90年代起，市场经济蓬勃发展，供销社渐渐淡出历史舞台。

几位在供销社工作近40年的员工告诉九派新闻，实际上，供销社始终肩负着农资销售、农副产品购销、商品零售等任务，从未消失。如今，还承担着推广订单种植、联合电商物流、提供科技指导等新的使命。

他们经历过80年代的辉煌，月入上百，也目睹了如今收入低、招聘难、工资低等困境。但农民顾客朴实善良，只要伸出援手，无论成功与否，农民都会心怀感激。这种真挚的情感，是工作最大的幸福。

以下是3名供销社员工的自述。

名为“辉石埠供销店”的商店，至今保持着原来的模样。图/中新网

【1】近期有政府的人来调研，探讨基层供销社怎么干

王忠省 陕西安康市汉滨区恒口供销社

我们供销社上世纪50年代成立，我在这工作了40多年，目前是负责人。我是本地人，中专学历，在学校学习商业。80年代，我中专毕业后被分配到供销社工作。

那会儿供销社特别火，正是兴盛的时候。在农村，我们是购销主渠道，农民的东西我们收进来，工业品卖到农村去，员工有300多人。很多人想来这里上班都来不了，我算幸运的。

80年代的时候，没有别的企业能够替代我们。因为工资有保障，我一个月能赚一两百块钱，任务完成得好，钱自然也多。90年代的时候，我还承包过店铺，也赚到了钱。

1992年以后，市场经济加速发展，我们供销社的市场被挤压，业务量越来越小。很多员工选择离职，出去单干，留下来的老员工年龄越来越大，纷纷面临退休，新人却很难招进来，现在上班的只有十几个人。

在供销社里，我是搞业务的，负责农资销售这一块。比如把化肥，农药等物资卖给农民。农户需要的日用品，我们这也卖。

农民如果有产出，我们会帮他们往外销售。我们这有一个民营企业，专门负责电商，他们跟我们联营，帮农产品找销路。此外，我们也推行订单种植，告诉农民种什么，为他们提供技术指导、种子化肥，把他们的产品统一收购，统一外销。

汉滨供销电子商务公司。图/受访者提供

我们安康这一块是老蚕区，以前养蚕的农民多，但是现在，年轻人都出去打工了，如今的养蚕量很小，不像以前，忙的时候我一天工作十几个小时。每天上午七八点上班，下午五六点左右下班，中午在单位吃饭睡觉，农忙的时候会辛苦一些。

而且安康大部分是山区，工业发展很快，但农业的发展不是特别好，部分土地都撂荒了。

供销社发展主要的问题也在于此。年轻人离开农村，外出打工，年龄大的农民干不了活，他们要么身体条件不允许，要么得在家带孙子，导致土地撂荒，所以说想发展起来很不容易。

这种情况下，农民生产的产品非常散，没有重点，没有龙头产业。为此，我们也想过很多办法，比如推行订单种植，生产药材，但村子没几个人能干活的人，哪怕给他们高工资，也找不到人干活。

县一级以上的供销社有政府财政拨款支持，员工有编制。我们乡镇一级则是自负盈亏，属于集体企业。

2000年以后业务萎缩，收入下降，我们这种靠利润赚钱的企业赚不到钱，还要给员工交五险一金，压力很大。我想过，可以发展商业流通，但快递业务近十年来发展迅速，竞争激烈，也不好干。

当下，国家越来越重视农村问题，这段时间有政府的人来进行调研，探讨基层供销社到底应该怎么干，目前还没有商定出一个结果，究竟要怎么发展，还比较模糊。

我现在的任务就是继续坚守在工作岗位，落实政策，直到退休。

【2】市场经济初期，供销社有人下岗，有人买断工龄

李志鸣（化名) 湖南吉首市万榕江供销社

我是83年进的供销社，工作将近40年。我们供销社成立很久了，是乡镇一级的民营企业，自负盈亏。

我初中毕业就出来干活了，父母都在供销社工作，给职工子弟两个入职的名额，但需要考试。笔试加面试，竞争还是很激烈的。供销社只看文化课，不需要加劳动分。那时，我刚从学校毕业，很多知识还没忘，考得不错，顺利入职。

刚开始上班，实习期月工资19.5元，转正后加5元，一个月24.5元，调级后工资也会上调。在那个时代，进供销社算是一份很好的工作。那时候买东西都要票，我主要是做营业员，其他部门缺人时也会去帮忙。

市场经济实行后，供销社受到的冲击很大，有人下岗，有人一万多被买断工龄。我也曾下过一年岗，后来重新回到供销系统，做营业员，也做产品推销。现在是管理人员，管安全，收水电费等。

我们湘西产桐油、棉麻，还有生姜，供销社负责帮农户卖产品，找销路。当然，给农户提供生活产品、农资是我们的基础业务。

我们单位现在的正式员工没有多少人，工资低。我有40年工龄，工资一个月4000元多一点，比我晚进单位的中专学历员工一个月工资在两三千左右。事多，人手不够，但很难招新人进来。有时候农产品卖不出去、门店租不出去，工资发不出来，会很着急，很担心。

我也经常需要加班，杂事比较多，比如跟上级单位联络，做志愿者，下乡发展乡村振兴等。去年有段时间凌晨两点钟还在加班，清除院内的垃圾。我刚刚接到电话说职工宿舍漏水，连中饭都没来得吃。

不过，虽然这份工作工资低，杂事多，但还是会获得很多价值感。农民们都很朴实，只要你帮他了，不管帮没帮成，他都会很开心，很感谢你。单位里大多是老同志，大家都相处得很融洽。我在供销社工作40年了，也从没想过离开这里。

2021年6月28日，万溶江供销社为“爱心积分超市”捐赠6000元爱心物资。图/吉首市融媒体中心

【3】为了增加收入，自己开了媒体公司

曾海飞 江西省南昌县三江供销社

我所在的供销合作社成立于1952年，属于乡镇基层供销社。

我是中专学历，学的财务专业。父母是供销社的老员工，我在正式加入供销社之前就从事了将近10年农资商贸之类的工作，是供销社下面的一个农资经营点，属于专业对口，应聘也很顺利。在这里工作了9年了，加起来，我从事这一行快20年了。

当时加入供销社有很多考虑，第一是因为三江镇是属于市、县交界的地方，自古以来商贾文化是很浓郁的。这边的经济也十分活跃，所以我们融资市场的经济发展也比较好。

当时还有一个三江火车站货场，从厂家调的货基本上就在这里周转，辐射到四县五区的将近10多个乡镇。所以当时我们也瞄准了这样一个商机，自主发展农资商贸业务。

我们供销社的日常工作主要是负责生活资料、生产资料、农产品收购、指导农户进行科技农业种植以及第四方物流等。平时早上七八点上班，晚上五六点下班，农忙的时候会比较忙。

因为我们三江是马蹄之乡，所以下半年马蹄种植收获的时候会比较忙。有时候要到农户的田间地头去视察，帮他们找销路，把控产品的品质。

改革以后，很多人都不知道供销社是干什么的。单位原来有200多名职工，之后有退休的，有下岗分流的，还有买断的。现在只有两个管理人员，几十个员工。人手严重不足，管理人员水平也跟不上，但工资太低，也招不进来人。

供销社的工资收入不高，一个月加上社保补贴才2000多块，勉强达到江西的最低工资水平。为了增加收入，我们在供销社工作的人基本都有第二产业，比如我开办了媒体公司，农产品开发公司等。

九派新闻记者 杨冰钰 实习记者 向金莉

【来源：九派新闻】