

“女人四十”，这是道啥菜？ 乖乖，竟是一盘豆腐渣！

据钱江晚报消息 1月30日，杭州一家论坛上的一张美食图片吸引了众多眼球，不是这道菜有多新奇多美味，而是菜名实在是让人有些不知所措。

发帖的网友“耳朵小姐”说，春节全家人在酒店聚餐，一个长辈点了一道菜，菜名叫“女人四十”，听着名字很新奇，想着应该不

错，结果菜端上让全桌人都惊呆了，竟然是盘豆腐渣。

女人四十 = 豆腐渣？这是什么意思啊？最后，点菜的长辈被狠狠地罚了酒。

该帖很快引来无数网友回复：“是哪家餐馆呀，40岁及以上的女人都抵制吧。”“那男人四十一枝花，是不是还有道‘男人四十’？我猜一定

是花菜！”“酒店应该在愚人节推出这道菜嘛，春节时候上这菜确实太损了……”

网友随后又抛出了许多让人哭笑不得的菜名：“穿过你的黑发我的手”，实际是海带炒猪蹄；“蛟龙滚雪地”是鱼烧豆腐；“群龙入海”是一盘醉虾；“烈焰红唇”是剁椒鱼唇；“母子相会”居然是黄豆炒豆芽，绝对名副其实。

新闻联播原主持人邢质斌接拍雷人广告遭质疑

网上流传的视频时长5分13秒。上传者将其命名为：央视著名主持人邢质斌复出——《××特别报道》。视频模仿《新闻联播》形式。开头以旋转的地球为大背景，同时推出企业标志。不过，“新闻联播”四个大字被“××(企业名)特别报道”所取代。

视频中，邢质斌身着红衣正襟危坐，以《新闻联播》特有的语调播报了三条新闻。其中第一条和第三条分别为：该企业为庆祝新年到来，在元旦期间举办年会；该企业董事长向全国消费者和经销商拜年。

三条新闻虽然在格式和语调上均模仿《新闻联播》，但最有趣的当属第二条。该条新闻中，邢质斌严肃地播报了自己为该企业代言的消息：“央视著名播音员邢质斌同志正式签约，为XX食品企业形象代言，并为XX企业录制《XX特别报道》节目。”

由于视频内容略显怪异，不少网友怀疑其真实性。记者随后登录该企业官网发现，网站上确实登出了邢质斌拱手拜年的大幅照片，且标注“央视著名播音员邢质斌”。同时，记者在网站右下方还发现了网友上传的视频，内容与网站流传的一致。

接拍至少三个医疗广告

虽然对播报山寨版的《新闻联播》感到奇怪，但对于邢质斌代言该企业，多数网友并无异议，认为邢质斌在退休后有选择生活的权利。

不过，作为“国脸”的邢质斌在退休后，陆续接拍了数个医疗医药广告，由于认为这些广告与邢质斌的气质定位并不相符，不少网友感到

核心提示

日前，一段新闻联播原主持人邢质斌为山东潍坊某食品企业录制的视频在网上流传。这段名为《XX特别报道》的视频，内容仿照《新闻联播》形式，由其本人播报了该企业的内部新闻。看到该视频的网友纷纷表示“震惊”。除此，记者发现，从央视退休后，邢质斌还接拍了至少三个医疗医药广告。



邢质斌

不能接受。

记者调查发现，类似广告邢质斌至少接拍了三个。其中，为昆明一家妇科医院拍摄的广告曾一度在昆明的公交车上循环播放。在这段广告中，邢质斌同样是一袭红衣，以新闻播报的方式，字正腔圆的念出“健康路上一路有我，昆明xxx妇科医院”。

当地媒体曾就此采访了该妇科医院的负责人。负责人证实，广告里确实是前央视著名播音员邢质斌。但其否认邢质斌是为医院代言，而反复重申邢质斌是为医院的一个健康栏目代言。据该负责人介绍，广告片是由北京一家广告公司提供，在昆明公交车上投放。

在为上述潍坊食品企业录制的视频片尾字幕中，记者同样发现了一家总部设在北京的广告公司的名字。

近日，由邢质斌为一家民营医院录制的电视节目广告，也出现在当地电视荧屏中。此外，邢质斌还曾为“×××胶囊”做广告。该胶囊的主要功用被描述为治疗妇科疾病。

曾因代言受牵连

自从央视退休后，邢质斌一向低调处事。2009年，退休后的她曾在央视《艺术人生》栏目中接受主持人朱军的采访。谈起退休后的生活，邢质斌曾表示，因为“全国人民都知道邢质斌是闲人”，所以退休后，各种邀请开始找上门。

她坦言，在对她的邀请中也包括一些不该做的事。“比如说去拍那种医药的20分钟专题，有十来家厂家找我——准确地说，不是厂家，而是经销商。”邢质斌说，钱重要，名誉更重要。“《新闻联播》播音员的责任更大、更重，一旦有什么闪失，出现什么问题，受损失的不是我们播音员个人，包括我们新闻中心，包括电视台”。

1995年，邢质斌曾以专题片的形式，为一款减肥腰带做代言，但因为产品为假冒产品，并没有任何作用，遭到全国消费者的声讨，邢本人也因此受到牵连。(据《山东商报》)

云南泸西 放完开门鞭炮 继续放假

1月29日，农历正月初七，这是春节长假后的首个工作日。而到云南泸西县政府机关办事的市民发现，这里依然“年味”浓厚——除了偶有几名值班人员，其他办公室都是大门紧闭。

放了“开门炮”却不见上班

据反映，农历正月初七以后，泸西县政府机关只安排少量工作人员轮流值班，大部分人员仍在“过节”。提前放假，节后上班推迟近一周，已在当地形成了一个“传统”。

1月31日下午3时左右，记者来到泸西县政府行政大楼前，只见3道玻璃门都被铁链锁住。透过玻璃门往里看，里面空空如也，看不出上班的迹象。之后，记者以办事为名来到政府值班室，里面一值班男子说：“过几天再来好了，政府放假了，还没有上班呢。”男子说，政府办有人值班，具体收假时间可去咨询一下值班人员。

随后，记者从侧门进入办公楼，整幢大楼里，只有一间秘书科的办公室开着门。

记者走进秘书科的办公室询问：“你们这里还没有上班呢？”值班人员答：“还没有呢。要到2月6日才上班。”

在政府办公大楼里，记者还看到了一张1月18日张贴出来的放假通知。上面说，2012年1月22日至28日放假调休，共7天，1月29日正常上班。泸西县政府还没有收假，泸西县委机关的情况怎么样呢？随后，记者走访了泸西县委机关，那里各个办公室里都有工作人员在忙碌，与泸西县政府办公大楼形成了鲜明对比。

有乡镇政府放假到2月16日

泸西县全县辖7镇(中枢、逸园、午街铺、金马、三河、旧城和白水镇)，3乡(向阳、三塘、永宁乡)，下设81个村民委员会。这些基层乡镇也会存在“超时放假”的情况吗？

1月31日中午，记者首先来到泸西旧城



金马镇镇政府工作人员去向牌上都是“在岗”。镇镇政府，偌大的办公区非常冷清，办公室基本都是大门紧闭，只有二楼的镇党政综合办公室门开着，里面一男子正在值班。记者以要办事为名上前询问，男子说：“还没收假呢，要到7日才上班。”

随后，记者逐一向其他乡镇进行了解，得到的答复都是：过了正月十五(2月6日)才上班。不过，每个乡镇收假时间有所不同。其中：金马镇镇政府13日收假；午街铺镇2月16日收假；白水镇2月9日收假；向阳乡2月7日收假；三塘乡2月13日收假。

记者发现，泸西县政府及其他乡镇办公楼里的工作人员去向牌上，都标示着“在岗”，不过，办公室大门却都紧闭着。

平时没假期长假一起补

在旧城镇党政综合办和金马镇政府办公室，对于“超时放假”，值班人员的解释都是：基层单位由于平时工作很忙，没有什么假期，所以才在春节的时候放这么长的假期。而且，现在刚过完春节，县政府机关等部门，也都是基本到正月十五以后才正常上班，放假的事情，是县里统一安排。(据《云南网》)

中石化员工 卷款千万元跑路

失踪半年公司不报案

据北京商报消息 日前，有太原市网友发帖爆料称：“2011年8月26日，中石化山西晋中石油公司(以下简称晋中石化)任命的头牌客户经理、销售状元吴波卷款逾千万元跑路，中石化晋中公司至今既不报案，对众多买油客户也不给交代。”

记者1月31日就此事致电晋中石化，该公司多位工作人员均证实这位客户经理已经离职，“现在不能联系吴波了，因为他已经不是我们单位的人了”。对于原因，其中一位工作人员透露，“他出了事，已经被开除了”，“8月就失踪了，现在所有的人都找不到他”。该人士还表示，公司已经报案，但其不清楚具体细节。据了解，晋中石化是当地最大的成品油销售企业，承担着全市成品油市场供应任务。

上述发帖网友还透露，“2011年8月23日~25日，吴波通过财务除销油款328万元，事发后，面对如此大的资金缺口，晋中石化不是积极报案、调查处理，而是于8月31日挪用其他渠道的公款补平账”。对此，该网友也提出一连串疑问：“328万元是计入成本还是内部消化？甚至是要转嫁到广大的消费者身上？而对于客户损失的购油款却置之不理，这是何种作为？又将作何解释？”“无论如何，能让客户经理触碰到巨额资金并卷款潜逃，已经表明公司内部管理存在很大的疏漏，值得引起注意和反思。”上述不愿具名的业内人士表示。

超市坐地乱收费

一筒薯片，六成利润被超市拿走

目前商贸业竞争秩序混乱，商品流通不畅、成本过高，已成为影响我国居民消费的“肠梗塞”。不少企业反映，在零售环节，超市大卖场等凭借优势和垄断地位，坐地收钱，严重影响了供货企业的正常经营，也极大侵害了消费者权益。超市卖场向供货商收取“进场费”、“条码费”、“节庆费”等早已不是什么秘密。但是这些费用到底有多少种？对供货商压力到底有多大？记者近日调查了一些供货商和在超市工作的人士。

10元左右的薯片至少3元被超市拿走

一位向天津一家大型超市供应薯片和其他食品的供货商彭洋(化名)跟记者仔细算了一笔在超市的支出。以进入某外溢超市为例，该超市在天津有5家门店，他代理的某品牌的薯片和其他食品在这家超市年销售额大概有100万元。

以此为计算，彭洋需要缴纳进场费5万元(一次性收取)，促销员管理费5万元，每年6个节日的节庆费约3万元，如超市新开门店则加收新开门店费1万元，条码费5000元，年终返点最少15万元(其他类商品更高)，再加上数额不等的促销费、堆头费、理货员红包等约合5万元。如超市有10家门店，则进场费和促销员管理费分别为10万元或更多。

把这些林林总总的费用加一块，就算年终能顺利完成了超市指定的销售任务，不被倒扣款，也差不多达到了35万元左右。而到第二年，不用缴纳进场费后，也至少要交30万元。也就是说，每筒售价为10元左右的薯片，刨去5元左右的成本，至少有3元利润被超市拿走了，占总利润的六成。

大超市一个品牌产品进场费为3万元到5万元

曾在某韩资大型连锁超市天津分公司工作的采购人员小李介绍，大型超市的采购部门一般下辖日化、生鲜、酒水等十几个采购组，不同商品供货商的进场费水平也不尽相同，“但基本行情是大超市一个品牌进场费就是3万元到5万元，小超市也有收5000元到1万元的。”

广东省阳江市银鹰餐具有限公司总经理麦开添也告诉记者，如果公司产品品种多，同时也想多进几家超市、商场，没有一二百万元根本不行。

与销售任务挂钩的“返点”让供货商寝食难安

其实更让供货商寝食难安的是，超市在合同中还会强行规定和商品销售任务挂钩的“返点”。业内人士告诉记者，返点是超市按照销售额抽取提成的办法，也是超市盈利的主要渠道。例如超市在合同中规定供货商一年之内必须完成1000万元的销售额，然后超市从中扣除15%的返点。即使这1000万元的销售额完不成，但供货商仍然要按15%的比例返给超市150万元。一些超市甚至规定了更为苛刻的条款：如果达不到销售额，还要在原有基础上增加2个百分点到3个百分点的返点作为“罚款”。

最终受伤的是消费者和生产企业

超市促销压价挤压供货商，表面上看，消费者成为了受益者。但实际上，进场费收得越高，供货商的定价只能水涨船高，最终受伤的其实还是消费者。正如彭洋所说：“薯片的出厂价也就是最终零售价的一半左右，没有进场费，我的薯片肯定便宜不少，薄利多销嘛。”

超市“坐地生财”的做法不仅在某种程度上推高了物价，也导致生产企业、特别是中小企业利润越来越低，倒逼它们只能不断地压低成本，甚至在产品质量上打折扣。(据《人民日报》)