

英雄宋玉军的永恒逆行

□本报记者 刘畅

2025年深秋的那场大火，至今仍是齐齐哈尔市建华区卜奎街道天增社区居民心头难愈的疤。那一天，人们看着熟悉的个体超市老板宋玉军三次冲进滚滚浓烟，最后一次出来时，他扶着墙大口喘气，还念叨着“火还没灭”，却再也没能站起来。这位经营社区超市十几年的普通人，用53岁的生命，在烟火市井里刻下了“英雄”二字最滚烫的注脚。

2025年10月22日傍晚6时许，卜奎街道沿街一家烧烤店突发火灾，滚滚黑烟瞬间笼罩门店，明火不断向外蹿动。在隔壁经营超市的宋玉军第一时间闻到刺鼻的焦糊味，立刻快步上前查看，眼见火势蔓延、现场无人有效处置，他没有半分迟疑，转身冲回自家超市后门取来灭火器，奋不顾身扎进浓烟烈火之中。

高温热浪扑面而来，呛人毒烟直往鼻腔里钻，宋玉军强忍着不适，熟练操作灭火器对准起火根源持续喷射。一罐药剂很快耗尽，他快步折返取来第二具灭火器再度冲进火场。第二具用完，他没有停

歇，第三次往返补给器材、奔赴火点。几番来回，浓烟中的有毒气体不断侵蚀他的身体，第三次走出火场时，他脚步踉跄、浑身乏力，胸口剧烈疼痛，只能扶着墙壁大口喘气。

彼时现场群众仍在合力控火，心系邻里安危的宋玉军稍作喘息，仍想挣扎着再次冲进火场，双腿却骤然失去力气，重重跪倒在地。在场街坊、家人见状心急如焚，立刻拨打急救电话将他送往医院抢救。遗憾的是，因重度一氧化碳中毒，宋玉军最终没能挺过来，永远离开了相伴多年的家人与邻里。

短短数十分钟，从超市后门到起火商铺的短短一段路，留下他三进三出、向火而行的生命轨迹。

烈火中的舍身之举，从来不是一时冲动，而是宋玉军常年行善、心系邻里的生动写照。在家中，身为最小的孩子，他孝顺长辈、体恤兄姐，凡事主动分担，是一家人最贴心可靠的依靠；对待街坊邻里，他始终古道热肠，凡事有求必应，多年如一日默默付出。

邻居老丁常年养花养鱼，每逢外出便

将家门钥匙寄存在宋玉军的店里。最长一次离家二十天，宋玉军每日按时上门浇水、投喂鱼食，细心照料花草水族，从未有一天间断。沿街商户日常经营需要工具、搬运货物，只要开口求助，宋玉军随叫随到。隔壁烧烤店店主感慨，开店五年来，但凡缺梯子、锤子等工具，或是需要搭把手搬重物，找宋玉军永远不会落空，他从来不会推脱。

平日子里往来街区的快递小哥、送货人员，也始终感念他的善意。秋冬寒风凛冽时，宋玉军总会主动招呼他们进店取暖，递上一杯热水。一名送货工人回忆，事发前一日还和宋玉军闲谈说笑，听闻噩耗心中悲痛万分，同时由衷敬佩：宋玉军是实实在在的好人，是值得所有人铭记的鹤城平民英雄。

经营超市多年，宋玉军待人诚恳、处事厚道，从不计较个人得失。谁家老人

拎重物路过，他主动上前搭手；邻里之间产生小矛盾，他耐心从中调和；社区开展志愿服务、环境清理，他总是主动参与。在这条街巷的人们心中，他是随叫随到的热心人，是值得信赖的好邻居。

没有惊天动地的豪言壮语，只有危难时刻勇毅前行的背影。一名平凡的超市店主，没有耀眼的光环，却在火海降临之时，把群众安危放在自身生命前面，用毫无畏惧的三次冲锋，诠释普通人深藏心底的勇气与善良。

英雄出自市井，伟大源于平凡。宋玉军以生命守护邻里平安，用义无反顾的逆行，为身边人筑起一道安全屏障，用实际行动证明，凡人亦能铸就不凡，寻常百姓亦可绽放英雄光芒。他走了，可他留下的光，还在这条街上亮着，在每个被他帮过的人心里，暖着。



松花江佳哈大宗货运航线时隔20多年复航



本报5日讯(陈展 甄雨兴 记者吴利红)5日，满载1000吨浮法玻璃的千吨级货轮从佳木斯国际港码头缓缓启航，驶向哈尔滨港，货轮的启航标志着松花江佳木斯至哈尔滨段大宗货物运输时隔二十余年正式复航。此次复航打破了佳木斯市内陆物流原有格局，以“公转水”破解物流成本瓶颈，为松花江流域产业联动、区域协同振兴注入全新动能。

松花江干流串联佳木斯、依兰、方

正、哈尔滨，是东北粮食、建材、能源外运的传统水运走廊。航线断航二十余年间，佳木斯市公路货运占比长期高达74.8%，依兰、方正等沿线县域沦为物流过路节点，居高不下的公路运输成本，严重制约沿江区域经济发展。本次复航打通“佳星生产、佳木斯装船、沿线枢纽过闸、哈尔滨卸港”完整水运链条，一船激活四大物流节点，推动松花江由生态景观带向产业运输带转型，为哈长城市群

流域协同发展提供有力支撑。

佳木斯市内河航运具备大运力、低能耗、低成本、低货损的显著优势，是优化大宗货物运输结构的重要路径。为盘活松花江水运存量资源，佳木斯市大力推进大宗货物“公转水”转型，多方协调破解通航堵点，推动中断二十余年的内河货运航线重新启航。

针对首航试运阶段回程空载、转运衔接产生的增量成本，佳木斯市创新推

出“政企共担”帮扶机制，用政策扶持降低企业试航压力，以小投入完成千吨级货类水运通行路径验证，为后续航线常态化运营积累实践经验。按照实测预判，待航线实现“重去重回”双向稳定通航后，水运成本优势将充分释放，实现“运费节省+货损减少”双重降本效应，切实为实体经济减负赋能。

货轮从佳木斯国际港码头启航驶向哈尔滨港。

甄雨兴摄

“佳家农” 守护万顷良田丰收

□张月

4日，“活力中国调研行”记者团走进了黑龙江佳木斯国家农业高新技术产业示范区，记者在示范区的大屏上，看到了一幅令人耳目一新的现代农业图景：作物长势的数据分析、土壤墒情数据动态更新，病虫害预警信息精准推送……这些信息汇聚在一个名叫“佳家农”的智慧农服平台。

“以前叫农机，得托熟人、找关系，现在手机上一键下单，农机就开到地头了。”在田间，种植户刘现忠向记者展示了他的“新农具”。他所说的，正是“佳家农”平台备受好评的农机调度功能。

这个由佳木斯国家农高区联合中国科学院计算技术研究所打造的全国首个普惠

式AI+农业全产业链服务平台，自2025年5月上线以来，已贯通农业生产“买、耕、种、管、收、卖、金融、保险、培训”九大环节。在平台地图上，周边可用的插秧机、收割机一目了然，农户发布作业需求，系统智能匹配，农机接单作业，效率提升20%以上。

在示范中心，佳木斯国家农高区管委会副主任陈海华向记者演示了更多“黑科技”：在手机上圈定地块，卫星遥感即刻分析出作物长势、土壤墒情；上传一张玉米受害图片，AI模型几秒钟就能识别病虫害并给出防治建议。

这一能力背后，是“伏羲大脑”农业大模型的支撑。平台融合了卫星遥感、气象、土壤等多源数据，为每一块地提供个性化种植方案。陈海华介绍：“农民们以

前种地都是靠经验，现在选种、施肥、防病都有科学依据，亩产都提高了。”

更让记者深感意外的是，这样一个功能强大的平台，对农户完全免费。

“我们通过‘政府主导+科研支撑+市场运营’的创新模式，破解了小农户用不起数字技术的难题。”陈海华介绍。与不少依赖地面传感器等硬件设备的智慧农业项目不同，“佳家农”更多依托卫星遥感和算法分析，农户无需购置任何专业设备，一部手机即可享受服务。



宝泰隆：炭火之上 生长新质之光

□本报记者 张翎

秋意漫过七台河——一座曾以“焦煤之都”闻名的东北煤城。

走进宝泰隆新材料股份有限公司(下称“宝泰隆”)产业园区，一边是焦炉日夜吞吐的红浪，另一边是石墨烯展厅透出的微光。一墙之隔，是从“传统燃料”到“高端材料”的跨越式升级。作为七台河唯一的A股上市公司，宝泰隆以两年停产技改换来未来续航，以创新驱动叩开石墨烯新材料高端供应链的大门，在黑土地上不仅扛住煤炭行业的周期阵痛，更打造出了资源型城市老牌煤企转型升级的鲜活样本。

以火淬炼 技改筑牢老底盘

面对行业周期的凛冬，宝泰隆没有简单被动等待行情回暖，而是以技改对冲周期，以装备升级夯实底盘，用两年时光的沉寂，换取未来的厚积薄发。

“停产，是为了不停步。”总裁秦怀站在中控室的玻璃幕墙前，目光紧盯屏幕上跳动的数据。这不是一场豪赌，而是一次精密的“时间换空间”：砸下重金，对工艺迭代、装备升级、环保提标、智慧赋能、节能降耗五大系统“动刀”，剥离的是陈旧的病灶，重塑的是绿色的骨骼。秦怀告诉记者，两年前，公司决定停掉老焦炉进行系统性大修时，内部争议不小。“停产期间现金流承压，客户维系、员工安置都是实打

实的考验。”秦怀没回避当年的压力，但语气透着笃定，“最终我们达成了共识，不能只算短期账，还要算安全账、环保账、能效账和产业长远账。”

顶层的战略定力，落地为生产一线的蝶变实效。“以前老旧设备长期运行，有些隐蔽缺陷无法彻底检修，心里总是悬着石头。这次系统性停产技改，我们把那些积累下来的设备短板和环保弱项全整改了，设备运行更稳当、安全性大幅提升。”副厂长张戈指着焕然一新的炉体说。

黑石生光 点石炼出高精材

“这就是我们供给华为、荣耀、比亚迪等国内头部企业的石墨烯导热膜材料。”宝泰隆石墨烯公司总经理冯帆博士从展台上拿起一片导热膜向记者展示，语气中透着自豪。在石墨烯厂的展厅，来自密林石墨矿的黝黑矿石，讲述着它从原矿到高端新材的蜕变故事。

把地下的“黑石头”变成可以供给头部企业的高科技产品，这条路，宝泰隆一走就是十几年，一路上处处是难啃的“硬骨头”。为了解决引才难问题，公司建立多个国家级、省级研发创新平台，获批国家级博士后科研工作站、省级重点实验室、省企业级制造业创新中心，联动北京大学、清华大学、哈尔滨工业大学、哈尔滨理工大学、黑龙江科技大学等高校专家团队协同攻坚。“最难的关卡是从实验室小样到工业化生

产线的跨越。”冯帆回忆，光是攻克石墨烯材料官能团调控、有序液相形成、片层定向排列、涂布中精密厚度控制这一系列核心工艺，团队就经常夜以继日，实验数据装满了500GB磁盘。如今，公司不仅率先实现石墨烯材料的百吨级量产，且构建起“原料—制备—应用—终端产品”的石墨烯全产业链体系，累计申请专利30余项，参与编制国家标准1项、行业标准2项。

“目前，国内能把石墨烯应用路线真正走通，实现规模化稳定供货的，掰着手指头都能数过来，我们就是其中之一。”冯帆介绍，公司石墨烯导热膜等石墨烯应用产品已成功进入华为、字节跳动、京东、雷鸟等行业头部企业供应链，广泛应用于智能手机、笔记本电脑、平板、AR智能眼镜等多领域高端场景。

薪火绵延 实业滋养一座城

宝泰隆的炉火，从来不只是工业的火焰，它也是这座城市的温度。作为七台河本土成长起来的A股上市企业，企业早已和城市发展紧密联系在一起。

“经营效益和民生保障不是二选一，而是扎根地方、共生发展的一体两面。”秦怀表示，依托成熟的煤化工循环产业链，

宝泰隆充分利用工业余热、副产燃气，主动承担起城市部分供热、供电等民生保障任务，以靠墙模式压低保供成本，稳稳兜住民生底线。

企业发展的红利持续反哺乡土、惠及员工。宝泰隆将“企业与员工共同富裕”写入公司章程，践行本土企业社会责任：累计公益慈善捐赠超1000万元，设立助学金、援建希望小学、参与乡村改造，把实业温度洒向乡土各处。

面向“十五五”，宝泰隆的产业定位已悄然迭代。“我们早已摆脱传统煤化工企业的单一标签，而是清晰确立‘清洁能源+碳基新材料’的全新发展定位。”秦怀说，未来，企业将持续推动传统焦化产业向现代煤基循环产业转型，深耕新能源新材料赛道，依靠新质生产力完成自我重塑，为龙江煤化工绿色升级、资源型煤城转型打造可参考的本土样本。

夕阳缓缓垂落厂区天际，焦炉翻涌的赤红火光，与石墨烯研发车间明亮的灯火遥遥交映。从滚烫红焦，到轻薄的石墨烯薄膜，改变的是产品的形态，不变的是扎根黑土地的初心。把科创成果留在龙江大地，以实干产业助力东北全面振兴，正是宝泰隆写下的时代答卷。



勃利生态种养富乡亲

□李奇晔 李恩旭
本报记者 赵宇清

秋分乍起，勃利县倭肯镇民主村的黑鱼湖小龙虾养殖基地迎来了丰收的季节。捕捞、分拣、筛选种虾，池塘边工作人员忙得不可开交。

“今年合作社养殖小龙虾面积427亩，当前工作以捕捞小龙虾、筛选种虾为主。今年我们自育虾苗600万尾，养殖模式以池塘养殖和稻虾共作为主，已经带动周边农户稻田养殖2000余亩。”黑鱼湖水产养殖专业合作社理事长魏宝建介绍说。

从外购虾苗到养苗外销，勃利寒地小龙虾实现了跨越式成长。这种跨越式成长，源于技术“破冰”与政策“护航”的双重支撑。倭肯镇政府利用130万元乡村振兴衔接资金，在镇东村建成2栋小龙虾养殖大棚，出租给合作社使用，租金纳入村集体收

益；勃利县水产事业服务总站联合省水产技术推广总站、哈尔滨市农科院，搭建起“专家+渔技员+水产养殖户”的立体服务体系，啃下了寒地小龙虾越冬、繁育的技术“硬骨头”。如今，合作社不仅拥有4栋标准化大棚，更凭借优良品质成为黑龙江东部重要的小龙虾育苗基地，产品入选全国名特优新农产品名录，虾苗外销虎林、依兰等周边市县。

在池塘精养、虾稻共作生态种养模式下，合作社严格执行生态养殖技术规程，池塘小龙虾单产预计100公斤，总产量40吨，产值240万元，亩均增收2200元以上；稻虾共作亩产25公斤，增收200余万元。产品线上线下同步销售，鲜活小龙虾销往哈尔滨及周边市场，日均销量100公斤以上。如今，小小的寒地小龙虾，正带着农户们奔向越来越富庶的生活。

森防练兵 以赛促训



参赛队员动作规范。

本报记者 李健摄

本报讯(刘博 国源森 记者马一梅 李健)近日，龙江森工双鸭山局公司2026年度“林海丁香·砺精兵 强实战”森林消防技能竞赛在青山国家森林公园正式开赛。

来自山上12个经营所、新苑林业有限公司的13支队伍共130名森防队员同台竞技。为保障赛事公平、公正、公开，本次比武竞赛特邀伊春消防救援支队双鸭山大队消防骨干担任裁判，同时由公司纪委全程监督，确保评判客观严谨。

本次比武竞赛设置理论考核与实战操作两大板块，涵盖军事班队列、背负式灭火器操作法、1公里模拟扑火、2公里轻装越野、俯卧撑、仰卧起坐以及森林防火理论知识测试等科目。

夏来冰城赏冰雪

(上接第一版)

匠心筑馆：项目攻坚筑牢四季冰雪硬支撑

四季皆可赏冰玩雪的美好体验，背后是项目漫长的打磨建设历程。梦幻冰雪馆作为哈尔滨冰雪大世界四季冰雪项目的核心载体，承载着冰雪产业摆脱季节束缚的重要使命。

该项目于2019年正式立项，同年9月举行建设启动仪式；2020年4月，被纳入黑龙江省百大项目名单，随后全面开工建设。历经数年攻坚，2024年7月梦幻冰雪馆竣工对外开放，标志着哈尔滨冰雪大世界完成历史性跨越，告别只靠冬季营业的旧模式，正式迈入四季经营时代。

建成只是起点，“常看常新”是室内冰雪场馆持续留住游客的关键。按照运营安排，每年12月中旬前后，梦幻冰雪馆会进行阶段性闭园升级。工作人员重新规划游玩分区，迭代冰雪景观，更新游玩项目，完成一次整体焕新。即便在正常营业周期内，场馆也会持续推出全新冰雕作品。

定期更新景观，意味着需要持续投入冰景制作、修缮、制冷运维等维护成本，但动态更新的内容供给，能避免游客产生“看过一次便无需再来”的想法，持续强化场馆吸引力，让反季冰雪体验不会陷入内容同质化的困境。硬件与运营双向发力，为冰雪经济四季发展筑牢实体底座。

四季破局：冰雪经济赋能龙江产业转型升级

梦幻冰雪馆的落地实践，恰恰呼应了黑龙江四大新经济引擎对冰雪经济的发展定位：立足寒地资源禀赋，推动冰雪旅游、冰雪文化、冰雪运动、冰雪装备全链条发展，构建“冰

雪+”多元协同格局，将冷资源转化为全时段的热经济。长久以来，黑龙江冰雪的标签总与凛冬绑定，冰雪文旅高度集中在冬季数月，产业存在明显的季节性短板。旺季人潮涌动，淡季客流回落，是过去冰雪产业发展的现实困境。

四季冰雪项目的出现，打破了季节这道天然枷锁。过去冰雪经济主要释放冬季消费潜力，如今夏季同样可以做大冰雪文章。反季冰雪游吸引大量南方游客错峰到访，补齐夏季冰雪供给短板，平滑全年客流曲线。游客不再只有冬天才能奔赴龙江看冰雪，春夏秋冬都能找到冰雪消费场景。场馆不仅承担旅游接待功能，更将冰雪文化融入冰雕创作，借冰雪载体讲好传统文化故事，践行冰雪文化产业的发

展理念。游客体验冰雪艺术的同时，带动餐饮、住宿、文创、游乐配套联动发展，放大冰雪经济的综合带动效应。

放眼全省冰雪经济大局，梦幻冰雪馆只是一个缩影。黑龙江着力建设冰雪经济高地，不只是做冬季冰雪旅游，更是追求全产业链、全时间维度发展。以“冰雪+文旅”为基础，延伸“冰雪+文化”“冰雪+研学”“冰雪+会展”等新业态。

从“一季火”走向“四季红”，不是简单把冰雪搬进场馆里，而是发展思路的革新：不再被动等待寒冬到来，而是主动创造冰雪消费场景，把气候资源优势转化成全年可释放的产业优势。冰雪经济正和数字经济、生物经济、创意设计协同发力。以冰雪文旅为突破口，补齐产业链短板、丰富产品供给、拉长产业周期，持续释放千亿级冰雪产业集群潜力，为黑龙江全面振兴全方位振兴，书写独具北国特色的冰雪答卷。

从“卖商品”到“造场景”

(上接第一版)

今年6月，第八届中帼家政服务职业技能竞赛成功举办，大赛纳入省级一类职业技能竞赛管理体系，设置母婴护理、整理收纳、家务服务、家庭照护4个竞赛项目及家政培训、家政经理两个风采展示项目。一场比赛，吸引全省各地家政中帼精英齐聚。黑龙江家政服务逐步向品牌化、专业化发展。其中最

具代表的龙妹家政联盟品牌，企业已发展至86家，年收入6亿元。洗浴这个传统行业，也被文旅热潮赋予了全新想象。2025年美团平台洗浴订单量哈尔滨位列全国前五，5家企业上榜品质洗浴中心榜单。“东北超”赛事期间，东北三省洗

浴按摩整体订单量同比增长60%，黑龙江省增长37%。哈尔滨进入异地用户洗浴订单量全国前五，中央大街、建筑艺术广场、哈西大街、群力地区跻身异地消费热门商圈Top3。一家洗浴中心负责人说，揭幕赛后外地消费者占比约30%——“看东北超，洗东北澡”正从调侃变成真实消费场景。

由此可见，服务业是激活存量资源、创造新增价值的核心引擎。当以往换新拉动970亿元消费、一盘烤肉撑起300亿元产业链、一家首店带火一座老菜市场、一张球票点燃一座城市的夏天，龙江商务正在用行动证明——服务的价值，远比想象中更辽阔。