

突破缅北的鹰

萨苏



14.另一支部队已经占领此地多时了
孙立人所做的第二件事,就是对战术进行了总结,并认定单纯依靠美军的标准战术,即便有充足的火力兵力,在丛林中作战也存在一定缺陷。因此,孙决定在战术上重拾东方兵法的精要——对敌军实施大范围、远纵深的迂回,来瓦解日军的筑垒抵抗。

1月中旬,孙立人命令所部第113团从于邦向左侧行军30英里,从日军阵地左翼远方绕过其防守地域,直插日军背后的补给中心——太白家。这一仗,中国军队在丛林中穿行近百英里,貌似舍近求远,但战果辉煌。猝不及防的日军被迫放弃太白家,远征军在此处缴获大量日军辎重。接着,新38师继续向敌后猛插,直取日军这个扇形阵地的总枢纽——腰班卡。日军在腰班卡和于邦之间的防御阵地至此失去了意义,日军纷纷穿越新38师的迂回路线向东撤退,退回孟关,以免被中国军队包围。这一次迂回的成功,使孙立人信心大增。不过,他的部队到达腰班卡的时候,看到的并不是日军——另一支远征军的部队已经占领此地多时了。这支部队就是廖耀湘的新22师。

新编第22师师长廖耀湘,是远征军驻印部队第二个进入战场的师级指挥官。他的到达,意味着远征军向胡康河谷日军的进攻,将在南线展开一个新的攻势——这里,是史迪威分配给新22师的作战地域。

根据老人的回忆,廖耀湘这个湖南人外表带一分文气,实际上打起仗来十分凶狠。廖耀湘平时话不多,但御下极严,跟他在一起,总让人感到一种阴冷的感觉。这个人还特别傲,看人爱翻着眼睛看,尤其是一群国民党将军在一起的时候,廖耀湘的傲慢就越发明显。作为军人,廖耀湘最灿烂的时光,是在滇缅战场度过的。在1944年反攻缅甸的战役中,他率领的新22师打出了“虎师”的威名。

最窝囊的时光,是1942年从缅甸向印度撤退。辽沈战役中,廖耀湘虽然被俘,但毕竟是在解放军面前实打实地打了败仗,但从

缅甸的撤退,基本上是连鬼子的影子都没见着,上万部队就在野人山中走散了,大批英勇善战的战士没有倒在敌人的枪炮之下,却因为病饿而死,靠着孙立人新38师的接应才到达兰伽伽,此时,新38师的美械化训练已经开始了。也许因为到得晚,史迪威在分配武器物资的时候,总是有些偏向新38师。之所以如此,大约还有另一个因素,那就是廖耀湘和史迪威的关系,不如孙立人好。

或许因为喝过洋墨水,又深受上峰信任,桀骜不驯的他和同僚的关系一贯不好。奇怪的是,唯独同样傲气的孙立人好像和他没什么冲突,据说是因为两个人在印度经常一块儿挑战史迪威,并肩打出来的交情。

尽管两个人都挑战史迪威,而且史迪威由于他们的善战而容忍这种挑战,但史迪威明显偏爱孙立人多一点,因为孙是弗吉尼亚军校出身的,能讲一口流利的英语,而且熟悉美国人的思维方式,所以他的劝说或反对,通常都让史迪威感到正打在点子上。反过来廖耀湘虽然也是留洋出身,却是法国圣西尔军校的高材生,史迪威可以讲英语,可以讲中文,唯独不会讲法语,所以两个人的沟通多少有些问题。而廖耀湘典型的“湖南骡子”脾气,与美国人的思维方式更是驴唇不对马嘴。这样一路吵下来,结果是史迪威对廖多少有一点不太喜欢,落实到作战上,就是对廖不太信任。

廖耀湘进入缅北以后,用战绩让史迪威改变了对自己的看法。从法国军校毕业的廖耀湘却有着和法国陆军截然不同的作战风格。二战前的法军崇尚“攻势至上”思想,迷恋阵地防御战,因此缺乏主动进攻的精神。但廖耀湘在攻击的时候,却锐利得如同一口军刀。也许因为1942年的撤退给廖耀湘留下了太惨痛的回忆,从印度打回缅甸的新22师气势如虹,以善于中央突破,进攻坚决著称。新22师因此战绩辉煌,但伤亡也比较大。相对来说,孙立人的新38师就打得更为灵活和依靠火力优势。根据当时的统计数字,在胡康河谷之战中,医院的伤员大多数来自新22师,而新38师要少得多。远征军新38师绰号为“鹰”,新22师绰号为“虎”,从伤员数量也可以看出两支部队不同的作战风格。

37.你有什么根据吗
“话既然说到这里,老班长!”胡德麟坦率地说,“我早担心‘朱元璋’在这方面的不检点了,淞桥开发区是他盘根错节的根据地,支行行长贝茹丫又是他中学同学的太太,要想做点手脚还不容易啊!按他的性格和他老婆的为人,必定有事,只是大事还是小事的区别。听说,早就给司徒涓选做突破口了。”杨尚方问:“你有什么根据吗?”胡德麟说:“听说,楚未甘已经发现了贝茹丫的一些活动情况,都传得有眉有眼的了。我估计,他顺着贝茹丫这根藤,在摸贡承灏这只瓜。”杨尚方说:“有可能的。……还听到什么吗?”胡德麟说:“眼下银行里传言相当多。有人说,近来,‘朱元璋’对两块地盘最敏感,一块是淞桥开发区,一块是与信用卡相关的像‘养卡人’之类,哪怕旁人提到一下这一类名词,他便会竖起耳朵,甚至不顾场合刨根究底。”杨尚方越发觉得事情宜速不宜缓了,说:“你给我查一查好吗?”胡德麟说:“有你老班长这句话,我一定当成急事来办。”“动静,只限于你我之间。”“我明白。”

杨尚方挂上了电话。与褚京生取得联系越发显得急迫了。冒着越顶冒犯黄津的风险,直接打电话么?不,至少,眼下还不宜,到明后天,摸摸黄津的态度,多了解一些司徒他们的动向再作计议。何不趁这机会,多与袁玄联系。他们都在北京,作为一名资深记者,她与褚京生直接接触的机会多多!他立刻给袁玄打电话。

贡承灏感觉到,他不出狠招,突不出重围了。他清楚,眼下能把他送进提篮桥的,是两个人。一个是淞桥支行行长贝茹丫,另一个就是缪传礼。姓缪的颇有来历。银行总行信贷部总经理有了款子,是没有办法直接转到客户手上去的,必须通过支行的手。淞桥支行行长贝茹丫就成了这样一只手。支行信贷部总不时有那么几笔可以利用时间差由她周转的款子,都是贷给央企、国企却不急着提取的,有时数百万,有时数千万甚至上亿,这种款子,她管辖的淞桥开发区尤其多,不是通过缪传礼进入股市的话,也可以转贷给寸寸紧张的企业去暂用,赚一点短期利息

捞点外快是常事,进入股市炒股却是大忌。贡承灏知道此事厉害,谨慎最多不超过五百万。进出频繁,倒也尝到不少甜头,两男一女因为这样的利益捆绑,捆绑成了铁哥们。三个铁哥们,很快变成了由贡承灏为轴心的四个,两男两女。这就是柳涵贞的加入。柳涵贞当然是通过贡承灏和贝茹丫将资金投入房地产。据说,缪传礼和她借养卡牟利的活动证据,被楚未甘在监控录像里找出来了,并从这里有了大突破。大难临头,真的被抓住了尾巴,就只有死路一条了。

看老班长破天荒的疾言厉色,听老班长的审问犯人一般的口气,就不是无缘无故的,而且一定是爆炸性的东西。淞桥支行,养卡公司,两件事情中,只要有一件“穿帮”,我贡承灏就完!看样子,这次要从地狱里冲出来难度大了!他忍不住左右开弓,往自己脸颊上狠狠抽了几个耳光!刮自己耳光有什么用?啊?掉到钱窟窿里没了顶,也要挣扎一回!

贡承灏带着给自己刮得血红的两只脸颊,从速布局。重点是贝茹丫和缪传礼,尤其是缪传礼。帮姓缪的离境,还是警告,还是干脆叫他永远闭上嘴,都必须首先摸清他的行踪。贡承灏知道,此人是“地下生活”很有经验的角色,要不,骗人无数,害人不少,就不会混到由他来骗司徒涓的这一天了。冥思苦索的,忽然想到,何不去找找“老鲨鱼”呢,黑社会的老大,一定知道蛛丝马迹,说不定,姓缪的就被这把保护伞罩着,如今就窝藏在这只黑窝里!请“老鲨鱼”出面邀约,见一次面的把握,肯定比单枪独马寻找有效得多。谁知道“老鲨鱼”把门关得紧紧的。只能靠自己了!

这一天,在银行每周一次的例行会议上,贡承灏听司徒涓说出的计划,终于选定了一条路,而且是他唯一能够走的“不是鱼死,就是网破”的路。经过几次深入到淞桥的调查,司徒涓、桂志杰和柴宗勋父女越来越清楚了。如果说,过去他们支持中小企业为主的民营经济,就是推动温饱经济向富民经济转变,仅仅停留在理解上的话,那么这一次就是对这一理解的确认与实践,这是对过多关注高端富人人群的一次转向,这是一次自我完善,自我救赎。这是可喜的超越。

银行行长

俞天白



“陈丽娟热线64696141” 实景体验馆 风靡宜山路

陈丽娟热线主持人: 陈丽娟

“陈丽娟热线64696141”是由2011年上海市家装行业十大风云人物中唯一的“巾帼英雄”、上海市装饰装修行业协会常务理事、市家装委副主任、刚德装饰公司总经理陈丽娟女士的名字命名的一条服务于广大市民住宅装修的热线。热线自2004年开通以来已接听市民百姓拨打的装潢咨询电话达十八万个之多而享誉沪上。

现场下单更多惊喜

1. 您有机会抽取奖项不同价值800元至3000元不等的豪华礼包(中奖率100%);
2. 只要在2012年3月底以前签订有效施工合同且装修费用满六万元送价值五千元的装修材料;装修费用满十万元送价值六千元的装修材料;装修费用满二十万元再给予98折优惠……
3. 包括地板、洁具、套装门、橱柜等与主办方长期合作的部分供货商在相对低价的基础上再作6%—15%的优惠。



专场洽谈会 满六万送五千

3月16日-18日
(周五-周日) 9:00-17:30

家装套餐实惠到家

为满足不同层次消费者的需求,陈丽娟在实景体验馆提供多款多系列装潢套餐,其中列明装修面积、所用材料品牌型号、规格和价格、人工费等内容,再结合实景体验馆的真材实料展示和千余个项目的实景照片,令每位客户都可以对号入座,清楚自己花多少钱能用到什么建材、达到何种装修效果。其中套内面积在30-60平米的装修价格在4.7万元至5.8万元。

实景体验馆爆棚宜山路

为了使广大消费者在装饰居家前能有一个直观的感觉,陈丽娟经过精心准备在公司本部建造了一个一比一的实景体验馆。“实景体验馆”按照上海家庭的生活习惯,集聚了家居装饰中90%以上的元素,不但分区域设置了橱柜、冲淋房、移门、柜体,集成吊顶、PPR水管、厨房电器、套装门、房门及门套、实木地板、强化复合地板、实木复合地板、智能化坐厕及成套卫浴产品实体展示,还有用于别墅房的楼梯及扶手,连平时不起眼的、被忽视的隐蔽工程如电线、线管、线盒、落水弯头、腻子、胶水,都能在这里看个清楚,问个明白,正是这种由表及里的自我剖析令人们纷至沓来、啧啧称赞。

“陈丽娟热线64696141” 搭接元素创造价值

在装饰卖场中人们能看到几十上百种同样的建材,经常令人眼花缭乱、无所适从;而实景体验馆展出是一个个家居装饰的功能系统,每一样展品都与它旁边或前后的样品有这样那样的呼应。宜山路一条街集中了家庭装潢的上下游产业链,而实景体验馆则在宜山路集聚了家居装饰元素。在这里,“陈丽娟热线64696141”只是一条承上启下的脉络,通过解读业主、设计出图、施工管控、售后维保,将各种装饰元素有机搭接,最终形成符合业主意图的超附加值产品——家。

交通便利、四通八达
半个小时通达全市

“陈丽娟热线64696141”旗下的刚德装饰公司设在凯旋路2588号(东北门)兴力达装饰城商务楼11楼,地处“家居装饰一条街”宜山路口,公交:138路、76路、93路、205路、923路、171路、732路、754路、830路、931路等多条线路;轨交3号、4号、9号线宜山路站下车三分钟即可到达;又靠近内环线和华阳高架,自行车的话宛平南路、吴中路和漕溪北路下匝道都能很顺利的抵达,车位充足、停车方便。