

# 国内首例:大跨度、大吨位、小曲线 商合杭高铁上跨郑徐客专 1.2万吨T构梁转体成功

## 商合杭铁路预计2020年通车,从商丘到杭州仅需3小时



本报讯 1.2万吨的混凝土梁在空中转体,是怎样壮观的场面?昨日凌晨,在商丘市施工的商合杭(商丘-合肥-杭州)高铁工地上,就出现了壮观的一幕。“转体开始!”12月19日凌晨0点51分,在商丘市城乡一体化示范区,随着中铁十七局集团有限公司常务副指挥长姜伟一声令下,商合杭铁路上跨郑徐客专(郑州-徐州)庞大的T构梁缓缓启动转体。郑报融媒记者 胡成玉 文/图



转体成功后的商合杭高铁跨郑徐高铁T构梁 新华社发

### 两分钟转动1米,转体难度大,国内首例

据现场副指挥长姜伟介绍,此次转体采用T构梁上转体一次成桥,转体长161.5米,高30.7米,总重量1.2万吨,曲线半径2000米,纵坡20%,转体角度27.2度,施工难度大。两分钟转动1米。“转动平稳。”在现场,工作人员不时向指挥人员汇报进展情况。

据了解,此次转体是由郑西公司委托中国铁路郑州局集团有限公司代建、中铁十七局集团有限公司承建

的商合杭铁路上跨郑徐客专(80+80)米T构梁转体,历时50分钟,于12月19日1时40分左右转体精准就位,创造了国内客专跨客专双线梁上转体跨度大、吨位重、曲线半径小、纵坡大、高度高的T构梁转体先例。

此次客专跨客专什么意思?专家解释,商合杭客专跨郑徐客专,墩顶转体,也即梁上转体,是指转体过程中墩不动梁动。

### 商合杭铁路预计2020年全线通车

据了解,商合杭铁路可将郑徐客专、合蚌高铁、沪汉蓉铁路、合福高铁、宁杭高铁以及规划中的京九高铁等众多铁路连接起来,被誉为“华东第二通道”。商合杭高铁线路起自河南商丘,途经安徽亳州、阜阳、淮南、合肥、芜湖、宣城和浙江湖州,终至浙江杭州,全长794.55公里,设计时速350公里,设30个车站,其中河南境

内47.99公里,设商丘、商丘新区两个车站。本次实施的工程是全线重难点工程之一,也是河南段控制工程。

根据施工计划,商合杭铁路预计2020年全线通车,从商丘到杭州仅需3小时。商合杭铁路建成后有效缓解华东第一通道京沪铁路运输能力不足的现状,成为我国客运专线网的重要干线和华东地区南北向的第二客运通道。

# 张近东一句话 中国地产圈300个大佬集聚苏宁

## 全国300多地产大佬 齐聚南京苏宁

今年以来,与线下联姻,成为零售业新的风口。据预测,中国电子商务总交易量从2011年74%的增速下降至2017年19%的预计值后,纯电商已经触碰到零售天花板。但在张近东看来,“冬天来了,春天还会远吗?对于零售业,有人说传统电商已死,有人说传统实体也在经受煎熬,但是今天这么多嘉宾在寒冬来到南京,集聚苏宁,我相信大家一定是感受到了春江水暖的先兆,察觉到了新的风口”。

张近东为此开出了智慧零售的良方,并将其比喻为开源的操作系统,而各业态均为APP,定出了未来3年门店数量达到2万家和2000多万平方米的商业实体目标,由此成功吸引了中国大半个地产圈,其中包括千亿规模企业中的八成大佬,比如万达集团董事长王健林,新华联集团董事局主席傅军,南翔集团董事长余渐富,恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧等。

与线下联姻,为何这么多地产商都相中了苏宁?张近东引用孟子的“人之相识,贵在相知;人之相知,贵在知心”,诠释苏宁与地产商携手打造命运共同体的目标。苏宁与地产企业都拥有庞大的线下商业实体,熟悉线下运营,所以相知;而且双方的目标也非常一致,都是持续地繁荣线下商业,所以知心。

12月19日,中国地产圈的300个大佬齐聚南京,力挺苏宁控股集团董事长张近东的大开发战略。陶方勇



### 率先架构零售业的操作系统 开启智慧零售3D打印时代

此次发布的未来3年目标,远远超过此前外界盛传的2018年5000家目标,众多地产商为此蜂拥而至,苏宁缘何如此加速,底气何在?

事实上,近两年苏宁每年新开店的数量都在千家以上,明年继续加速,背后是苏宁8年转型,厚积薄发的结果。2009年,苏宁上线苏宁易购时,传统电商曾叫嚣消灭线下;2013年,张近东在斯坦福发布“苏宁已经成功探索线上线下融合的O2O模式”,业界依然有很多疑虑;转眼到了2017年,整个行业才纷纷布局线下,此时苏宁早已通过先“+互联网”,把实体资源上线互联网化,再整合线上资源“互联网+”反哺线下,实现全场景互联网的智慧零售。

这样的率先探索,锻造了苏宁的两栖特长:

在电商领域里,苏宁是最懂线下商业的,而在线下商业中,苏宁也最懂电商运营。张近东更将苏宁通过“+互联网”和“互联网+”锻造的智慧零售解决方案比喻为开源的操作系统,每一个线下业态,都是这个系统结合线下不同场景3D打印出来的各种产品。

因此,张近东对地产商表示:“如果各位的商业实体是手机硬件,那么,苏宁的智慧零售解决方案就是方便快捷的操作系统和量身定制的APP应用。这套系统是智慧零售的整体技术解决方案,在线下就是苏宁易购广场,可以一站式聚合苏宁各类业态。而各种APP则是云店、母婴、超市、体育、极物、影城、汽车超市、财富中心、小店、直营店等各类专业店面。”

## 六大产业、六亿用户 资源共享消费升级

“以物理合作为开始,以化学效应为目标,通过一个支点,我们可以撬起更广阔的未来。”张近东此次盛邀300家地产大佬,更是将合作范围上升到生态战略,合作模式也是不拘一格,直言“绝不是为了一城一池的合作,而是全产业资源的合作,合作模式可以灵活多样,‘租建并购’不拘一格”。并且,他表示这6亿用户以及苏宁的数据云、金融云和物流云都可以向合作伙伴开放服务。

事实上,对于3年门店数量达2万家左右的目标,张近东酝酿已久,也是水到渠成。张近东意识到,这是苏宁大规模反哺线下的良机。线上,苏宁与阿里巴巴在物流、流量、服务等方面达成战略合作;线下,苏宁与万达集团确定了针对商业业态的互联网化发展计划,与恒大集团确定了面向高端社区的深层次、全方位的智慧零售发展计划,与融创、万科、碧桂园等企业建立了各种差异化的智慧零售合作关系。

面对广阔的机遇,在2018年最后10天的倒计时,张近东希望,他打开的苏宁全产业资源的一扇窗,能在2018年开启一个生态战略合作的新世界。