

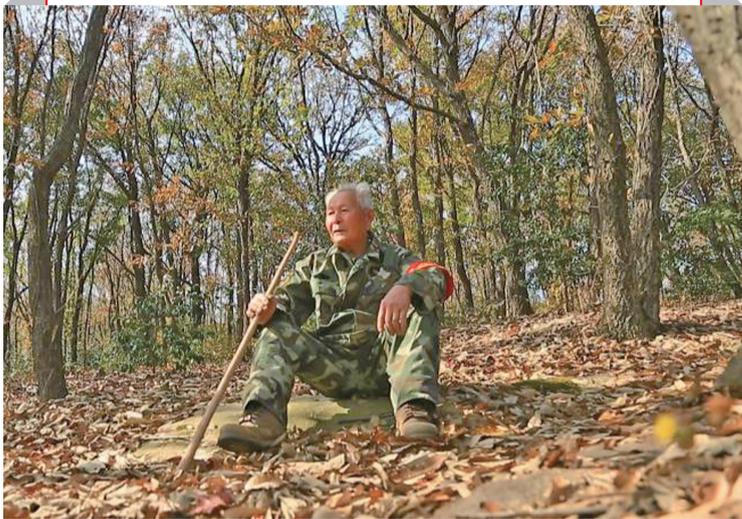
全国“最美护林员”颜井武：

坚守63年，将生命与大山融为一体

走近功勋模范

“这大山就像是我的孩子，我用大半辈子的时间养育他、守护他、陪伴他，任谁也不能伤害他！”近日，92岁的连云港市云台山景区南云台林场退休职工颜井武老人在接受采访时说道。老人虽然年事已高，仍然精神矍铄，胸前挂着的军功章在阳光下熠熠生辉。从1957年退伍回乡开始，到2020年因身体原因，不再巡山，颜井武老人在南云台林场这座山上种树、摘茶、巡山、护林，整整坚守了63年，他已将生命和大山融为一体。

通讯员 刘东 宋晓 现代快报/现代+记者 王晓宇



巡山时的颜井武老人 通讯员供图

退伍不褪色，用心浇灌“一抹绿”

1933年，颜井武出生在连云港市南云台山凌州村的一座山坡上，那时的山头还都是旧社会的地主家所有。老人记忆中家旁的推磨山、二层山等山头基本都是荒山，怪石嶙峋的山头毫无美感可言。直到新中国成立前，大山仍是光秃秃的一片，只有低矮的山坳里稀疏地长着茅草和小树。“那时候山上石头大，风也大。小孩子捉迷藏，藏都藏不住。”回忆过去，老人不禁感叹，“哪像现在满眼都是大大小小的树啊！”

1953年初，年仅20岁的颜井武响应党和国家号召参军入伍，当年5月他就赶赴朝鲜战场，成为一名光荣的志愿军战士，并在火线入党。经受战场磨炼，历经九死一生，颜井武成为抗美援朝战争后撤出的最后一批军人之一，并荣立三等功。

在山里长大的颜井武似乎命中注定与生他养他的大山有不解之缘。1957年，退伍回乡的颜井武成为南云台林场的一名职工，植树造林成了他的第一要务。

看着家乡光秃秃的山头，想起战士们不惜用生命保卫的江山，颜井武发誓要尽己所能，去建设祖国大好河山，造福子孙后代。从此，他将一腔保家卫国的热血“浇灌”到大山上的每一棵树下。

“那时候栽树都是大家一起

干，每天猫着腰在山上挖坑。指头粗的小松树栽下了一棵又一棵，但光栽松树也不行，得要针阔混交才是好山林，后来小小的麻栗栽成了片，每人每年都要栽下几千棵，十几年下来，一个人栽下的树就有几万棵。”谈起当年种树，老人如数家珍、滔滔不绝。放眼望去，当年的荒山乱岗，如今早已是绿意盎然的山林。

林子越变越密，树木越长越高，山林不仅变成了鸟语花香的天堂，更成了港城的一道亮丽风景线。从上世纪90年代开始，林场的孔雀沟、东磊和渔湾等景区逐渐融入了大花果山景区，成为全国森林康养示范基地，真正让绿水青山变成了“金山银山”。

退休不退岗，义务护林28年

1992年初，颜井武退休。突然停歇下来，颜井武觉得生活空虚又烦躁。颜井武爱林场，爱绿色，更爱他曾挥洒汗水的林场。“我要看山，帮林场看山去！”颜井武对老伴撂下这句话，就去场部找领导。

“我不要钱，只领任务，请领导相信我。”颜井武向场领导汇报，像极了当年他在部队的样子。

于是，颜井武的生活又充实起来。早晨依旧5点起床，带根棍子就开始到各个山头转悠，9点回来吃早饭；下午3点出发，把另外的山头转一遍后，7点带着夜色回来。

巡山护林工作除了要有足够

的耐心，还要有不惧威胁，与破坏山林行为作斗争的决心。在老人退休后巡山护林的前几年，附近总有村民偷偷上山砍树，每当老人发现蛛丝马迹，便会穷追不舍。一个初夏，老人在一个山头发现有人砍树，便立即前往制止，并紧追想要逃跑的偷树人。没想到追了二三十步后，偷树男子居然回头向老人挥起了斧头，但老人毫不畏惧，最终制止了不法行为。

随着近年来附近景区开发步伐的加快，游客越来越多，老人巡山的步子也更勤了，他曾无数次制止游客采花摘果、进山野炊。在老人心里，早已把每棵树都看成是自己的孩子。每年冬春时节的护林防火一线，更少不了老人的身影。看到老人这么辛苦，林场领导多次有意愿给他护林补贴，但每次都被他婉言谢绝。

直到2020年，颜井武老人由于身体原因，才停止了巡山的步伐。退伍不褪色，退休不退岗，颜井武用28年义务巡山护林的坚守，诠释了一名老党员、老兵的责任与担当。虽然因为身体原因不再巡山，但老人还会时不时抽出时间给孩子们讲述抗美援朝的故事，给年轻党员上党课，鼓励大家好好学习，传承红色精神，坚定奋斗信念，为祖国建设贡献自己的力量。

2020年9月3日，国家林业和草原局公布了全国“最美护林员”名单，颜井武光荣上榜，成为当年江苏省唯一获此殊荣的护林员。

看花草茶如何卖出新花样？

拼多多“农云行动”走进“中国药都”

随着健康观念的提升，养生需求从“银发一族”逐步往“Z世代”扩散，呈现年轻化的特点。伴随电商兴起，亳州中药材的销售方式也有了明显变化，除了传统的单品种批发，亳州人通过不同药材搭配，制成适合各类养生场景的花草茶，在拼多多等电商平台上获得了极可观的销售量。

相关数据显示，亳州花草茶产量占全国的90%，年寄递业务量由2018年的3500万件上升到2022年的2.13亿件，预计三年内产业规模可突破500亿元。3月6日，拼多多“农云行动”2024年再度启动，首站走进“华佗故里”——亳州。在“农云行动”培训会现场，数百名新农人提前到场，拼多多“农云行动”负责人针对花草茶、食疗滋补行业消费趋势、平台发展方向、运营方式等展开主题宣讲，并现场解答商家的经营疑惑。

现代快报/现代+记者 刘德杰

从“0”到“100”

会场，2001年出生的马文豪成了众多商家的关注焦点，他是拼多多花草茶商家“陆卢缘”的负责人，尽管入驻拼多多只有2年，但在2023年的销售额已接近一亿。一些计划在拼多多开店的新农人与马文豪讨教起经营经验。

出生于亳州的马文豪，起初并没有看中家乡的中药材产业。生意的缘起是一次普通的网购。马文豪发现，电商平台上大部分花草茶的发货地均是亳州，一番调研后，他意识到，当地成袋批发的中药材早已改变了销售方式：通过与其他药材搭配，设计成不同养生功效的产品，加以精美的包装，原本不起眼的中药材摇身一变，成了当代人便捷而精致的养生选择。

这是马文豪第一次感受到电商的力量。看到花草茶在平台上的可观销量，马文豪决定“下水尝试”。2022年2月，他和朋友一起在拼多多上开起了网店。在马文豪看来，这笔买卖很简单，“有一单就赚一单的钱”。然而现实是，“店里一点动静也没有”。

马文豪将疑惑告知了拼多多小二，他至今还记得小二的回复：“网店不只是一个销售渠道，而是要从品牌的高度去运营。”在小二的一步一步指导下，马文豪开始转变产品销售思维，原本是所有产品“一股脑儿”地上架，慢慢地，他学会捋清产品主次、分析消费需求。在平台小二的建议下，2022年的夏季来临前，马文豪下架了店内的滋补类养生茶，提前上架了各种药材与水果搭配的水果茶，网店渐渐有了人气。

如今，在平台的流量扶持下，陆卢缘平均每天的订单量至少3万单。马文豪办起了自己的花草茶加工厂，依托亳州作为中药材集散中心的优势，他从当地选取最优质的原材料，自己搭配、品尝、研发产品。“好口感、用料足的优质产品，肯定能获得平台消费者青睐。”马文豪说。

拼多多“农云行动”负责人表示：“亳州是中国的‘四大药都’之一，当地中医药产业上千亿，针对这一产业带特点，平台主要从以下两方面入手助力产业带发展：其一，鼓励和培训农产带的年轻新农人上平台开店，完成‘从0到1’的起步；其二，对于已经初具规模的商家，平台



陆卢缘运营总监郭俊辉在询问产品生产细节 通讯员供图

将协助其挖掘新的消费需求，生产制作出口感更佳、质量更好的产品，帮助商家逐步打下品牌基础。”

产品才是王道

与马文豪一样，袁丽亦认为产品为王。1990年出生的袁丽是拼多多商家“顾青山”的主理人。2019年，袁丽在拼多多上的第一家店“百草湖畔”开张，与马文豪相似，袁丽一开始对选品和消费者需求也没有概念，对她的产品理念产生重大影响的是店铺的第一款爆款——以薏米、赤小豆、芡实、茯苓搭配的一款祛湿茶，这款产品的火爆让袁丽意识到，优质的产品能获得稳定可观的利润，且不畏任何低价竞争。

薏米红豆祛湿茶并非新产品，但袁丽发现，很多祛湿茶之所以喝后无效果，原因在于薏米、芡实等没有制熟，消费者无法简单用开水泡透。于是，袁丽开始自学制作工艺，她购置了大型蒸笼、专业的炒制设备，一遍遍地实验，直至最后制作出令她满意的祛湿茶，经过了蒸、晒流

程的三次往复，袁丽做出的祛湿茶承诺“95度开水便能泡熟”。

如今，在拼多多的流量扶持下，袁丽的祛湿茶最高峰时期每天可销售3万单，利润可观。“这款祛湿茶是我的起家产品，它让我相信，只要坚持产品导向，利润就不是问题。”袁丽说。

尽管祛湿茶已经研发了数年，但袁丽坦言，这款祛湿茶仍是店铺里的“常青树”，即使进入冬季的销售淡季，每天也有稳定的2万单交易。目前，袁丽的祛湿茶在平台上已累计销售超过100万单，好评率超过99%。

一包花草茶，怎么卖出新花样？

尽管进入花草茶行业仅有两年，但马文豪发现，消费需求变化很快，而结合消费热点做产品创新，往往能得到事半功倍的效果。2023年，在拼多多小二的指导下，马文豪敏锐地捕捉到平台上新消费趋势，陆卢缘两款产品成了拼多多的爆款。

在2023年初，“早C晚A”的梗

火了。针对女性消费者的需求，马文豪推出了“早C晚A茶”：柠檬、刺梨、桑葚等搭配的维C茶，搭配黑果枸杞、桑葚、红玫瑰等组合的滋养茶，及时地跟上了市场的消费热潮。在2023年下半年，结合“Z世代”爱喝奶茶又逐步重视养生的趋势，马文豪又推出了自制“中药奶茶”，适配“Z世代”熬夜、熬夜等健康问题的保健需求。目前，陆卢缘“中药奶茶”的销量仍占据平台“袋装组合型花茶畅销榜”第三名。

结合新的消费热点，普通中药材加上巧妙的搭配，更多养生场景被逐步地挖掘。

在“农云行动”亳州站的培训会上，拼多多相关工作人员表示，如果说传统的中药材滋补是养生类产品的1.0阶段，那么各类花草茶、饮品、滋补粉便是产品研发的2.0阶段，目前，消费者对于养生滋补产品的需求已经呈现快消产品的特点，进入3.0阶段，“把传统的养生中药材加入日常食品中，如山药面、葛根面、蒲公英面等，在平台上均销量可观”。

2023年亳州GDP达到2215.8亿元，同比增长6.3%，增速位居安徽第3位，而现代中医药规模占据了GDP的绝大比重，为1852.5亿元。上述拼多多“农云行动”负责人表示，亳州是拼多多“农云行动”2024年的第一站，今年拼多多还将支持更多农产带，结合农产品的消费新需求，通过“农云行动”，让更多农产区跑出植根本土的领头羊，并从数量优势逐步向品牌优势升级。拼多多将集中投入优势资源，助力全国100个农产带加速数字化发展。今年，仅滋补类商家，拼多多就计划扶持50个千万级商家，帮助商家在6个月内做到日销超过50万。