



生猪生产,如何渡过难关

当前正处于疫情防控关键期,也处于重大动物疫病高发季节。如何加快恢复生猪生产,确保老百姓的“菜篮子”?本土生猪养殖户们在各级动物防疫人员的指导下,积极行动起来,打响了一场生猪养殖“自卫战”。有的养殖户将存栏量控制在历史低位的同时,加大了消杀力度;还有的养殖户因为种猪暂时无法运回,“灵机一动”将技术员派往异地种猪场。

全面消杀养殖场 生猪优先供本地

“我们养殖场过年以来就一直没开过大门!”江阴勤科养殖场负责人是英豪告诉记者,在交通受限前他就已经把饲料、兽药等提前囤好了,暂时并不缺农资。由于年前被猪贩子“盯”着要货,加上生猪价格也比较理想,他把所有能出栏的生猪都卖掉了。最高位时生猪的批发价达到22元/斤左右,后来又有所回调,最近两天又涨到20.5元/斤。由于现在养猪风险太大他不敢多养,眼下仅剩几百头小猪,存栏量可谓十年来最低。尽管现在的存栏量

不多,但风险可控。“少赚点总比赔本好。”他说,目前已经接到地方保供任务,生猪优先供应本地。

由于过年养殖离不开工人,工人们都没放假,因此养殖场不缺人手,能够保证养殖场的正常运转。春节以来,养殖场的门都一直关着。随着疫情防控的升级,养殖场更是“大门紧闭”,人进不来,猪也出不去。养殖场内有菜地和鱼塘,鱼肉菜都能自给自足。最近的“大事”,是每两天对养殖场进行一次全面的“立体”消杀。

徐州种猪无法运回 技术人员异地办公

相比是英豪的“淡定”,宜兴德瑞生猪养殖场的负责人李总则显得有些焦急。位于宜兴市新建镇的德瑞养殖场,生猪养殖相关手续节前就批下来了,而各项硬件也已到位,按原计划一过年就徐州引进500多头种猪。一头种猪的成本高达6000多元,钱款也已在年前结清了。“眼下已经到了配种季节,但一头都拉不过来!”李总说,紧急之下双方经协商想了个办法:派驻技术人员到徐州这家种猪场异地办公,而对方协助完成种猪的配种工作。待这些种猪有“孕”、运输通畅后再想办法拉回宜兴。“轻孕期

运输问题不大,但愿不要等到重孕期才能运过来!”李总表示,此前他一直有些担忧,毕竟重孕期的生猪运输风险太高了。昨天,他欣喜地告诉记者:农业农村部门在得知这一实际困难后,表示立即着手协调。如果顺利,本月底这些种猪就能运回养殖场,5月份可以产子了,到11月份可出栏,预计年底存栏量可达5000头左右。

而他眼下留守宜兴,主抓复产前的相关准备。近期由专人隔天定时消毒,对养殖场的100亩已建用地进行消杀。

(晚报记者 袁晓岚)

七位名医在线免费接受咨询

登录“无锡名医团”,可线上问诊

家里有慢性病患者,又顾虑去医院?想看的专家门诊停号?疫情期间,难以得到及时满足的治疗需求让线上问诊成了刚需。非常时期,无锡市卫健委联合无锡名医团共同打造推出专家在线免费咨询,为患者提供沟通桥梁。

从2月19日到27日(周末除外),来自市人民医院、二院、江大附院、中医医院、妇幼保健院、精神卫生中心、儿童医院共7家医院的7位大咖将来到无锡名医团在线问诊平台,线上解答患者咨询的问题,有专病困扰的网友还可以提前与在线主持人联系,上传相关病例照片,专家现场给予回复。市民可关注无锡名医团公众号,观看热门主题访谈,在线咨询专家。

直播时间表:

2月19日 13:00-14:00 市人民医院:卞涛,主任医师,主题:“慢阻肺病人如何度过疫情阶段”

2月20日 14:00-15:00 无锡二院:武志峰,主任医师,主题:“寒假上网课,学生如何缓解视疲劳”

2月21日 14:00-15:00 江大附院:吴小红,主任医师,主题:“疫期之下,肿瘤病人怎么办”

2月24日 14:00-15:00 市中医院:陶国水,副主任中医师,主题:“中医药成为抗疫良方有什么优势?”

2月25日 14:00-15:00 市妇幼保健院:肖建平,主任医师,主题:“疫情期间孕妇产检全攻略”

2月26日 市精神卫生中心:王国强,主任医师,主题:“天天宅在家,宅出心病怎么办?”

2月27日 市儿童医院:徐旭,主任医师,主题:“性早熟患儿如何防治?” (小邈)



扫一扫,加入无锡名医团



2月18日,在无锡火车站附近,交通执法人员对网约车司乘人员进行体温测量。

(还月亮 摄)

饭店有“侠气”,商场有“生气”

锡城市场花样保供忙带货

受疫情影响,锡城餐饮业和百货业虽处于闭门歇业状态,但心思活跃的商业人却不愿就此困于家门。昨

天,记者多方采访了解到,无锡饭店和商场充分发挥各自优势,花样保供忙带货。

有“侠气”! 饭店大厨打折带货

西贝大厨教你炖羊蝎子锅,每周东坡厨师教你做地道毛血旺,小龙坎主厨教你花式吃火锅……正当线上大厨带货忙时,锡城的线下大厨们忙着亲自掌勺拉人气,更是凭借一身商业“侠气”打折销售。

这两天,梁溪饭店推出方便熟食销售火爆。虎皮凤爪、金牌牛骨、肉酿面筋、梁溪脆鳝、本帮吊鸡露等十多个品种均由顾建新大师工作室打造,大厨亲自下场带货,人气值和品牌美誉度吸引了不少锡城吃货。饭店相关负责人景先生称,订购“规矩”是电话预约、无接触自取,500元以上可送货。虽然自提的不少,但他们发现要求送货上门的订单也很多。“菜肴下饭、能抓住无锡人的胃,而且价格也不贵,不少人订购时自动为家人凑单,收到货后分包给子女或父母家,能一举解决多日荤菜问题。”他说,25元8只的肉酿面筋、35元一只的盐水鸭等深受欢迎。无锡大饭店日前上线的“大师家常菜”外卖,首推的就是饭店行政总厨周国良亲自掌勺的“虾仁锅烧玉子腐”,每天限量

10份也是够噱头。据了解,该饭店在外卖平台上线了中餐、日料便当、西点多达六七十多个品种,售价也是多种折扣,每天上午10点到下午3点都是黄金销售期。

除了亲自掌勺,一些饭店的主厨还亲自下场吆喝,将带货节奏进行到底。湖滨饭店行政总厨朱建每天将饭店动向、菜品提供等内容发布在朋友圈,图文并茂,所购产品甚至支持微信转赠,一时成为锡城的礼品“清流”,圈了一波粉。夏联福记大酒店行政总厨陈华不仅力推饭店网上商城、打折销售食品,还打算火速研发适合3-5人食用的高性价比套餐,开辟线上平台促进销售。无锡总厨俱乐部负责人张献民说,非常时期,饭店折价提供餐食,既为展开销售,亦为承担一份社会责任。

无锡总厨有“侠气”,曾在短短4天内为武汉疫区捐赠了近6万元善款。如今再次为自己服务的饭店挺身而出,也是为了确保锡城市民能吃到品种丰富又美味的食物,为市场保供出份力。

有“生气”! 商场品牌直播营销

受疫情发展,锡城商场至今仍在停业中。但商业人停业不停工,充分利用无接触视频导购、直播带货、社群分享等方式将线下销售转至线上进行,生机勃勃地开启离线销售模式。

据了解,商场直播带货效果显著。2月16日无锡苏宁红孩子联合某品牌开展的“如何聪明缓解宝宝消化问题”直播,吸引了5万宝妈在线观看,并实现带货销售10万元。无锡八佰伴也开启了美妆直播专场,让消费者实现“云逛街”,迄今为止“效果不错”。苏宁易购相关负责人表示,受疫情影响,消费者没办法出门逛街,但是其消费需求却并未压缩。在生鲜果蔬等民生物资方面,苏宁易购开启线上家乐福到家服务,线上下单,线下一小时达。而针对消费决策

较长的电器购买、母婴商品等,则开启视频直播、无接触视频导购等服务,对产品的性能功能进行充分讲解,吸引消费者进行下单。

网上商城、社群分享也是锡城众商场充分利用的渠道平台。记者从茂业百货、万象城、八佰伴等商场采访了解到,不仅商场层面“一盘棋”整体分代发售,各品牌也建立起自有社群,扫码进群参与抽奖、精选商品5折、黄金饰品金价立减30元/克、秒杀款1.5折等线上促销手段花样百出。

业内人士赵先生表示,和普通网购平台相比,商场和品牌的这种销售模式更具精准性。“面对的都是老客或品牌忠实客户,即使不能即时成交,也能提高有效信息的到达率,为后期成交铺垫。” (金恬伊)