

反腐纪实

东州市黑恶势力泛滥猖獗,欺行霸市,无恶不作。身心受到极度摧残的冷艳秋终于得到三和公司女老板洪芳的赏识,而准备在商界大展拳脚时,以皮天磊和张朋为首的黑恶势力却以暴力打压等手段排挤、迫害竞争者……势力单薄的冷艳秋将如何面对身不由己、凶险莫测的人生?

吴江华突然被派去深圳学习

他们从来都是单线出货,对方也不得打听还有什么人在接货,建材市场肯定有不少人吃了吴家兄弟的货,但这些人是谁,老姜说不出。他只是听说,有个叫老校场的地方,有吴家兄弟的仓库,其他的事,他真是不晓得。



老校场?吴江华眉头微微一皱,怎么把这么重要的地方给忘了。当天夜里,吴江华带人突袭了老校场。这里清朝时期曾是衙府专门杀人的地方,后来变成了野坟滩。大炼钢铁那会儿,这里架满了炼钢炉,东州10多万人在这里炼钢,再后来,这里便被拾荒者和码头工人占领,成了棚户区。棚户区边上,码头管理处曾修了几栋房子,当初说是要把这里改建成料场,后来又没改建,那些房子便空着,成了出租屋。

吴江华他们在老校场一共查得十二家库房,里面一半是地条钢,另一半,是冒牌的瓷砖还有木地板,总之,都不是正道上来的,清一色的假冒伪劣产品。吴江华兴奋了,这个意外的收获令他精神大振,她相信,关于东州建材市场的黑洞,就要从这里打开。

就在吴江华寻着十二间库房,顺藤摸瓜,眼看就要拔出萝卜带出泥,弹到老弦上时,上头来了电话,让吴江华到政法委去一趟。

华喜功热情地接待了吴江华,他亲手给吴江华沏了茶,笑呵呵道:“辛苦了啊,江华,多亏是你,要不然,地条钢这案子,还不知压几年呢。”吴江华说:“应该的,警察嘛,天生就是办案。”“是啊是啊,你江华本来就是女中豪杰,警界奇才。怎么样,案子快了吧?”“还早着呢,抓的尽是毛贼,嘴巴一个比一个硬,撬都撬不开。”吴江华边喝茶边道:“还能硬得过你,再硬的骨头,到了你江华手里,都能化成面条。”“书记夸奖我了,我吴江华也就凡人一个,还没修炼到那份上。”

扯了几句闲淡,华喜功觉得差不多了,再扯,吴江华还不知冲他说出什么难听话呢。这女人,嘴巴臭得很,跟她逗乐子,一点没趣。他言归正传,说起了正事。“是这样的江华,最近呢,公安部在深圳举办一个经侦学习班,深圳嘛,特区,案子多,经验也多,很多经验都是值得我们学的。部里要求我市派两名代表参加,这可要求很严的,必须是在全省公安系统有影响的,而且要在经侦这条战线上。组织上斟酌来斟酌去,觉得就你最合适。另一个名额,给了下面,让区一级的同志也多出去去,学学人家的经验,听听专家的讲授,很有好处嘛。昨天我跟你们两位局长已碰了头,他们也是这意思,谁让你现在是咱市里的一面旗帜呢。”

华喜功话还没说完,吴江华就打断他:“华书记你甭说了,我不去。”说完,就要起身离开办公室。华喜功被吴江华的无礼激怒了,但又不好当场发作,硬着头皮说:“江华同志,这事是组织决定的。”

“不管谁决定的,我都不去。而且我明确表态,我手中有重大案子,地条钢一案不彻底查清楚,我哪也不去!”

这一下,华喜功不能再忍了,他扫掉了脸上的那股笑意,换作平时那种威严的表情,十分严肃地说:“吴江华同志,太过分了吧,派你去这是重视你,也是市委反复研究的,我现在是代表市委跟你谈话!”吴江华也不客气:“那就让市委书记亲自给我谈!”说完,干净利落转身,走出了华喜功办公室。

艳秋跟洪芳吵了一架。起因还是为了丘白华。这天丘白华兴冲冲从外面回来,告诉洪芳,他把两家技校的攻关下来了。这两家技校一家是市总工会办的,一家是市原来一家中等专业学校改的,洪芳带着艳秋曾经跑过几次,两家技校的口气很硬,拒不接受洪芳他们的供应。

15

军歌嘹亮

有一条路叫做滇缅公路,从云南昆明到缅甸仰光港,连通印度洋。六十多年前,日寇入侵缅甸南部,准备截断这条国际救援物资入华的最后通道,完成对中国外国的全面封锁。维系四万万中国人存亡的生命线危在旦夕,一支远征军在这样的情况下跨出国门。他们当中有曾经的土匪,有未竟学业的学生,有饭馆老板、神棍和屠户。就是这么一群或朴实或怯弱或蛮横或油滑的男人,在那个年代的那片土地上,以生命点燃了铁与火的不屈之光……

战争局势变得更为严峻

仁安羌一役,中国远征军第66军新38师以区区一个非满编制的113团为主力,击退7倍于己的强敌,救出8000友军。辉煌的战报背后,却是一串串血的数字——113团全团伤亡近半,三营营长张琦阵亡,担任突袭任务的1营尖刀连几乎灰飞烟灭,跟部分连排级建制一样,只剩下个空壳。

鉴于缅甸战场的整体形势,被彻底打垮士气的英国人在战后作出了弃印保印的决策。盟军高层各执己见,罗卓英和美国总统罗斯福钦点的中印缅战区总参谋长史迪威,不但说服不了英国佬,两人之间还爆发了激烈的争吵。

不日后,曼德勒正面防线的英军,竟在没有通知友军的情况下仓皇撤离,并在曼德勒大桥上布置炸药,准备一旦撤出便炸毁大桥。英国人的举动让中方将领震怒不已,蒋介石获悉后从重庆发急电,命令远征军将会战计划改为纵深防御,御敌于国门之外,防御重心定在缅甸北部掸邦首府、全缅甸距离中国最近的门户城市——腊戍。

与盟军内部混乱不堪的形势相反,日军先头部队除武器弹药及少量口粮以外,丢弃一切负重,仅在几天之内就完成了迂回缅甸的千里奔袭,于远征军集结的过程中,提前一步攻陷了腊戍。

战争局势变得更为严峻,在副司令官杜聿明的调派下,主力已归还建制的第38师奉命掩护部分盟军北撤,直到渡过伊洛瓦底江。孙立人圆满完成任务后,又接到杜聿明的新命令,命令113团连夜驰赴卡萨,阻击由同古、曼德勒沿伊洛瓦底江东侧北上的敌第55师团,并警戒已占领八莫的敌18师团部队。新38师主力则继续北撤到温早,以掩护第五军向东北密支那方向撤退。

团部炊事班是跟着先遣营过来的,张跛子手下的弟兄已死得七七八八,剩下的囫圇人儿一个是马棒槌,这货从来都说自己是富贵长命相,另一个就是学生兵周大喜。

亲眼目睹了伙夫老崔身上被机枪子弹掏出几个大洞,惨叫着一时断了气,肚子零零碎碎却全都像决了堤一样往外涌,周大喜已经再也没了之前的胆气,或者是傻气,战场上血淋淋的真实与残酷,绝不是一个想当然的“死”字就能够概括得了的,现在的他多少明白了这个道理。

张跛子很照顾赵平原,几乎每天都要把好吃的往这边送。赵平原慢慢能走动后,有一次鬼鬼祟祟让他弄酒来喝,结果还是被巡房的小护士抓住,把两人劈头盖脸骂了一顿,差点就要耳刮子扇上来了。赵平原脾气再臭,好男不跟女斗的

营销寓言

拥有绝好的产品却找不到买家?公司初步发展却遭遇竞争对手?廉价产品疯狂挤压?面对这些问题,你的营销该怎么做?故事中的主人公麦克斯从发明轮子到创立公司,每一阶段的发展都会遇到类似的问题。先知者则带领麦克斯拨开营销的层层迷雾,发现营销的真谛。

麦克斯觉得眼前的世界在打转

本对麦克斯和米妮说道:“我们必须给出同样的价格!他们是我们最好的黄金客户!”“但是,本。”麦克斯说道,“如果我们以24谢克尔的单价销售轮子,那么我们卖的每个轮子都会赔钱!”“我知道,但我们可以通过扩大产量赚回来!”本脱口说出了一句即将传播几百年的话。

说到这里,本此时几乎是跪在了麦克斯和米妮的面前。过了一会儿,他站起身,说:“如果我们无法留住客户,那么我肯定也无法留在公司了。”

麦克斯转过身去。他觉得眼前的世界在打转。他没想到自己辛苦付出的事业竟被一批克隆商品付之一炬。他转过身来面对米妮:“我们能做些什么?”

先知者被一种特殊的香味唤醒了。他已经很长一段时间没闻到这种味道了,随着这香味来到了洞口,在那里看见了一个小火堆,及坐在一旁的麦克斯和米妮。炽热

的炭火上烤着一个石板,上面放着圆圆的、鲜红而多脂的东西。

“请吧。”麦克斯说道,“一个特大号的比萨。”先知者搓着手说:“哦!多谢啦!”老人坐了下来,把长长的白胡须向后搭到肩上,以免沾上番茄酱和奶酪,好好享用了起来。

吃了一半之后,先知者说:“咱们可有一段时间没见了,轮子的业务怎么样?”“很不好。”米妮说。“至少对我们来说很不好。”麦克斯也说道,“前不久,我们还是市场的领导者。到了明年,如果我们还能在市场上存在,那就谢天谢地了。”先知者问他们:“发生什么事了?”

米妮回答说:“都是让廉价克隆搞的!”她把上次以来所发生的一切都告诉了老人,最后说:“我们没办法跟他们竞争了。昨天,我们差一点因为价格原因失去了我们最好的黄金客户,而且看现在的形势,短期内恐怕我们很难发展任何新的客户。”先知者问道:“但你仍然有客户是吗?”“嗯,是的。”“哪些客户给你带来利润最多?”米妮说:“往往是那些想要某种特殊产品的客户。比如有些人可能希望轮子的尺寸比较特殊;或者他们希望将轮子用于特别的场合——如希望轮子能够承受跨越沙漠的旅行;或者想要与众不同颜色。”

先知者点了点头,“这很好,这意味着你的企业可以通过提供特殊的产品或服务而生存下去。但是,最重要的一点是,你必须降低成本。因为只有这样才能在这个市场上继续竞争。为此你必须建立精干的组织机构和高效的制造流程。如果你能做到这一点,你就多了一些选择。”

麦克斯毫不犹豫地说:“我选择第二个,我希望我的公司能够主导大众市场。”“不用这么快作决定。”先知者说,“做利基市场没有什么不好,它可能是你最好的选择。如果你选择成为专业轮子制造商,就可以简单地调整公司,进行适当的精简。虽然你可能不得不接受更低的产量和销售收入,但是你的利润仍然会非常可观。”

“不。”麦克斯说,“我希望仍能像以前那样,做市场的领导者。”“那么你将不得不作出牺牲,第一个就是建设者本。”“为什么?”米妮问。“他是最好的销售人员!”“他是先前市场中的最好销售人员。但如今他再也不是了。如今,本和其他的建设型销售人员对于大多数客户来说都太昂贵了,在这个市场上,他们的销售风格是没有效率可言的。现在的市场是轮子的商品市场。”

19

李耀廷 张玲译 中央编译出版社 Selling 卖轮子 风靡全球的营销寓言!

医疗药品 郑州最大的医疗药品资讯互动平台; 24小时广告刊登热线:63399000 67655128 前列腺、男女泌尿病选藏药 国药准字卓玛丹5年验证 确切可靠 不花冤枉钱 “椎间盘突出”弥留之际遇奇方