

我记忆中的供销社

自打我记事起，父亲就在衢江区杜泽供销社书店上班，那时候还不叫衢江，叫衢县。说实话，当时的供销社还是挺吃香的，计划经济时期什么都得凭票购买，就算有钱没有票证也白搭。火柴、肥皂、煤油要凭票，农药、化肥等都得凭票，大件像缝纫机、自行车、电视机也要凭票，以至于在生产资料、百货、五金商店上班的营业员相当“威风”。

那时的酱油、黄酒可不像现在是瓶装的，都是零散打，想必“打酱油”一说就是从那时沿用而来。需要的农户会拿只碗或瓶子到供销社副食品店打酱油、打黄酒，一分钱、二分钱都可以打，副食品店的营业员用酒提子提满酱油、黄酒，倒入碗中，或用漏斗倒入瓶里。家中小孩子最喜欢干这差事了，如有剩余的钱，可以买颗糖果打打牙祭，让嘴巴甜上一阵子。在当时，一颗糖果绝对比现在一顿汉堡、可乐来得过瘾。

每逢过年，是供销社最为忙碌

的时候，就连买糕点都需要排队。早上，供销社还没开门，门口就排起买糕点的长队。这些排队的人绝大多数都是买来拜年的，上亲戚家拜年会提上一包鸡蛋糕、一包芙蓉糕，或是油枣，没有的话就会觉得你不客气，有些小气。

不过，父亲所在的供销社书店平时倒不是特别忙，那时没有多少家长会给孩子购买课外辅导书，有钱只会买本“老佛书”（连环画）翻翻。但每年到除夕前几天，父亲就特别忙，杜泽镇方圆数十里的农户都要来书店购买对联、年画。那几天，父亲就会叫上大姐和我去帮忙，哪怕到了除夕夜，父亲也要送走最后一位顾客才回家过年，以至于说起“杜泽书店的老吕”，没有几个人不认识的。

我是1987年11月进的供销社，一同招进去的有10多个小伙子，培训结束直接上岗。供销社是我的第一份工作，10多年的青春奉献给了它。

吕平



王晓聪 摄

送给大嫂的聘礼

上世纪70年代初，农村里还十分贫穷。特别是我们家，父亲英年早逝，我们一家孤儿寡母，日子过得非常艰苦。

大哥到了结婚年龄，自然有好心人介绍对象，希望他早日成家，生儿育女。母亲是非常要面子的人，况且大哥是长子，能娶上媳妇，心里自然很高兴，即使砸锅卖铁，也要把大嫂娶进家门。

说得容易，可是真要实现，并非一帆风顺。家里实在没有一件像样东西，也没有多余的钱，没什么能当聘礼。为了办成这件婚事，母亲一筹莫展。

幸亏大嫂的母亲通情达理，她了解我们的家境，没有要多少聘礼，反而劝女儿说“嫁人是去过日子的，只要人品正、肯吃苦，以后生活一定会好起来。”这一席话，使我们很感动。母亲向亲戚朋友东拼西凑了一些钱，托关系、想办法弄到了一张

票，一咬牙，去供销社买回来一台西湖牌缝纫机。

当这台缝纫机送去大嫂家时，对方全家人非常高兴，大嫂的脸上更是十分灿烂。出嫁那天，迎亲队伍里抬着一台拆开包装的缝纫机，金光闪闪，十分耀眼，增添了不少风光和喜庆。

自从大嫂成为我们家一员后，这台缝纫机发挥了大作用。那些年月，我们没有多少新衣服，平时穿的都是些旧衣服裤子，上山砍柴、下地干活时，一不小心便会将衣裤刮破。慈母般的大嫂利用休息时间，把我们的破衣裤认认真真、一件件地用缝纫机补好，让我们穿得整洁又舒服。

尽管现在生活条件好了，再也不用穿褴褛之衣，缝纫机也搁置在一边，但那段亲情，永远值得我们回忆。

姚远



曾经凭票购物，排长队盛极一时，三尺柜台承载着几代人的童年和青春岁月。玻璃柜台、格子货架、老算盘、糖果副食品……提起记忆里的供销社，不少浙里养俱乐部会员都十分有感触，提笔记录下他们昔日与供销社之间的那些故事。

记叙供销社

记叙供销合作社，就像女大十八变。服务乡村历史延，回忆往事似眼前。计划年代多风彩，凭票供应长队站。千家万户都需要，日常生活紧相连。购销两旺百姓便，各类物资一应全。改革开放形势变，化整为零遍地散。水中船小调头快，自负盈亏不依赖。利益人民硬道理，体制更新万众盼。

杨国建

肠道不畅

温馨提示：肠道代谢不畅，若憋气强排极易猝发心脑血管意外！【膳疏通】所有成分参选自《国家药食同源目录》，或日常食材（黑豆、山楂、金银花、菊花、绿茶、芹菜、茯苓、玉竹、鸡内金、莱菔子、大麦苗、异麦芽酮糖醇、羟丙基甲基纤维素、硬脂酸镁），不含任何泻药成分，不腹痛不腹泻，无依赖，糖尿病亦可放心服用。【膳疏通】富含高浓缩膳食纤维、维生素、益生元等多种营养成分，平衡膳食结构，利用膳食纤维“清道夫”的天然属性，膨化软肠道内垃圾，肚子不胀不痛，慢慢养成规律定时的良好生活习惯，轻轻松松。老产品，实体连锁药房销售多年，值得信赖！

【膳疏通】96片/盒，198元/盒，买三送一 广告地址：杭州康珈大药房（浣纱路250-1号，市一医院大门正对面）电话：0571-85967678

我当小店代销员

我是一名1968年下放的知识青年，插队到金华汤溪东祝公社高义大队。当时村子里没有商店，买东西都要去两里开外的黄堂供销分社。

1969年底，根据众多村民的提议，大队决定在村里办一家代销店，方便村民就近购物。代销员人选就从村里的年轻人当中选。由于我老实勤快，嘴巴也甜，“当选”为小店的第一任代销员。

小店开在村子中央的一间老屋里，开墙拆板一番改造，简易地做两节柜台，在大门口挂上一块“高义代销店”的牌子，就开张了。

当时，主要经营的是酒、盐、煤油，那时村里还没通电，照明全靠煤油灯。因此，煤油的供求量很大。另外，还卖一些饼干、酥糖、鸡蛋糕等小糕点，还有酱油、醋、调味品等。当时，许多商品需凭票供应，如白糖、肥皂、元钉、铁丝等。凡凭票供应的商品，代销店就无权经营。还有一些大件的农机、农具、农药、化肥，要买就只能去镇上的供销社。记得有一次有人买氯水，就要上10里之外的供销社定点处，人工担着粪桶挑回来。

代销店的货源都是从供销社进的，隔三差五，村里的大叔就会推着独轮车帮我进货。把整坛整坛的老酒和煤油帮我拉到店里，然后由我拆零，一斤半斤地分卖给村民。当时，我每天都要记帐，划正字，记下每笔生意。如买一斤黄酒我就在正字上加一笔，每天到晚上结账，做到账目清楚。代销店商品价格都和供销社一样，赚的就是一点进货差价，小店所有盈利都归大队，由大队给我记工分。

小店的开张，大大方便了村民就近购物，深受大家欢迎。由于我的热情服务和用心做事，我这名年仅17岁的小小代销员，得到村民们普遍赞许。50多年了，这段经历令我十分难忘。

张维华