

往事如昨

那年供销社赶大集

王才顺

进了腊月门，年味儿渐浓。我不禁想起当年黄汝媛副主任带我们赶大集的情景。

1971年参加工作后，我在招远县（今招远市）大秦家供销社任文书。在年末一次供销社主任会议上，为了超额完成商业局下达的各项经济指标，黄汝媛副主任大胆提出组织各门市部到招远大集摆摊售货的意见，得到其他领导的一致赞同。

第二天晚上，门市部关门后，黄汝媛召开各部门负责人会议，部署赶大集事宜。她说，供销社驻地八个门市部、六个农村供销社，要统筹兼顾，拿出骨干力量，备足备齐货源，赶好六个腊月招远大集，为超额完成全年销售计划打好基础。

为了集日上有地方摆摊，黄汝媛安排我去联系落实摆摊的摊位。我骑车赶到招城工商所，他们非常支持，说供销社到集市上摆摊卖货，以往从来没有过。于是安排一名工作人员和我一起赶到城东河，在最好的位置划出一百多米的摊位。

1972年腊月初二早上，供销社门前热闹非凡，职工们忙着往车上装货。后勤行政人员全部出动，分头到各门市部帮忙。我被分在生产资料门市部，由于这个门市部经营的是一些笨重商品，黄汝媛安排供销社唯一的一辆马车拉货。赶马车的簿师傅早早就将马车赶到门市部门前停好，职工们争先恐后地将农药、化肥、农业小型机械、中小农具、铁丝圆钉等商品往马车上装。我和统计员王斌认真检查了各门市部的准备情况，见都已准备就绪，就向黄汝媛报告了情况。此时黄汝媛正在往自行车上绑纸箱子，里面装的是日用小商品。我劝她不用骑车了，坐马车去就行了。她执意不肯，说骑自行车还能带点东西，腾出坐马车的地方又能多拉点东西，一举两得。听她这么一说，我心里肃然起敬。她是一位四十多岁的中年女性，中等个儿，身材匀称，齐耳短发，鹅蛋脸庞，说话快言快语，办事雷厉风行，举手投足间尽显精明干练。她绑好箱子后，看了一眼在场的干部职工，说，出发！随即，装满货物的马车、地排车、手推车、自行车等鱼贯进入供销社门前的大街，浩浩荡荡一字排开，向十里外的城东河大集进发。

城东河大集是招远最大的集市。集市就设在城东南北向的河床上，那里有宽阔的沙滩，有的地方还有茂密的树林，县内县外赶集的人们都聚集到这里交易。集市上交易的商品包罗万象，几乎涉及所有的日常生活用品。

我和王斌骑着车带着货物提前赶到大集上，还好，提前安排好的摊位没有被人占用。挂在摊位后面树干上的横幅格外引人注目，上书“大秦家供销社旺季市场销售摊位”，引起了人们驻足观望。有人说供销社也来赶腊月集？也有人一脸惊愕。不一会儿，前来赶集的供销社车队进了市场。由于集上人太多，加之人们好奇观望，行进很困难。好在工商所的工作人员发现后，及时帮着疏通道路，维持秩序，队伍才顺利进到摊位前。为了不弄脏商品，职工们在地上铺上篷布，将货物井然有序地摆好。百货门市部还带来几节货架，用于卖布匹。看到琳琅满目的商品，人们纷纷围了上来，忙着挑选想买的东西。

黄汝媛副主任围着摊位转了好几圈，催着职工纠正问题。如：生资门市部销售化肥都是成袋买，而农村社员家里的自留

地和小菜园用不了多少，导致交易不成。她便告诉卖化肥的职工，为方便群众要拆袋零卖，并亲手拆袋子，用大杆秤卖化肥，一上午大家就拆零卖了二十多袋化肥。买化肥的社员非常高兴。原以为生产资料销售不能太好，可事实并非如此。买铁锨、大镢、铁丝圆钉的人真不少。他们说，过了年就要准备春耕生产，必要的生产用具要早准备好。真是人勤春来早，还未过年，社员们就开始为春耕生产做准备了，就连喷雾器、农药等的销售也不错。

最热闹的要数百货门市部的摊位。一大堆顾客围着各种各样的商品左挑右选，把售货员刘志芳、秦兰欣、王金香、丁洪香忙得一时也不得闲。虽然天气很冷，但她们的额头上都冒着汗珠。还有位职工通过关系购进一批旧军用棉、单鞋，六七成新，由于价格便宜，很受社员欢迎，一上午就销售了二百多双。

我在生产资料门市部帮忙，上午11时，稍微闲散一点，为了全面了解情况，便于汇报总结，我就到其他摊位看看。只见卖布的摊位前被清一色的妇女里三层外三层地围着。售货员丁曰湖正紧张熟练地为顾客量布。老丁是一位四十多岁的中年汉子，瘦高个，长脸庞，二十多年的工作历练，练就了一手熟练的量布技巧。要过年了，大人孩子一般都要做一件新衣服。那时没有成品服装，都是割了布到服装店去制作。由于买布的人特别多，场面有点乱，但老丁却有条不紊地忙碌着，量布、割布、叠布、包布、收钱一气呵成，前后不足三分钟，效率之高，令人赞叹。整个服务过程，给人一种非常爽快的感觉，以至于一些顾客看他割布看得如痴如醉，眼皮都不肯眨一下。

食品站卖肉的摊位前也站满了割肉的顾客。卖肉的架子上挂着十几片盖有兽医站检疫合格后盖章的猪肉，两位师傅正熟练地操刀卖肉。买肉的群众说好要割几斤肉，他们一刀下去，一过秤，斤两基本精准，再用马莲把猪肉系好。旁边的会计快速用算盘算好价格，收款后将肉递给顾客，前后也就几分钟。一上午就销售了十多头猪，比店内一天卖得还多。

六个农村供销社的销售情况都很喜人，原家供销社经理任志君高兴的心情溢于言表。下午3时，赶集的人群逐渐散去。商家大都忙着收拾摊位，只有卖鞭炮的还在用零星的鞭炮声吸引人。而在供销社的摊位前，仍然围聚着很多人，虽然所剩商品不多了，但人们还在挑选自己需要的物品。有的问，下次赶集你们来不来了？售货员张桂乐回答，不仅来，商品还会更多。直到下午4时后，赶集的人群才基本散尽。黄主任让我通知各摊位收摊，晚饭后到会议室开会。

晚上7时，供销社小会议室里坐满了各门市部经理和白天参加赶集的职工。黄汝媛让统计员王斌公布了白天赶集各单位的销售情况。当王斌说当天赶集的销售额比店内一天的销售额还多时，会场里响起了热烈的掌声。以后几个腊月集，我们都做好了准备，取得了非常丰硕的成果。

没过几天，县商业局知道了大秦家供销社赶大集的事，局长牟旭东立即召开所属十大公司经理和十六处基层供销社主任会议，并请黄汝媛副主任介绍了赶大集的具体做法和经验。随即，全县商业、供销社系统赶大集掀起了一股浪潮，既活跃了市场经济，又扩大了商品销售，增加了经济效益。

时光背后的故事

赖玉华

回忆像是老式的留声机循环播放，一遍遍往记忆里的深处走去。窗外，飞舞的雪花敲下一行行岁月的断章。到了一定年纪，就更加恋家了，周末回娘家的脚步也越来越勤了。一进门，老爸早已把茶水冲好，一家

人一边喝着老爸泡的“大红袍”，一边唠着嗑。聊天中一提起爷爷，老爸眼里便盈满泪花，他说“一想到你爷爷，心口就堵得慌”。接着，老爸就絮絮叨叨地说起爷爷，说起他自己早年的那些往事——

你爷爷去世，我有很大的责任。那几年，吃了上顿没下顿，即便有钱也买不着粮食，14岁的我饭量却陡增。你爷爷总是说他在外面干活时已经吃了，把自己碗里的这一点青菜饭拨给我和你叔。那时我多傻啊，居然没看出你爷爷撒谎了。

为了填饱肚子，我和你叔漫山遍野去挖野菜，什么荠菜、苦菜、马韭菜、灰灰菜、豆虫、蚂蚱……只要能入口的，几乎什么都吃了，就连老鼠肉都是好东西。到了冬天，到处光秃秃的，草根树皮也被挖回家煮水充饥。

挨过三年困难时期，生活渐渐好转。那时，虽然我才十几岁，但学啥都快、有悟性。农闲时节，队里会安排腿脚好的、干活利索的、有悟性的后生干副业，为小队增加些额外收入。我和发小同时被队里选中，挑着扁担走街串巷爆爆米花，成了队部副业的顶梁柱。每天，我们俩起早贪黑，挑着重重的老式爆米花机器走街串巷，最远走到离村几十里的芝阳、南涂山、斗余、门楼等地。

一到村口，我们就开始吆喝着：“爆爆米花来。”时间长了，三邻

五村的孩子们像盼星星般盼望着我们来。上世纪六七十年代，爆米花可是天下最美的零食，大人们一般不太舍得拿出玉米、大米给孩子们爆爆米花，都是当口粮用。

我们熟练地把米粒倒进炮筒里，再放进几粒糖精，最后把炮筒架到炉火上。黑乎乎的爆米花机像大炮一样，两个人轮换着拉风箱，一边摇转爆米花机。随着“嘭”的一声巨响，一团白烟升腾而起，热腾腾、香喷喷的爆米花便装满了那口长布袋，那诱人的香气真让围观的孩子们口水直流。

中午带的干粮不够，我们也不舍得吃爆米花，更舍不得拿零钱去附近供销社买点点心。常常是，两个半大小伙儿，坐在角落里，拿着窝窝头就着咸菜就是一顿饭。谁偶尔拿点馒头咸鱼干啥的，也会彼此分享一下。常有好心人抓把爆米花放在搪瓷缸里，让我们俩慢慢享用。

你们可别小瞧这手艺，这还真是一门学问，压力火候掌握不好，爆出的爆米花“哑巴”多，是要赔钱的。正因为有了我们俩，小队部副业收入每年都比其他队多，但所有的收入都是如数上交的，我们一个子儿都不留。

的喜悦，大椒蘸酱是当时的美食。

我们的科研成果和技术后来得到海内外专家的一致好评，当时大家都无比自豪。这个在《福山区志》里有记载，东北关科研基地接待过好几批慕名而来参观学习的外宾。1980年7月，朝鲜蔬菜研究所所长余隆辉率领金日成综合大学代表团到东北关考察蔬菜育种；1982年10月，日本东京大学杉山直一教授前往东北关考察福山大白菜生产管理技术；1984年6月，日本农交蔬菜交流友好访华团一行5人，到东北关考察地黄瓜生产技术……

当年，我们栽培的有刺型菠菜远销东北各地，培育出的福东2号大椒1979年亩产达5000多公斤。其它种类的蔬菜更不用说了，每天来订购蔬菜者络绎不绝，蔬菜远销方圆几百里外，市里的蔬菜供应点主要是咱们东北关的蔬菜基地。

后来，东北关所有蔬菜基地被政府征收，我被调到村里与陕西联营的钢管厂做了保管。

我这一辈子，这几段经历都是挺令我自豪的……

那苦难的童年，那不甘人后、与命运抗争的履历中，我汲取到了一种温暖的力量，这力量长时间充盈着内心。

窗外雪花飞舞，父亲的情绪从悲伤到兴奋，直讲得兴致盎然，仿佛年轻了许多。重温父辈走过的岁月，从他