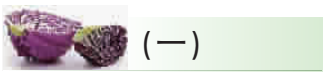


新民晚报

星期天夜光杯 / 百姓纪事



准时准分，高铁到达上海虹桥站。出站口，一位精干的中年男士，自我介绍姓陈名旻。驶往市内的车上，我询其职务。他告我：“上海蔬菜（集团）有限公司党委办公室主任。”

蔬菜公司，一个记忆依稀的机构，至少有数十年的久违了。“许多地方是不是已没有蔬菜公司了？”

“从前大小城市都是有的，后来纷纷撤销，就全国而言，可能只有我们一家了。”陈旻的回答，让人似乎一下感受到，上海蔬菜公司“孤独”挺立，背后该有多么强劲的需求支撑。

陈旻递我一部16开本的厚书：“任老师，明后两天，是不是不忙安排参观，您先翻翻《公司志》。我们公司年头儿不长，整整60年了呢。”就冲这一悠久的甲子之数，我陡生敬畏，当即表示“听命安排”。

抵沪第二日。我端坐桌前，埋首于《上海蔬菜（集团）有限公司公司志》。可以说，《公司志》中，上海蔬菜公司充满动荡与折腾，伴随挑战与机遇的60个年头，是由30年的计划调控与30年的市场支配，而共同构建起来的。这又岂止是展演了蔬菜公司的发展轨迹，无疑对整个中国当代城乡生活，亦是一种别致而真实的折射。

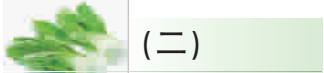
自1956年上海蔬菜公司成立，便与郊区诸县签订合同，定下蔬菜种植面积、品种、数量、质量、价格及上市时间。从第四年（1960年）起，又由收购包销、敞开供应，改为统购包销、定量供应（市民凭卡买菜）。此一政策，耐性惊人，延续长达25年之久。

1980年年底，全国最早亦最大的蔬菜副食品交易市场，在上海隆重重开。

到了1996年前后，称为郊菜的上海本地菜，种植数量江河日下，被叫作客菜的外地菜称雄市场。而政府的财政补贴，开始逐年减少，至2002年，彻底“断奶”，上海蔬菜公司的一切运作，由此纳入不折不扣的市场体系。

晚饭过后，我给几位朋友拨去电话，拜托他们，上菜场时帮忙问问菜贩，菜从何处趸来。当我说清缘由，他们都很给面子，答应转天就去试试。

抵沪第三日。午饭之后，反馈接踵而至。家住徐汇区的朋友，第一个打来电话，告知他家附近的菜场，从江桥上货。此后，家住静安区的朋友，家住普陀区的朋友，不约而同的，告知他（她）家附近的菜场，皆从江桥上货。江桥者，江桥批发市场经营管理有限公司也。



抵沪第四日。上午9时，陈旻开车接我。之前，他已在公司工作一个多小时。“今天去江桥。”陈旻仿佛事先知道，此地已占据我心头把交椅。路上，我讲起几位朋友帮我“调查”一事，获陈旻含笑认可：“是啊，江桥老大，日均销菜7000余吨，占全市70%以上呢。”

这是一个周末，恰逢江桥总经理顾正斌值班。江桥身份特殊，全资国企；业务特殊，专营蔬菜；规格特殊，全国（业界）知名。衡量一家市场的身份，有若干标准，比如，ISO9001质量认证、食品检验机构资质认证、绿色市场认证。江桥系国内首家同时拥有“三认证”的市场。

临下楼，顾总征求意见：“任老师想看些什么？”按说应该客随主便，但我舍不得“慢待”自己：“想沿

菜车进场、空车出场的路线，走一趟。”

当真的置身于市场进场口，场面着实惊人，满眼尽是呈急速运动状的大车、小车，男人、女人。似看出我的惊奇，顾总介绍了一组“三五—”的数字，来注释我受到的震撼。这便是，全年365天，日均进出大型菜车三千余台，机动短驳车五千余辆，人员往来万人以上。令人眼花缭乱的现场，又分明井井有条。

接下来，我们迈开双腿，跟着一辆包装整洁的菜车前进。

进场口，商户提供产品证明（上有产地、生产者、品种、数量、产地检测报告等内容），凭交易卡过地磅登记（新客户须先行办卡），在交易承诺书上签字。入场后在管理员调度指挥下，进入指定位置待命。与此同时，市场监管组人员现场抽样，填写检测委托书及商品检测单。样品送至检测站，其相关信息录入“追溯”（可体现商品产地及去向）系统。检测完结，结果反馈监管组，并随即显示于大屏幕。从此刻起，相关人员的手手机（如顾总）便可同步查阅。纸质登记单上，如果被盖上“合格”印章，商户至结算中心，激活交易卡，结清相关费用。余下的，便是一身轻松地邀约新老买家，在车位前畅叙友情、讨价还价了。

绝大多数幸运商户之外，亦有个别人从检测单盖上“不合格”印章开始，便被沮丧缠身。虽属无奈，尚能认可结果的，也还省心，签字同意“不合格商品处理意见”，将蔬菜移至市场北部垃圾场，免费由市场使用铲车悉数销毁。其“处决”现场，均由当班经理、安全员全程监督拍照，资料存档。商户再到结算中心，退回预收的管理费用。不愿就此罢休的商户，则可依协议提请复议（可申请两次），样品进入保密检测。至此，商户匿名，等同与检测人员相互“隔离”。

我于是对检测室陡生兴趣。顾总带去，刷卡打开密闭的大门，被要求换上鞋套。检测人员介绍，这套价值600余万元的设备，可检项目多达23个，完全满足且已超过国家相关标准。在我看到的一份检测报告上，只有样品本身各种数据，不显示被检商户任何信息。精密的仪器，已将该样品种种超标指数，条分缕析地细化出来，令多么心有不甘的商户，只会哑口无言。价值数万、数十万的蔬菜，面临毁于一旦，有人也曾以种种理由哀求。市场一概铁面无私，绝无“议价”余地。底线无情，不合格的蔬菜，有进无回，一枝叶叶休想流出市场。经济受损的商户，最终“服软”，是因为终究体会到市场的良善。

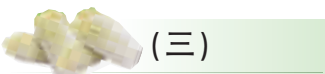
吃一堑，长一智，在江桥“翻船”，往往促使当事者由埋怨变成反省，同时让更多商户引以为训，理解江桥坚持“食以安为先”原则，维护的是生产者、运营者、批发者、消费者共同的根本利益。商户纷纷将回马枪杀回产地，依循国家标准，引导菜农科学种植，提供品类、种子、肥料等等信息。临近蔬菜采摘期，商户往往直接进入菜地，帮助农民掌控施药数量及中止用药时间。

经过如此“整肃”的各色蔬菜，一年四季，沿着中国版图的纬度（或曰按照时令），从南到北，从北到南，源源不断地运到江桥。经过检测合格之后，又马不停蹄地批发到更多的二级、三级市场（凡江桥经手的菜品，在各级市场均予免检），再经由大小菜场的接力，让江桥蔬菜登堂入室于千家万户。

江桥有序、安全、公正的信誉，以及无可替代的市场辐射力，培育了一批“铁杆”商户。20余年来，市场几经扩展、调整，乃至搬迁，而他们不离不弃，与市场共存共荣。其中



的佼佼者，不少已成为大宗商品的交易冠军。行走间，巧遇一位曹姓商户，正是江桥著名的西红柿大王。眼下淡季，他每天经手的西红柿仍达40余吨。但看老曹，朴朴实实，毫无法财万贯的“大王”威仪，让人感叹真人不露相的老话。



抵沪第五日。仍是上午九时，陈旻开车接我。之前，他依然在干公司活一个多小时。人家用加班的方式，挤出时间陪我，我虽过意不去，却无法拒绝。

目的地上海江杨水产品批发市场位于宝山区地界，费时一个小时。稍事寒暄，分位坐下，小孙开始介绍江杨。言及往事，数字之类，从容、清



■ 江桥蔬菜进入千家万户的菜篮子

晰，似有超常记忆。她脸上的成熟，全然不像刚刚30出头的年岁，后来知她20岁入党，22岁入行蔬菜公司，典型年轻的老员工了。

建筑面积62000多平方米的江杨，分为水产品商铺、餐饮经营及服务办公三部分。其经营方式，与江桥收取服务费不同，江杨则以收取租赁费为主。所有房屋（店面、宿舍等），绝非一租了之。除开交易本身，诸般事务均由市场全责管理。

下楼之前，小孙让我们随意进入几间办公室。一律整洁的环境，能看出管理的水准。有的办公桌上，摆放着共产党员台卡，桌前的人，佩戴着耀目的党徽。小孙介绍说：“党员们都觉得这样挺好，亮明身份，能强化对工作的担当、对群众的谦卑。”

“是否也会招来无理取闹之徒？”我素来胆小，竟口出可笑之问。“还真没碰到过呢。”小孙笑了，“人心换人心，有时，党员忍辱负重，反会让个别人自知理亏而收敛。绝大多数商户来办事，一见了党员，往往先就当作可信赖、可托付的朋友。”

就这样，同样佩戴着党徽的小孙，带我们走进海鲜交易区。看来小孙人缘端的不错，男男女女，几乎无人不识“孙书记”，彼此来言去语，甚是熟稔、亲切。

进得的几家，皆为临街生意旺铺。某店专营龙虾，某店专营海蟹，某店专营海鱼。店面排场又整洁，伙计年轻又麻利。紧凑的通道，由排排大型玻璃缸隔离而成。不同长相、不同色彩的虾们蟹们鱼们，在爬行、在游走、在翻滚。文静些的，伏地不动，只是偶尔眨眨眼，像在沉思。它们以不同的途径，或从空中，或由海上，来自千里万里之遥的越南、日本、马来西亚、印尼、俄罗斯、美国、新西兰、澳大利亚。它们的身世，最终皆可在江杨得到准确无误的“追溯”。

车出江杨，陈旻指给我，一箭之遥的南边，耸立着一片见头不见尾的建筑群，同样叫江杨，全名是“上海江杨农产品批发经营管理有限公司”。陈旻介绍，蔬菜公司旗下市场，就规模而言，西郊国际最大，江杨农产品批发市场位居次席，占地面积号称巨无霸，经营货品俨然聚宝盆。

为区分俩江杨，按方位，我将此地称作南江杨。进得南江杨，先奔监控室。整座市场中，该处堪称神经中枢。身居室内，偌大的市场，角角落落，风起草动，皆能观其影，闻其声。经询问，监控人员每班两名，三班倒。我的脑子里，此刻涌出一串意思相近的词语，试图吻合他们的神态。诸如专心致志，凝神静气，洞若观火，明察秋毫……都能表情，都能达意，但又都还欠着点准确的神韵。



抵沪第六日。上午10时，陈旻开车接我。晚来一小时，是他在机关多忙活了一小时。

听说上海农贸市场的标准化改造，已悉数完成。今天去的这家，属升级版，2.0。徐汇区嘉善路278号，上蔬永辉嘉善店。

上海上蔬永辉生鲜食品有限公司，特地派来总经理助理小蒋，偕嘉善店小顾、小龚已在店前空地等候。长相爽然的小蒋含笑为我答疑。永辉超市与上海蔬菜公司强强联手之后，故简称上蔬永辉。

真正的惊喜，开始于走进店门那一刻。满眼亮堂、整洁、丰富、新鲜。实话说，孤陋寡闻的我，平生初次见识如此赏心悦目的农贸市场。

所有的货品，均按类别划区陈设。尤为神奇的是，你走近哪片区域，便似有相应的香味、鲜味入鼻。在一处显眼之地，有多种蔬菜、水果，供一些顾客挑挑拣拣。小顾介绍，这是店里特设的销售方式，只为保留一点儿传统购物体验。

也就在这里，一位中年男子，手举一串香蕉，正回答几位顾客的咨询。问小顾方知，此男系店中“卖手”，受人信任到超常程度。有顾客为买菜省事，进店就奔他讨教。听到这些，我对专司“参谋”的卖手由衷欣赏：“顾客需求高低错落，你这角色不易，掌的就是一杆良心秤啊。”他点头称是：“当然，当然，我推荐中如有半句虚话，引起顾客反感，倒的是我们嘉善店的牌子。”

上到二楼，则是另一番景象，大部分区域，如同超市，码放着种种南北干货、烟酒饮料、油盐酱醋。这令顾

客“顺手”至极。另有小部分区域，则分别做了小型冷冻室及商品库房。途经过道的一个格子间，门虚掩着，我好奇地推开，桌面上有饮水机和微波炉。小顾解释，店里无食堂，员工每天自带餐食，这里就是加热的地方。听完不觉心里一动，顾客购物的舒服，更衬出员工付出的辛苦。我不禁有些感慨，能够享受如此环境，就是价格贵些，也值啊。我这样说，其实是认可“一分钱一分货”的老话。

未料，小顾、小龚异口同声纠正我。可不是哟，嘉善店的价格，比周围农贸市场普遍便宜。不少货品，低出15%的价钱呢。

原来在上蔬永辉，一家门店，就是一个独立的整体，统一采购加工、统一标识定价、统一商品经营、统一人员管理、统一结账核算、统一售后服务。传统农贸市场里，摊贩搞活市场，市场搞臭摊贩的弊端，得以根治。保留下的，则只是生鲜产品及时、新鲜的优长。我这市场常客，为刚才误为人家赔本的想当然，觉得汗颜之至。



（五）

抵沪第七日。上午9时，陈旻来接。今天很重要，他带我去公司采访。吴梦秋总经理笑意盈盈地慰问我：“任老师，跑了好几天，肯定辛苦了。”吴总以PPT的方式为我介绍。图表，数字是屏幕上的，叙述过程则全用口语。比如，说到蔬菜对餐桌的重要，吴总用了一句俗语：“一天不见青，两眼冒金星。”随季节转换，尤其每年的1、2、7、8、9五个月，为青菜淡季，价格起伏没谱，但无论贵贱，青菜都是上海人每日不可或缺的宠爱。我亦较真，听他这话，便请他数出“青菜”的种类，随即我记录在册的有：芹菜、豆苗、小青菜（鸡毛菜）、茼蒿、盖菜、塌棵菜、杭白菜、菠菜、菜头等。

吴总一路讲下来，分门别类，直到中午12点。工作餐后访谈持续两小时左右，方与吴总握别。想我大半生，识人无数，如他这般，对自身工作怀抱喜欢、乃至激情、熟悉、乃至透彻者，其实也不多啊。

抵沪第八日。西郊国际。全称为上海西郊国际农产品交易中心。电瓶车将我们载到一个个空间浩大的交易场地，一座座设施一流的仓储场地，以及进口食品展示大厅、商品检验检疫局驻场楼、国家级实验室、正洽谈迁进的海关驻场楼……

经陈旻一指点，我将上海市规模最大，功能最全的“国际农产品交易中心”，耳闻目睹到名副其实。

综合办公楼第四层，陈旻带我走进一间屋子，他指着背倚北窗、面朝南门的一张办公桌：“这张是我的。”原来，西郊国际与上海蔬菜公司，合二为一，两块牌子，一套人马。也就是说，此地乃蔬菜公司嫡系的嫡系。领导干部的值班表上，赫然排列着吴梦秋的名字。即如陈旻，既是公司的党办主任，亦是西郊国际的党办主任。每个星期，他须来此地，理事至少一天。

“在我们公司，机关人员的压缩，执行得极为彻底，形容一个单位忙，爱说一个萝卜一个坑，而在蔬菜公司，一个萝卜几个坑已是常事。”陈旻停了停，问我：“任老师，您不知道我还有一个职务吧？公司组织部部长。”

而就是这位陈旻，于公务繁杂之中，竟能安排如此周详，多日亲任“车夫”，带我东奔西走。

翌日上午。虹桥高铁站出发区，汽车泊于“即停即走”的位置。陈旻递过行李，我与他对视无言，彼此勉强笑笑，然后匆匆分手。