



从“红色通道”到“开放大道”

黑河日报社记者 王静钊

黑河市地处我国东北部边陲，与俄罗斯远东第三大城市布拉戈维申斯克隔黑龙江相望，是一座因边而建、因边而兴的城市。

二十世纪初，这里曾是无数仁人志士和进步青年赴苏俄学习革命，寻求救国救民真理的“红色通道”。如今，黑河市紧紧抓住国家“一带一路”和黑龙江省“龙江丝路带”建设的有利契机，打造了一条面向东北亚地区全方位对外开放的大通道。

近日，记者走进黑河旅俄华侨纪念馆，重访“红色通道”，感悟历史变迁。

这里见证“红色通道”的历史

“欢迎大家来到旅俄华侨纪念馆……”纪念馆讲解员介绍，自党史学习教育开展以来，几乎每天都有党员干部来这里了解学习“红色通道”的历史。

1906年，在美丽的黑龙江畔，一座由旅俄华侨投资修建的欧式建筑破土动工。如今，这里是黑龙江省级文物保护单位“通济当铺”旧址，也是中国唯一一家以旅俄华侨、留苏(俄)学生历史为陈列主题的纪念馆。



2007年9月22日，经过多年精心筹备的黑河旅俄华侨纪念馆正式开放，向世人掀开一部旅俄华侨史和中俄(苏)友好史的立体教科书。2019年3月改建扩容，2020年7月重新布展开放，现有馆藏文物共3810件(套)，包括开国少将唐铎获得的列宁金质奖章、华侨领袖刘泽荣使用的打字机等“镇馆之宝”。

百余年来，这栋红白相间的二层欧式建筑安静守候，见证了黑河成为“红色通道”的光辉历史。馆长许基一说：“旅俄华侨纪念馆在传承红色基因中发挥着重要作用，同时具有鲜明的异域文化色彩。从这里，可以走进百余年前无数仁人志士和进步青年为寻求救国救民真理留学苏俄、报效祖国的历史。”

寻求救国真理的“红色通道”

十月革命一声炮响，给中国送来了马克思列宁主义。无数仁人志士和进步青年为寻求救国救民的真理，历经千难万险，通过不同路径，前往苏俄莫斯科东方大学、中山大学学习。由于路途遥远，风险重重，后来人们把赴苏俄学习革命所经过的路线，称为“红色通道”。

黑河地处中俄边境、区位



上世纪三十年代的黑河。(图片由黑河日报社提供)

打造兴边富民的“幸福路”

◆短评◆

从革命先辈寻求救国救民真理的“红色通道”，到边疆人民在中国共产党领导下坚定不移走改革开放道路，打通沿边口岸城市对外开放“大通道”，再到全面建设社

会主义现代化黑河新征程。边城魅力，历久弥新。

党的历史是最生动、最有说服力的教科书。在“两个一百年”奋斗目标历史交汇的关键节点，回顾历史，

展望未来，黑河人民信心满怀，正全面融入新发展格局，全力打造向北开放开发新高地，将对外开放的“大通道”打造成为兴边富民的“幸福路”。

(常华)

独特，是中俄边境线上的重要驿站和桥头堡，因此前往莫斯科的四条秘密“红色通道”中，有三条途经黑河。第一条是从上海乘船抵达日本长崎，再直航抵海参崴(符拉迪沃斯托克)，经西伯利亚铁路到伯力(哈巴罗夫斯克)，再经水路黑龙江到黑河或海兰泡(布拉戈维申斯克)，通过西伯利亚大铁路至赤塔和伊尔库斯克，最终抵莫斯科；第二条是从上海乘船到大连，再由大连乘火车抵达哈尔滨，乘船经松花江再沿黑龙江逆流而上到达黑河，再出境经海兰泡至赤塔和伊尔库斯克，到达莫斯科；第三条是从哈尔滨乘火车抵达绥芬河，再由绥芬河抵达伯力，经伯力乘船或火车到达黑河，再出境经海兰泡至赤塔和伊尔库斯克，到达莫斯科。

据有关史料和回忆录记载，刘少奇、任弼时、肖劲光、柯庆施、罗亦农、曹靖华、蒋光慈、梁柏台、韩哲一、姚艮等许多革命志士，都是途经黑河前往苏俄学习探索救国的真理。

构建对外开放的“大通道”

斗转星移。如今的黑河，中俄东线天然气管道、跨境输电线路在这里穿过黑龙江，成为我国能源输入大动脉；中俄首座跨境公路大桥黑龙江公路大桥即将通车，世界首条跨界江索道正在建设中，黑河国际航空港建设得到国家口岸办支持；自由贸易试验区、跨境经济合作试验区、跨境电子商务综合试验区、兴边富民试点市……作为“一带一路”与欧亚经济联盟对接的重要节点，黑河市在全国沿边开放格局中的战略地位进

一步凸显，“红色通道”也一跃成为对外开放大通道。

1987年9月，黑河按布拉戈维申斯克市民每人一公斤的标准，向对方赠送了208吨西瓜，对方回赠了306吨化肥。“一船西瓜换一船化肥”成为改革开放后黑河对外开放的传奇故事，是打通中苏边贸新通道的起点。近年来，黑河市立足独特的地缘优势，牢牢把握国家支持沿边地区加快发展有利机遇，全面打开北向开放战略门户，对俄贸易和进口贸易规模不断扩大，对俄投资合作规模和技术水平不断提升，对俄经济技术合作不断向资源能源等深层次、宽领域合作开发转变，对俄人文交流精彩纷呈，为深化中俄地方交流合作树立了典范。



如今的黑河。(图片由黑河日报社提供)

重庆小镇青年创业记

再过几天，笋子就老了。4月20日，赶在武陵山区最后一批鲜笋上市前，何顺章打电话，催同村小伙子何江华上门收笋。

何江华开着小货车，沿着水库边的盘山公路，一颠一颠向山上爬。31岁的他，已是家乡重庆市秀山土家族苗族自治县隘口镇规模最大电商公司的总经理。公司专门收购农村土特产，年销售额超过2700万元。

正值出笋的时节，何顺章上午才挖的竹笋白白胖胖。因为常下村收货，何江华也成了鉴定农产品的半个行家。他用手轻轻一划，留下一道印子，是嫩笋。

在何江华的记忆里，过去村里的土特产挺难卖到山外去。隘口镇曾是重庆市18个深度贫困乡镇之一，小镇被崇山峻岭围绕，交通不便。55岁的屯堡村贫困户彭应朝说，过去他挑着土鸡去赶集，从家走到能坐车的地方得走一个小时。蜜蜂也不敢多养，有一年剩了100多斤蜂蜜没卖出去。

脱贫攻坚以来，当地大力改善农村道路基础设施，秀山县还专门成立了公司，打通物流进乡镇的“最后一公里”。可农户又有了新烦恼，有些单位来采购土特产，要求农户开发票，农户发愁，土特产卖不出去。

市场和农户之间，缺一个

“中间商”，何江华看到了这个商机。

他在镇上报名听了一个月的乡村电商人才培训班，就和培训班的两个同学，凑了3万块钱一起创办了电商公司。积攒了不少实战经验，2019年，3人又成立了山水隘口电子商务有限公司，从隘口镇11个村社及周边乡镇收集各类土特产。当地产的金丝皇菊、大米、土鸡蛋一“上网”，就成了“抢手货”，经常供不应求。

摊子铺大了，资金周转出了问题，公司连续多月亏损。此时，中国农业银行重庆秀山支行雪中送炭，向何江华发放了30万元的惠农e贷。何江华把这笔资金作为到农户家收土

特产的货款。对口帮扶秀山的中国农业银行，还发动社会力量消费扶贫，线上线下共销售山水隘口公司农特产品300多万元。秀山当地政府也减免了公司每年近10万元的仓库租金，驻村扶贫工作队还为公司注资30万元。公司渐渐走上正轨。

去年以来，隘口镇和周边乡镇的土特产，几乎被何江华的电商公司全包销了。农户手里的土特产不愁卖，倒是何江华总说土货不够，满足不了市场需求。

彭应朝也成了何江华的“大客户”之一，何江华没少往他家跑。土鸡养肥了，何江华就上门来收土鸡；蜂蜜割了，何江华又开车来拉。去年，何江华按照市场价从彭应朝家收购了10多只土鸡和200多斤蜂蜜，带动彭应朝增收近2万元。

临近傍晚，何江华把从何顺章家收购来的竹笋移入仓库，准备第二天一早发走。其中三根最嫩的，他要寄给何顺章在外地生活的3个儿女，那是家乡的味道。

(新华社记者 周文冲)

