

算盘打得响 物资供得上 在供销社工作的那段岁月



在中国人的生活中，供销社曾经扮演过多么重要的角色？关于这个话题，那些曾经在供销社工作的人们，无疑有着更多的发言权。

我们寻访了数位在供销社不同岗位上工作过的老前辈，重温“供销人”的那些年那些事。



上个世纪六七十年代，一位长者正在供销社凭票购物。

本版供图:建德市供销合作总社



上个世纪六七十年代，人们在供销社选购。

本报记者

上山下乡的采购员

戴虹红 1979年，25岁的陈森海成为仙居县供销合作总社的一名采购通讯员，主要负责农副产品、茶叶、兔毛、中药材等的采购。他和其他同事，轮流负责下面7个区的货品采方嘉慧。当时，他主要负责广度乡地区的货品收购，“山里人家的茶叶按每斤2.05—2.35元进行收购，按品质不同，价格也不同，同样是茶叶，会分成7个等级。”陈森海说，因为年轻，跋山涉水、上门收购对他来讲并不觉得辛苦，反倒是这样的经历让他有了良好的身体素质。

每次上山下乡采购回来的农

副产品，他们都会统一交给县土特产公司进行售卖。

陈森海说，当时他和另一位同事，平时在采购站里，还有另外一项职能——收购废旧物资。一些人会把家里破了的衣鞋、断了的皮带以及一些动物皮毛拿到采购站里回收。“这些物品可以再利用，比如造纸什么的，我们按两三分钱一斤的价格收购。”陈森海说，那个时候人们特别节省，能换个几分几毛钱都可以补贴家用，所以，这个时候的采购站又变成了物资中转站。

精打细算的统计员

1952年从金华村级商校统计专业毕业后，17岁的吴赛琴一直在各类公司做着与专业对口的工作，1955年，她随衢州专卖公司调到建德，之后分到建德县供销合作总社，同样从事统计工作。

吴赛琴回忆，那时买个糖烟酒什么的都得凭票。上世纪六七十年代，每个人每个月只能凭票买半斤猪肉、4两菜油、27斤大米。

1969年下半年，她被下放劳动，直至1978年重新回到总社，又接着干统计。而此时，她已经是计划股股长。

每个月10日，她得向上报一次本级供销社猪禽蛋的销售、库存情况，每半个月报一次竹柴木炭的销售、库存情况。每个月月底，她会收到来自43个基层供销社上交的报表，她得在一两天内将这些涉及供销社所有物品购销调存情况的报表核实、统计，然后再上交给

杭州市供销总社。每个月，这样的报表一做就是六七大张，涉及几百个品种的产品，为此，她总要加班到晚上12时。

有一次，邻居说：“你们家老鼠很多啊，每个月总有几天半夜的时候跑来跑去。”吴赛琴想了想，哑然失笑：“那是我在打着算盘做报表，可能是打得太快太急了。”

因为工作出色，吴赛琴获得了先进工作者等多个奖项，也在1979年5月如愿入党。原本，吴赛琴应该在上世纪80年代退休，但因为单位一再挽留，她一直到1992年才退休，此时，她的工龄已经有41年。

回想起自己对工作之所以这么认真执着，也是受到父亲影响。吴赛琴说，父亲是开药店的，遇到穷人，他总会免去他们的药钱，老老实实、规规矩矩或者就是吴赛琴能在一个工作岗位上坚持数十年的原动力。

身兼数职的保管员

74岁的王星桥曾经参与编写《上虞市供销社志（1986—2010）》，所以对当地供销社的发展情况了如指掌。“1950年上虞供销合作总社21名职工和不到2万元的资金是供销社的全部家当。上世纪50年代至80年代，供销社为农服务体现在生产生活资料供应、帮农忙、各行各业支援农业以及农民推销农产品。”

王星桥清楚地记得，在经历当兵、务农之后，自己在1979年10月以顶替退休父亲的身份，被分配到绍兴上虞县小越供销社，成为了一名保管员，主要负责农机部和五金部的物资保管、采购。

“最忙的时候是春耕、夏收和秋收。”王星桥几乎每十天半个月就要去上虞县物资公司进货。“那个时候，拖拉机的油头、油泵、钢套、活塞这些零件破损得很快，更换频繁很高。”因为务农的经历，王星桥可以一个人完成整台拖拉机的安装，他只要摸一摸、看一看零件，就知道问题出在哪里，村民们对他这一“特技”佩服不已。他们总放心地把破损的零件交给王星桥，因当时交通不便有时也会骑半小时自行车到农机公司进货，帮着以旧换新。

1983年，王星桥小越供销社党总支书记，之后又当上上虞县供销社日用杂品公司、供销大厦的书记、副总经理。1996年，当供销社下属的桃园商场开业时，王星桥依然是书记、副总经理。“那时，产品已经越来越丰富，可乐、进口电视、进口空调等都已经出现在商场里。”

在《上虞市供销社志（1986—2010）》的《1986—2010年上虞供销系统家用电器销量表》上，记者看到，“冰箱”这一商品栏中，1986年的销量仅为307台，到了2010年，销量已达到15815台。“电脑”在2000年首次有了销量记录，为477台，2010年达到12290台。

王星桥感叹，从计划经济到市场经济，从单一经营到联合合作，从“田间地头”到专业合作，从“三尺柜台”到电子商务……每一步都承载着供销社的转型升级，创新发展的历程和回忆，记录着“供销人”奋勇开拓，知难而上的磨砺与跨越。