

# 王超：把石台味道酿进啤酒里

□ 记者 潘欢欢 文/图

4月13日，石台县大演乡永福村的晒醇精酿啤酒厂里，王超正忙着将一箱箱精酿啤酒整齐地搬进后备箱。“这是县城一家饭店订的货，客户今晚就要用。”他一边麻利地码放，一边介绍：“这酒里，有我们石台的味道。”

这话从他嘴里说出来，格外有分量。今年33岁的王超，已将创办的晒醇精酿啤酒厂做得小有名气，也打出了自己的精酿品牌。可谁也不会想到，这位酒厂掌舵人的人生起点，竟是一张被悄悄收起来的大学录取通知书。

1993年，王超出生在永福村。初中那年，父亲突然病倒，卧床不起。家里的顶梁柱塌了。高中毕业，他考上了合肥一所本科院校。想到家里的困境，只能把通知书收进了抽屉：“家里已经够难了，我不能再添负担。”

听说厦门有家酿酒厂招工，19岁的王超揣着仅有的1200块钱，登上了南下的绿皮火车。

外面的世界很精彩，但也很残酷。刚到酒厂，他被分配到最苦最累的岗位：粉碎麦芽、打扫车间、清洗设备，连续工作20多个小时是常态。比体力更煎熬的是心理上的挫败。酒厂的老板脾气急躁，每次他操作出错时，就冲他吼：“出去！”

但王超没有退缩。不熟练的工序，反复练到熟练为止；不懂的细节，掏出厚笔记本仔仔细细记录——麦芽用量、酒花添加量、升温时间，逐一琢磨吃透。在厦门的五年，他从一个新手成长为掌握全套酿酒技术的专业酿酒师。

2015年，王超跳槽到上海一家大型农



王超从发酵罐中倒出晒醇精酿啤酒。

家乐担任酿酒师。四年多里，他独立完成了从投料到出酒的全套工序。但他心里清楚，只会酿酒远远不够，若想将来自己当老板，必须学会销售。

于是，他又转行做了三年电话销售。那段时间，他逼着自己琢磨沟通话术、揣摩客户心理，那些被挂断的电话、被拒绝的推销，看似是挫折，后来都变成了创业时最宝贵的经验。

从厦门到上海，王超漂泊了十几年。当积攒下一身手艺与满腔热忱，2023年底，他选择回到石台开酒厂。从厂房布局到管道铺设，王超事无巨细忙碌了五个月，总算把酒厂建了起来。可满心欢喜还没持续多久，一个更现实的难题就摆在眼前：好酒有了，谁来买？

石台县不大，精酿啤酒对当地人还是个新鲜事物。王超没有别的办法，提着酒样从仙寓山到县城，一家一家敲餐饮店的门。有的老板尝了一口，点点头愿意试试。“只要懂精酿啤酒的人就知道，我做的产品质量很过关。”王超靠着这份执着和过硬的产品质量，稳定拿货的餐饮店慢慢增加到了十几家。

销路慢慢打开，但王超心里清楚，单靠“勤奋”走不远，得靠“不一样”来立足。走进酒厂车间，9个一吨容量的发酵罐并排立着。王超拧开阀门，金黄色的啤酒缓缓流出：“你看这泡沫，细腻洁白、挂杯持久，这才是好精酿该有的样子。”

他的精酿采用低温慢发酵工艺，一批酒从投料到出厂至少需要一个月。去年夏天供不应求，有人劝他缩短周期多出货，他拒绝了：“既然做了就要做好，不能砸了自己的招牌，我想做出和别人不一样的东西。”

可什么才是真正的“不一样”？王超想：这片土地上的茶叶、山泉、硒元素，能不能融进啤酒里，做出石台的专属味道？

今年年初，本地一家茶叶企业找上门来，希望合作开发茶味啤酒。王超接下挑战，可茶与啤酒的融合难度远超预期。“茶叶的苦涩、酒花的香气、麦芽的甜度，三者很难平衡。”他反复调整配比、测试品鉴，历经十几轮试验，终于找到最佳融合点，石台晒茶中式精酿啤酒应运而生。“琥珀色酒体透着晒茶香，入口是麦芽绵甜，随后茶苦化开，余味悠长。”王超介绍，这款啤酒凭借本土特色和独特口感，很快受到市场欢迎。

2025年，酒厂销量达到20吨。看着不错的业绩，王超回忆起在厦门当学徒时的辛苦：“那时候真的很累，精神压力也大。但我没有其他选择，只能硬撑。现在回头看，真的感谢当年那个没有跑掉的自己。”

对于未来的发展，王超有着清晰的规划：“今年已经在计划扩大产能，继续深挖石台本土优势，把山里元素更好地融入精酿之中，做出更多具有石台印记的产品。”



## 东至县华仁家庭农场依托叠盘暗化育苗技术和智能化 种出棵棵白根好秧苗

□ 记者 张艺楠

俗话说“秧好一半收，苗好七分收”，育秧是水稻丰产的第一道“关口”。清明过后气温回升，正是早稻育秧的黄金时节。在东至县龙泉镇华仁家庭农场的育秧基地里，一排排育秧盘整齐排列，连片的秧苗绿意盎然，长势喜人。

“受前期气温偏高影响，今年育秧比往年提前了几天。看这架势，这批秧苗很快就能下地了。”4月10日，龙泉镇农技站站长刘峰一边跟农场负责人邱本仁打招呼，一边蹲下观察育秧盘。邱本仁笑着点头，随手提起一盘秧苗，整块基质的便如草皮般离盘，底下白嫩嫩的根系清晰可见。“白根好，白根有劲，黄根保命。”刘峰看着健壮的根系，忍不住轻声赞叹。

邱本仁从记事起就跟着父母下地干农活，对传统农业的辛苦与不易有着深刻体会。“那个时候条件差，一家几口人起早贪黑、辛苦劳作，也只能种6亩地，育出来的秧苗很少有白根，大多是黄根。”他解释，黄根根系活力弱，吸水吸肥能力差，再加上过去管护技术落后，秧苗成活率不高，粮食产量一直上不去。

“我想种出棵棵白根好秧苗！”邱本仁的这份心愿，与当地农业农村部门助力农户提质增效、发展现代农业的方向高度契合。2015年，华仁家庭农场成立，龙泉镇农技站技术团队第一时间进驻农场，以刘峰为骨干的农技人员蹲点服务一个多月，将现代育秧新技术送到田间地头。

在农技人员的指导下，邱本仁潜心学习、反复试验，一步步摸索出标准化育秧流程。稻种进入农场后，经过浸种催芽、露白破胸、自动化流水线播种、叠盘暗化出苗、大棚精细化管理等多道工序，最终培育成壮秧，送往田间完成机械插秧。在整套育秧体系中，最让邱本仁自豪的，就是叠盘暗化育苗技术和智能化大棚育苗秧模式。

在农场的叠盘暗化催芽室，室内温度始终控制在30℃左右，一层层育秧盘整齐堆叠，种粒陆续破土露尖。“这里的温度调控是关键，差一两度，都会影响出苗效果。”邱本仁介绍，叠盘暗化出苗技术替代了传统田间催芽和简易大棚催芽，有效解决了出苗不齐、烧芽、烂种等问题。经过2至3晚恒温暗化处理，种子出苗率可达98%，秧苗出得齐、长得快，全是健壮的白根。

完成暗化催芽的秧苗，随即被转运至智能化大棚，进入后续精细化管理管护阶段。在智能化大棚里，育秧盘整齐摆放，自动喷淋设备定时洒水，棚顶智能传感器实时运转，温湿度数据同步传输至手机及电脑终端，实现全程精准管控。

“别小看这智能化大棚里的水泥地，这可是秧苗茁壮生长的关键。”邱本仁说，起初育秧盘直接放在泥地上，易积水返潮，易染病长草。在当地农业农村局资助下，对大棚地面进行了硬化，既隔绝病虫害，又利于控水透气，让秧苗根系呼吸通畅，同时方便机械作业，摆盘、起盘、转运高效快捷，保障大批次育秧有序开展。

“科技赋能育秧带来的变化十分显著。”刘峰介绍，传统人工育秧，一人一天最多满足10亩田用秧需求，如今依托自动化流水线，人均日育秧可服务130亩；传统催芽需五六天，智能催芽仅需两天，且秧苗茎秆粗壮、根系发达，抗逆性和抗病能力大幅增强。今年农场40个智能育秧大棚全面投用，年育秧能力可满足4万余亩农田种植需求。

优质秧苗和专业服务吸引周边村民纷纷前来取经，农场培育的秧苗也成为当地农户首选。“我家20亩田的秧全在这儿订，省心省力，农忙时还能到农场打工，挣钱种田两不误。”龙泉镇古楼村村民熊黑苟说。农场还推出“企业+农户”订单托管服务，提供育秧、插秧、田间管理到收割的全流程托管，并配套市场风险保障机制，让农户种粮更安心。目前，农场全程托管农田面积达1.6万余亩，单个农户最高托管育秧面积达5000亩。

科技兴农的脚步不止于育秧环节。“我们将依托华仁家庭农场社会化服务平台，对田间管护、病虫害防治、气象监测、水肥管理等农事服务进行全面升级。”刘峰介绍，龙泉镇计划打造从育秧育苗到田间生产全程数字化管控、智能化作业的现代农业体系，为粮食增收、农户致富、乡村振兴筑牢根基。



近日，位于东至县大渡口经开区的安徽远航食品有限公司内，糯米锅巴、花生米等休闲食品正从自动化生产线源源不断下线，即将发往全国各地。

该公司一直深耕休闲食品领域，凭借糯米锅巴打开市场后，目前已与好想来、赵一鸣等知名品牌建立稳定合作，2025年产值达1.2亿元，今年产值有望翻番。

记者 吴骏 摄

## 垃圾分类“玩中学” 萌娃秒变“小卫士”

□ 通讯员 董红艳

“打败垃圾怪，守护家园！”4月16日下午，贵池区城管局垃圾分类专班的工作人员带着四个圆滚滚的卡通人偶，走进清风街道和泰幼儿园，用一场趣味十足的“垃圾分类大作战”，让萌娃们在欢声笑语中轻松掌握了生活垃圾分类的“通关秘籍”。

活动一开始，一段旋律轻快的垃圾分

类儿歌动画牢牢抓住了孩子们的目光。还没等动画播完，不少小朋友已经跟着节奏手舞足蹈，嘴里念念有词。紧接着，红、蓝、绿、灰四个分别代表有害垃圾、可回收物、厨余垃圾和其他垃圾桶的卡通人偶闪亮登场，憨态可掬的模样瞬间点燃了现场气氛，孩子们兴奋地欢呼起来，小眼睛齐刷刷盯着舞台。

“小朋友们，电池找不到家了，谁来帮帮它？”区域管局工作人员王子怡举着实

物，结合人偶形象和趣味动画片段，用讲故事的方式讲解分类规则。矿泉水瓶、废纸、药丸、旧电池……面对真实的“垃圾道具”，孩子们争先恐后地举起小手抢答，被点到的小朋友大大方方走上舞台，在老师和卡通人偶的引导下，准确地将它们送回了对应的“家”。

“我今天成功打败了垃圾怪！”二二班的周沐川小朋友举着刚刚拿到的贴纸，一脸骄傲，“我要回去教爸爸妈妈，一起守护

我们的家！”

看到孩子们热情高涨，王子怡也颇为惊喜：“孩子们的领悟能力比我想象的好太多！针对不同人群量身定制宣传形式，效果才最好。后续我们还会进社区、进企业，把分类知识送到更多人身边。”

一场充满童趣的活动结束，不少孩子已经能脱口而出“蓝色桶装可回收，绿色桶装剩饭菜，红色桶是有害物，灰色桶里其他放”的口诀。垃圾分类的好习惯，正从一堂有趣的课、一双稚嫩的小手，悄然传递到一个个家庭之中。



## 风筝飞满天 直播助增收

□ 安徽日报记者 倪证

“欢迎大家来到和美乡村直播间！”4月18日，青阳县庙前镇第三届“MIAO”飞行季火热开启。风筝漫天飞舞，53岁的华阳村党总支书记、村委会主任袁明权架好手机，点了开播。

人生第一场直播，老袁有点紧张——直播前他反复喝水，一个劲儿摸鼻子，还特意跟周围的人打招呼，让大家把手手机调成静音。直播三天前，他特意理了头发。这

场直播，村里准备了整整三天。老袁对着脚本反复演练了三遍，从舞台站位的开场白、风筝放飞现场的解说，到游戏区的互动引导，每个节点都提前对过词。

弹幕里，“好看”“休闲福地、乐和暖阳”等留言一条条跳进来，也有网友刷屏：“哪里购买？来点黄精补一补”。老袁深吸一口气，对着镜头从容接话。

直播镜头里，满天飞舞的风筝特别抢眼——有各村放飞造型的风筝，有游客自带的龙形长鸢，还有孩子们动手制作的小风筝。

滑翔伞从头顶掠过，依托九华航空飞行营地300米海拔的优质起飞场和稳定风向条件，一对一教练带飞的滑翔伞项目成了本次飞行季的最大亮点。网友们跟着镜

头“云俯瞰”青山环抱的村落与连片茶园。不远处的山地越野赛道上，5公里初级、10公里中级、20公里高级三条特色赛道穿越土路、机耕道，串联起“与山野”营地和生态茶园。这两大运动业态与村里的露营、民宿产业深度联动，形成了“运动体验+乡村消费”的全新模式，也成了老袁直播间里最吸睛的内容。臭鳃鱼、九华黄精、小林山茶，一样样带着乡土气息的好物，被他用朴实的话语带货促销。

而在半个月前，老袁连视频号都不会注册。“年过五旬，互联网的知识需要恶补。”袁明权说，4月3日他发布第一条视频，前后拍了三遍才满意。民兵连长吴兆忠有运动相机，会基础拍摄，两人先做了搭档。村干部曹婷婷专程去宁国市参加培

训，回来后就对着网上的教程一点点摸索，从剪辑软件的基础操作到镜头语言的运用，慢慢摸出了门道。

首场直播下来，5000余人走进直播间互动，曝光量达5万人次，不仅卖出10万余元的农特产品和旅游纪念品，还收集到12条群众意见建议。这些意见建议里，有咨询医保报销流程的，有反映村组道路修缮问题的，还有建议增加农产品快递点的。这些问题已经被逐一登记，村“两委”将抓紧办理答复。“以前上门讲、喇叭喊，覆盖面有限；现在直播讲、线上答，一次能同时服务上千人。”袁明权感慨。

华阳村是青阳县首批“和美乡村直播间”建设试点村之一，严格按照“有场地、有设备、有选品、有制度、有人才”的“五有”标准打造，由袁明权牵头，村“两委”班子主导运营。直播间立足“农文旅体融合”定位，集成政策解读、群众增收等六大功能，兼顾村民议事、游客休憩，全力打造连接城乡的“云端桥梁”。

## 工行池州贵池支行 荣获“服务五星级网点”称号

本报讯(记者丁瑛)4月17日，中国工商银行股份有限公司池州贵池支行“服务五星级网点”揭牌仪式举行。

“服务五星级网点”是中国工商银行授予营业网点的最高服务荣誉，是对网点服务能力、管理水平、客户口碑的全方位权威认证，代表着工行系统内服务标杆与行业领先水平。截至目前，全省仅12家网点获此殊荣。工行贵池支行成功获评，标志着该行在服务品质、运营管理、客户体验等方面迈上新台阶。

近年来，工行贵池支行高度重视服务星级网点创建工作，多措并举打造五星级服务标杆。该行聚焦服务提质，常态化开展服务专项培训，结合“皖美工驿”主题，开展形式多样的志愿服务活动，持续完善网点设施，完成无障碍通道、无障碍卫生间规范化改造，配备AED急救设备，增设爱心专员，做好客户引导与暖心服务，持续优化金融服务、创新金融产品，提升服务效能，为池州高质量发展贡献金融力量。



近日，石台县仙寓镇源头村近200亩高山茶园开园采摘。针对当地春茶采摘人手紧缺、产品销路较窄等实际困难，中国石化安徽池州石油分公司组建志愿帮扶队伍，通过定点包园采摘、易捷门店直供等方式助农惠农。

通讯员 孙奎奎 摄