 通讯员 岑欣)日前,浙江鼎盛石化工程有限公司在舟山市岱山县岱西镇火箭村果农处采购了600多公斤葡萄,共计10.6万余元。“不愁卖了,我们种植新品种水果也有了底气。”种植户林亚富高兴地说。

果农的这份底气,源于岱山县委统战部推行的“同心共富·村企联建”行动。

2021年底舟岱大桥建成通车后,如何动员统一战线力量,更好让群众在家门口实现致富增收?岱山县激活统

战资源,创新打造统战搭桥、产业为基、村企联动、多方共赢的“村企联建”模式,破解发展难题。

除鼎盛石化外,在当地统战部门的牵线搭桥下,不少民营企业也加入“村企联建”的队伍。如宁兴船舶向茶前山村集中采购了1000余斤蔬菜瓜果和茶叶等,还为两名困难学生捐赠1万元。

自“同心共富·村企联建”行动启动以来,岱山县已有15家民营企业与15个集体经济薄弱村进行结对帮扶。

天台定期工作会商机制提升基层治理效能 大事小事,议事会上敞开会

本报讯(通讯员 何景楠)近日,天台县三州乡东坑村村代表陈老伯发现临水临崖的村道两侧防护措施安装不合理,在村议事会上,陈老伯提出要加装两处波形护栏。详细了解情况后,东坑村党支部书记陈志富第一时间与乡政府及施工方沟通,制定工作方案。3天后,护栏便安装完毕。

为促使矛盾问题和发展思路在一线汇集,一线商议,一线办理,天台会探索推出村(社区)干部定期工作会商机制,组织村(社区)干部每月月中、月底

各开展一次工作会商,围绕发展、民生、平安“三张清单”以及基层党组织建设,找出难点、分析原因并制定解决措施。

截至目前,三州乡已召开3轮共计33次议事会,落实民生实事、化解矛盾纠纷等群众最关心的事情15件。其他各乡镇(街道)陆续推出“半月议事”“半月例会”等工作方法,完善基层“说、析、办、评”工作流程,实现从“为民做主”到“让民做主”的转变。现在,无论大事小事,到议事会上敞开会、明白说、痛快说,已经成为当地群众的一种习惯。

(上接第一版)

海亮集团是一家大型民营企业集团,产业聚焦于教育事业、有色金属材料制造、生态农业等领域,不仅在国内外有着深远的影响力,业务还扩展到多个国家地区。虽然暂别2023年世界500强榜单,不过大企业的实力和韧性总是经得起时间的检验。今年,海亮不仅重新“杀”回来了,还做了不少小企业难以望其项背的动作:和华为成立联合创新实验室,在人工智能、大模型等领域与安恒合作……

够强,在某领域有一席之地

世界一流企业是世界经济舞台上第一方阵的企业,是一国综合国力和国际竞争力的体现,也是培育全球价值链“链主”和增强国际竞争力的关键要素。强,是其中要义。

拿浙江上榜的企业来说,阿里巴巴、荣盛控股、吉利控股、杭钢集团等,无不是各自领域的佼佼者,有着明显的行业属性。

青山控股就是这样一家企业。当别人“搞副业”赚得盆满钵满时,青山控股却在不锈钢这条道路上做到了极致。企业每年都拿出不少于100亿元投入新项目新技术,还专门成立了青山研究院。“一个企业的竞争力是用钱买不到的,靠的是积累、沉淀以及全身心的投入。”青山控股创始人项光达说。

在企业愿景墙上,一行字透露其“野心”:打造受人尊敬的世界一流企业。为此,青山控股在不锈钢上深耕,