

“遁地龙”助合肥地铁地下“穿越”

首台地铁盾构机“铁龙12号”抵肥,下月底前入地开挖

昨日记者获悉,合肥市轨道交通地下隧道施工需要的盾构机——“铁龙12号”已经分身装车并陆续抵达繁华大道的建设现场。从下月初开始,80多米的庞大身躯也将完成组装,并在该月底实现首次入地下潜。届时,首条地下隧道将随之成型,而未来的地铁也将从中风驰电掣。



“铁龙12号”运抵合肥等待组装

龙的征途:身躯分装12辆大卡车

昨天,数量大型卡车停靠在繁华大道路边的合肥轨道交通建设工地旁,在大雨中静静地等待着拆卸。“这是盾构机,从郑州工地上过来的,一车只运了一部分。”驾驶员小顾告诉记者,由于体重太重,目前施工单位正在调运更大的起吊机。随后几天还有其他部分陆续运送过来。

据了解,这台盾构机叫做“铁龙

12号”,是合肥轨道交通建设史上使用的第一台盾构机,也是城市建设史上使用的最贵的一台机械。“组装好了可能达到80多米,几百吨重”,小顾告诉记者,这一路的运送可让他提心吊胆:“为满足运输要求,盾构机被拆卸成15个部件,需要12辆大卡车才能全部装完,最重的单件达120吨,最轻的也有十几吨。”

据介绍,盾构机是一种用于地

下隧道暗挖施工的专用机械,呈圆柱形,具有金属外壳,壳内有整机及辅助设备,技术人员也可在壳内正常活动。在盾壳的掩护下,盾构机按照“司机”的指示,进行土体开挖、渣土排运、整机推进和管片安装等作业,而使隧道一次成型。“通俗地说就像蚯蚓一样,吞下去的是土,经过之后就变成了‘隧道’。”一位技术人员向记者比喻说。

龙的穿越:每天能完成15米隧道

在合肥高铁南站以南繁华大道路旁的一个工地现场,记者看到一个长37米、宽26米、深24米的深洞已经主体下挖完成。据悉,在下月初“铁龙12号”组装完成后,就将有

望在该月底从此处“下潜”地下。

“用盾构机挖隧道速度非常快,每天能挖15米左右。”施工人员告诉记者,盾构机施工时也比较安静,不会对地面市民产生影响。

据介绍,不久后“铁龙12号”入地旋挖隧道的方向,就是从地下“穿越”繁华大道,一路向北直至高铁南站下方的轨道站。

记者 徐涛/文 李超钰/图

合肥火车站周边交通乱象引发网友吐槽

相关部门:即日起,专项打击黑头车

星报讯(何志妹 本报记者) 昨日,一条关于合肥火车站前出租车市场乱象的微博,引起了许多网友围观和吐槽,随后记者采访合肥市交通局及合肥运管处得知,目前交通部门已经在部署下一步计划,对火车站前的乱象,将进行疏导和有力地打击。

10月28日23:20,名为“安徽胡鑫”的微博网友发出微博:“合肥火车站夜晚出租车市场极其混乱,漫天要价……”该微博一出,立即引起了不少网友吐槽,“黑车太多,不拼车不走”、“没到目的地就让我下车”……

昨天下午6点,记者来到火车站东与合肥客运总站交口处,发现此处拥挤异常,行人在马路中央来回穿梭,机动车与非机动车相互拥挤,公交车行驶举步维艰。站前路与站西路交口处,道路同样被堵得水泄不通,行人、机动车和非机动车混杂在一起,非机动车道上,逆行现象十分严重。

记者又来到火车站广场中央处,发现此路段由西向东方向道路旁停靠不少私家车,很多车辆在追问行人“去哪,要坐车吗?”一个年轻的小姑娘被吓得连雨伞都未来得及撑就匆匆逃离。此外,记者也发现,有些出租车存在着拒载和宰客的现象。而火车站西边的白马商场附近,摩的成群,即使下着雨,也未阻拦他们的生意。

为此,记者拨通了合肥市交通局相关负责人电话。据介绍,火车站的乱象交通部门也注意到了,下一步,交通部门将对公交线路进行微调,方便乘客及时换乘。此外,在高峰时段,还将推出公交车和区间车的配比,及时疏散广场上的客流,从而达到有序乘车、出行。

合肥运管处相关负责人接受采访时表示,火车站区域因为地铁建设,出现了少数出租车驾驶员趁机拒载宰客、黑车趁机从事非法营运等现象。下一步,合肥运管处将调动全合肥市的各运管所人员,对火车站区域进行查处。同时,采取经常性不定时地抽调、突击检查和有计划地开展对火车站周边稽查。此外还将发挥火车站出租车管理站24小时值班作用,现场监督,并增加一批对讲设备和增添一批取证设备,及时取证、及时查处。

昨晚8点48分,合肥市人民政府新闻办公室、外宣办公室官方微博@合肥发布向网友通报,针对火车站周边地区的黑头车专项行动已经展开。

中国保健名酒第一品牌

竹叶青酒

白玉汾酒、玫瑰汾酒

诚招安徽地区县级代理商

山西杏花村竹叶青酒销售有限责任公司安徽市场处
电话:0551-3433583 18956086858 (袁先生)

变频空调市场报告出炉,格力迎来“开门红”

近日,2012年8月的《变频空调市场报告》发布。

报告显示,2012财年变频空调销售总量为2108.3万台,同比下降6%;2012年8月,变频空调销售总量为200.72万台,同比下降15.9%。这组数据表明:2013冷年伊始,变频空调市场竞争已日趋激烈,空调市场整体销量明显下滑。

然而与此同时,报告中另一组数据却呈现逆势上扬之态:2012年格力电器变频产品累计销量789万台,同比增长7.7%,领先排名第二企业300余万台;2013冷年开年之月,销量已达105万台,当月市场占有率高达52.31%,领先第二名近33个百分点。

两组对比鲜明的数字引发了业内人士热议。有学者直言,2013冷年格力电器赢得“开门红”,全年销售前景预期良好。

事实上,此前公布的格力电器2012半年报也曾证实这一趋势。报告显示,今年上半年格力电器实现营业总收入483.03亿元,同比增长20.04%,净利润同比增长30.06%。《2012上半年度中国中央空调行业发展报告》亦显示,今年上半年中央空调品牌格局发生了标志性变化,格力电器凭借14%的市场占有率,首次击败日系品牌成为市场冠军。

有学者指出,在市场普遍萎缩的形势下,格力电器能打破颓势独创新辉,得益于多年来在技术领域及变频市场持续不断的付出。

此言非虚。多年来在技术领域,格力始终坚持投入开发。2011年12月,格力自主研发的高效直流变频离心式冷水机组,是迄今为止最节能的大型中央空调。该成就被评价是“中国中央空调领域最有价值的重大突破”。不仅如此,在2012年2月,格力1赫兹

变频技术荣获国家科技进步奖,成为唯一获奖的空调技术。

多年来,格力始终将科技研发与产品创新提升至最高战略位置,保持着中国空调行业“研发投入最大”、“研发人员最多”的名誉,仅2011年空调相关技术研发费用便逾30亿元。正是对科技投入“无上限”的理念,格力电器在空调变频技术上一路领先突破。企业不仅掌握了变频空调的最前沿技术,并且悉数掌握定频空调、变频空调等全产业链核心技术。“在发展的浪潮中掌握核心技术,顺应市场潮流,格力才赢得了市场和消费者。”上述学者说。

“多年来,我国家电企业的国际化主要依靠与外资品牌贴牌合作,这一思路制约了中国家电的发展。”怀揣这一心结,格力始终在不遗余力地将技术创新、打造自主品牌视作

企业发展核心理念。今年3月17日至今,格力形象片在纽约时代广场亮相已超过半年时间。“这标志着格力电器的国际化发展已迈出了历史性步伐。”

一次又一次的技术创新,到空调产销量连续七年全球第一,再到2013冷年令人惊艳的“开门红”,格力所走的每一步都在证实其坚持“中国创造”的科技实力。“2012冷年是格力收获的一年;2013冷年更令人期待。”行业分析人士表示。

温馨提示:安徽格力电器新浪微博互动活动——“寻找格力全能王”正在进行:上传与格力全能王产品合影照片,即可免费拿好礼。详情请登录新浪微博关注“安徽格力电器”了解。