最后一位开国将军王扶之离世

2026年11月7日,104岁的将军王扶之走完一个多世纪的漫漫人生征程,度过军旅生涯中的第92个八一建军节后,永远闭上了眼睛。他是最后一位离世的开国将军。

1923年仲秋,王扶之出生在陕北高原。他5岁丧母,与父亲相依为命,为地主放羊、打零工,甚至在野狼常出没的地方孤身开荒。

贫寒疾苦,刻进少年之骨。那时,刘志丹等率陕北红军转战各地,不拿百姓一针一线,还主动扫院子、挑水。放羊娃看在眼里,心里有了念头:当红军,就不会挨饿受欺负。

“大厦倾危,国人扶之。你以后就叫王扶之吧。”1935年7月,红二十六军征兵文书的这句话,让世间少了个学名“王福治”的放羊娃,多了名愿扶“倾危大厦”的小红军。

初入红军,王扶之只是手握梭镖的“红小鬼”。激战劳山时,他用梭镖抵住敌兵脖子,缴获了人生第一支枪。

1937年一个暴雨倾盆的深夜,14岁的测绘员王扶之跟随一一五师在平型关设伏,给予日寇沉重打击,粉碎了“日军不可战胜”的神话。

皖南事变后,王扶之转战苏北,任新四军第三师参谋。师长黄克诚因高度近视无法骑马,王扶之就骑上缴获的自行车,载着师长穿梭于皖东北、盐阜抗日根据地,被称作“自行车上的指挥部”。

受黄克诚指派,王扶之孤身奔走,争取地方抗日武装;潜入伪军炮楼周旋获取情报,几番身陷险境,又几番脱身。

抗战胜利后,王扶之奔赴东北战场。从东北民主联军营长到第四野战军主力团团长,他一路由东北打到祖国南疆。四平保卫战、三下江南、辽沈、平津、衡宝、广西等战役战斗后,3次大功铭刻在他的军功簿上。

解放天津一战,王扶之请缨担任主攻。危急时刻,他不顾子弹横飞带头冲锋,被子弹洞穿左腿,鲜血浸透裤管,仍靠着城墙指挥,率部一鼓作气将红旗插上天津城头。

雄赳赳,气昂昂,跨过鸭绿江。王扶之率部首批奔赴抗美援朝战场,在守护临津江东岸阵地时,采用巧妙战法,以较小伤亡重创敌军精锐。

1952年8月2日,美军飞机狂轰滥炸。正在防空洞指挥部内的王扶之等7人,被炸塌的厚土层掩埋,4人当场牺牲。

救援持续一天一夜,土层不断塌方。所有人都认为被困者难有生机,甚至备好了棺材。这时,有人看见苍蝇从土缝里飞出——“洞内还有氧气!”这句话让大家重燃希望。获救那一刻,王扶之坚持先转移重伤员,自己最后被抬出。

硝烟散尽,王扶之未解戎装再出发。1960年4月,沈(阳)盘(山)水利灌溉工程第一期工程开工。王扶之担任沈盘工程总指挥部副指挥,率部奋战一个月,超额40%完成施工任务,为当地群众挖出了一条幸福渠。

上世纪80年代初,时任乌鲁木齐军区副司令员的王扶之,历时近百天、行程约8000公里,翻越13座海拔4500米以上的冰达坂,登上喀喇昆仑和阿里高原进行调研。

在海拔5400多米的一处冰达坂,随行人员见王扶之嘴唇青紫、面色不好,劝他尽早下山。“凡是有战士的地方,我们都应该去。”将军把手一挥,继续颠簸前行。

途经野马滩,年近花甲的王扶之执意留宿一晚,靠吃药抵御高原反应引起的剧烈头痛,与基层官兵促膝长谈。他说,这次调研就是要了解官兵现状,解决高原戍边实际困难。寥寥数语,让基层官兵感受到了将军那颗滚烫的爱兵之心。

1998年离休的王扶之,并未停下行进的脚步,将一生征战经历撰写成回忆录。

戎马一生,一身勋章见证将军征战荣光:中华人民共和国三级八一勋章、三级独立自由勋章、二级解放勋章和中国人民解放军一级红星功勋荣誉章,朝鲜民主主义人民共和国二级自由独立勋章、二级国旗勋章。

新华社大连11月8日电

环球热点

美发布月球基地建设与核动力月球车发射新规划

新华社洛杉矶11月7日电 美国航空航天局7日宣布,已选定8家公司参与新一轮“月球商业运载服务计划”,并推进一款核动力月球车的研制,以助力月球基地建设。

美国航空航天局当天在佛罗里达州肯尼迪航天中心举行的航空航天展会上发布了为期10年的新一轮“月球商业运载服务计划”合同框架,选定美国蓝色起源公司等8家公司参与美国航空航天局月球表面货物运送任务竞标,负责将科学载荷、技术设备及基础设施运送至月球表面。

美国航空航天局表示,核动力极区观测、测绘与原位探测漫游车“承诺”号计划于2028年年底发射,任务周期18个月,目标是在月球南极着陆,探测月球表面及地下环境,评估资源潜力,并为未来着陆点选择、基础设施建设和月球探测任务提供数据支持。

据介绍,这辆六轮月球车将配备钻探设备采集月壤样本,以分析月表以下约一米深度的水冰及其他资源。“承诺”号还将搭载用于分析月球表面物质化学成分的光谱仪以及温度和辐射传感器、可见光相机等。美国航空航天局表示,核动力月球车能在月夜及永久阴影区域运行,对于支持人类在月球长期驻留至关重要。

美国航空航天局授予蓝色起源公司合同,由该公司使用“马克一号”星际飞船运送和部署“承诺”号。

美国航空航天局还宣布为月球基地通信和能源设施采购太阳能电池阵列、蓄电池以及无线电力传输硬件等组件,以建设一套小型通信与太阳能塔系统,为未来月球表面活动提供电力和通信支持。

本地



11月8日,人们冒雨在侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆参观。因筹备并举行重要活动及场馆设备检修需要,侵华日军南京大屠杀遇难同胞纪念馆将于11月9日(周一)至12月13日(周日)期间闭馆。

刘建华 摄

视觉江苏网供图



11月8日,“百戏聚首国宝归源”圆明园兽首暨海外回流文物特展在苏州昆山戏曲百戏博物馆热展。展览持续至2027年1月5日。

阙明芬 摄

视觉江苏网供图

秦婧雯:打开美国直播的增长局面

——从南京走向海外,她在TikTok直播构建机构增长体系,推动美国直播业务成倍增长

2023年春,秦婧雯来到洛杉矶,开始负责TikTok美国直播机构业务。

直播机构这门生意,当时在美国刚刚起步。早期机构以小团队运作,处于小富即安的状态,整个机构板块的流水,在美国直播业务中占比不到5%。这门生意值不值得更大的投入,市场还没有给出答案。

此前,她是TikTok直播全球策略运营负责人,美国、欧洲、中东和亚太各市场的机构合作与治理框架由她负责搭建;再往前,她是抖音直播策略运营负责人,主导了一场改写行业规则的变革:重新定义机构、创作者与平台三方的关系,此后行业的合作框架,在此基础上延展。

而这一次,她从规则的制定者,直接走到了业务一线,去解决最棘手的问题。两年后,合作机构从几十家发展到近千家,机构流水占比提升至三成左右,同期TikTok美国直播营收每年翻倍增长。在她的主导下,机构一跃成为拉动业务增长的主引擎。

让经营者看见更大的生意

刚到洛杉矶时,摆在秦婧雯面前的路不止一条。直播业务要增长,提升用户数量看似是最直接的方法,但她太了解直播了:平台上没有好的内容,用户来了,留不住,也不会消费。提升供给的量和质,才是解决问题的关键。

如何发展供给,抖音已经给出过答案:机构连年推动直播业务增长,贡献了大部分的流水。但这套实践,美国市场并不熟悉,当地的内容行业和经商风格,也与中国不同。在美国,她要想清楚的是:怎样让当地机构发展起来,带动业务增长,也让做机构成为一门有吸引力的生意。而要找到出路,先得弄明白经营者为什么停在原地。

洛杉矶的一家直播机构,由两位创始人共同经营,是当时不少本地机构的缩影:他们眼光好,主播质量高,和主播关系亲厚,经营得小而美,没有扩张的打算。

秦婧雯和团队先引入有经验的抖音机构,在美国做出快速增长的案例,让本地经营者看到,生意还有更大的空间。这家机构的想法开始松动。她和团队趁势为创始人描绘业务的前景,并和他们一起制定扩张计划:新增主播、扩充人手、追加投入,算清这样做能为机构增加多少收入。创始人抱着试一试的心态照计划执行,几个月内业绩翻倍,一度做到美国机构月流水第一名。后来登台领奖时,创始人感谢了秦婧雯和团队当初的指导。同行看在眼里,原本观望的机构也积极起来,主动与对接的运营人员探讨扩张的可能。

已有的机构能往前走了,秦婧雯接着为新的经营者打开入口。过去,机构入驻的路径不清晰,她推动把准入变成公开、透明的规则,又搭起培训体系,让新机构少走弯路,有潜力的机构更快做大。机构的任务和激励,也按拉新、留存、主播孵化和流水增长重新设计。

路径与规则既已明晰,传播便成了下一步。2023年,她和团队在美国举办了首场机构大会,150多家机构到场。此后,峰会、见面会等线下活动形成了固定的机制:平台在这里讲政策、讲机会,表现突出的机构登台领奖,台下的经营者看到了同行的成绩,也看到了这门生意的分量。做机构,由此成了一门值得认真经营、也能赢得尊重的生意。

好办法也来自经营者

引导机构成长的同时,秦婧雯也很看重当地经营者自己的探索。

一位美籍华人连续创业者创立的直播机构,扩张很快。在这个过程中,他摸索出让有经验的主播带新人的办法。美国市场处于早期,懂行的人才少,人力成本又高,秦婧雯看出了这个做法的价值,推动把它提炼成方法、配上激励,起名为Live Coach,让它升级成了平台推行的培养模式。

奥兰多一家增长很快的机构,创始人本身是知名创作者,团队由亲人、朋友和粉丝组成。有同事对这种组织形式心存顾虑,秦婧雯的态度是,对方做出了结果,就值得去了解。她和团队亲自前往奥兰多拜访这家机构。创始人打开手机给她看:他在短信里与主播频繁交流,主播遇到问题,他随时能给出专业的解答。这样密集的沟通,在当时的美国机构中并不多见。机构内的优秀主播,有些还曾在他家中住过一段时间。这家机构没有流水线式的管理,创始人却把自己的经验倾囊相授,他本人更是整个团队的精神旗帜。那些从外面看不清的方法,在这里有了具体的样子。在此基础上,双方一起制定并落地了精细化运营方案。

还有一位在美国经营直播机构的华人老板,主动搭建起线下直播间,每天面对面地帮主播打磨内容、提升直播技巧,孵化出多位头部主播和几支女子团体。秦婧雯看到了这种做法在提升内容质量上的价值,推动设立Stream Studio专项,在新主播和新团体起步阶段,为机构提供收入保障与资金支持,帮它们更快收回前期投入,先后有40多家机构参与项目。

这些经营者各自摸索出来的做法,后来被她和团队整理成一系列经营手册,新进的机构拿它入门,成熟的机构也从中取经。

南京给她的包容与韧劲

同一个市场,为什么是她把局面打开了?秦婧雯懂直播机构这门生意,但面对美国机构不同的经营方式和业务判断,她不着急评判,而是先理解对方的思路,再把国内的经验和当地经营者的长处结合起来。多年深耕海外,她越发觉得,让自己脱颖而出的不仅是策略,更是心态和思维方式,而这些都离不开从小的成长环境。

秦婧雯是土生土长的南京人。在这座六朝古都,明代的城墙、民国的梧桐与现代的楼宇比邻而立。从小生活其间,她很早就习惯了不同事物的并存。

高中时,她考入从小向往的南师附中。学校有个经典活动,会把学生们带到远郊,通宵徒步31公里走回学校。开始时,她对这一夜充满未知,却仍然乐观出发。途中,腿脚愈发疲惫和疼痛,医疗车一路跟随,但她坚持着没有上车,和同学相互搀扶着走完全程。多年后,美国机构业务的前景尚不明朗,她始终相信这门生意能做起来,遇到问题便着手解决。在她开拓市场的路上,愿意投入的机构经营者、并肩作战的同事,陆续与她同行。那一夜教给她的乐观与韧性,多年后在大洋彼岸得到了回响。

走得更远,也走得更近

从南师附中毕业后,秦婧雯考入上海交通大学。走出校园,她先做咨询,后在墨西哥为滴滴开出第一个海外外卖城市,又转战TikTok美国直播,她工作的足迹从上海、北京延伸到墨西哥、美国。

2026年,她开始了AI创业。这些年,从抖音到TikTok,她的工作始终围绕着创作者的成长。过去,她借助平台和机构去托举创作者;如今,她想把对创作者的理解直接做进产品,让AI帮助创作者把内容转化为可持续的收入。新的一程,她和创作者一起出发。

李颖