

羊耳峪商店往事

张丽姣

提起羊耳峪商店，五十岁以上的燕山人，尤其是居住在那一片的居民，一定有很深的印象。这个商店就位于现在燕山东风街羊耳峪居民区中区，也就是现在托儿所的位置。从1977年12月到1984年6月，我曾在这里工作六年多的时间，那里有我许多青春的记忆……

初到商店的印象

1976年，我从燕化东风子弟学校高中毕业后，第二年年底，被分配到了燕山副食品公司下属的羊耳峪商店。



羊耳峪商店原来属于房山城关，建厂初期划归燕山。店面虽然只有坐北朝南的五间房，经营项目可不少，很符合当时农业生产和农民生活的需要。靠东边的一间是蔬菜组和肉组，靠西边的一间是生产资料、日用杂品组，正门脸三间为副食调料组、糕点食品组、烟酒糖茶组和百货组。各组上货很全，油盐酱醋，日用百货、布匹鞋帽、针头线脑、水果蔬菜、鱼肉，就连驴槽子、马鞍子、马鞭子、套马杆都有。后院是库房和单身宿舍以及小食堂。一间办公室兼会议室。

全店有40多名职工，担负着羊耳峪村800多户居民和石化建、北化建基地、燃化五公司、上店、东岭村等居民副食百货的供应工作。周边的南台村、东流水村、房山矿西区等地居民也前来购物。

商店里的一把火

1979年冬季的一天早晨，我们商店用的液化气罐没气了，正当要去换新罐时，有人摇晃了一下罐，发现里边有残余的气体。就把液化气罐倒在商店后院的自来水池子旁，随着“磁磁”的响声，残余气体喷到地上，由于天气太冷，气体很快就凝结成固体。店里的几个小青年围在一起，七嘴八舌地说：“液化气怎么这么快就冻成冰了，要是遇到明火，肯定也点不着了。”不知道是谁接了一句：“这是液化气，只要遇到明火就能点着，要是点不着，我就跳楼。”真是年轻气盛，一位不知深浅的小青年划着了火柴，把它往“冰面”上一扔，果然没点着。接着，他

又划着了一根火柴，刚扔到“冰面”上，大火苗忽地窜了上来，火势一下子就窜过了房顶。离火源不到两米是库房，里面除了存放着生产资料等物品，还有我们辖区当年负责供应的 3000 多斤棉花，面对突如其来的大火，在场的几个小青年都惊呆了。

主任老姚在办公室看到了这一幕，他快步跑了出来，拉起地上盖萝卜堆的大棉被向大火扑去，由于火苗高，棉被烧坏了也盖不住火苗。正在这时，店员刘群洲拿起商店备用的灭火器跑来，打开开关对准大火直接喷射，职工们也拿着灭火器和工具赶来救火。在大家的努力下，火被扑灭了，万幸没有酿成灾难，老姚的一身毛料制服被喷上了白色的粉末，可是他并没有在乎这些，了解情况后对几个当事人进行了停职写检查的处理。区财贸组立即专门召开大会通报批评我们商店。其中一位同事痛哭流涕地对我说：“丽姣啊，帮帮忙，替我写个检讨吧。我写了两回，认识不上去呀。”我也仗义地答应了：“大老爷们别哭了，明天我就替你写完，不会耽误你的。”

第二天，我把“检查”交到同事手里时说：“你一个高中生，明知道液化气一点就着火，还将人家军，好好记住教训吧。”这是我平生替人家写的第一份检查，这个检查一次通过了。

物价票证的管理

1979 年冬天，我刚定完商业二级工，物价管理员李静芝同志调走了。主任姚凤岐找我谈话，让我接替李静芝的工作，按照组织的安排，我就去办公室负责物价管理和票证管理工作并兼任办事员。

当年的物价管理，是十分严肃的一项工作，任何商业网点不允许也没有任何权利擅自提高或者降低物价，更不许短斤缺两的现象存在。价格是由国家物价部门和北京市商业局物价部门统一定价，大家无论到哪个商店买东西，只要是一样的商品都是统一的价格。物价管理时效性很强，特别是遇到紧急调价时，工作就会很紧张。那时候没有电脑，通讯也不发达，我们商店更是没有电话，遇到急事要跑到羊耳峪村大队部，借用他们的电话，村里大队部的人员对我们很支持的。

物价单基本上是北京市二商局通过邮局寄来，有时是上级业务科的同志专程送过来。我们见到调价单后首先把自己的台账填写好，然后再填好相应的调价单，通知各个营业部门的负责人，在规定的时间内进行调价。

常见的蔬菜、水果价格变动比较频繁，因为它的季节性很强。生活用品特别是国家定价的商品，物价一直很稳定，还有的是全国统一价格。记得 1981 年 11 月中旬，那是国家第一次要进行物价大调整，我接到各项调价单一看傻眼了，烟酒糖茶，日用百货，副食调料几乎全部在调整范围内，工作量很大，不仅仅是在台账上首先做好账，还要盘点货物，上调的和下调的部分要做好明细。在计划经济的年代，坚持数年的“物价稳定，市场繁荣”已经深深地印在人们的大脑。

特别是日用百货全国的价格几乎一致，这么大范围的调价，人们一时接受不了。要是涨价的消息一经传出，整个商店就会“炸营了”。那时我还怀着8个月的身孕，老领导说：“先找个人替替你，万一搞不完可就麻烦了。”我说：“别人弄，我也不放心，等我弄完这次调价就休息。”我赶快加班加点用了两天的时间做好我自己的台账，在规定的时间内把要调价的单子下发到了门市部。执行新价格前两天，全区的各个商店沸腾了，顾客络绎不绝简直就像过年一样，人们从不同的地方赶来抢购。当然我们商店也不例外，顾客几乎要把柜台推翻，售货员加班加点，也挡不住人们购买力的需要，商品就像不要钱一样，凡是柜台上卖的东西，就连积压的一些杂牌烟酒也所剩无几，抢购持续了好几天，大约是11月18日新的物价标准开始执行了。商店的积压物资也给大家抢购的差不多了，商店进入了正常的营业状态。

那时候，物价检查是采用商店自查、自检和副食品公司业务科专业检查相结合的办法。所以商店的物价员，每天一早在各个营业门市开门之前都仔细巡视一番，检查一下价格和商品是否对位，调价单的执行情况，调价后报表是否及时上报等情况，还要抽查各个营业组自己包包的商品，那时还没有塑料袋包装，零散的商品全是手工包装，比如白糖、茶叶、糖果、花椒、大料、黄花、木耳等等全部都使用包装纸包装，物价员还要经常抽查每包的重量，看看分量是否准确，发现问题及时提醒各个门市部改进。

在计划经济年代，买布或者纺织品要布票，就连买袜子也要工业券，买烟酒糖茶麻酱等等都要副食供应本，布票由百货公司发放，棉花票和副食品供应本由所管辖的副食商店发。这也是我的工作之一。每年的10月下旬，我都要抽出两周左右的时间去东风派出所对辖区人口进行核查，每户人口数量要认真登记在册，那些临时户口，就是支援燕山石化建设的人员也要进行统计，我们管片的有设计院、燃化五公司，这两个单位的临时户籍人员比较多，燃化五公司在上店村，设计院在羊耳峪村东边，属地管理都归羊耳峪商店。此外还有北化建、石化建、市政公司的200多名单身职工户籍，就羊耳峪村而言包括上店村和东岭有800多户人家，4000余人。只有对这些居民的信息准确采集上报，上级单位才能准确地批复给各个商业网点进货的数量。原则是必须保证有票居民的正常供应。这项工作严细认真，不得有差错，否则就是对人民不负责任。

每年的12月是副食品供应本和棉花票的发放时间，过了这个时间我们商店规定是每周四下午办理副食证补发业务。还有一个规定就是：副食品供应本丢失的要及时申报，两个月后方可进行补办，这可能也是对当事人的一种惩罚。布票、棉花票每年底都要作废。商店营业员把旧的各种票证一张张贴在旧报纸上，然后用红色钢笔水或者蓝色钢笔水从上到下画上一道，说明已经报废，然后送交我这里进行核实，清点数字，填好统计表，我再上报到副食品公司业务科，以便汇总统计全区的物资供应销售量。

坚持送货到现场

当年燕化的生产建设正处于完善配套时期，工期紧，任务重，好多双职工家庭都没时间到商店来购物。每到节假日，工作更是紧张。商店的领导积极组织货源，从各组抽出人力送货上门。每天把准备好的副食、日用百货和蔬菜拉上一车轮番送到各个单位门口。原来的北化建基地门前、前进厂一局安装公司生活基地、上店生活区、东岭村是我们常去的地方，有时还要去房山矿西区等地送货，最远的地方还去房山坨里。每到一个地方职工和居民都很高兴，他们有的帮助抬东西，还有的帮着维持秩序。我们商店这种送货上门的服务，一方面给老百姓提供了便利，增加了我们与顾客的感情；另一方面商店的营业收入也提高了，真是一举两得。那时我们领导经常用这样一句话教育我们：“想群众之所想，急群众之所急。”主任姚凤岐还想出在本店增加早晚小卖部，营业时间是早晨6点半到9点，晚上是6点半到10点，小卖部就安排2名营业员。目的是为加班加点的职工提供便利服务。这个小卖部开业没有多长时间，因为营业收入不理想，就自然关闭了。说实话，商店附近大多数是羊耳峪村里的居民，白天营业时间就够了，早晚小卖部的购买力很低，开设的意义也就不大。

要说搞好商业服务，为人民群众送货到家，还要属卖冬储大白菜。每年到了冬储大白菜期间，商店必须打破正常规律，加班加点就是常事了。那时候大白菜是老百姓的当家菜，哪个家庭都要买上几百斤，人口多的还有的买1000多斤呢。每年商店都要成立大白菜临时供应小组，负责此项工作。由于大白菜是成批的从各个菜地运输回来，运输的解放牌大卡车一到，我们大家就立即投入工作，有的人爬上汽车，把菜一颗颗的传递下来，有的人按照等级分别码放好，顾客总是络绎不绝。销售大白菜期间正是初冬时节，天气寒冷，有一次，我们在上店卖了一天白菜，手脚冻得冰凉，连一口热水都喝不上，加上来回搬菜累得腰都直不起来了。下午快要下班的时候，天色已经黑了，又来了几车菜，没说的，得赶紧卸车，一直到把白菜按照等级分类码放，盖上备用好的棉被，防止白菜冻伤。

商店卖货有个原则，就是“宁可让人吃掉，也不能任其烂掉”。有一回，商店来的豆角、西红柿和小白菜特多，当天卖不完，就有烂掉的危险。主任老姚决定从办公室和其他组抽出人员，给菜组帮帮忙，到房山矿西区去卖。当时我已经有五个月的身孕，坐在小东风车后面十分担心，因为在车辆拐弯时我曾被甩出摔在地上过。车还没到地方，就看见许多人已经等候在那里了，我们的货物很快就销售一空。送货回来，主任老姚得知了我有身孕的情况，抱歉地说：“小张，我不知道啊，对不起，下次要照顾你。”这时我也不再觉得老姚一脸的严肃了，还觉得他挺有人情味的。

迎接新商店开业

羊耳峪商店营业面积只有 100 多平方米，冬天屋里还没有暖气，每个房间都得生个大火炉子。为了改善这种现状，1980 年春天，上级部门批专款，在商店南面建起一座 500 平方米的新商店。看着宽敞明亮的新店，我心里说，我们的工作环境和营业面积现在可以和那些大商店相比美了。

为了尽快搬进新商店，我们一面做好搬迁各项准备，一面照常营业。我的第一个任务，是为新商店 100 来个护窗板写编号。这个看似不大的任务，却没少让我着急。先是让人把各个护窗板按照顺序装好，确保装卸顺利，然后用粉笔画好统一方位，再找来白色油漆，刷子、汽油等物件，根据位置自北向南写上“北 1-1 或者南 1-1 等，各窗编号自成序列。由于天气寒冷，又是在室外书写，油漆蘸多了拉不开笔，油漆蘸少了老出干笔。加上汽油把油漆调稀了，笔一沾窗板油漆就往下流。为了保持美观，只好用汽油擦了重写，这点活我干了两天。

我的第二个任务，是出一期带有喜庆气氛的专题黑板报。为此，我把黑板擦干净后又用墨汁刷了一遍，设计的刊头图案是祥云簇拥的青松旁，升起一轮火红的太阳，再用篆字写了“朝阳”两个大字，这个图案象征着新商店富有朝气，发展前景更加广阔。又从《宣传手册》上抄了一些时事政治内容，还介绍了常用的商品知识。当我一笔一划地把这期板报写完时，自己也是比较满意。新商店开业那天，黑板报放在商店的大门口，引来不少顾客驻足观看。

张丽姣：原为原燕化建筑工程公司党委办公室办主任