

郑州人能打硬仗

——访市人大常委会副主任魏深义

本报记者 王文霞 实习生 柳力文

“郑州国际会展中心的成功建设展示了省、市领导的决心和魄力,展示了郑州人建设家乡的自信和能力。”市人大常委会副主任、原郑州国际会展中心项目经理魏深义在接受记者采访时如是说。

郑州国际会展中心是郑东新区第一个开工建设的建筑,并由此拉开了郑东新区大规模的建设序幕。谈起当时的情况,魏深义仍记忆犹新。2002年,当市委、市政府决定让他去建设会展中心工程建设时,魏深义感到压力很大,因为这个项目是郑州乃至河南省社会发展史上一次性投资最多的、历史上单体建筑最大的、科技含量非常高的一个项目,但军人出身的他有股不服输的韧劲。

2003年1月20日,郑州国际会展

中心正式开工建设,在一片杂草中打下了第一根桩,到7月完成桩基施工时,共完成工程桩4222根,累计钻孔长度150公里。

会展中心设计造型别致,具有强烈的现代气息与优美的景观效果,是全国独一无二的悬索吊杆斜拉公共建筑。该工程规模宏大,建筑面积、展厅面积、展位数在全国都是位居前列,其中3.4万平方米无柱超大空间创了全国之最、亚洲第一。这样一个建筑,对建设者来说,在当时没有任何经验可以借鉴的,因为有很多建筑细节在全国,甚至全世界都是首例。其中钢结构的吊装就是一个非常复杂的工程,钢结构的铸件多,重量重,长度长,中间跨度102米,国内罕见。并且整个建筑全部铸钢件共有2200多吨,最大的

一个铸钢件36吨,在施工中500吨大吊车吊装和200-880吨液压顶升相结合,无论是技术难度和吊装强度都创了国内第一。36吨的铸钢件在当时是国内最大的,委托上海一家造船厂加工,他们还联合了同济大学,可由于规模庞大,原本计划4月份完工,一直拖到10月份才完工,“十一”都没有休息,费了很大的劲才把这么大的铸钢件完成。会议中心钢结构屋面桁架采用了立体多轨道同步旋转滑移技术进行施工,共48片,先把每一片焊接好,然后再一片一片组装,在上面安装两个轨道,上面一个小轨道,下面一个大轨道,由于是同心不同半径,滑移的时候完全靠电脑智能操作,上下滑移的速度和距离都必须恰到好处。

会展中心外墙采用原浆混凝土

饰面,面积达60000平方米,是国内首例大面积原浆混凝土饰面。在无标准、无规范的情况下,前后共历经11次试验,终获成功,开创了国内首次原浆混凝土饰面大面积施工的先河。魏深义告诉记者,即使是在使用原料时,标准要求都是非常之高的。水泥必须是一个厂的,怕颜色不一样;石子必须得经过清洗;模板最多用两次,就得更换新模板;浇筑时采用人工震捣的方式等等。

攻坚不畏难,三年中,建设者们先后攻克了一个又一个难关,创新和推广了25项新技术,这些丰富的成果,有益的实践,为我市重大工程建设积累了宝贵的经验和有益的借鉴,而会展中心的一项项全国之最,使会展中心工程成为一个建筑成果的展示厅。

“我是郑州人”

——访麦德龙郑东商场总经理武铁牛

本报记者 王文霞 实习生 柳力文

“在郑州这段时间是我人生中最快乐和最舒心的时光。”记者在采访麦德龙郑东商场总经理武铁牛时,他很认真地说两个“最”来表达他的心情。

作为一个青岛人,武铁牛以前很少来郑州,当麦德龙中国总部决定把他派到郑东商场当老总时,很多朋友都为他感到惋惜,因为他在青岛干得很出色,应该提拔到一个更有名、更发达的城市。但武铁牛说,当他下了飞机,沿着高速公路进入市区,一路走来,一个令他没想到漂亮城市出现在他的面前,当时他就觉得,百闻不如一见,原来郑州还不错。

没想到的事还在后面。作为一个“老外”,在一个陌生的地方开拓事业,面临的困难无疑是很多的,各个职能部门需要去沟通,各种手续需要办理,但他却是两眼一抹黑。这时,郑东新区管委会的负责同志上门来了,询问他有什么困难,需要什么帮助。武铁牛说,真没想到,当地政府的服务这么具体、到位,等开业前我们外部的各种手续都办完了,这使总部很吃惊。开业前商场门前有个花坛需要打掉变成进出

口,不到两天时间政府部门就给我们办好了。

良好的外部环境让麦德龙在郑东新区的发展非常顺利,2005年10月开业以来,销售额和利润增长很快,尽管销售额和利润是商业机密,但武铁牛还是说了一个数字:截至4月底,麦德龙商场的销售额同比增长42%。

武铁牛对他的团队赞不绝口:河南人特别能吃苦,接受新东西快,素质提高快。麦德龙实行的是会员制,在发展会员时,他们采取了最原始的“扫街”方式,二三百人分成区域逐楼进行登门拜访,员工们个个晒得黑乎乎的,但没有一个人叫苦叫累,开业前,发展会员10万人。去年春节春节盘点,等干完活已是凌晨两三点,员工们就地躺在纸箱上睡着了。他说:作为进驻郑州较早的外资商业,我只想尽快把外资的商业文化精髓传给给我的员工,让他们快点成熟起来,早日成为郑州、河南的商界新秀。

武铁牛现在有一个习惯,每天晚上到郑东新区CBD散步。“真漂亮,郑州发展太快了。”他现在正忙着学说河南话,还想把家搬到郑州,他的愿望是当一名郑州人。

期盼东区更繁荣

——一个失地农民的心里话

本报记者 裴其娟

作为郑东新区建设中的失地农民,蔡城镇崔庄村居民崔小五已成为东区的一员,居有其屋,东区建设给他的生活带来了巨变,面对记者,他希望东区早日繁荣起来,提供更多的就业机会。

崔小五今年36岁,他们一家5口目前居住在郑汴路附近崔庄安置小区一幢70多平方米的安置房内,这只是他们的一期安置房,下一步,还将分几套总面积达到350平方米的安置房,这些房子买进的价格约是500元/平方米。“新区跟村里的环境大不一样,原来一户一院,农具、庄稼废料等堆得街里院里都是,现在整洁多了。”崔小五说,拆迁给他们的生活带来了天翻地覆的变化。以前烧煤球,现在用上天然气,以前晚上村里黑咕隆咚,现在小区装上了路灯,还有保洁员打扫卫生。10岁的儿子在崔庄小学读书,学校环境也比以

前好多了。

作为一名壮劳力,崔小五是家里的顶梁柱,他目前的收入主要靠与别人合伙买一台挖掘机出租,作为自谋职业者,他有望得到政府补助的6000元扶持资金(分两年支付),老人靠每月400元左右的生活保障费生活,妻子还没有合适工作。“机会不是没有,但都是中州大道以西的单位,离家太远。一月五六百元,除了在外吃和路上花,剩不了几个。”崔小五说,“以前每人都有地种,现在妻子也想有一份工作,工资要求不高,能就近上岗就行。”尽管金水区对失地农民进行了家政服务、电工、绿化、保洁等免费培训,但东区现有岗位有限,他希望,郑东新区早日繁荣起来,发展服务业、在CBD外环吸引大的企业入驻,提供多一些就业岗位。将来东区人气旺了,他们多余的几套住房也好租个好价钱。



空气像远郊 环境胜市区

——一位新业主眼中的东区

本报记者 裴其娟

流水潺潺、草木青青,在环境优美的郑东新区联盟新城社区,年轻的新业主黄先生心情显得十分愉快。

黄先生一年前住进联盟新城后,感觉生活质量明显提升。“东区最大的好处是不堵车,一般道路都是四车道、八车道。”黄先生说,住进东区,更能体会到有车的好处,时间一下子充裕了不少。东区优美的环境也令黄先生感到赏心悦目,“这里空气像郊区,环境胜市区。”黄先生说,东区的空气特别清新,河宽得像长江一样,绿化及建筑景观好,体现了大手笔。晚饭后开车逛逛龙湖、东风渠、中央商务区,十分惬意。

高质量的社区环境令黄先生赞不绝口,他所居住的小区内有不少名贵树种,还有完善的水系,一流的物业管理。有一天晚上刮大

风,黄先生家的玻璃被刮坏了,当时家里只有几位老人,一打电话,保安立即上门修好了玻璃。平时,老人还经常请保安到家里吃饭,就像是一家人。

对于生意人黄先生来说,最重要的是小区内100多户文明程度普遍较高的邻居,彼此防备心理少,相处的十分融洽,认识的不认识的,见面都会互相问好,还经常搞个小型party,吃吃饭,聊聊天,邻居之间有时还会成为生意伙伴。

郑东新区的配套建设也在不断完善之中,“小区内小哈佛幼儿园已开始招生,十分钟路程内还有中意路小学、47中、实验中学等,孩子在东区上学,眼界也开阔了很多。”黄先生带着小小的遗憾说,“购物可以到丹尼斯,美中不足的是上饭店不太方便,希望东区服务业再跟进些。”

“因为东区太美了!”

——专职摄影师刘天星的心里话

本报记者 王文霞 实习生 柳力文

每个人用不同的方式见证历史,如果用镜头见证一个城市的成长那是怎样的感觉?对此,郑东新区管委会的刘天星说:除了自豪就是还是自豪。

刘天星是郑东新区办公室的专职摄影,从2003年5月份来到东区工作,到现在已经6个年头了。6年的时间仿佛一眨而过,“刚来东区的时候,这里简直就是个大垃圾场,到处是一堆一堆的垃圾。到了夏天,苍蝇到处乱飞,周边还有很多加工床和沙发的小作坊。当时内、外环两边的建筑大多还没有开工,几乎找不到路,仅有的几条道路,也都是断头路。”

刘天星说,郑东新区每一条道路、每一个建筑的开工,在他的图片里都有记录。2003年9月,他站在高处拍下一张CBD全景照片。此时塔吊林立,百废待兴,到处都是工地。2007年,他又在同一位置进行“回访”,镜头

里完全是另外一幅景象,干净整洁的道路,气势恢弘的会展中心,漂亮的绿化带,一个现代化的大都市向人们展现着靓丽姿容。“有空翻翻过去拍的照片,再对比一下现在,东区的变化真可谓是翻天覆地。”

他粗略地估算了一下,这6年的时间里,拍摄了大约20余万张照片,这其中还不包括领导来视察时拍的照片,忙的时候,他一天曾拍过几百张照片。原来没用数码相机前拍摄的胶片照片就有好几个箱子。他拍的照片最远流传到西班牙,此外香港、澳门等地区的报纸上也曾用过他拍摄的关于东区的照片。2006年8月份,他拍过一张东区的照片,是曝光率最高的,政府和企业制作的很多宣传图册也都使用了这张照片作为郑州形象的代表。当很多人称赞这张照片拍得好时,他笑着说,“不是我拍的图片美,是因为东区太美了。”

燕归来 一片红枫炫彩

——访枫华(郑州)置业有限公司总裁李燕

本报记者 马晓鹏

2008年,郑州哪个高端楼盘最受媒体、客户的青睐?

思达的蓝堡湾?建业的联盟新城?“按照这样的价格,我在郑州随便都可以买到房,但我就认准温哥华山庄的花园洋房,我宁愿等到二期开盘。”置业者的一番话打动了记者。

“企业的胸怀要无限放大”

加拿大华人企业协会的副会长、枫华置业总裁李燕的办公室正对着郑东新区的CBD。“在一张白纸上造一座水域观城,这让很多人疑虑重重。”李燕回忆当时的感受。

“这个区域将是河南乃至中部的经济引擎。”李燕说,“我曾经游历过很多国家,但是面对郑东新区的大手笔规划,我认为一个优秀的开发商,要把视野和胸怀无限放大。”

就这样,一片枫叶从加拿大飞到了中国郑州。李燕开始亲自到郑东新区,操作包含温哥华山庄、温哥华时

代广场在内的一个30万平方米复合型地产项目,用她的话说,一定要集自己20年房地产的功力,集四海于一体的视野,交给一亿河南人民一个几十年不会落后的作品。

要把国际理念“搬”到郑州

李燕的办公桌上放着一组来自温哥华斯坦利公园的图腾柱模型,作为印第安民族吉祥、祈福的象征,每一根图腾柱上都雕刻着具有神话色彩的动物及人像。

早在2007年,李燕就亲赴加拿大温哥华的斯坦利公园实地考察。为了保证“原汁原味,形似神似”,李燕多次带着工程师精细测量和计算,要把温哥华斯坦利公园的图腾柱“搬”到郑东新区。

“图腾柱要望着郑东新区的龙湖,我们把印第安文化的最精髓代表——图腾广场引入进来,相信建成之后,一定会成为郑东新区的一个亮点。”

在李燕的构想中,“图腾广场”的建造不单为了我们的业主,而是要把它放在一个公共的空间,它是属于新区所有人的。”

仍走在超越的路上

李燕是学建筑出身的,她对“建筑”的理解,是“实用美与艺术美的结合”,而要达成天人合一的效果,就需要倾注心血。

谈及温哥华山庄相比郑州其他高端项目的优势,李燕并不太赞同使用“竞争”或“对手”之类的词语。她说:“对自身品牌、品质的挑战压力,远远高于来自市场的挑战。所以,我不会拿温哥华山庄与其他地产项目相比,而是与自己以往20年所做的地产项目对比。”

采访快结束时,李燕坦言:其实我自己也有心理压力,因为温哥华系列做得太精细,而且我们不断地在动态的工程进度中查漏补缺,所有的努力只有一个目标:超越完美,让中原人民不出郑州即可领略纯正的北美风情。

恒者固德

——访绿地集团中原房地产业部总经理田波

本报记者 黄晓娟 马晓鹏

2004年,郑州事业部组建伊始,就同时启动老街·郑东新苑和绿地·世纪峰峦两朵郑东奇葩。2006年,郑州事业部乘胜追击,开发建设280米高,被誉为“中原第一高楼”的郑州会展宾馆项目,它将成为河南省新的天际线,也将昭示着郑州绿出人不断攀升的追求目标。

源于品质 成于经典

16年来,绿地集团成长为全国500强企业,16年间,绿地集团始终把“营造美好生活”作为企业理念,以房地产开发为主导产业,走出上海,服务全国。绿地集团作为如此“庞然大物”让很多同行感叹自己怎么没有一棵大树可以依靠。

事实上,田波并没有认为背靠大树好乘凉,4年的风雨历练,他带领中原绿地人练就了属于自家门派的“独门秘技”——品质至上。“不同于一般企业把品质限定于建筑

品质范围内,在绿地,品质是一个涵盖建筑品质、环境品质、服务品质、后期使用品质等要素在内的综合概念。”田波说。

二次招商 助推东区

“常住东区,我感觉变化还是很明显的,出租车、公交车以前等上几个小时未必有,现在20分钟一趟。”常住东区的田波如此形容。

在过去5年,田波认为东区的发展是非常有计划、有目标的,这种有序性比其他各区很难做到的。“过去的5年,东区的建设进程是飞速的,浦东发展到今天足足用了20年,所以我坚信选择东区是正确的。”

谈起对郑东新区未来10年的期待,田波说,他希望未来10年东区在良好的运营环境下,要把精力放在管理和建设以及二次招商上,由政府出面把沿海城市成功的经营性企业引进东区,助推东区发展。



失地农民再就业,为新区绿化出力。

本报记者 李利强 摄