

咸宁首开至拉萨“点到点”专列

为红牛饮料“量身订制”，运输时间缩短一半



■记者 王奇峰 通讯员 刘剑辉 吴军

11月11日上午10时，随着一声汽笛长鸣，编组30辆满载1800吨的79388/7次“点到点红牛”专列，从武汉铁路局武昌东车务段咸宁车站货场发往拉萨西站，这是该局首次开行“点到点”进藏专列。

看着缓缓远去的列车，红牛集团(湖北)公司战略合作伙伴宝供物流武汉铁运公司经理杨巍说：“武汉铁路局帮我们解了燃眉之急，为藏民‘解渴’了，我们再不用担心西藏地区的销售断档了。”

据悉，落户我市的红牛集团(湖北)公司年产红牛功能饮料40万吨，主要销往西南地区(重庆、四川、云南、贵阳)。“红牛”在西南地区特别是西藏深受藏民和当地游客喜爱。但因地处偏远，且铁路西藏线单线运量受限影响，供应量远远不能满足西南地区尤其是西藏地区对“红牛”的需求。

武汉铁路局武昌东车务段咸宁站站长黄新胜介绍，“为开行好红牛专列，我们积极寻求上级支持，得到各方的大力帮助，专门集结了适应高原、高寒地区气候特点，符合进藏车辆设备限制要求的车辆，开行‘点到点红牛’专列，保证安全、迅速、及时进藏。”

据悉，咸宁至拉萨铁路运行距离4000多公里，按照以往进藏运输组织模式，只能以零星编组的车辆先发送到四川，再通过公路运到西

藏，需要10多天的时间才能运到。而通过开行“点到点”专列，沿途各站不需要解编，全程预计可缩短一半的时间。

该专列的开行，为解决进藏物资运输提供了新模式；为支持西部开发和降低西南地区物流成本，进行了有益的探索。

集装箱运输具有标准化程度高、装卸作业快、货物安全性好等优势，是发展多式联运的主要手段，对加快货物周转、提高运输供给质量和效率具有重要意义。

2015年铁路现代物流建设现场会召开后，中国铁路总公司全面加快现代物流建设，大力开展铁路集装箱运输。武汉铁路局武昌东车务段咸宁车站顺势而为。据统计，今年1—9月份，发送量21.2万吨，较去年同期增加3.1万吨，增幅17%，货运收入增加482万元。随着公路“治超”政策的实施，预计第四季度货物发送量将进一步增加。

而对咸宁车站而言，为某一家企业开行点到点专列，尚为首例。咸宁车站负责人表示，咸宁车站地处京广要冲、武汉铁路局南大门，周边县市厂矿企业星罗棋布，潜在客户众多，为车站营销提供了广阔市场，也带来巨大的发展机遇，车站将紧抓国家供给侧改革的契机，加强车站从业人员技术培训，提高服务技能，建立现代物流企业。

带着农户发“羊”财

——记通山乌骨山羊原种保育有限公司总经理黄崇森

□记者 葛利利

说起羊，很多人第一时间想到的是毛发洁白，肉质红润。然而在通山县大路乡却有一种羊，它的毛发黑白相间，皮、肉、骨头和内脏是黑色的。

这种羊又称乌骨羊，现生活在通山乌骨山羊原种保育有限公司，总经理黄崇森正是这群稀有羊种的发现者，也正是这群羊给黄崇森和周边农民的生活带来了巨大的改变。

白手起家，年轻小伙当起“羊倌”

黄崇森今年45岁，是通山县大路乡人界水岭村人。别看黄崇森现在羊养的好，年轻时，他可是一名木匠。

15岁时，黄崇森从初中毕业，拜师学艺起了木匠。木匠学成后，18岁的黄崇森从通山到嘉鱼给一户农民家中打家具。打完家具回程时，黄崇森在车上看到了一份报纸，报纸上讲述了一个农民靠嘉鱼的水发家致富的故事。那时，黄崇森木匠工资只有5元，这个故事给了黄崇森深深的启发：“为什么别人能够靠山吃山，靠水吃水。我却不能靠山发财呢？”

回家后，黄崇森放弃了木匠的营生，萌发了养羊的念头。因为小时候家中有山羊，他喂养过，所以他有一定经验。决定养羊后，他对市场进行了调查，发现羊市场发展前景可观。他立马回家建起羊舍，买回8只山羊，经过几个月的饲养，数量增加到35只。

转变策略，“万元户”欠债40万

慢慢地黄崇森靠着养羊成了全村第一个万元户，成了人人羡慕的对象。“我结婚的钱、打家具的钱都是自己出的。”黄崇森说，当时，周边人都特别羡慕他，他的自信心也得到了极度膨胀。

养羊挣了钱，黄崇森就不甘于养羊了。经过走访市场，黄崇森发现可以养一种乌鸡，具有保健效果，而且鸡粪可以养猪，猪粪可以养鱼，于是黄崇森决定全面发展，从银行高息贷款了12万，买了鸡苗、仔猪和鱼苗进行养殖。

然而，他没想到的是，由于对当时的市场缺乏了解，又缺少技术管理知识，他当年花大价钱养大的鸡苗，到出栏时，价格大跌，每只售出价格为4元多，每只亏损1元多。猪卖了，鱼卖了也抵不了鸡亏损。他不仅家中存款全亏尽了，还欠下40万元的债务。

“当时万元户都难，40万元相当于现在千万级别。”黄崇森说，而且这40万还是高息借来的，每年的利息就得10多万元去填补。当时他被逼得准备带着妻儿远走高飞。

抓住机遇，“羊司令”又靠羊翻身致富

然而，在走投无路时，一个朋友敲响了黄崇森的家门。“朋友说可以和我合作，让我继续养本地羊。”黄崇森说，他抓住了这个机会，重新养起了本地羊，慢慢地债务还清了。2002年，黄崇

森销售收入达到近百万元，成功发了“羊财”，被人誉为“羊司令”。

2007年，黄崇森和往常一样，送1000只本地黑山羊去南昌、武汉、长沙等地市场售卖时，却被人家退了货。原来，这群羊中间有3只羊很奇特，它们的肉、骨头、内脏都是乌色的，大家都以为羊生病了，将羊退了回来。正在黄崇森一筹莫展时，湖北省畜牧局专家和华中农业大学的教授来到了黄崇森家考察。黄崇森说出了疑问，经专家检测，这种羊，又名乌骨羊，黑色素含量十分丰富，不仅肉质鲜美，还有提高机体免疫力、防须发早白和滋阴补阳等多方面保健功能。

这让黄崇森喜出望外，全力寻找这种特殊的羊。经过4个月的努力，黄崇森终于在一个深山老村里购买了7只羊，而此时，中国工程院院士羊毛学专家刘守仁得到消息，他表示这些羊正是他寻找了6年的羊，希望能出资20万带走这些羊。

黄崇森经过思考，拒绝了刘守仁，而是将羊带回华农。后通过胚胎移植，得到了他预想的乌骨羊。2008年，黄崇森把养大的了乌骨羊送到华农。在华农专家指导下，通过反复试验，黄崇森成功繁殖了大批乌骨山羊。技术难题攻克后，黄崇森成立了专业合作社，发展了60户农户，目前共养乌骨山羊3000多只。



2010年7月，在相关部门的帮扶下，黄崇森注册资本600万元，成立了通山乌骨山羊原种保育有限公司。该公司建有标准化羊舍3000平方米，优质牧草基地500余亩，已初步建成乌骨山羊标准化育种场，建成通山乌骨山羊核心群基地和6个扩繁基地，组建了通山乌骨山羊选育核心群，开发了高效养殖配套技术，并于2014年6月成功获得国家农业部颁发的“通山乌骨山羊”农产品地理标志登记证书。2015年公司成功申请组建院士(专家)工作站。

对于未来发展，黄崇森自信满满，他计划三年内年出栏2万只商品乌骨羊，带动120户农户一起发“羊”财。

人才工作宣传月

我身边的人才

市委组织部 市委宣传部 香城都市报 主办