

# “太秋”甜柿成熟上市 冰糖心! 柿子界“天花板”, 嘉善产

## 老外看嘉善 王维: 此处心安是吾“嘉”

全媒体记者 徐子涵 李兆友

近年来, 我县依托长三角一体化, 建设打造国际合作新平台, 不断改革便利涉外事务服务, 努力提升嘉善对外开放的广度、深度和高度, 吸引世界各地的人民不远万里而来。目前, 在善居住的外国人约400人, 并在逐年增长。那么在他们眼中的嘉善是什么样子呢? 今天我们来认识来自南非的外教老师王维。

他是洋女婿, 也是中国铁粉; 他是英语外教, 也是“孩子王”。他就是王维。  
南非距离中国约14000公里, 如果坐飞机直达也要超过12小时。2019年, 王维跟随重庆妻子来到中国。他们先后去过重庆、北京、上海, 以及浙江金华等城市, 最后决定定居嘉善。

“这里的人民很热情, 生活很安逸, 经济发展得很好, 我很喜欢这里的生活状态。”来中国前, 王维就是一名有着20多年教龄的老师。来中国后, 他切身感觉到教师在中国是一个备受尊重的职业。他喜欢教育, 希望能在教育的道路上继续走下去, 陪伴更多孩子的成长。

2021年, 他入职了上海师范大学附属嘉善实验学校, 成为了一名英语老师。由于当时学校里有两位同名“斯蒂文”的外教, 为了区分, “王维”因此得名。“同事告诉我这是一位很有名很有才华的诗人, 我喜欢这个名字。”

“teacher 王, teacher 王, teacher 王……”校园里, 但凡王维经过的地方, 老远就能听见学生们对他的呼喊, 有的隔着窗户玻璃也要探出脑袋来跟他打招呼, 而王维会认真回应每一位学生, 跟他们握手、拥抱。

“他很有趣。”“他很帅。”“他人很‘奈斯’。”“我们太喜欢他了。”这是学生和同事们对王维最多的评价。低年级的小朋友最喜欢王维的口语课, 王维不仅认真准备卡通图片, 还常常带孩子们到室外做游戏, 在寓教于乐中把英语学会了。

“我觉得在课程中加入游戏, 学生既可以互动并享受课程, 也能够学到课本以外的知识。”王维还会用夸张的肢体语言来表达对学生的肯定, 学生们表示, 跟这位洋老师交流很有趣, 也没什么压力。王维说, 他的课从来没有准时下过课, “我一说下课, 他们就过来抱住我的腿、我的肚子, 不让我走, 我只好陪他们再玩一会。”他身材高大、文质彬彬, 独特的幽默感让他深受学生们和同事们的喜爱。

“我不喜欢做饭, 食堂的伙食就很好吃。”王维告诉记者, 南非人的饮食受到欧洲移民的影响, 主食一般是面包和烤制品, 但现在他已经基本习惯了中国的的生活, 习惯了用筷子品尝中国美食。因为妻子是重庆人, 他也爱上了辛辣味, “吃饭有辣椒才香。”身体已经适应了, 可语言的难关还没有过。“中文太难学了, 我只会一点点。”可就是这一点点的中文水平, 并不妨碍他喜欢中国传统文化。

今年端午节, 王维得知罗星街道在征集龙舟赛队员的消息, 便主动报名参加, 擅长水性。他通过训练学习后很快进入状态。“我是力量型选手, 明年我要好好练习, 争取变得更厉害。”最近, 因为奥运会的火热举行, 王维又喜欢上了打乒乓球, 经常在课间拉着学生教他打乒乓球的技巧, 互相切磋技艺。

“我希望一直在嘉善工作生活, 愿中国是我到达的最后一个国家。”王维在明信片上写下了自己的心愿。

## 办了一件贴心事儿 修缮路面办实事 铺好群众“舒心路”

全媒体记者 吕超

本报讯 “这一大片地坑坑洼洼的, 不好走。高低不平, 逢阴雨天气还容易积水, 不仅影响车辆出入, 而且存在较大的隐患, 你们能不能帮帮忙想想办法?”大云镇大云村村民王阿婆和网格员黄丽说道。

近日, 大云村网格员黄丽在日常巡视时收到村民反映道路破损问题。了解情况后, 黄丽立即将问题上报给网格员。

针对这一问题大云村高度重视, 随即对村里的6个网格进行全面排查, 掌握道路破损情况, 并组织村干部、网格员等迅速行动, 将破损道路铺设柏油修复。

经过紧张有序施工, 截至目前辖区内路面都已修复完毕。看到焕然一新的路面, 过往的村民纷纷点赞。同时, 网格员也及时发布道路维修信息, 提醒过往村民注意避让, 为群众安全保驾护航。“现在小区的路修好了, 出行也方便多了, 这多舒心, 感谢村里又为我们办了一件贴心事!”王阿姨开心地说道。

铺平的是道路, 温暖的是民心。下一步, 大云村将持续倾听民声民情, 了解群众需求, 把实事、好事、暖心事办到村民的心坎上, 真正做到“想群众之所想, 急群众之所急”, 不断提高群众的获得感、幸福感和安全感。

## 轿车突发自燃火势难以控制 火焰蓝及时出现

全媒体记者 徐子涵

止次生事故。另一方面, 灭火组迅速行动, 铺设干线出水灭火。经过3分钟的紧张处置, 现场火势很快得到控制。

为了防止复燃, 消防救援人员持续对车辆进行20多分钟的冷却降温, 确认无危险后, 收整器材撤离现场。

据道路监控显示和司机介绍, 该辆小轿车行驶至此路段时, 司机突然发现车辆空调出口风处仅有少量烟冒出, 认为并无大碍, 想把车开到消防队灭火。

谁知, 往前开了几十米, 出口处有大量烟冒出, 非常吓人。于是, 司机立即靠边停车, 并打开车子后备箱取出灭火器, 想要灭火。可是, 灭火器失效, 无法及时灭火, 司机只好报警求助。

消防救援人员到达现场后, 看见一辆红色小轿车靠右停在路边, 起火后的小轿车火势猛烈, 且火势有蔓延趋势, 无人被困, 小轿车周围浓烟弥漫。

根据现场情况, 消防救援人员立即展开灭火救援, 一方面组织力量设置道路警戒, 防



成熟的“太秋”甜柿重量在4两到8两之间, 最重的能“飙”到1斤, 糖度可达20度。未成熟时果实表皮光滑, 成熟后会出现斑点, 因此也被称为“丑柿”。不同于普通的柿子需要进行脱涩处理才能食用, “太秋”甜柿从树上摘下即可食用。

目前, 陆雪英主要通过朋友圈销售精品果。12个装的礼盒售价118

元, 8个装的礼盒售价128元, 个头更大。按斤销售的“太秋”甜柿价格根据品相不同, 每斤在20元到25元之间。

电视版《跑农村》  
每周一、周三、周五、周日  
首播: 18:10  
嘉善新闻综合频道

广播版《水乡田野》  
每天: 6:05; 12:30; 21:40



编者按: 历史长河波澜壮阔, 一代又一代人接续奋斗创造了今天的中国。每一代人的经历, 是新中国成立75年历史的生动写照; 每一代人的故事, 承载着一个时代的记忆。本报特别推出“讲述”系列报道, 对话同一领域的三代人, 聆听他们的经历, 触摸历史的脉搏。他们的讲述故事, 平凡却真实, 饱含对祖国的热爱和对未来的信心。

# 嘉善这一家子, 三代人接力“卖”雪菜

全媒体记者 奚嘉瑶 胡凌霄 蔡培源

嘉善县天凝镇种植雪菜已有300多年的历史, 并享有“中国雪菜之乡”美誉。出生于1938年的蒋福兴、1965年的蒋森林、1988年的蒋瑜佳, 是来自天凝镇的祖孙三代人, 他们接力“卖”雪菜的故事, 浓缩了嘉善农业转型的历程。

蒋森林: “自产自销”→集中加工→网上销售

我叫蒋森林, 天凝镇麟溪村人。我爸蒋福兴是个地地道道的农民, 一年种两季雪菜, 每年的3月、4月和12月, 他就背着雪菜到市场上去卖。我小时候就跟着父亲到上海松江去卖雪菜。在1999年的时候, 雪菜卖不掉了, 但我爸种了很多, 亲戚家也种了很多, 都滞销了。

我当时想, 大家的生活节奏在改变, 传统的销售模式肯定也要改变。我试着办了个雪菜加工厂, 最初大概有100多个平方米。没想到尝到甜头了, 我爸种的不够卖了, 就跟几家亲戚订购, 后来扩展到了几百家农户, 以批发的形式卖到上海、杭州等地的商超、农贸市场。

但2020年受疫情影响, 销售渠道受阻, 雪菜又滞销了。农产品不比其他的, 像雪菜, 成熟了就得收割, 开坛了就得卖掉, 不然就会烂在地里, 砸在手里。

那时候, 电商直播火起来了, 我想着能不能发展线上的直播带货。我女儿蒋瑜佳正在上海的一家互联网公司上班, 就跟她商量, 能不能帮我销售掉一点。我们这代人不太懂

网络, 刚开始我以为不行的, 想不到她现在销售量有时候比我还好。

记得第一场直播, 一个多小时的时间里, 就有五六百单。下单的速度还跟不上人家下单的速度。平时一辆小面包车就能够装货, 直播后, 得换上大卡车来拉。

现在, 我还是和以前一样, 向全村农户订购雪菜。每次上门收菜的时候, 我女儿和团队都会跟着去拍短视频或进行现场直播。我们订购价格比较高, 农户也很开心, 都看到了农产品未来发展的方向。

我感觉模式要从以前农户自产自销到集聚化生产到网上销售, 要走这么一条路。我们毕竟年纪大了, 年轻人思维超前, 现在在农业肯定要靠他们来更新换代。

蒋瑜佳: 好产品→网店→主播

我叫蒋瑜佳, 我也卖雪菜, 跟我爸不一样的是, 我在网上卖。

我爸爸、爷爷奶奶都是从事农业的, 我又是吃雪菜肉丝长大的, 所以从小对农业、对雪菜就有感情。我大学毕业之后, 先后在杭州、上海从事互联网行业工作, 雪菜成了“乡愁”。

2020年, 我爸厂里的雪菜滞销了, 愁得整宿睡不着。我爸找我商量之后, 我也找了朋友商量, 他们说“还等什么? 电商赶紧做起来, 互联网是你本来就擅长的, 何况你们当地就有那么好的产品, 销路根本不愁。”

他们的话说到我心里去了, 因为我有互联网行业的经验, 而且老家就有好产品——杨庙雪菜, 还不缺货源。



我先试着注册了网店, 挂上了产品链接。没想到, 不到半个月, 有人下单了。

我记得很清楚, 第一单卖出的雪菜, 售价是30多元, 查看订单的时候, 我手都在抖。这个订单让我觉得雪菜销售走电商这条路能成。

网店进入常态化运营后, 我就很少操心了, 客户在线下单, 我父母在家就能开坛发货, 虽然量不大, 但也帮我爸卖掉了不少雪菜。

那时候, 我也没想到以后会专职卖雪菜。2020年短视频火了, 我也开始拍短视频。

第一条短视频的主角是雪菜和我爷爷。那是2020年底, 我回家过年, 跟着父亲、爷爷去农户家收购腌制好的雪菜。用手机拍摄了爷爷开坛的全过程, 剪了一条, 但没有发布。

2021年上半年的时候, 我爸厂里有一批品质绝佳的雪菜产品滞销, 我

又动起了短视频的脑筋。我爸还鼓励我“有想法就试一试, 尽管放开手去做, 不要怕”。

那年下半年, 我把那条短视频发上了视频号并加了雪菜商品的链接。没想到, 不到3天, 视频播放量突破了20万。这一条视频的累计带货收入就有20多万元, 让我爸这个老生意人也吃了一惊。

我也决心全职做电商, 干起了直播主播, 主打一个“接地气”。今年已经是第三年了, 直播间有了一批老顾客, 也带动了周边百来户农户的雪菜销售。

虽然现在带动的只有百来户, 但直播销量每年都在增加, 我想做得更好, 不想看到爷爷、爸爸那时雪菜滞销的愁容, 带动更多的农户卖雪菜。现在卖到江浙沪, 未来可以卖到大西北、大东北, 以后说不定在海外的华人也能吃到我们家的雪菜。

