

我在供销社
de 那些年

□ 励开刚

1981年12月15日是个平常的日子,但对于我来说是一个永远难忘的日子。由于我家是所谓的“馑社户”,父亲提前内退,我得以“农转非”,在这一天正式踏上了工作岗位,来到当时的鄞县鄞江供销社工作。供销社分副食品商店、五金家电商店、百货商店、日杂商店、中西药商店、生产资料商店以及土特产商店。在那个大部分物资得凭票供应的计划经济年代,每一个商店都很吃香。我被分配到副食品商店中心店,供应的商品与人们日常生活息息相关,这无疑是一份体面且让人羡慕的工作。

上班第一天,经理陪我先了解副食品商店的各个部门,有卖香烟糖果、乳制品的烟糖柜;卖盐、糖、打酱油米醋食油黄酒的酒酱柜;有卖南北果品、四时茶糕的干果糕点食品柜。部门最大的是专门给各下伸店批发的食品批发部。因为我刚参加工作,年纪又小,领导给我安排在干果糕点食品柜工作。那时,商业系统还有师傅带徒弟那种“传帮带”的传统,负责带我的是位姓许的女同志,我叫她许师傅。第一星期,许师傅先让我熟悉商品的基本知识,哪些商品需要凭票供应,糕饼食品的粮票怎么收取,等等。那时候,顾客来买糕点,如饼干、面包等需要收粮票。粮票又有浙江粮票、全国粮票之分。浙江粮票票面较小,到一定时候需要一张张黏在白纸上,进货时统一上缴给食品厂。全国粮票比较吃香,收进后,一些有业务关系的人或者一些熟人,会拿本地粮票来兑换,以便出差去外地时使用。这些商品基本熟悉后,许师傅就教

我包装南北果品,我们叫包包头,这是一项技术活,也是必须学会的基本功。尽管平时用得不多,但在节假日,特别是临近春节时,南北果品的销量会非常大,一般走亲戚送礼都会考虑挈这种包装外形像“斧头”的包头,里面有包红枣、黑枣、胡桃(核胡)、桂圆,还有包洋钱饼的。送长辈红枣、黑枣居多,毛脚女婿一般送桂圆。包斧头包看看容易,包起来难,没有十天半个月根本学不会。它是用一张或两张粗纸(也叫厚斗,一种特制的包装用草纸),先折成“斗状”,里面根据顾客需要包上果品。红枣、黑枣容易包;胡桃个大又硬,最不好包,“斧头”的“刀口”不好掌握;而桂圆因为壳薄,包的时候一用力容易破,这就会影响果品的质量,而松松垮垮又影响美观,还容易漏出来,难度系数更大。还有包酒酿白药和瓜子、茴香的“三角包”,这些技巧都得学会才行。往往到了年底,我们都得晚上加班包装好,不然白天来不及包装,影响生意。

副食品商店有的也叫南货店。宁波作家张忌写过一部《南货店》的小说,讲的就是供销社南货店的故事,里边的细节写得非常生动、到位,把南货店里的日常工作活龙活现展现在读者面前。

在干果糕点食品柜工作了半年时间,供销社新的副食品商店大楼落成,门店规模在当时供销社系统来说是比较大的。我被重新安排岗位,在油酱部工作。整天与酱油、老酒打交道,几个月下来食指和中指间就磨出了老茧。那时,食糖、食油、黄酒还是在凭卡供应,所以那些“老酒包”非常挑剔你打酒的技术。他们一般用“盐水瓶”来打酒,上面有500CC的刻度,少于这个数就给你急。所以打酒的提子要歪的下去,快提上来,不能碰到酒埕口上,这样酒就会多一点。打酱油米醋,也是这个道理。油酱部的工作是副食品店中最繁忙的,也是力气活,食盐、食糖每一袋都有200斤,一桶菜油有360斤

重,没有一定的力气是吃勿消的。最累的是叠埋头酒,每埋酒少说也有四十来斤,在仓库要一埋埋叠上去,既是技术活,更是力气活。特别是天气潮湿的时候,酒埋本身就滑,没有一定的手劲是叠不起来的。到十九岁时,我成为供销社最年轻的柜组长,一干就是3年多。后来,随着经济的发展,商品市场逐步繁荣,政府允许个体经营,一家家小店如雨后春笋般遍地开花,副食品批发部每天人丁兴旺,我又调到副食品批发部工作了几年,副食品工作干了9个年头。

1990年,我调到百货商场,先在小百货柜工作,蓦然觉得这里的商品实在太细碎了。在副食品店工作,盘点不用担心,每次盘点只会升溢,多出点什么来;但小百货盘点都是“鸭蛋论个头”,速度慢不说,每次都要亏损,少了一枚针之类的事情常有发生,所以这个柜台的负责人不好当。后来,我又到工艺品部和日杂部门工作了一段时间。在百货商场工作,最忙最辛苦的就是举办一年两次的“三月三”、“十月十”鄞江镇传统的庙会,也就是“物资交流大会”,前后得准备20天时间。庙会上鄞县供销社系统的各个中心店都会来设摊,作为东道主的鄞江供销社自然是最为忙碌的。

1993年初,我调到到供销社最后一个岗位,中西药商店上班。主要在中药部工作,所以一切又得重新开始。药店工作责任性比较大,捉中药时必须注意力集中,容不得半点差错,所以,药店必须要找一位老师傅教你。我的师傅姓虞,工作上一丝不苟,对我要求十分严格,先让我买几本中药方面的书籍,把“汤头歌诀”背会。所谓“汤头歌诀”就是一些中医方子的基本知识,什么病吃什么药,什么药相生相克不能一起使用,等等,这对捉中药时看药方非常重要。虞师傅说我这个年龄来药店晚了点,要是十八九岁时

到药店工作最好,因为那个年龄段记忆力好,背过的东西不容易忘记,到三十来岁就会给一般病人看病了。的确,我们药店的两位师傅都会把脉看病,虞师傅退休后还在宁波的几家中药店和社区医院坐堂给人看病。说实在的,药店工作责任大,中药部又是体力活,平时很少有空闲的时间,一空下来就得干晒药、碾药、切片这些活,但获得的知识也比其它部门要多。上岗培训期间,药理学、药物学知识的学习,使我受益匪浅。所以对我来说,捉中药的那种感觉非常好。

供销社商店是镇上人员集中的地方,就跟现在的商业广场一样,购物、聊天啥人都有。而我们营业员又是“公众面孔”,每天与大家打交道,所以认识的人比较多。有时熟人还要从你那里走点后门,买点紧俏商品,所以一般人缘也比较好。我们供销社食堂很大,工商所、税务所、邮电局、派出所都来搭伙,时间长了,这些部门的人也都认识了。进入供销社的头几年,我每月的定粮才30斤,根本不够吃,于是邮电局的几位女同胞伸出了援手,她们的工种定粮高而平时吃得少,这也成了我难忘的回忆。

在供销社的十几个年头中,我见证了从计划经济到市场经济的演变,见证了我国经济的快速发展和人民生活水平的进一步提高。它是我踏上社会的第一步,在每位师傅那里不但学到了专业知识,更重要的是学到了如何为人处世。1983年开始,我年年被评为先进工作者、优秀共青团员、县十佳营业员等荣誉称号,同时也获得了爱情和友情。在我的职业生涯中,最值得回忆的就是供销社的那段青春岁月。

