

孟丙南：我所经历的豫西抗战

酒，祝我们此去杀敌，旗开得胜，早奏凯歌。

战士们扛着枪支弹药、手榴弹，加上背包、干粮、水壶等，人均负重20余公斤，重机关枪、迫击炮和弹药、粮秣，由骡马驮着。我们跨过陇海铁路，东出潼关。一路上人歇马不停蹄，有的士兵草鞋磨穿了，脚底打了泡，也不休息，坚持前行。第8师、第167师前几已与日寇接上火，并发生激战，双方伤亡惨重，路边躺着不少日军尸体，血水流入沟里，尸臭令人欲呕，这正是“尸横遍野，血流成河”的战场情景。

我们的部队到达阙乡，天已拂晓，师部命我营为预备队，随师部行动，我营即停下来休息。计算行程，一昼夜行军150华里。官兵饥渴交加，一面派人找水，同时解下干粮充饥。我们所带的干粮是馍干，炒米袋拴在身上，已被汗水浸湿，长了绿霉。但饥肠辘辘的官兵却不曾管是否变质，大口嚼着。还有的士兵，嘴里嚼着馍干，人却东倒西歪地在路边睡着了。

午后，炮声渐远，部队继续前进。我营跟随师部前进，到达阳平宿营，傍晚可望见前方敌营的坦克群的灯光。

生死一瞬间

师部一名传令官奉命来到我营驻地，将我带到参谋长处。我还记得这位参谋长叫萧家增，是保定军官学校和陆军大学出身，全师年龄最大的一位军官。他命令我营立即赶到秦岭北麓夫妇峪口设防，构筑工事。

我回营后，立即找副营长乔耀星召集各连连长和迫击炮排长布置任务：第7连为先头部队向南山前进，进驻南涧底、北涧底两个村，其余部队进驻南婆村、北婆村。7连的前哨连进驻后，向夫妇峪口警戒。我与副营长带领各连连长侦察了周边地形，即部署兵力，安排各连的阵地位置与火力配置，命各连连长侦察了周边地形，即部署兵力，安排各连的阵地位置与火力配置，组成强大火力。哨兵要严密监视山上动静，各连互为犄角，发现来犯之敌，相互支援，群起而歼之。

萧参谋长说敌人可能于拂晓前进犯夫妇峪，我营官兵一面加强警戒，一面努力构筑工事，彻夜均处于临战状态。



94岁的抗战老兵孟丙南。

记者孟万成摄

翌晨早餐毕，仍未发现敌情。8时许，第2营营长郑启鲲奉命率领该营前来接防，我营移交完毕，整队出发，回到7团驻地。

过不多久，我营刚在休息，准备午饭，忽闻南山方向密集的枪炮声，我军已与敌人接战。炮声隆隆，火光冲天，一个多小时后才渐趋平静。我感到坐卧不安，后来才知，第2营挡不住敌人的进攻，在夫妇峪遭惨败，全营官兵大多壮烈牺牲。后来增援部队赶到时，敌人已退去，只见南、北涧底，南、北婆村附近尸体遍地，在山腰山麓，敌寇也留下百余具尸体，故一名旅团长被击毙。

在清理战场时，我们找不到2营营长郑启鲲的尸体，只在营指挥所附近的草丛中觅得望远镜一具，图囊一只，系郑营长生前携带之物。据个别幸免于难的二营伤员士兵诉说：我营撤离后，第2营接防阵地，一小时后，夫妇峪两边山上发出信号弹，随即敌炮轰鸣，日寇利用山势，以94山炮、82迫击炮及掷弹筒等组成火力网，向2营阵地猛轰，我军士兵被炸伤甚众。其步兵乘势冲下山来，我2营士兵即以各种轻重火器奋起迎敌，以刺刀、手榴弹与敌人展开肉搏，也刺伤、击毙敌军不少。无奈敌众我寡，且我军武器装备

备终处劣势，又处于不利地形，陷于挨打的局面，虽浴血苦战，最后仍不免于败亡。

接受日军南口营房

1945年8月15日，我营驻防于陕西三原国民党元老于右任家乡的时候，无线电波突然传来日本天皇宣布接受无条件投降的消息。这个消息，真让我欣喜若狂，经过8年的艰苦抗日战争，终于赢得了胜利，谁人不欢欣鼓舞！

不久，我们第16军从陕西出发，在平民县大庆关渡过黄河，沿同蒲铁路出娘子关，经正太铁路直上北平，接受日军投降。我营随第94师在河北南口受降。我们营接收了日军一个联队（相当于我方一个团）的营房，计有仓库5座，军马50余匹，大小肉猪100余只等。接管的军马大部分上交，后留下的几匹，未到一周，饲养员就发现它们拒不肯进食，后陆续饿毙。兽医解剖后发现，马的胃里有许多大头针，胃刺刺得瘦弱不堪。原来敌人有意破坏，在受降前将大头针拌在草料中喂给马吃，马岂能撑得住？当然必死无疑。可见有些日军对投降仍心有不甘，虽将军马交给我们，却让我们得不到活马，其居心险恶可见一斑。

面对微商乱象 监管有待创新

吴杭民

据昨日《现代快报》报道，一份工作，做好了可以月入10万、108天买奔驰、6个月买房，而投入只要几千元，坐在家就能创业？河北的严女士（化姓）就遇到了这样一个所谓的创业机会，就是现在非常流行的微商。严女士拿了6000元钱的货（面膜），两个月只卖出去10多盒面膜，算上没卖出去的货，还赔了将近两千元。

毋庸置疑，这是一个创新创业的时代，政府屡屡推出相关优惠政策，也激发了很多年轻人创业的热情。但天上不会掉馅饼，在不少创业项目面前，我们还是要多一份谨慎和小心，以免掉入“彀中”。这不，微商中传销的影子已经在若隐若现了。

微商们在微信朋友圈中的炫富引人心动。那位严女士也是被微商卖家在朋友圈发的收入截图而打动的，而那些微商因此也“飞速致富”起来，生活特别逍遥自在，同行赚上万的是最少的，半年后就买保时捷，赚得“盆满钵满”的“神话”不断地引诱着那些想成为微商的人们。可是，一旦自己成了微商，不仅没有赚到一分钱，反而还赔进不少。这时，那些上线才道出了其中的玄机：真正赚钱的不是靠零售，而是靠发展下级代理商，而手段，就是造假和炫富！而那些订单也是可以造假的，通过“订单生成器”软件，你一天说自己发了多少快递订单都可以！

年轻人合法正当的创业当然要支持，可是，在宏观经济并未步入快速发展的时代，做了微商就能“月入百万，108天买奔驰，6个月买房，一年开上劳斯莱斯”的神奇故事，其欺骗性是显而易见的。甚至，从目前情况来看，一些微商已呈传销化乱象趋势，令人警醒。

前不久，一个所谓的“亚洲催眠大师”陈志华，被押上法庭接受审判，这也是国内发现的首例微信传销案。陈志华以微信为平台，陆续在杭州、广州等十余个城市组织非

法传销。从2013年1月到2014年3月的15个月内，累计有329人共交了4615364元给陈志华。法院审理认为，陈志华的行为已构成组织、领导传销活动罪，判处有期徒刑8年，罚金人民币10万元。

微商的确是一个新生事物，而近期的蔓延和扩张引致的乱象迭出，无疑带来了不少的新问题。如今，朋友圈里自称微商的目不暇接，有卖面膜的，卖衣服的甚至还有卖保健品的，可是，这些商品的质量和疗效，也都只是卖家的自我夸赞，而那些订单和交易记录甚至是买家滥美之词，也被曝出通过专业软件可以虚构和造假等，这些都难逃欺诈潜在消费者之嫌，让人更加容易上当受骗。

更关键的是，那些根本不需要实名认证的微商，诚信如何得到监管？他们在微信平台推销的那些商品，何以保证其物美价廉、质量可靠？尤其是一些保健品，如果质量有问题，甚至有副作用，购买者还涉及到如何维权的“屏障”。通过微信平台购买商品，其权益的保障显然是最大的问题，一旦出现商品质量等的纠纷，调处起来那是难上加难，一旦起了纠纷，微商把你拉黑，可能就“死无对证”了，正如普遍认为的，《消费者权益保护法》规定，“消费者通过网络交易平台购买商品或者接受服务，其合法权益受到损害的，可以向销售者或者服务者要求赔偿”。但朋友圈里的交易属于双方私下交易，并不适用此条款。

产品质量参差不齐、缺乏监管的微商，无疑给我们的市场监管带来了不小的挑战，而微信中疑似传销的营销模式，更是监管需要关注的重中之重。在“微商传销化”的趋势下，相关部门必须要与时俱进，不断创新监管手段。比如要迅速改变立法相对滞后的现状，其次，要对那些在微信平台“微商传销”者和屡被举报等账号进行有效监管，并构筑起消费者维权的强大后盾，使微商的运行和发展，纳入法制化的轨道。

国网杭州供电公司“寻找幸福的力量·劳模(先进)成长幸福路”系列报道：

“爱岗敬业，责任在心”

——记浙江省劳动模范董旭明

“每个人都是劳模，都很辛苦，对于一个电力人，我不觉得苦，相反我觉得很幸福，因为我爱自己的职业，工作要有一份责任心，有了责任挑战就是机遇，通过机遇，不断提升工作能力。”质朴真诚的语调间流露出一位脚踏实地、兢兢业业的电力老黄牛形象。省劳动模范董旭明先后在国网杭州供电公司基建处、变电运行区、调控中心和安监部担任管理工作，现任国网杭州供电公司

安监部主任，曾获杭州市电力局先进工作者、浙江省电力公司双年度先进个人、杭州市重点工程项目建设先进个人、浙江省电网抗冰灾光明行动立功竞赛三等奖、浙江省“五百亿”省重点建设先进个人、省重点建设先进个人、浙江省五一劳动奖章称号、浙江省劳动模范等荣誉。

从基层走来的老电网人

在担任杭州电力基建处长的

时日里，他几乎到过杭州每一个变电站，以足为尺，丈量着这片土地上的每一个站点，每隔弥久的细节，都能被他一一忆起，这与其扎实的工作基础是密不可分的，他不止一次地强调基础的重要性，基础不好，工作难接地气，每一项基建工程，他都会亲自参与的无数次跑现场，让任何一个工作细节都在脑海中产生生动的画面，可以毫不夸张地说，当年凡是电网工程受阻的地方他都去

过，都到过；在2005年—2007年期间，杭州电网累计分别投产110kV及以上变电容量401.15万千瓦伏安、302.3万千瓦伏安、309.15万千瓦伏安，110kV及以上线路为375.297公里、495.349公里和317.983公里。

运筹帷幄的光明使者

杭州西部电网和萧山电网当年迎峰度夏“生命线”的500kV杭兰线降压运行工程和

西部电网三条220kV线路补强抢建工程，在时间要求上十分紧迫，工程所在地的政策处理又面临十分困难的局面。为此，他和基建处相关人员会同调度、设计、施工等参建单位及早地提出了多种改接、施工、停电方案，通过反复比较、论证，确定了停电时间最短、停电范围最小、对系统运行影响最小的方案，并严格按照既定的方案执行。由于早考虑、早安排，工程在要求的时间内得以顺利地完工。

杭州东部下沙、九堡区块用电需求紧缺，他重点抓住220kV月牙变、110kV松合变建设进度，在保证松合变提前一个月投运的情况下，通过优化工程建设项目，全面完成220kV横岭变送出工程建设，使余杭临平区域的

网架结构趋于完善，进而有效解决了杭州市经济技术开发区的电网网架薄弱局面；提前实施110kV兴南——西兴电缆抢建工程，使萧山220kV宁围变电站超限额运行问题得以有效解决；重点抓好220kV富阳——云栖Ⅲ回线路、500kV杭北220kV送出、石南二期输变电等输变电工程的工程进度，为年内完成投产450万千瓦伏安、线路450公里电网建设任务奠定了坚实基础。

以建设“精品工程”为目标

他以建设“精品工程”为目标，以“标化工地”为手段，不断提高工程管理水平，500kV富阳变、220kV兴南、秋涛、义蓬、甘露变电站连续荣获浙江省建设工程最高奖暨浙江省建设工程

钱江杯奖；220kV兴南、秋涛、庆丰、萧南（祝桥）、义蓬、横岭、钱王（岗阳）等工程荣获国家电网公司优质输变电工程，从2006年起新建的220千伏变电站全部荣获国家电网公司优质输变电工程称号；先后一批工程被省电力公司命名为十大标化工地和省建设厅命名为浙江省建筑安全文明标化工地。电网建设同业对标2006年和2007年度浙江省省公司电网建设专业管理标杆单位（均为第二名），并曾获得杭州市重点工程项目建设管理优胜部门，杭州市重点工程项目建设管理先进集体，荣获杭州市新一轮“十大工程”重点项目建设先进集体称号。

向新宇 王冬 郭思喆

农业部开发运管委相关人员 考察福标蜂业

日前，中国福标蜜蜂博物馆迎来了两批特殊的客人，来自江苏地区的中国蜂产品行业企业家来到江苏福标生物科技有限公司进行参观交流。这些企业家代表着整个江苏蜂产品行业的中坚力量。董事长季福标陪同参观蜜蜂博物馆、蜂胶液浸提车间以及原料冻库。这些蜂产品专家和企业家对福标公司在博物馆的建设、蜜蜂文化的投入、科学的原料管理、先进的生产工艺和高效的行政管理方面给予了充分的肯定，高度赞扬了福标人取得的瞩目成绩。

同日，农业部开发运管委中心主任到盱眙考察农业项目。在了解福标集团在严格把关农产品质量，高新技术应用生产工艺和蜜蜂产业发展的传播上作出的努力后，对福标公司的开发项目给予了高度评价，表示福标所做项目是阳光产业，旨在为中国更多的老年朋友谋求健康，这种企业精神值得许多优秀企业家学习。

思源

江山农商银行： 村镇“补缺行动”全面铺开

近期，江山农商银行城关支行采用客户经理与联络员结对的模式，对各辖内村镇开展“补缺行动”，运用“横向走访、纵向推广”的模式，将原来单线的“客户经理——联络员——农户”关系改造成“客户经理、联络员、农户”三位一体的“循环三角”关系，使客户经理获取需求更直接，联络员营销更轻松，农户了解产品更全面。

截至2月底，城关支行小额贷款农户信贷余额达到16338.46万元，较去年年底增长了2024.69万元，贷款户数较去年底增加215户，达到2530户。

徐鲁棋

浦发银行杭州分行推出互联网“闪电贷” 小微“网贷通”全程审批5分钟

从提交申请、各种资料到贷前调查再到审批授信，传统信贷模式繁琐的流程使得小微信贷审批周期的最短时限单位以“天”计算。现在这一模式已经被浦发银行“网贷通”平台压缩到了以“分钟”计算。

在日前浦发银行“网贷通”杭州落地暨“浦发银行——银联商务天富POS贷”启动仪式上，一批来自银联商务收单商户通过这一平台申请到了贷款，平均用时仅在5分钟以内，被客户称之为“秒贷”。

经济新常态下，小微企业创新是中国经济转型的重要方面之一。同时，“融资难、融资慢、融资贵”的难题仍然是套在诸多小微企业头上的枷锁。而对银行而言，信

息不对称是最大的难题。对此，浦发银行正在用互联网思维进行破题，积极开展与优质的第三方数据平台的合作，探索通过大数据分析和运用，借助移动互联网、评分卡和SDS策略管理工具等新技术，为小微客户建设全程在线的网络信贷平台——小微“网贷通”。在“网贷通”业务平台上，从系统接收到申请到客户获批贷款只需要3至5分钟，起贷金额1000元，最高授信金额100万元，7×24小时在线办理，一次申请循环使用，随借随还，大幅降低了客户融资成本。目前，浦发银行已与银联支付、银联商务两大收单机构合作，并联合推出“POS贷”子产品。

据了解，近年来，在互联网金融大背景下，浦发银行杭州分行将解决小微企业融资难、融资慢、融资贵作为经营转型的重中之重来抓。2014年根据总行部署，整合了小微企业与个人经营性贷款业务，专注于推进小微金融业务发展。截至2015年3月末，浦发银行杭州分行小微贷款余额236亿元，客户数8400余户，在浦发银行系统中位居第一。

接下来，“网贷通”平台将逐步搭载和更多针对小微企业的融资产品，预计未来将成为浦发银行服务小微、支持实体经济的重要平台，开启小微网络信用贷款的新时代。



春暖班组 鲜花来点缀

近日，舟山供电公司变电运检室（检修）电气试验班班组共同出资购买了数盆时下正流行的多肉植物和色彩艳丽的花卉盆栽点缀班组，让春色降临其身边，温暖人心（如图）。作为一个“薪新”的五星班组，一直致力于“以人为本、和睦共处、团结协作”的理念，积极营造心朝一处想、劲朝一处使、紧密配合、互相支撑的融洽氛围，按时高质量地完成所承担的各项任务。各种小举措的“点缀”为浓厚的氛围“锦上添花”。今后，该班组将进一步采取暖心举措提高凝聚力、提升战斗力，促进企业和谐发展。

尤凌云

烟草在线

嘉善烟草： 专题讲座开启“法治宣传月”

为迎接“浙江法治宣传月”的到来，助力新《行政诉讼法》实施后执法工作的开展，日前，嘉善县烟草专卖局开展了一次新《行政诉讼法》知识解读的专题辅导讲座。全体专卖人员参加了此次讲座。

此次讲座由法规科人员主讲，通过新《行政诉讼法》修改背景入手，其修订前后的变化、烟草专卖处罚程序梳理两个方面，紧紧围绕行业行政执法工作实际，对新修订《行政诉讼法》给烟草专卖行政处罚工作带来的影响进行了分析与讲解。同时，从法律风险防控的视角，梳理了行政处罚案件办理法定期间与文书制作的时间，使参训人员进一步加强对烟草专卖行政处罚程序的了解。

此次讲座的开展，掀开了“浙江法制宣传月”活动的序幕，为全体专卖执法人员增强法治意识打了一剂“强力针”，同时，也提高了行政执法责任意识与依法行政的能力。

朱颖艳 吴昊

平湖烟草：“一店一策”服务客户

近期，卷烟货源供应波动较大，平湖烟草（分公司）对此高度重视，深入开展“一店一策”营销服务，充分挖掘客户潜力，提高其市场应变能力。

一是帮助客户分析商圈环境。客户经理进行实地走访，掌握客户的商圈环境消费特点，结合客户经营状况进行分析，有的放矢应对货源的波动变化。二是加强货源潜力品牌。指导客户开展新品宣传推

王建