

礁石壁立的玉包港沿岸,40 军渡海加强团与敌人展开激战

二十公里海岸线上的分散登陆

本报记者 丁静

“这里能登陆吗?”来到玉包港渡海作战纪念碑下,望着礁石壁立的海岸,大家不免心生疑问。

的确,这里与以往人们印象中的登陆点大不相同,不是一望无际的沙滩或者泥泞难行的滩涂,而是让人望而生畏的悬崖峭壁,海中涌起的浪花不断在崖底撞成细碎的水气。

“40 军渡海加强团就是从林诗港到红牌港一带 20 公里的海岸线上登陆的,这一带的峭壁一般都有六七米高,有一些甚至能达到 10 多米。”澄迈县党史研究室副主任邓日光指着玉包港东西两侧的地形说道。

漫长的海岸线上,40 军 118 师渡海加强团的 81 艘木船分散登陆,在没有通讯工具的情况下,战士们听到哪里有枪声就奔到哪里,终于按照预定方案成功登陆。1950 年 4 月 16 日,解放海南野战军主力大规模渡海登陆战开始后,43 军 2 个加强团又在玉包港重现这一登陆奇迹。

偏离航向随机应变

“船队已到达哪里?离登陆点多远?”1950 年 3 月 27 日凌晨 5 时许,人民解放军十五兵团 40 军 118 师渡海加强团指挥船上的发报机不停地响起,40 军首长的询问不断隔空传来。

原来,在 3 月 26 日晚 7 时许,40 军 118 师一个加强团 2991 人,在师政治部主任刘振华和琼崖纵队副司令员马白山的率领下,分乘 81 艘木船,从雷州半岛灯楼角扬帆起航,浩浩荡荡地向预定登陆点临高角进发。

40 军渡海加强团起航时,正是东风西流水,顺风顺流,船行似箭。哪知下半夜风向突然发生了变化,海上又升起了漫天大雾,船与船之间的联络信号失灵,船队中有 43 艘船分散漂流。

面对首长的询问,刘振华和马白山也无法回答,他们一时也搞不清楚船队航行到了什么地方。

这时,正前方迷茫的海面上隐约显现一条朦胧的山廓,仔细辨认之下,确定正是海南岛的沿岸,而这时,右前方的远处传来枪声和手榴弹的爆炸声。

刘振华问马白山:“怎么回事?”马白山说:“可能是接应部队在临高预定登陆点和敌人打响了,我们对面的海岸可能是澄迈县的海岸。”一位来自海南的船工说,从现在的船位到临高,按这样的风速,要走 3 个小时。

天色渐渐放亮,再拖延下去,渡海加强团



玉包港登陆作战纪念碑。 本报记者 李英挺 摄

将在海上失去夜色的隐身屏障。这时,对面岸上的敌人已经发现船队,机枪向渡海船队扫射过来。

“向临高方向前进来不及了,马白山立即向刘振华提议:以应变变,就地登陆为宜。渡海加强团迅即作出决定,在对面的海岸强行登陆。”邓日光说。

误打误撞就近登陆

在玉包港渡海作战纪念碑旁,仍保留着一座地堡。地堡深入地下 2 米多,墙壁用大块石头砌成,约 10 厘米厚的大门使其与外界隔绝。地堡里十分阴暗,唯一的光源,就是两个直指海面的■望口,海面上的渔船一览无余。

然而,61 年前这里的任何一次■望,都是对渡海部队的致命威胁。更何况,当时布置在沿岸的不是敌人孤立的地堡,而是一个地堡群。

此时,渡海加强团指挥船隐约看到一处突起的高地,也发现了水面上漂浮着敌人设置的爆炸性和非爆炸性障碍物。指挥船巧妙地绕过这些障碍物,向对岸驶去。

“在哪里登陆?”352 团副团长李文广和 353 团 2 营营长邢维邦用报话机向指挥船请示。“向我靠拢!”刘振华命令道。“你在哪里?看不清方向?”他们问道。“我们打开马达,朝马达的声音方向靠拢。”就这样,靠着马达的响声,有 3 只船在指挥船附近随行。

敌人见船只快靠近岸边,射击更加猛烈起来。这时敌机也加入战斗,朝靠近岸边的船只投弹扫射。

没顾得上查明登陆地点,渡海加强团向 40 军首长发去 6 个字:“我们立即登陆。”

“战斗打得非常激烈,不到 5 分钟,指挥船就中了几十发子弹,不断有水手负伤。”邓日光说,离海岸 20 多米远时,352 团政委邹平光率先带领船上仅有的一个加强排跳下水去,很快攻占了岸上一个大地堡群。

顾不得多说,刘振华从警卫员曹凤信手中拿过卡宾枪,和马白山带着指挥部的十几个同志,也涉水冲到岸上。

一上岸,就准备按事先规定,用无线电与上级联络和实施指挥,但是报务员上岸时就牺牲

了,发报机也被敌人打坏。他们只好在岸边燃起 3 堆火,打了 3 发信号弹,作为海上船只向这里靠岸登陆的信号。

枪声就是指挥棒

“指挥船登陆了,赶快摇橹!哪里有枪声,就往哪里靠!”352 团 2 营教导员王怀芝看到陆地上的信号后立即下了命令。

战士们都屏住气,做好随时战斗的准备,有的轻轻拉开枪栓又推上膛去,有的摸摸挂在腰里的手榴弹,有的弯着上身绑扎鞋带。

在指挥船登陆点的两侧响着密集的枪声、炮声和炸弹声,这是渡海加强团的勇士们和敌人正在进行抢夺滩头的战斗。

正在 352 团 3 营营长冷利华的率领下,船一靠岸 8 连 2 排全排同志就迅猛爬上 6 米高的峭壁,在林诗港附近登陆成功。上岸后,守敌凭借岸边碉堡,以 3 挺机枪疯狂射击。炮手朱歧芳不顾敌人火力威胁,镇定地选好目标 3 发 3 中,拔掉了敌人的机枪阵地。

8 连 2 排乘机冲上岸去,消灭了地堡内的敌人,扫清了障碍,向南转移。与渡海加强团指挥部汇合,增强了扩大登陆的力量。

352 团 5 连 2 排的战士看到敌人沿着岸边的交通沟窜向地堡,也清楚地看到朝着玉包港前进的兄弟部队船只,正遇到敌人六 0 炮、轻机枪的封锁。他们高喊:“坚决打下地堡,掩护后续部队登陆!”

5 连副指导员劳全奎带着突击队火速地通过 200 米平地,插到敌人背后。敌人猛扫着漫无边际的海面,却浑然不知已被我军两面夹击。鹿砦被撞开,敌人的火力被我军机枪压住,敌人鹿钻到火网中的老鼠一样,东跑西撞。

“敌人混乱了,同志们冲啊!”5 连指导员陈延芬边喊边指挥部队摸向敌人扼守的两处房子和 3 个地堡,守敌大乱。

当太阳照耀海面的时候,玉包港上响起了冲锋的号声,部队相继到达海岸边,开辟登陆场。

“夺取玉包港,只是玉包港登陆作战的一小段篇章,更多的船只已在附近 20 公里的海岸上分散登陆。”邓日光说,战士们踩着尖利的珊瑚,登上陡峭的石崖,他们在失去通讯联系的情况下,心中怀着同一个目标,各自为战,各自登陆,然后汇合,最终取得了登陆作战的胜利。

(本报金江 8 月 20 日电)

渡海加强团接应部队在临高角吸引敌军

将计就计“调虎离山”

本报记者 丁静



澄迈县桥头镇玉包港沿岸数丈高的悬崖。1950 年,解放海南的渡海加强团就在这里登陆。 本报记者 李英挺 摄

“还没有动静?”1950 年 3 月 27 日凌晨,临高角附近,琼崖纵队政治部副主任陈青山望着雾蒙蒙而又静悄悄的海面,不禁有些疑惑。

为了接应人民解放军 40 军 118 师 1 个加强团潜渡琼州海峡,陈青山与琼崖纵队第一总队队长陈求光、副政委林明和随 40 军渡海先锋营首批登陆的 40 军 118 师参谋长苟在松,早已按照预定计划,率领着琼崖纵队第一总队和渡海先锋营来到临高角。

3 月 26 日,先头接应部队已经到达临高角的雁象、扶提、乐登、新村一带展开行动,准备拂晓前把海边的敌据点拔掉,保证潜渡部队安全登陆。

然而,一夜过去了,却没有看到 40 军渡海加强团的任何踪影。倒是国民党部队发现了我军的意图,于 3 月 27 日凌晨 2 时许,把部署在澄迈方向的 64 军一个主力师匆匆忙忙地调到临高角,与我接应部队交起火来。

澄迈县委党史研究室副主任邓日光说:“可以设想,如果我们的登陆部队正面遇到敌人的一个主力师,情况是何其严峻。”恰好这时,临高角东边澄迈方向的海面也传来激烈的枪炮声。“可能是登陆部队登错了地点。”经过接应部队领导小组的分析研究,他们将这一情况汇报给琼崖纵队和 40 军。

3 月 27 日早上 9 时,40 军回电证实登陆部队登错地点。接应部队立即向琼崖纵队汇报,通知西部地区和澄迈县委,赶紧发动群众做好接应工作。另外,派与 40 军渡海先锋营一起过来的 118 师侦察科长带领渡海先锋营侦察连和琼崖纵队的一个短枪排,沿海插向澄迈,摸清情况。

“更重要的是,他们决定要继续打下去,把敌人吸引到这边来,减轻登陆部队的压力。”邓日光感叹道,接应部队发扬协同作战的大无畏精神,迎击国民党 64 军的一个主力师。

3 月 27 日中午时分,敌人一个师的兵力在飞机的配合下,分 3 路向我接应部队占领的山头、村庄发起猛攻。我接应部队全体指战员决心不惜一切代价,牵制敌人。8 团 3 营指战员在副团长王统江率领下,沉着应战,打退了敌人一次又一次的冲锋,牢牢地守在山顶上。经过一天的激烈而艰苦的战斗,打死打伤几百名敌人,接应部队也伤亡 200 多人。傍晚时分,除留下少量部队掩护外,陈青山带领主力在夜色中撤出了战斗。

“这是一次将错就错的“调虎离山”,虽然登陆部队没有在临高角登陆,但是接应部队却如预期中一样出色地完成了接应任务。”邓日光说,接应部队在临高角与敌展开激战,吸引了布防在澄迈、临高沿海约两个师的兵力,把玉包港登陆点附近的敌人引走,为登陆部队夺取滩头阵地创造了极为有利的条件。

(本报金江 8 月 20 日电)

海南日报

值班主任/钟节华 主编/董纯进 美编/石梁均

2011 AUTO

海南日报报业集团

直击金九车展

海南日报报业集团六报一网全线出击

A3

2011年8月21日 星期日

日之星丰田:用优质服务打造品牌

本报记者 程娇 实习生 徐婕

汽车老总专访

从花冠 EX,再到家喻户晓的锐志、卡罗拉、皇冠、RAV4 等,一汽丰田的车型阵容可谓异常强大。在今年车市整体低迷、群雄逐鹿的严峻形势下,一汽丰田凭借尊贵、动感、时尚车型组成的丰富产品线,及贯穿于售前到售后各个环节的精细服务,得到众多消费者的追捧。9 月车展临近,今天,海南日报记者采访了海口日之星丰田汽车销售服务有限公司总经理石振红,与她共同探讨日之星丰田优质产品、售后服务等方面问题。

记者(以下简称记):第五届海南汽车展销会将于 9 月举行,目前,日之星丰田已经做了哪些参展准备?参展期间消费者购车将享受哪些购车优惠?

石振红(以下简称石):对今年的 9 月车展,无论是丰田经销商还是厂家都非常重视。这次车展,厂家特别把参展级别由原来的 C 级升级为 B 级,无论是展具还是模特,全部是由厂家直接负责,今年车展从展具、档次上看绝对让人耳目一新。我们将继续联合其他一汽丰田的经销商共同参展,参展面积也突破了以往纪录,达到 600 平方米。

车展期间,一汽丰田旗下的皇冠、锐志、普锐斯、卡罗拉、花冠、威驰、RAV4、兰德酷路泽、普拉多、柯斯达全系车型以及进口丰田系列汽车,将悉数出场。而有关消费者关心的购车优惠问题,一汽丰田会保持一贯的策略,不会让价格大起大落。

记:以卡罗拉、花冠车系为代表的车型是一汽丰田的主力车型。今年 7 月份,卡罗拉更是以单月 1.89 万辆的佳绩笑傲车市冠军。这两款車型受消费者热捧的原因是什么?

石:在一汽丰田车型阵营中,卡罗拉与花冠组成的 COROLLA 车系一直都是实力明星,在海南地区,它们一直表现不俗。COROLLA 展现着它的简约优雅、宽敞舒适。而在生活中,它的灵敏敏捷、高能低耗以及带给驾乘者贴心的安全呵护同样让人心驰神往。正是凭借节约、安全、空间、操控与品质的高综合性能等特点,COROLLA 车系始终领跑家庭车市场。

今年 4 月,在 COROLLA 车系迎来 100 万用户的历史时刻,一汽丰田推出卡罗拉百万达成纪念版,进一步升级其产品魅力。另外,花冠的产品也得到进一步强化,包括



卡罗拉。 本报记者 程娇 摄

全车系追加了红色外观,标准版内饰采用高亮度银色涂装,轮毂盖采用全新设计,让花冠实现了实用与时尚的完美结合。

记:今年以来,车市持续低迷,面对车商各种各样的促销活动,消费者显得有些麻木,作为一汽丰田的经销商,日之星丰田依靠什么来吸引消费者的目光?

石:我觉得消费者喜欢不喜欢你的产品关键是看产品的品质。在消费者当中,一汽丰田旗下各车型的口碑是非常好的。目前,一汽丰田的客户转介绍率能达到 50%-60%。

同时,也是最重要的一点是,一汽丰田一直秉承“专业对车,诚意待人”的服务宗旨,为广大车主提供最贴心的服务,用差异化、专业化的服务,提升我们的市场占有率。

在售前,日之星丰田 4S 店拥有一汽丰田在海南仅有的两个三级资深销售顾问,为消费者提供最高等级的售前服务。在售后面,日之星丰田 4S 店是海南具有一类维修资质的丰田 4S 店,有着一流的维修技术做后盾,拥有海南唯一的全球丰田高级

诊断技师。在消费者前来保修、维修汽车时,我们为客户提供免费的茶吧、用餐及免费的接送车服务,提供定期保养提醒及温馨提示服务。

另外,我们还成立了以 400 多家联盟商家为依托的车友会,为广大的车友提供不仅只是拥有车辆的喜悦,还有定期开展车友会活动及更广泛的附加值增值服务,对会员在生活消费的诸多方面给予方便和实惠。对自己公司的员工,我要求他们要把车主的车当成自己的车来对待,为客户提供最优质的服务。

记:一直以来,在很多海南消费者的观念里,日系汽车以省油、故障率低等著称。但如今,各种新款车型层出不穷,市场竞争十分激烈。对于海南车市未来的发展,您有什么样的判断?

石:以前,很多普通消费者在选购汽车的时候,都是先从中高端的车型开始,逐步更新换代。但现在,随着用车成本的不断提高,消费者在购车时往往会倾向于一次性到位,选择一些中高端的车型。对于这种消费的转型升级,一汽丰田向来是主动顺应

市场需求,提升车型档次。

海南是全国人均汽车占有率较高的地区,很多外地经销商巨头纷纷看好海南市场,在海南投入巨资建店。作为本地经销商,日之星丰田必须提高自己的服务品质。经过几年的发展,日之星丰田已先后在文昌、琼海开设分店,精耕细作二三线市场,用服务创造价值,用服务赢得尊重,用服务打造品牌。

记:今年车市低迷,不少车商都希望能在今年 9 月车展上大展拳脚,您对海南日报报业集团举办的 9 月车展有什么样的期盼?

石:海南日报报业集团举办第一届车展的时候,一汽丰田就带头号召各家经销商积极参与,并且取得了不错的成绩。车展已经走过 4 个年头,每参加一次海南日报报业集团举办的车展,一汽丰田汽车销售量、品牌知名度都得到提升。对今年 9 月车展,我们很有信心,在车展期间,我们预计会实现 400 台至 500 台的汽车销售目标。

(本报海口 8 月 20 日讯)

新款花冠超值上市:高性价比之选

重磅车型出击

本报海口 8 月 20 日讯 (记者程娇 实习生徐婕)作为一款“值得信赖的家庭车”,花冠以其卓越的品质和适宜家用的商品性能赢得家庭消费者的喜爱。8 月份,新款花冠 EX 的上市,无疑给海南车市增加一个亮点。今年 9 月车展上,新款花冠也将是展会上的看点之一。

据介绍,新款花冠车身尺寸与旧款保持不变,花冠 EX 改动最大的地方集中在前脸,新款加大了中网面积,蜂窝式网状进气格栅取代了原来的直瀑式格栅设计,圆型新雾灯代替了旧款方框设计,使得前脸看起来简洁而又富有层次感。

同时,新款花冠在充分考虑年轻用户及女性用户喜好的基础上,凸显了对时尚和操控便利性的追求。全车系追加了红色外观,给用户更加多样选择;标准版内饰采用高亮度银色涂装,可有效降低驾乘者疲劳感,保持舒畅心情;轮毂盖采用全新设计,时尚之余也更显高级;豪华版新增倒车雷达、带 AUX 功能音响的人性化设计,令操控便利性进一步提升。

有关人士介绍,之所以称花冠为高性价比之选,就因其五大品质优势囊括:经典大气的外观;宽敞舒适空间;节能高效动力,双 VVT-i 发动机在强劲动力与低油耗间达到平衡,体验极致驾驶的同时尽享经济实用性;全面安全保障。特有的 GOA 车身在碰撞



花冠。 本报记者 程娇 摄

发生时有效吸收碰撞能量,保护坐舱空间;全球千万信赖。花冠此次超值上市,对外观细节及人性化设置进行了多项优化,不仅强化了“高品价比”的魅力,而且提升了市场竞争优势。

卡罗拉幸福季:惊喜连连 3万元购车

购参展车型尽享超值优惠

本报海口 8 月 20 日讯 (记者程娇 实习生徐婕)记者今天从海口日之星丰田汽车销售服务有限公司获悉,结合当下时兴的“秒杀”等消费手段,一汽丰田于 8 月 1 日—9 月 30 日推出了“幸福抢乐汇、好礼连连送”活动,凡在 8 月 18 日及之后连续 6 个周五每天中午 12 点整秒杀成功者,将获得以 3 万元购买卡罗拉或花冠的资格。值得注意的是,前往一汽丰田经销店领取的秒杀资格码可参与全部秒杀活动,而在一汽丰田官网获取的秒杀资格码只可参与 8 月 4 日至 19 日的秒杀活动。连续 8 周的惊喜,机遇难逢。

除此之外,在 8 月 1 日至 9 月 30 日“幸福抢乐汇、好礼连连送”活动期间,凡是一汽丰田经销店试驾卡罗拉或花冠并填写调查问卷的消费者,均可获赠价值 100 元的“幸福相遇礼”;而购买卡罗拉或花冠的顾客可获赠“幸福呵护礼”(价值 950 元交强险);在此基础上,卡罗拉的购车客户更将获赠价值 2000 元的“幸福温馨礼”。一汽丰田此番将线下销售与网络渠道相结合,爆发出巨大的促销价值,也将营销活动推向了一个高潮。

秒杀资格码,成功激活后即可登录淘宝官方网站参与秒杀活动。凡在 8 月 18 日及之后连续 6 个周五每天中午 12 点整秒杀成功者,将获得以 3 万元购买卡罗拉或花冠的资格。值得注意的是,前往一汽丰田经销店领取的秒杀资格码可参与全部秒杀活动,而在一汽丰田官网获取的秒杀资格码只可参与 8 月 4 日至 19 日的秒杀活动。连续 8 周的惊喜,机遇难逢。

除此之外,在 8 月 1 日至 9 月 30 日“幸福抢乐汇、好礼连连送”活动期间,凡是一汽丰田经销店试驾卡罗拉或花冠并填写调查问卷的消费者,均可获赠价值 100 元的“幸福相遇礼”;而购买卡罗拉或花冠的顾客可获赠“幸福呵护礼”(价值 950 元交强险);在此基础上,卡罗拉的购车客户更将获赠价值 2000 元的“幸福温馨礼”。一汽丰田此番将线下销售与网络渠道相结合,爆发出巨大的促销价值,也将营销活动推向了一个高潮。