

北疆砺剑 以心带兵

记最美新时代革命军人王晓明

□本报记者 翟静

“各车注意，无人机实施定点故障、烟幕遮障，执行！”在陆军某合成旅的训练场上，一场红蓝对抗训练进入白热化。王晓明的声音穿透电台清晰下达指令。数架无人机凌空而起，破障弹精准砸向“敌”方障碍，烟雾机同步铺开遮蔽屏障，步兵车借着掩护全速突进，蓝方防线顷刻瓦解。

迷彩服被汗水浸透，额头汗珠不断滚落，训练刚结束，他来不及擦拭，立刻召集各班复盘。“各班长感知战场能力和指挥控制车组能力有待加强，演练中部分车辆突出冒进……”没有半句客套，他直接指出训练中的不足。

从作训参谋到连队指导员，王晓明用了三年多的时间，完成了一次漂亮的“跨界”。今年“八一”前夕，他被中央宣传部、中央军委政治工作部评为“最美新时代革命军人”，用一份军政兼优的硬核答卷，立起了新时代政治干部的好样子。

“枪杆子硬腰杆子才硬”

“政治干部，首先是战斗员。”王晓明常把这句话挂在嘴边。从作训参谋到政治指导员，岗位的调换起初也让王晓明碰了“钉子”。刚上任时候，运动射击课目考核，他只打了及格。私下里，有战士替他“解围”：“指导员刚到连队，成绩一般情有可原。”回忆起当时的情形，王晓明红着脸告诉记者，“带兵人枪杆子不硬，腰杆子怎么挺得直？不用替我找借口，我得上！”

从此，模拟驾驶椅成了他的“好搭档”，一坐就是上百次；高温下的战车成了他的“桑拿房”，一钻就是几小时。凭着这股狠劲，他成了全旅首个考取装甲步兵专业射击和通信一级技术能手

连长韩旭佩服地说：“我们连主官都是实弹射击第一个打，考核比武第一个上，急难任务第一个冲。”

王晓明心里时时装着“离战争很近、离打赢还远”的警醒。去年演训，因连长肩负其他任务，他主动向营党委请缨，接下“无人机和战车如何发挥‘1+1>2’效能”的战法研训任务。围着沙盘搞推演，找来实机练操作，他带领官兵探索研究出“蜂甲一体”战法训法。实兵对抗中，他们成功撕开蓝方右翼防线，击毁装甲装备8辆，歼“敌”30余人。近几年，连队多人被评为“特级技术能手”，数十人评为“一级技术能手”，10余人次在旅以上比武竞赛中夺冠。

“让理论在心里真正扎下根”

在王晓明的书桌上，每一本理论书籍都被翻得卷了边。学习笔记本记了一摞，翻开任意一本，每页都是密密麻麻的批注。“理论不是飘在天上的云，而是燃在心中的火，扎在脚下的根。”记者翻阅王晓明的学习笔记，在笔记扉页上看到了这句话。

战士田思麒告诉记者，指导员坚持每天早起一小时背理论要点。“他有个本事，能把挺枯燥的理论和训练生活的实际联系起来讲解，再配个小故事，我们一下子就听进去了。”

王晓明总结出“朗诵原文学、要点导图记、联系事例析、融入实践悟、定期复习固”的“五步法”，让理论学习变得有章可循。针对青年官兵特点，他推行“课表式、互动式、观点式”集中组学模式，打造“一次训练一堂课、一部电影一堂课、一首红歌一堂课、一场仪式一堂课、一次谈心一堂课”的“五个一”特色课堂。学习室渐渐热闹起来，课后自发讨论、围坐争辩成了连队常态。

“以前刷手机，越刷越焦虑，心里像长了草。”战士管永强和记者聊起自己的转

变。连队组织“读书分享会”，他总觉得浪费时间，每次都捧着同一本书敷衍应付。说到这里，管永强有点尴尬，“逃不过指导员的‘火眼金睛’。一次他问我书里的章节，我当时心思压根没在书上，支支吾吾啥也没答上来。”王晓明没批评他，而是引导大家认清“读什么”“怎么读”“为何读”，扭转了官兵读书浮于表面的问题。

潜移默化间，管永强开始主动品读各类书籍，训练间隙、睡前片刻书本不离手。2025年末，他获评连队读书之星。“从前总觉得读书没用，现在才明白书中道理，时时刻刻指引我们训练执勤。”管永强说。

理论不再是纸上文字，化作官兵立身练兵的内在底气。学习室书架前的人越来越多，分享会上的发言更是争先恐后。

“战士的心，要用心捂热”

王晓明刚上任那阵子有个苦恼，推门进班排，战士们刷地站起来问好，礼貌，但不多说一句话。他转了一圈，发现聊不起来。后来他想了一个办法，把自己的铺盖搬进班排，轮流到各宿舍“借宿”。白天一块儿训练，晚上熄了灯就躺床铺上跟战士闲聊。谁训练有短板、谁家有困难、谁最近话少了，他边听边记在口袋里的小本子上。

“指导员口袋里‘三件宝’，我们全连都知道，记录官兵心事的‘知心本’，标注连队要事的‘便利贴’，解决急难愁盼问题的‘帮困簿’。”战士朱国胜说“谁训练跟不上，谁家遇变故、谁思想有波动，指导员都一一记录，解决一件销号一件。”

“我入伍前在酒店后厨干了三年，刚下连那会儿训练跟不上，就想申请调去炊事班，也算发挥特长。”战士叶雨桥搓了搓手，“指导员告诉我发挥特长是好事但不应该躲训练。他的眼里没批评指责，而是耐心地带着我把问题一条条列出来，训练短板在哪儿、时间怎么规划，本子上写

满了。后来我参加上级无人机集训，拿了个第三，也选晋了军士、当了副班长。”

提起指导员王晓明爱兵护兵的事儿，战士们有说不完的故事。新兵小王体能落后心中有“包袱”，他边鼓励边带教，小王获得旅基础课目考核个人综合第一；战士小徐家庭遭遇重大变故，他帮助整理上报资料，成功申请军地救济；战士小马老家遭遇洪灾、通信设施受损，他发动亲属和战友，帮其联系上失联两天的家人；演习结束后搜索排除未爆弹，他冲在前面，将战友护在身后……

三年间，10余名官兵的家庭、生活难题经他协调妥善解决。战士赵根基说：“跟着这样的指导员，心里踏实。你心里有事他看得出来，你开不了口他替你想到。无论训练还是将来有实战，指导员在，我们都不畏惧。”

战士田思麒从新兵到班长，指导员说的话他一直记在心里：“战士的心就像水壶，你往里装冷水它就是冷的，你往里装热水它就是热的。”田思麒说以前觉得这话太文气了，后来愈发明白了这句话的分量，“带兵就是带心，心不是火烤热的，是拿另一颗心去暖的。”

深夜的营区沉入寂静。记者站在走廊尽头，一束微光从虚掩的门缝里漏出来。王晓明在桌前打开那本卷了边的“知心本”，一笔一画记录下当天战士的思想动态。笔尖摩挲纸面，沙沙轻响，他时而停笔凝神，时而在某处人名下画一道细线，再补上几行备注。写完，他撕下一张便利贴，把明日要处理的连队事务逐项列清，端端正正贴在墙上的“帮困簿”旁边，又伸手按了按边沿。

窗外月光斜斜漫过玻璃，在墙上投下台灯暖黄光圈里他伏案的身影，那身影被拉得静默而舒展。灯光不灭，心火不熄，这个深夜里的一笔一划，正悄悄为明天的强军征程埋下种子。

中国志愿医生义诊公益行动(黑龙江站)启动

本报讯(记者周姿杉)近日，康

复健康小屋暨中国志愿医生义诊公益行动(黑龙江站)启动仪式在黑

龙江省疾病预防控制中心举行。通过公益行动呼吁广大医务工作者加入志愿医生行列，投身志愿医疗服务，把健康送到群众最需要的地方。

现场举行康复健康小屋授牌仪式，为北安市城郊乡卫生院、东丰村卫生院、东胜乡卫生院3个点位授牌；为黑河市瑷珲镇中心卫生院、西岗子镇中心卫生院2个点位授牌；同

时为庆安县新胜乡中心卫生院、通河县清河镇卫生院授牌。7个康复健康小屋正式落地黑龙江。

启动仪式后，3支义诊队伍、1支移动医疗队，搭载手术车、体检车、核磁共振等移动医疗装备从哈尔滨出发，奔赴北安、黑河、庆安、通河7个项目点位，将开展小屋落地启用、免费义诊、用药指导、基础体检(血压、血糖、心电图)B超、核磁专项筛查、小型外科手术及基层医康复带教帮扶等服务，把优质医疗资源送到百姓家门口。



30日，第二届亚布力天空越野赛在亚布力度假区开赛。来自全国各地近500名越野运动爱好者相聚锅盔群山之间，驰骋山林赛道。本报记者 李爱民摄

出口信用保险 为跨境物流打造“安全锁”

本报讯(记者程瑀)日前，记者从中国出口信用保险公司黑龙江分公司了解到，针对日益增长的跨境物流服务新需求，作为国家政策性出口信用保险机构，中国信保积极承保跨境物流运费应收账款风险，为物流企业“走出去”打造一道“安全锁”，助力企业行稳致远。

据悉，随着跨境电商蓬勃发展，跨境物流服务迎来了高速发展黄金期。因跨境物流服务单笔金额零散、业务订单体量庞大，行业普遍采用“先服务，后收费”模式，运费结算多为月结或季结方式，跨境物流企业的应收账款拖欠风险日益突出。当运

费付款主体为境外企业时，催收难度更高。与此同时，物流企业需经常垫付各种税费，一旦出现大额运费拖欠、拒付，极易直接冲击企业经营性现金流，甚至引发资金链断裂风险，严重影响企业正常经营。为给这些物流企业“走出去”保驾护航，中国信保“服务贸易”出口信用保险积极承保跨境物流运费应收账款风险，保障范围涵盖商业风险和政治风险。物流企业投保后，如发生买方破产拖欠、进口国战争暴乱等风险导致应收运费无法收回，可向中国信保申请索赔，最高可获得应收账款损失90%比例的保险赔付。

文旅外贸“两翼齐飞” 多元业态齐头并进

(上接第一版)贸易业态创新走在前列。首创跨境电商双仓双清、双采双售服务体系，去年跨境电商贸易额增长101.5%，占全省1/3，增速和总量均居全省首位。在全国率先突破大麦外贸进口落地加工，在东北三省实现互市贸易肉类进口落地加工，去年互市贸易额占全省的91.8%。

平台能级全面提升。产业协作园区获批建设，争取国家重要支持政策38项，“十四五”期间综保区贸易额增长2.9倍。获批绥东边境口岸型国家物流枢纽，开通绥芬河至莫斯科国际公路TIR班列，即将开通牡丹江始发中欧班列，口岸资质达10项、占全省陆路口岸的70%。

走进牡丹江对俄贸易工业园区华晟国运物流有限公司，巨大的货场内，大型起重设备正将满载货物的集装箱从一辆辆货车上吊起、转运、堆放，动作精准而迅捷。场区内车流穿梭，集装箱层层叠叠，一片繁忙景象。“今年1月到7月，我们运输货物达48224个标箱，比去年同期增长26.45%，货物吞吐量达81.61万吨，其中进口货物达25.64万吨。”华晟国运物流有限公司总经理曾建平告诉记者。

跨境电商领域同样热潮涌动。在绥芬河，CEL畅达跨境绥芬河分公司2024年正式成立，这是一家集对俄跨境电商平台运营、孵化培训、货物揽收及全通关模式于一体的头部企业，拥有独立办公场地2000余平方米、在岗专员工50余人。2025年，公司实现跨境电商销售额1830万元，2026年一季度销售额同比增长45%，日均出货量达12万元，日均出货量5.5吨。更值得关注的是，该公司积极推进跨境电商孵化培训，深度开展校企合作、企业与企业合作，2025年累计孵化跨境电商企业36家、合作院校7所。2026年，公司又推出跨境电商小包裹绥芬河揽收业务——以物流为基，以生态为翼，助力中国卖家高效出海。

业态协同:服务业发展空间持续拓展

文旅与外贸“两翼齐飞”，带动现

代服务业多元业态协同发展的。

激发消费潜力，牡丹江深入实施提振消费专项行动，打造市区三大商圈和中俄风情街国家级旅游休闲街区。2022年跻身国家级“一刻钟便民生活圈”试点城市以来，截至2025年底便民生活圈数量增至18个，实现城区全覆盖，经验做法被商务部等11部门向全国推广。

科技服务支撑有力。建成全省第三家科技大市场，大力促进科技成果转化。“十四五”期间高新技术企业达209家，年均增长21.7%，“专精特新中小企业”实现倍增，获批国家知识产权强市建设试点城市。

民生服务的温度，就藏在百姓日常的“菜篮子”里。走进牡丹江市好日子超市，货架上蔬果鲜翠、肉蛋齐全，市民们正推着购物车精心挑选心仪的产品。龙江好日子商贸有限公司宣传部经理姜红告诉记者，这家2013年组建的本土连锁超市企业，以“社区生鲜超市”为发展路径，已在牡丹江市区及周边市、县开设“好日子”品牌生鲜连锁超市50余家，现有员工3500余人。

生活服务普惠优质。在全省率先启动“充分就业社区”和“家门口”就业服务站建设，城乡基层养老服务站点全域落地投用，重点人群家庭医生签约率达96%，“明厨亮灶”覆盖率近95%，一次办、网上办事项比例达100%。

下一步，牡丹江将构建以需求为牵引的服务业发展体系，紧扣产业升级和实体经济发展需求，大力发展科技服务、现代物流、金融服务等产业，服务发展新质生产力。加快提升特色产业规模效益，深入开展冬夏旅游两个“百日行动”，推进“文旅+”跨界融合；以产业协作园区建设为牵动，推动外贸壮大规模、优化结构，不断巩固对俄开放窗口地位。营造有利于服务业成长壮大的优良环境，聚焦市场主体培育、平台载体提升、要素保障服务、有效政策供给等方面，加快推动服务业高质量发展。

服务业兴则百业兴。一幅现代服务业“扩能提质”的新画卷，正在雪城大地徐徐展开。

2026俄罗斯电影节哈尔滨站启动仪式举行



本报30日讯(记者李浙)30日晚，2026俄罗斯电影节哈尔滨站启动仪式在哈尔滨绿影城举行。本届电影节，国家电影局首次批准在哈尔滨市、黑河市以“一省两城”模式共同举办分站活动。

哈尔滨站启动仪式上，来自中俄两国的电影艺术家、外交机构代表、省内相关部门、高校、文艺界代表、媒体记者，以及来自哈尔滨工业大学、哈尔滨工程大学、黑龙江大学的400余名青年

学子齐聚现场，共同见证光影盛会开启。

据悉，2026俄罗斯电影节由中国国家电影局、俄罗斯联邦文化部联合主办，中国电影资料馆、俄罗斯ROSKINO电影公司、黑龙江省电影局等共同承办。此次，俄方代表团专程带来10部俄罗斯最新电影佳作，于8月30日至9月2日在哈尔滨、黑河两城陆续展映，以多元光影盛宴，搭建起高层次、高水平中俄文化艺术对话平台。本届展映

影片遴选了动画、战争、思辨类型等多元作品，开幕影片《飞行员》更以时间与爱的命题引人深思，期待广大观众透过银幕触摸俄罗斯的山河与人心。

本届俄罗斯电影节哈尔滨站、黑河站系列活动，将以银幕为媒介，铺展新时代中俄人文交流的崭新画卷。哈尔滨站发挥我省科教、文化、对俄合作优势，把产业交流、影片首映、人文对话融为一体；黑河站依托“中俄双子城”独特区位优势，重点展示两国民间交往成果。两

站各展所长，携手把黑龙江对俄合作的区位优势转化为文化交流实效。

图①:俄罗斯导演伊戈尔·沃洛申(右一)对非遗题材产生浓厚兴趣。

图②:启动仪式。

图③:俄罗斯女演员达莉娅·库卡尔斯基赫手持非遗撒糖画作品。

本报记者 李鹏举摄

思特科技：在油城，造一个光影梦

□本报记者 孙思琪

走进思特传媒科技有限公司的测试演示中心，光影像水一样流淌。弓弦响处，疯狂弹弓正中靶心，脚踏落下，地面绽开涟漪；卡丁车并非在地面疾驰，而是在数字星河里穿梭。这里每天上演的，不是简单的产品演示，而是一群人的光影梦。

十六年前，这家公司蜷在几间办公室里，十几个人，像一粒种子落进黑土地。十六年后，它长成了拥有200余名员工的国家高新技术企业，3800多个项目遍布全国，产品走进了78个国家和地区。德国红点、MUSE铂金、VEGA金奖等国际奖项拿了一圈，但思特人很少提这些。他们更愿意聊的，是另一件事：一家生在油城的公司，怎么就让全世界爱上了他们造的光影。

敢下场，才摸得准市场的脉

7月，思特科技在大庆的第一家科技乐园VIROPARK潮玩馆正式营业，运动馆、全感车、VR空间、真人CS一应俱全。“卖产品的很少有人自己下场开店。我们非要开，不开，你就不知道游客到底爱玩什么，老板到底赚不赚钱。”思特传媒科技有限公司总裁宁广良说。

这话听着朴素，背后却是一次伤筋动骨的转型。自己运营，意味着真金白银的投入，意味着从“卖设备”到“管经营”的角色转换——成本、客流、复购，每一项都是全新的考题。但也正是这一跳，让思特科技摸到了市场的真实脉搏。哪款产品消

费者玩五分钟就腻了，哪个环节让运营方头疼，哪些动线设计影响消费转化，数据不会骗人。这些用真金白银换来的经验，源源不断地反馈回研发。

“过去，我们是躲在后台的技术供应商；如今，我们站到了前台，直面消费者的每一次触碰、每一声欢笑、每一笔消费。角色变了，视角就变了。”在宁广良看来，转型之后，技术不再是实验室里的参数，而是能不能让消费者在体验区不肯走的真实考验。

如今，思特科技的自营门店已从“试验田”变为“样板间”。客户来看，不光是看产品，更是看一整套怎么运营、怎么赚钱的活教材。1800多个数智游乐项目、4500多套产品，从巴黎的潮玩运动馆到纽约的沉浸式体验空间，从迪拜的儿童乐园到加拿大的亲子游乐场，“中国智造”的快乐，就这样静悄悄地走进了不同肤色的童年。

让沉默的展品，重新开口说话

大庆博物馆里，一头数万年前的猛犸象“活”了。它叫“小猛犸”，孩子们围上去，听眨着眼睛的它讲冰河世纪的故事。

座座展馆里成为最受欢迎的讲解员。他们还研究出“对话科学家”系统，让爱因斯坦、居里夫人穿越时空站到观众面前，还能识别你的表情和情绪，跟你一对一聊天。

十六年，上千个数智化展项，思特科技在文博这条路上越扎越深。从新馆建设到老馆升级，从CG影片到交互软件，形成了一条完整的服务链。在长江三峡珍稀特有鱼类保育中心，中华鲟在数字水体里游戏；在鸡西博物馆，煤城的记忆被数字技术重新擦亮；万卷阁古籍数字展示馆、厦门集美人文馆、黄河三角洲鸟类博物馆……一座座展馆因为数字而重获新生。

做文博项目，周期长、回报慢、要求高，很多技术公司不愿碰，但思特科技却一头扎进去。“文物不会说话，但土地不应失忆。我们用技术干的事，就是让它们重新开口。”宁广良说。

扎根油城，长成一片林

目前，思特科技已在全国六座城市布局了研发和创意中心——北京、上海、广州、深圳、沈阳、大庆。在法国、意大利、迪拜也有代理商。但它的根，一直留在大庆。“大庆有很好的创意设计产业发展环境，大庆数字产业园给我们提供了办公场所，在这里，社会资源、经济资源都能得到集聚，所以我们安心在这里发展。”宁广良说。

奋进“十五五” 民企勇担当