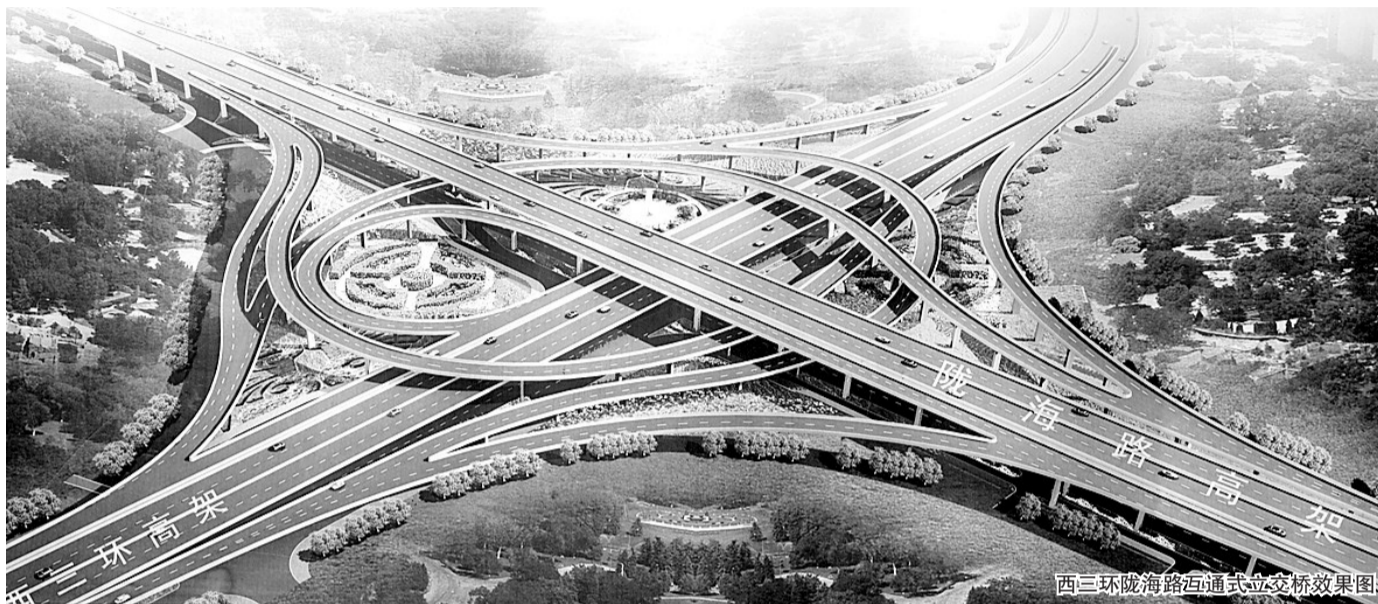


交通工程

总投资110亿元的三环快速化工程即将竣工

年底前,郑州三环半小时“跑”一圈

全程没有红绿灯,从南阳路到中州大道10多分钟



西三环陇海路互通式立交桥效果图

由北三环、西三环、南三环和中州大道合围的这个城市“包围圈”,全长44公里,如果按照时速80公里计算,约半小时就可以通过路面高架、地面行驶、下穿隧道等形式,快速便捷,畅通无阻地围着郑州市三环路转一圈……这样的“时间表”到年底就可以实现。

6月6日,记者在采访中了解到,作为郑州城建史上规模最大、投资最多、影响面最广的市政道路工程,总投资110亿元的郑州市三环快速化工程目前进展顺利,将在年底前竣工。

郑州晚报记者 裴蕾
实习生 王治/文
郑州晚报记者 马健/图

更高效

三环快速化工程年底前竣工

据悉,郑州市三环快速化工程是我市“两环十七放射”工程的重要组成部分,将北三环、西三环、南三环和中州大道合围,形成城市三环快速路,全长44公里,为高架桥与地面相结合快速系统,其中高架路工程长约36公里,设计双向6车道。工程总投资约110亿元,其中征地拆迁投资约24亿元。截至目前,三环快速化工程已累计完成投资60.38亿元,包括拆迁资金24亿元,占计划总投资的54.89%。

市建委有关负责人介绍说,三环快速化工程年底前竣工后,将实现市区快速路与高速公路之间的接驳和转换,有效缓解主城区道路拥堵状况,提升郑州市区向外辐射的交通能力,建立高效便捷的快速交通体系。

更通畅 南阳路到中州大道10多分钟

6月6日上午10时许,记者驱车来到北三环丰庆路施工现场,经过索凌路前往丰庆路,因为施工原因而造成了车辆拥堵,短短的一段路行驶了近20分钟时间。

“目前,北三环的各项工程进展顺利,年底将达到通车条件。”郑州市北三环高架桥施工单位——中国水电路建设集团路桥工程有限公司第三项目部三处总工韩亚军告诉记者,根据目前施工进度,预计8月底左右随着桥体的完工,一些比较拥堵的路段将逐步还路于民,比如索凌路、丰庆路南北通行也将会变得

顺畅多了。

韩亚军进一步介绍说,北三环快速化西起南阳路,东至龙湖外环,采用全程高架,全长7.9公里,双幅立交高架,均为双向6车道,局部单侧有加宽段,可以达到8车道。同时,地面为双向10车道设计,非机动车道10米宽,人行道3米宽。

“从南阳路立交上了高架桥后,一路向东,没有一个红绿灯,按照设计时速60公里的速度,10多分钟就能到中州大道了。”韩亚军表示。

更便捷 “空中”、“地上”、“地下”全体验

在西三环快速化施工现场,这里一派繁忙的施工景象。

郑州市三环快速化项目西三环工程,由中国水电建设集团路桥工程有限公司及河南省第一建筑工程集团有限公司按BT模式投资建设。工程北起黎明路,南至工人路(接嵩山路立交),实际工程全长9.89公里,工程总投资24.9亿,计划工期18个月。

“目前中水电公司正在进行承台、墩柱、箱梁和防撞墙施工,河南一建正在进行桥面铺装层和防撞墙施工,计划于年底主体工程全线贯通的目标,有望提前实现。”西三环项目部经理李海岩告诉记者。

据悉,西三环快速化工程最大的特色就是将实现“空中”、“地上”和“地下”三种立体式交通。所谓“空中”,就是高架桥,工程不仅大部分采取高架的形式,还将新建陇海路互通立交等方便快捷的立交桥。“地上”,就是将在西三环有一段需要走地面道路。“地下”,则是指将建设西三环辅道下穿陇海铁路、西站路下穿西三环工程,该工程位于西三环跨陇海铁路桥两侧,辅道北起西流湖路,南至郑上路立交北引桥。

此外,西三环快速化工程还将借助现有已经建成的中原路立交、化工路立交、郑上路立交,整个西三环将建设8个上下匝道。



正在紧张施工的北三环高架桥工地

典型人物

王润沛:山村致富带头人
为了专心带着村民致富
他辞掉了高薪副总职务



在荥阳市广武镇,有一个广武山林果专业合作社,无人不知,无人不晓。提起该社的负责人,很多人都会竖起大拇指说:“他是好样的!”他就是郑州市劳动模范、王沟村村民王润沛。

郑州晚报记者 邓红超
通讯员 孙国强 王书杰 黄新峰

成立合作社 为群众搭致富平台

2003年,从小对家乡充满感情的王润沛,放弃收入丰厚的生意,回到了生他养他的王沟村。刚回来时,村里还很贫困,村民还没有从旧的耕作方式中解脱出来,种地仍是老一套,农民经济收入甚微。

为了改变这一现状,闯出一条新路,王润沛通过多方了解,瞅准了林果业,在山上栽了数万棵果树,使昔日的荒山绿了起来。

一人富不算富。为了做大做强林果产业,实现群众共同致富,2008年,他与几家农户合作注册成立了广武山林果专业合作社。他还把自己的责任田全部育上树苗,用一块林地散养柴鸡,以自己的示范带动,把周边林果种植户、养殖户吸引到合作社。同时,对社员实行统一提供技术服务、统一培训、统一管理,对产品实行统一包装、统一销售,使苗木、林果有效转化为商品优势和经济优势。目前,合作社已经发展到了53户,形成了以林木、苗木、果树种植和树下散养柴鸡及中药材种植、食用菌种植为主的经营模式,合作社林地面积达4500亩,2012年苗木、石榴、梨、柴鸡蛋实现销售额260万元。

管理合作社

不惜辞掉高薪副总职位

作为合作社理事长,王润沛没有拿过社里的一分钱,就是出差也总是自己掏腰包,但对合作社的事他却付出了一颗心。去年,外地有家公司高薪聘请他当副总,他几次谢绝没有推掉。为了管理好合作社,他就每天开着私家车早出晚归往返100多公里。有一次,合作社在山西永济有个业务必须由他去处理,而所在的聘用公司晚上又要开会,半夜散会后连夜驱车赶往,处理完后及时返回。眼熬红了,腰累疼了,他只是淡淡地说了句:“没事,耽误大家的事是小事。”今年,他干脆辞掉了那家公司高薪+提成的聘用,回家专心经营合作社。用他的话说,“心无二用,合作社是我的根。”

叫响合作社

打造独具特色品牌

为了扩大规模,形成品牌效应,2011年,他为合作社注册了“广武山”牌商标,用于石榴、鸡蛋、苗木销售。

为了叫响“广武山”这个品牌,王润沛目前正在组织实施“广武山千亩小杂果生产基地”,引进新西兰粉红香梨,并对部分软籽石榴进行改造,打造合作社产品特色品牌。建立“广武山农超对接服务中心”,把合作社的粮、果、菜、蛋进行检测、包装直接进入超市,使“广武山”牌响遍各地,让更多群众受益,和谐一方,致富一片。