

## 五勇士获“雪花”挑战 未登峰复赛资格



记者 唐俊 摄

4月11日至12日，中国规模最大的长途徒步活动——2015湖南春季百公里毅行举行，同时，雪花啤酒2015年大学生挑战未登峰湖南赛区选拔正式开始，最终，5名通过百公里毅行的选手获得直接进入2015年挑战未登峰的复赛。

百公里毅行活动综合了全民健身、户外运动、慈善助人、团队组织和时尚潮流等多方元素。截至2014年，“湖南百公里”活动已成功举办11届，参加活动人员逾7万人次。自2012年起，每届参与人员均超过1万人。而雪花啤酒“勇闯天涯”系列活动鼓励“进取、挑战、创新”的精神，自2005年至今已成功举行了十届，2015大学生挑战未登峰聚焦于大学生这个洋溢着青春热力的群体，希望借由活动激发他们的勇闯精神，鼓励他们克服未知的风险，激发勇闯精神，鼓励直面未知的风险，勇于开拓自己的未来。

雪花啤酒方面表示，百公里毅行与雪花啤酒勇闯天涯挑战未登峰活动极其吻合，都是鼓励健康运动，鼓励公益爱心，二者结合必将在年轻人中产生深远影响。所以，雪花啤酒2015年大学生挑战未登峰湖南赛区选拔与湖南春季百公里毅行同期举行。

据悉，经过挑选，长沙医学院的何斌、长沙理工大学的邓皇适和邓铁、湖南第一师范学院的杜威和邓文直接获得2015年挑战未登峰复赛的资格。 ■记者 肖祖华

## 每周质量报告

# “谭木匠”以次充好上黑榜

本报4月13日讯 声称紫檀、香枝木、楠木等全实木工艺品，实际上却为牟取暴利故意使用价格低廉的木材冒充或者混用。日前，上海市消保委发布《2015年度全实木工艺品比较试验结果》，抽查的50件商品中，有27件样品不符合其明示的商品材质，不合格率高达54%。“谭木匠”以黑酸枝冒充乌木等以次充好现象，被点名曝光。

记者注意到，50件样品中有12件样品的材质与其明示完全不符，存在用低价或者材色接近的木材冒充名贵木材之嫌，如重庆谭木匠工艺品有限公司生产、上海起悦商贸有限公司销售的“礼盒珠联璧合”（标称规格：13颗），其明示材质为条纹乌木，实测木材为黑酸枝。条纹乌木和黑酸枝皆为红木类木材，木材材色接近，皆为黑褐色，但是条纹乌

木的市场价格较黑酸枝高，商家以假充真误导消费者。另有上海华璐珠宝有限公司销售的花奇楠木手串（规格：12颗），其明示材质为楠木，实测木材为破布木。

有3件样品的材质存在掺杂掺假的情况，如由上海梦创家具有限公司销售的金丝楠木手串，明示材质为金丝楠木，经检测样品中有楠木和白兰2种材质。据了解，白兰是

一种较普通的木材，其材色、材质与楠木相近，冒用或混用在价格节节攀升的楠木中，经营者可以获得更多的利润。

消费者在购买实木工艺品前，一定要事先了解相应木材的特征，咨询有关专家，减小购买风险。在购买时，可要求商家在发票上标明商品的材质或者提供材质的检测报告。

■记者 肖祖华

## 御泥坊寻找善良女孩彭启红



左边女孩为彭启红。

本报4月13日讯 只要用心发现，美丽无处不在。湖南御泥坊化妆品有限公司相关负责人今日向本报表示，在寻找一位名叫彭启红的善良女孩。

事情应该从4月1日晚上的一档电视节目说起。当天

晚上，湖南卫视一档名为《噗通噗通的良心》的栏目，在长沙街头进行了一个善意实验。他们希望知道，当一名孕妇在路边紧急发作，是否有人送她去医院。

这次随机测试中，每次都有善良的人站出来，伸出温暖

之手。其中，一位身穿粉红色外套，手提粉红色纸袋的女孩格外醒目，她叫彭启红。

“我们后来发现，那个女孩一直提着我们的产品包装袋。”御泥坊上述负责人表示，“九年来一直致力于发现女性的美丽，彭启红式的淳朴善良，也是我们一直弘扬的美丽内涵。”为了不让大众误解，公司一直通过官方微信、微博寻找，可惜没有音信。

“这种事情比较敏感，人们肯定会指责我们在炒作。”所以公司第一时间定下基调，找到这个女孩，帮她实现一个心愿，不过度宣扬。

如果你有相关线索，请拨打本报热线电话96258，传递这份善意。 ■记者 肖祖华

## 郴州农特产品 试水电商销售

湖南多特色农产品，如何将特色产业转化为经济优势一直是个难题。日前，郴州首批20多家农村蔬果合作社、50多种农特产品，在郴州市农经局的“牵线”下成功与湖南澳鑫商品交易有限公司电商签约。来自偏远乡村的农特产品，将搭上电商平台，走出山窝远“嫁”他乡。

郴州市委农村工作部副部长、市农经局局长唐甲良介绍，郴州市农经局开发设计了“数字郴州·郴州农经”手机APP客户端，农户可以在这个平台寻求农业技术指导，了解土地流转信息，农民工供求信息，机械租赁信息等。

■记者 肖祖华

## 从“伐木工”到“大茶网联合创始人”

# 包容臣：专注、脚踏实地方能成就事业

包容臣很忙，忙着各种培训会、招商会、市场协调、与合作伙伴沟通，基本是“空中飞人”，很少落地长沙，记者约其采访好几次都没能碰面，最终只能通过电话采访。

高中毕业挑起家庭重担，在长白山伐木育林，2000年开始下海，开过超市，卖过冰淇淋，跟韩国人做过泡菜，2009年接触茶叶直销，2013年进入风华致远大茶网，现在已经成为大茶网联合创始人。

包容臣告诉记者，自己视大茶网为这一生最终的事业，甘愿脚踏实地把这份事业做大。对于忙碌，他有着自己的见解，他说他喜欢这种忙碌，因为忙碌才能多做事情，才能更好地发挥价值，也才是他所追求的以发挥自身价值来衡量的人生价值。

### 18岁丧父， 当伐木工扛起整个家庭

说起自己的亲身经历，包容臣表示，历尽坎坷。

他表示，最不愿意回忆的就是过去的苦难，18岁那年，父亲离世，留下母亲带着四个孩子过日子，为了供四兄妹读书，母亲每天起早贪黑，吃尽了苦头，那时候，看着母亲日益消瘦，非常心



2014年，风华致远公司年会，包容臣（中）获评“大茶网联合创始人”

疼，撑到高中毕业，自己毅然回家帮助母亲，挑起整个家庭的担子。

刚回家那会，自己到长白山当育林员，伐木植树，那时候，零下30多度的气温，非常难熬，尤其是，伐木的时候，雪水融进靴子里的时候更痛苦。但是，做育林员的工资每月才两百多，很难养活全家，尤其是结婚后，更加入不敷出。后来，自己就兼职卖雪糕、卖台球，想各种办法挣钱，后面，自己还开了一家超市。

但是，生活一直没有太大改观，那时候，因为各种原因，

妻子选择离去。2000年，包容臣来到常州一家地板厂做事，他的销售天分被激发，半年时间就做到华北区业务经理，随后被调往沈阳开发东北区业务。那时候正值中国经济建设高峰，他自己看到商机，选择回老家做起地板经销商。

### 偶识茶叶直销， 把大茶网作为终身事业

包容臣接触茶叶直销是一件偶然的事。2009年的时候，包容臣在长沙出差，朋友聊天中接触了华莱茶叶，以直销的模式卖

茶，让他觉得模式很新颖，于是决定加入。

那时候的华莱刚刚成立，包容臣可以说是元老级的员工，迅速被派往东北开拓市场。包容臣是那种做事勤奋踏实的领导者，每天四处奔波，不管是三伏天还是酷冬严寒，他都奔跑在一线。由于长时间的劳累，落下了严重的风湿病，包容臣笑称，自己的腿现在就是天气预报，只要一疼就知道要变天。在包容臣等人的开拓下，华莱迅速在东北打开市场，成立的第一年就创造了1.2亿元的业绩，随后，逐渐在南方打开市场。

那时候，风华致远董事长刘健跟包容臣是同事，负责策划，二者是非常要好的朋友，2013年，刘健决定单干，创立首家茶叶电商平台，由于对刘健本人能力的充分信任和对大茶网模式的完全认同，包容臣当即投入到大茶网。包容臣告诉记者，大茶网是一项长久的事业，有生命力，因为它不玩虚的，都是实实在在的好产品，实实在在让经销商、消费者都得益，“我将大茶网当做我自己这一生终身的事业，大家为了共同的目的共同努力”。

### 专注、脚踏实地 方能成就事业

人生坎坷历程铸就了包容臣专注、脚踏实地的性格。

进入风华致远之后，他独创了B7同悦系统，为此，他几乎付出了全部的时间和心力，几乎每天都奔波在市场上，专注于每一项工作细节的完善。他告诉记者，在英文字母中，B是第二个字母，代表口才，在阿拉伯数字上，7代表人脉和贵人，7+2等于9，9代表成功，同悦便是同心同德共同成功的意思。B7同悦系统取意共同在快乐中获取财富，在团队管理上强调格局和心态，在面对市场时，强调产品品质和电商趋势，培养团队成员的格局和心态，面对消费者，始终坚守服务第一的理念。

包容臣表示，一项伟大的事业必须需要一个精明的掌舵人，风华致远已经具备了，刘健先生的驾驭能力毋庸置疑，同时，还需要一帮专注、踏实肯干的人去落实掌舵人的想法。尤其是企业刚处于起步阶段的时候，更需要大家踏踏实实办好实施。

■记者 肖祖华