



扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来

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,我们再也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、贵州)。“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,大力发展铁路集装箱运输。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。别看黄崇森现在养羊的好,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成立。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。

(人才工作室传习)

我身边的人才

市委组织部 市委宣传部 香城都市报 主办