

渡江战役纪念馆今日开馆预演,记者昨提前一探究竟: 五大前委 百万雄师 千件文物

吴胜 记者 王玉/文 程兆/图

位于合肥滨湖新区的渡江战役纪念馆,将于今日开馆预演,24日正式免费开馆。记者昨日奔赴湖岸边,提前揭开纪念馆的面纱,为读者回顾渡江战役的历史。



渡江战役烈士名录



军功证



渡江战役浮雕

“五大前委”巢湖边指挥:打过去,就是胜利

时光倒流,让我们回到1949年4月20日,渡江战役正式打响。

位于合肥滨湖岸边的“巨型战舰”“乘风破浪”,展开气势磅礴的叙事。

渡江战役纪念馆的“船头”前,伫立在此的渡江战役5名

“前委”——刘伯承、陈毅、邓小平、粟裕、谭震林的雕塑,仿佛真人就在身边。

“五前委”面对雄伟的胜利塔和浩渺的巢湖,各个运筹帷幄气度非凡。“我们一定要过江,打过去,就是胜利。”

记忆中,南京的渡江战役纪

念馆也有“五前委”的雕塑。据讲解员介绍,合肥渡江战役纪念馆的雕塑要比南京那边的雕塑大。南京的雕塑高度在2米多,合肥渡江战役纪念馆雕塑高度则在4-5米左右。雕塑总的体量是南京渡江战役纪念馆雕塑的5倍左右。

室内最大群雕:百万雄师过大江

顺着战舰的大门,踏进渡江纪念馆内,记者看到馆内分布图。建筑面积一万六千平米,负一层和一层主要为展览区,分战前形势厅,战役决策、部署和准备厅,突破千里江防占领南京厅,围歼逃敌解放武汉南昌攻占上海厅,人民支前厅和英烈业绩厅六个展厅,全面展示了闻名中外的渡江战役。

站在序厅抬头一看,一幅长达45米,高8米的百万雄师过大江、占领总统府的宏伟浮雕立现眼前,再现了胜利渡江占领南京总统府的宏大场景。

稍稍走近,迎面而来的巨大群雕足足有3层楼那么高:飞扬的船帆、冲锋呐喊的战士、翻滚的浪花……浮雕墙画面上枪林弹雨渡江的场景,栩栩如生。

讲解员介绍,该浮雕为目前国内最大的浮雕,占据了该纪念馆负一层的一整面弧形墙。

正说话间,记者突然听到飞机在空中轰鸣,还能感受到炮火落在水中引起的震动。讲解员解释,为了让参观的市民有身临其境的感觉,这是浮雕墙半景画的现场效果开放,但有固定开放时间。

千件文物全真迹:留下来的都是历史

陈列馆里,摆放着从社会上征集来的上千件真迹文物,有渡江战役各方面的文件、图片以及武器装备等,包括电报、信函、领导人手稿、照片、勋章、旗帜、作战地图、望远镜、船只、电话机、发报机等等。

还有参加渡江战役指战员当时的照片,以及作战、工作和生活用品等;如背包、票据、小车、担架等,让每一位观众重温渡江战役的全过程。

枪支是男孩子们一向喜欢的东西。这里还有个专门的枪支陈

列厅,听说这里展出的一共有60多支枪,这是三八式步枪,这是汉阳造,这是中正式步枪……当年我们的解放军就是用这些枪支与敌军奋战。

“渡江第一船”伫立在馆中较为显眼的位置,船上马毛姐脸上稚气未脱,面容没有一丝害怕和慌乱,小小的个子用力撑起竹竿,憋着一股劲,大有不把解放军送到江边,誓不罢休的意思。

记者站在马毛姐身边,发现这个雕塑是真人比例设计的,其目的就是为了市民可以亲密接触。

牺牲的烈士:名录永久镌刻

走出展厅外,记者发现了“渡江战役烈士名录”,细细数来,大约有五六千人名单刻于上面。

讲解员说,把这些名字永久镌刻在渡江战役纪念馆的墙壁上,是让后人知道,他们曾经为我们的和平生活,付出了努力,献出了生命。

把名字刻在这个墙壁上,让这些烈士的家人和后代看到名单,对他们而言也是一种欣慰。

走出展厅,如果你还没有过瘾,那么你可以选择4D影院,观看《八百将士忆渡江》影片。这里的4D影院声、光、气、水、动感座椅等现代化科技手段,将立体重现当时的战争现场。

参观小贴士

凭票入场,每天一千人参观

渡江战役纪念馆定于4月23日举行开馆前预演。预开放期间每日9:30开馆,16:00停止检票。4月24日至5月10日期间预开馆,免费参观,预约领票,凭票入场,每天共发放1000张。需要注意的是,由于目前馆内部分设施还在

调试中,每天参观人数控制在1000人,无票人员,不要盲目前往。

如果近段时间,你没时间去渡江战役纪念馆,你也别遗憾,今后渡江战役纪念馆正式开放后,仍将免费参观。

参观线路:公交、私家车都可以到达

由于渡江战役纪念馆位于滨湖,距离市区较远,这里记者为你绘出前往的路线:1、市内乘坐快速公交1号线,到达底站滨湖时代广场,转乘渡江战役纪念馆区间车,到达馆前参观。区间车时间暂定:

8:30~17:30。

2、私家车、出租车观众,可以选择徽州大道前往,徽州大道一直向南行驶,于云谷路交叉口向东左转,进入云谷路,行驶3公里,即可到达渡江战役纪念馆。

2012年手机市场消费趋势报告

为行业培养一流的专业团队

近日,北京中怡康中国家电联合市场调研组、国美电器、永乐电器、大中电器对2009-2011年中国手机消费趋势进行了深入跟踪调研,并对2012年手机发展趋势进行展望,发布了《2012年中国手机市场消费趋势报告》。报告指出,2012年中国手机市场销量将达到3亿部,其中3G和智能手机将成为市场的主流产品。作为业内最大的综合消费电器指向性卖场,国美一直非常重视通讯产品的发展,将大力发展3C业务作为集团的战略目标。2012年,国美以更好的服务和产品满足用户需求,在完成企业1500万台销量、200亿元销售额目标的同时,引领行业升级。

与传统家电相比,手机行业属于新发展事物,因此打造专业团队对推动通讯产业持续健康发展具有重大意义。目前,国美正在探索以通讯事业部的机制进行品类管理,这将放大通讯部门的经营空间,增强部门自主决策权,强化总部到分部、分部到门店的垂直管理能力。此外,在团队的培养上,国美联合运营商、品牌厂商、芯片制造商,利用其专业知识,对一线销售人员进行培训,提升其专业化程度,更好地为消费者提供卖场产品

咨询服务。

引领和谐共赢的新型厂商关系

借助新ERP系统,国美将推动与合作伙伴实现零供信息的及时和精准化对接,并与通讯合作伙伴实现订单、库存、收入及结算、促销、商品推广、促销员资源共享、市场信息及服务等8大协同,与更多的合作伙伴建立核心品牌战略合作,提高双方制造、销售的精准性,降低行业损耗。在采购模式上国美将采取更为灵活的方针,集中采购与地方采购相结合,实行周进货、周结算,提升行业周转速度和效率。

同时,国美积极增强与手机行业芯片研发商、运营商、制造商的战略合作,如此次通过与高通的深度合作,实现了渠道资源与技术资源的强强联合,并结合产业链其他资源在消费需求的基础上为市场定制产品。

打造全球领先的新型通讯指向性卖场

未来,连锁手机卖场将集产品体验、销售、服务等为一体,为用户提供全体验式的购物享受。作为中国家电连锁行业的开创者和领导者,国美将致力于通过营销创

新、门店终端创新等方式,为消费者打造领先的新型体验式卖场。2012年国美将在全国建立800家旗舰店,以真机出样,保证真机展示10万台,并为消费者提供免费软件安装和“全程顾问”式服务;同时,以标准店、畅品店为辅,结合不同的消费人群需求,采取全新的门店布局和产品陈列,以充分满足消费者的个性化需求。2012年,国美在终端的一大创新是全国门店布设WIFI网络,让消费者在卖场随时随处亲身体验3G网络应用和智能手机的应用体验。通过不断的创新,国美不仅为消费者提供前所未有的全体验式购物享受,还将继续引领行业终端体验式消费。