

山西国营商业综合经验介绍

山西省商业厅组织技术科 編

山西人民出版社

目 录

推廣先進經驗的經驗	(1)
太原、大同工礦區改善商品供應工作的經驗	(14)
推行“文明經商”的經驗	(26)
倉庫“五好三快”管理法	(36)
經營藥材的一些經驗	(47)

推广先进經驗的經驗

一、做法

山西国营商业和公私合营商业1956年推广先进經驗組織領導做法不同于往年的特点，主要表现在三方面：

(一)全面规划、加强領導。运动初期，根据全省商业工作的具体情况，省商业厅与商业工会制訂了一本二十九項主要先进經驗的小冊子，并通过商业行政、工会分系統发了聯合通知，要求各級商业行政、工会在当地党、政领导下对推广先进經驗加强組織領導，举行試点和定期檢查；同时要各級企业单位建立机构，把总结、鉴定、推广与組織交流先进經驗作为一項中心工作，制訂計劃按計劃进行；还要求各商业行政单位和企业单位加强思想政治工作，把推广先进經驗的檢查、总结和报告形成制度。以后，在各級党委和政府重視和支持下，全省十个专、市和九十五个县商业局、商业工会，多数建立了机构或指定了負責人員。不少市、县商业行政、工会还采取必要步骤进行了組織工作。例如：大同市商业局、商业工会即組織全市十六个专业公司制訂了推广經驗八十項的計劃。據調查多数单位在当地商业行政、工会的組織下，也制訂了推广方案或规划；太原市商业局还具体要求各公司把主要工作和所掌握的先进經驗分別排队，根据工作需要选择經驗，制訂其有經驗名称、推广环节、推广時間和

負責組織者等內容的目錄，組織推廣。此外，各專業系統的不少省、分公司，也制發了本系統的推廣方案或計劃。在這樣條條塊塊縱橫交織地布置、指導下，不少基層單位引起重視，就把推廣先進經驗列為開展競賽的一項條件了。有些基層單位如大同市紡織品公司即建立了推廣經驗領導小組；晉南區新絳縣百貨公司即開展了“學習先進經驗月”；太原市百貨公司制訂推廣目錄時，一面組織基層業務小組進行了技術摸底和規劃，使職工明確了“學什麼、哪裏學”，一面又發動所有業務小組和職工把推廣先進經驗的進度和措施，分別訂入小組和個人的競賽保證條件之內。大同市貿易公司在確定了推廣經驗的項目之後，為了引導職工認真推廣解決關鍵問題的先進經驗，還建立了推廣先進經驗的獎勵制度。這些做法，有力地把推廣先進經驗與改進主要工作、提高業務技術的任務都具體到每個職工身上，和競賽連綴起來，因而有效地克服了推廣先進經驗的盲目性和形式主義。例如東北區“多員大合籠編制計劃”的經驗，有的大型公司因資金下放商店後已不适宜推廣，就沒再計劃推廣；又例如王錦康的“三熟二好”的推銷經驗，商業廳在1954年定為營業人員五項注意內，已廣泛成為思想政治教育和鑑定營業員工作的依據，在很多工作基礎較好的單位也就不再列入計劃專門推廣了。

（二）適時組織、實現規劃。在適當時期採取組織措施，是實現推廣先進經驗計劃的極其重要的手段。其內容大體為思想鼓動和具體組織傳播經驗。進行思想鼓動的時候，首先針對保守、懶漢思想和自滿情緒，進行了批判，其方法如下：

（1）把揭發、批判作為一項經常性的思想工作。例如省石油公司，就是結合定期布置、檢查、總結工作和各種形

式的會議，進行揭發、批判的。

(2) 發動職工研究先進經驗、衡量實際工作。例如大同市紡織品等公司把本身工作狀況，結合所要推廣的經驗，用圖片進行對比展覽，好多原先說“沒啥經驗可學”的職工，虛心學習了。太原市煤建公司組織實行“彙總作傳票記帳”方法前，財會部門不同意，領導上也不澄底，怕搞亂了沒法收拾。經過聯繫銀行組織承辦人員具體研究後，大家思想搞通了，推廣很順利。榆次區太谷縣用開會討論經驗的方法啟發職工推廣經驗，許多業務員反映：“開了這個會，象是心里點了燈。”其次是糾正生搬硬套的思想。方法是組織職工分析情況，推廣先進經驗的可行部份，放棄已不適應實際情況的部份。如農業高級合作化後，在勤儉辦社方針的指導下，到處節制集體消費品，加之採購方法改變，農村供銷社也不願全部訂購。顯然過去行之有效的“預售結合合同”是不完全適用了。在這樣情況下，多數基層百貨公司就推廣了這一經驗的聯繫部份，沒再強調推廣與供銷社和農業社簽訂預售合同，依然發揮了這一經驗的作用。如安邑縣百貨公司通過與供銷社和農業社的勤聯繫，雜貨組上半年送貨銷售就占小組銷貨總值百分之五十左右。不少供銷社干部反映：“公司真是為農民、為社里着想哩。”為了從思想深處發動職工，不少單位還開展了推廣先進經驗的“宣傳月”、“宣傳旬”或“宣傳周”。所有這些，都比較廣泛的提高了職工的認識，為正確推廣先進經驗奠定了思想基礎。當推廣先進經驗的空氣趨于高漲之後，這就需要採取具體的組織措施了。這一步，多數地區和單位一般採取了“作啥學啥”、“缺啥補啥”和“推廣一項、巩固一項”的原則。方法有：“定時與不定時、綜合與專業性的會議交流”、“設班傳

授”、“經驗講座”、“邀請先進工作者作報告”、“觀摩表演”、“就崗位工作帶徒弟”和多種多樣的“教學合同”。這樣，職工群眾就被推進到實際行動階段。據長治區晉城、襄垣等十個縣統計，先後就組織過三千多人傳授經驗達八十七次之多。百貨系統六月份制訂執行了由省公司設班分期重點輪調所屬單位職能干部的傳授計劃，太原市文化用品公司成立了業務技術傳授班，邀請公司內外老業務員講授業務經驗，榆次專署商業局採取了專題總結、通知所屬各縣商業局組織推廣的辦法，晉南專署商業局還適時組織企業職工向當地銀行觀摩、推廣腳踏油印機。此外，組織“會議交流”和簽訂各種“教學合同”的幾乎普及全面。典型的如大同市全年組織各種經驗交流會達十二次，太原市百貨公司即組織了占總人數百分之八十點五的職工一千零八十五人簽訂各種教學合同達五百零三份。大同市貿易公司組織職工簽訂了教學合同之後，接着又建立了“教學獎勵制度”，規定合同實現後，給教方占月工資百分之十五至三十的物質獎勵，學方轉為正式營業員。這就既啟發了廣大職工學習與推廣先進經驗的思想覺悟，同時也給廣大職工學習與推廣先進經驗提供了條件、並受到很大鼓舞。

由於自上而下加強領導、全面規劃，自下而上採取了適時組織、實現規劃的具體措施，改變了已往“號召多、措施少”的作法，因而有力地打破了保守、自滿思想，啟發了廣大職工的自覺性，使推廣先進經驗一般走向深入。例如：晉南地區有些中老年職工扭轉了“入過三十不學藝”的想法，積極學習經驗。大同地區有些職工說：“學了兄弟單位的經驗，才知道自己原先看不起小經驗、想創造一些大經驗的思想是不切合實際的。”在思想覺悟提高後，學習別人經驗的

时候，有的职工說：“这正象渴极了忽然得到水一样。”不少单位职工业余积极教学，先后改变了业余耍鬧“玩乐”的风气。初步統計：各个省、分公司运动初期計劃、布置推广的經驗一百七十九項，基本上全部实现。其中一半左右在很多单位已經形成制度。

（三）发掘职工潜在智慧，提高、发展老經驗，摸索、創造新經驗。这是山西国营商业和公私合营商业1956年推广先进經驗中推陈出新的組織領導上的一大特点。其办法，一般是針對工作状况和要求，由領導随时提出課題、发动职工提合理化建議，并認真研究、組織有实行价值的合理化建議的試点实验。其具体做法一般可分两类：一类是行政領導由上而下层层出課題和由下而上的层层研究、处理。这一类做法大单位采用的較多；另一类是集中統一由党、政領導出課題，組織有关方面研究、处理建議并交付部門实验。这一类做法小单位采用的較多。实践証明：前一类做法，可以发挥企业各級領導的作用；而后一类做法，就可克服职能部门不重視研究和实验建議的不良現象。在发动职工提合理化建議和实验有价值的合理化建議上，不少市、县商业行政、工会是注意鼓励企业領導組織幫助的。例如阳泉市提出了“大胆改进工作、創造經驗”的口号后，又提出了“及时奖励‘办法多、經驗好’”的口号。大同市明确要求各单位在合理化建議上，必須做好三件事：一要在提出后給职工研究時間，二要在实验时給职工物質支持，三要給职工必要的协助和指导，包括专人协助。在地区領導重視的情况下，許多单位建立了制度，把合理化建議推向正常持續了。例如太原市百貨公司建立了“建議不拘形式”、“分級接受研究”、“实行限时处理”、“定时汇报效果”、“收效必予奖励”的五項原

則，即使合理化建議由三、四兩月的十九件發展為五、六兩月的五十七件，到年末增加到了三百八十六件。據太原、大同、榆次三個市和雁北、長治等區的局部統計，全年提出合理化建議二千四百九十條；晉南區十九個縣據不完全的統計，全年提出合理化建議七百八十六件。以上共採納一千八百一十三件。實行以後，除晉南十六縣可以計算出價值的為國家節約了二十四萬八千五百三十七元，並有九十五件挽救了企業損失外，更主要的是，一方面創造了不少工作方法，增加了推廣經驗的內容；一方面把許多原有經驗作了充實和發展。例如：陽泉市全年推廣了經驗一百一十六項，創造了經驗五十七項；大同市推廣的一百二十一項經驗中，就有四十八項是當地職工創造的。又如全面推廣的“對換卡片售貨法”發展為適應工礦區城市的“售貨收款對証卡”和適應縣城集鎮的“貨頭簽”；“三定推銷責任制”增加了“定商品”的一項內容，發展為“四定”；“給供銷社送貨”發展為“通過供銷社聯繫農業社下鄉推銷”；“連帶上班制”普遍推廣後，在城市一般兩班制，在工礦區是按廠礦職工作息的時間而實行了三班制。為補救不足還創造了“业余小賣部”。“誠實周到的服務態度”已發展成為“隨時隨地供應消費者需要的商品”。此外，倉庫貨價編號發展成了“五好三快”管理法，“經濟核算”發展了“門市部、小組經濟核算”和“金額核算”。同時有些單位還把別人的零星經驗，取長補短聯成了完整的一套經驗。例如陽泉市醫藥公司就把河北涪縣公司的“一條鞭商品管理法”，無錫市公司的“倉批合一”和省內兄弟公司的“動態盤點”綜合推行並改進為成套的商品管理經驗；晉南安邑縣醫藥公司建立責任制推行“貨位編號”中，也綜合改進了勞動組織，把已往營業、保

管、物价、記帳員各管一段的分工，变为“营业、保管一員化，記帳、划价、定时联系”的分工和制度；因而作到了門市品种經常多于仓库、商品随到随銷售。

二、收獲

山西国营商业采用以上方法步骤推广先进經驗的結果，首先是經驗的推广基本上已普及到了工作的各个方面。例如科室部門推广比較成功的有“進銷存計劃平衡”，“費用科目負責制”、“建立商品通訊網”、“三員流动卡片記帳法”、“价格速算”等經驗；业务部門推广比較成功的主要有“近訪問、远联系的扩大貨源組織法”、“計劃推銷法”、“四定推銷法”、“通过供銷社与农业社联系推銷”、“就厂就站发货”、“小組营业責任制”、“小組經濟与金額两种核算”、“对換卡片售貨法”、“誠实周到为消費者服务”、“秃剪冲布”等經驗；儲运部門有“分类分庫儲存”、“貨位編号”、“动态盘点”、“专人驗收”、“直达运输”等經驗。

其次改进工作中創造的經驗，也普及到了大部环节。進銷环节的經驗有“分析情况訪問联系”、“发掘生产潜力組織加工”、“調查群众爱好、进貨及时对路”、“展覽标本扩大貨源生产”等經驗；解决顧客排隊的有“合理分配不足商品”、“加工改制、廢品回生”、“卡片掌握庫存法”、“工矿业余小卖部”等經驗；解决儲运环节問題的有“五好三快”及“四排队”管理法，“仓库批发部合一”、“四檢查、五注意、两整洁”、“槽車自动卸油器”、“燒碱洗甬”和“粉剂葯品分装机”等經驗。領導环节上也有“經理

下店办公制”、“层层规划、組織教学”与“抓两头、挤中間”、“一把鑰匙开一把鎖子”的思想工作方法等經驗。由于领导重視，这些經驗大部份經過鉴定，比較成熟，因而多数已經推广于不同范圍了。

学习、推广与創造先进經驗的过程，也是不断改进工作方法、提高工作質量和效率的过程。因此，当各方面工作的先进經驗越来越多的被推广和創造出来之后，便产生了一些效果。

第一、許多单位大部份环节的工作質量和效率显著提高了，企业与消費者之間的矛盾，也有所克服。大同市十六个专业公司的一百五十六个零售部、小組、四十五个批发部、三十八个倉庫，八十三科、室、股和四个附設加工厂，或多或少都推广了先进經驗，其中有占总人数百分之五十二的职工一千二百一十七人掌握了不同的先进經驗，提高了工作質量和效率。全省百貨系統在推广經驗后首先普遍提高了业务經營質量。經營小百貨的单位都普遍地推广了太原市联系批发店的經驗，密切了进銷关系。各分、市、县公司不仅經營品种一般增加到一千五百种至两千种，同时也加速了商品流轉。据五个市、九十五个县公司不完全的統計，全年購进小百貨总值达二百五十四万元，其中絕大部份品种是从无到有，供应及时、花色品种对路而且沒有积压的。其次改进了财产管理，帳帳、帳貨有二十四四个单位达到中央規定标准，有四十九个单位相符到百分之九十到九十八，全系統只有五个单位相符率为百分之六十五至八十八。过去家底不清、财产管理混乱、积压脫銷并存的局面已基本扭轉。特别是零售服务态度和操作技术的进一步全面改善，顧主不滿意見大为减少，表揚意見到处增多，柜台劳动效率一般提高，差錯事

故逐步减少，已把“买貨不多，麻煩不少”的群众反映，逐漸变成了“不用等待，方便多了”的說法。

第二、很多单位业务技术和操作方法的改进空前增多，在实现增产节约、为国家积累建設資金上发生了显著的作用。例如石油公司系統各級单位操作技术的改进和提高，主要的就有三十九項。因而，有的单位在“清油配料”上消灭了廢品，有的单位在槽車卸油上提高了效率八倍，有的单位在加工上提高了效率五倍，有的四收廢油加工还原，增加了貨源和收益。据初步統計石油系統全年仓儲損耗平均比中央定額降低了0.152%，为国家减少了六万七千六百一十七元的損失，运输費用节省了三十二万元，而且还在加工上把由厂矿收回的二百五十六吨廢油渣变成了二百五十三吨好油品。既增加了不足商品的供应能力，减少了厂矿的損耗，还为企业增加了十万零零八百元的上繳利潤。这些現象在其他公司系統也很多。例如在零售环节上推广了“文明經商”經驗后，不少单位基本上做到了品种增加，供应及时，仓库有啥，門市部有啥，扭轉了仓库与門市积压与脱銷并存現象。不少卖布单位推广了“秃剪冲布”法大大降低了損耗，为国家节约了布匹。

第三、不少企业单位改进了劳动組織，精简了机构、密切了內部工作联系。这方面，如太原市百貨公司批发店把外勤推銷組与业务股合并，便利了貨源組織和供应市場。安邑县医药和新絳县百貨公司实行了保管、銷售一員化和保管、銷售、記帳三員按商品合并，都大大減化了手續、环节，加速了商品从进到銷的內部傳遞，相应的精简了机构，节约了一部份人員。省化工、百貨、紡織品、石油、五金等公司，实行“五好三快”管理法后，基本上节省了仓库會計干部，

作到了商品的随到随收、随要随发和随問随答，劳动效率提高到百分之一点一至一点六二倍之多，同时还节省了百分之二十五至三十的保管人員。

三、 體會

一年中，通过摸索和实践，山西国营商业和公私合营商业在推广先进經驗工作中，有如下几点体会。

(1) 必須突破定期布置总结、平时不問的老一套做法。具体规划，加强組織领导，才能把推广經驗与工作实际相結合，真正形成群众性的运动。在这一点上，一年中出现的作法虽形式多样，但行之有效的只有：①在思想、技术排队的基础上，一方面組織职工民主挑选經驗，把推广方案、計劃表格（目录）化。另一方面組織职工簽訂教学合同。这样做的好处，能够把推广的經驗广泛地与部門环节及每个职工的工作相結合。推广指标明确，便于执行和檢查計劃而且还能够把經驗的傳播和学习双方联成一气，使他們互相制約，互相推动，从而把“互相学习”、“共同提高”的竞赛原則具体化。②抓典型及时进行集体总结，鉴定和交流，必要时組織骨干，进行专业傳授。但上述方法：前者的缺点是，既是规划，就与随时研究、改进的要求有距离；后者的缺点，是难于每次都普及全面。事实上过去多数单位在这些方法的应用上，是沒有很好結合的。應該以前一方法为主，以后一方法为輔，才能互补所短，兼得二者之长，做到全面之中有重点，使推广經驗工作走向机动。

(2) 應該把合理化建議与推广先进經驗結合起来。合理化建議，實質上是先进經驗的萌芽。与推广先进經驗結合

起来的好处，就等于給推广經驗及时提出新的努力方向和目标。这样，可以不断發揮职工群众的智慧，充实发展老經驗、創造新經驗，从而实现竞赛所追求的“又多、又快、又好、又省”的目的。实践証明，应该把合理化建議与推广先进經驗从领导机构、組織措施上密切結合，作为定期布置、檢查、总结、竞赛工作的一项內容。平时，一方面针对工作状况，結合推广先进經驗出課題，进行发动；一方面注意具有解决关键問題和发展原有經驗的萌芽性的建議，及时支持，进行研究試点和集体鉴定。这样，就可以有效地克服职工群众满足于推广別人經驗，不再动脑筋改进工作和創造經驗的思想。但要达到这个要求，还必须把合理化建議的发动以及处理上的一系列工作，用制度巩固下来。特别是奖励工作必須認真、及时。这样才能使职工群众推广与創造經驗的积极情緒广泛持續高涨。

(3) 多研究、活推广，可以使先进經驗随着客观实际的变化不断发展。先进經驗是来自实践，反过来又去指导实践的东西。客观实际在变化，經驗的推广也必须随着变化。否則，就会陷入教条主义的圈子，影响到推广經驗的效果。所以应该多綜合研究情况，研究所要推广的經驗的內容。全套适用时，全套推广，部份适用时部份推广。不适合现实情况的部份还可以研究改进，以保持推广上的灵活性。不必拘泥于已往已經严格鉴定、趋于完善，而生搬硬套。例如“定人、定点、定任务”的“三定推銷責任制”，在許多商品供应紧张的情况下，原封推广会助长紧张程度。忻县区有些单位經過研究，增加了“定商品”的一项內容，发展成“四定”后，适应了客观情况，推广效果依然很好。又如在推广“預售結合合同”的經驗上，晋南区和阳泉市有些单位研究

了情况，发展了經驗中联系供銷社和农业社的部份，放棄了簽訂合同部份，保證了推广的效果。雁北区有些单位不加研究而盲目推广，結果使合同在一定程度落了空，形成进銷工作的被动。后来，虽然也研究明确了問題所在，但是为时已晚了。

（4）政治工作要赶上去。先进經驗是不論什么工作崗位或什么人都可以推广、創造的；同时也不是必須一个人鑽牛角才能創造（当然个人动脑筋很必要），但是职工群众能不能广泛积极推广先进經驗或創造先进經驗，基本关键則在于政治思想鼓动工作。只要政治工作赶上去，使职工群众觉悟不断提高，認真为国家和人民的利益負責任，想办法克服困难，就可为推广經驗与創造經驗創造前提条件。这方面，不少单位采取的思想、鼓动和实际教育，打破了保守思想和懶汉思想的作法，就是組織推广經驗工作的良好开端。有些单位如太原市百貨公司在推广經驗空气高漲后及时提出了“关心消費者”、“細心工作”、“虛心学习”、“耐心帮助别人”的“四心服务态度”；阳泉市商业行政、工会也提出了“深入鑽研、大胆創造”、“及时奖励办法多、經驗好”等口号，并圍繞这一口号采取了必要的措施（如思想、技术规划与組織簽訂教学合同等等），也多在推广經驗深刻化上表现了积极作用。但是这方面的工作在很多单位做的还很不够。甚至有的还缺乏具体行动。这就形成推广經驗在一定地区和单位間的冷热不均現象。

（5）合理化建議与先进工作者的奖励應該明确界綫。一年中，山西国营与公私合营商业在这方面的办法是很不一致的。大部分单位采取的是“行之有效，及时奖励”；但不少单位有些是按經濟价值給獎，有些是按節約价值給獎，不

能直接計算出經濟和節約價值，就打入了先進事迹隨先進工作者評獎；還有的是建議人如果評為先進工作者亦不另獎。另外有些是改進崗位工作的建議不獎，改進非崗位工作的建議才給獎。還有的單位獎勵很不及時，這就發生了以下兩個問題：①提合理化建議無形中就單獨構成了先進工作者的條件，與競賽評比條件發生了矛盾；②對待合理化建議的態度不一樣，引起了職工不滿。影響了合理化建議和推廣先進經驗的情緒。從太原市八個國營公司來看，就存在有上述幾種不同的掌握方法，因而也發生了上述問題。以文化用品公司為例：他們三季度就單純把行之有效的建議打入先進工作者評比條件，沒有進行獎勵，因而四季度合理化建議僅提出七件，採納三件。既比二、三兩季度均減少了百分之七十至八十，也比一季度減少了百分之三十。此外他們由於界綫不明，專門獎勵了以廢紙加工日曆的建議，把大量推銷了庫存積壓的建議打入先進工作者評比條件，按先進工作者評比后的標準發了獎，因而職工們有不滿意意見。這個問題與商業行政、工會檢查、指導不夠分不開，也反映了省商業廳、商業工會領導工作的官僚主義。

太原、大同工矿区改善商品 供应工作的經驗

太原、大同都是工业城市。解放以来，新的矿井、厂房、宿舍已經或正在成片成群的建筑起来，在距离市中心二十华里至八十华里的区域内，形成了許許多多的工矿区。

正象許多工业城市一样，厂矿建設发展很快，商品供应工作赶不上去，供求之間存在着很大矛盾。去年年初，太原工矿区只有五十九个供应点，七百零七个营业员，供应着矿区約二十一万人口的消費需要。大同也只有原来由厂矿仓促組織起来的几个职工消費合作社，設有三十二个門市部，一百八十五个营业员，供应着厂矿八、九万人口的消費需要。如此小的供应队伍，担負如此繁重的供应任务，困难当然是很多的。因机构設置少，人員不足，商品不全，以致厂矿消費者購買日常用品不仅要拥挤排队，而且往往买不到自己需要的品种，感到极大不便，迫切要求改善商品供应工作。

1955年3月間，太原、大同两地由原零售公司和厂矿消費合作社合并成立貿易公司，全面担負了工矿区的商品供应工作。从那时起，迅速有效地改善商品供应，使厂矿职工安心生产、安心工作，把党和政府关怀厂矿职工生活和逐步提高职工生活水平的政策，从商业工作中体现出来，就成为貿易公司全体职工的行动口号了。一年来，在当地党政和上級領導的重視及具体帮助下，經常分析与研究工矿区供应工作的特点，及时提出改进供应工作的具体措施，因而均衡地超

額的完成了国家計劃，保證了工矿区职工的消費需要。同时在供应工作中还取得以下一些基本經驗。

第一、做好周密的調研工作

周密的調查研究是安排供应工作的前提。因为工业建設飞躍发展，人口增加很快，所以就必須經常做好調查研究工作才行。比如仅1956年，兩地工矿区人口增加的速度均接近70%。而且人口又是来至全國各地，各有不同的生活習慣和需求，加之各个厂矿的生產時間又不一致，所以产生的問題也就更加复杂了。为了合理設置商业网，妥善組織貨源，安排營業時間，在調查研究工作方面，应抓住以下三个中心环节。

一、摸清人口变化的情况，是作为設置机构的依据。工矿区有新老的区别，老工矿区有市場，新工矿区缺乏市場；老工矿区人口流动性小，新工矿区人口流动性大，两者情况不完全一样。为了使工矿区的供应工作安排的合理，首先进行了人口摸底。摸底的方法是：对一般厂矿单位通过劳組、人事部門进行掌握；对保密厂矿的人口数字，确定专人负责联系了解。如有些单位无家属，均系集体起伙，就通过职工食堂来了解。通过这些办法就基本上可以摸清各个供应地区的人口情况。但是工矿区人口流动性很大，为了做到逐月都能了解人口的变化情况，除經常地采取上述办法外，还可按照各个地区逐月供应了的食油后收回的食油証，相互对照，这样，就可以使人口的数字更加真实了。

由于随时都掌握了工矿区的人口增减变化情况，这就給安排供应机构和調配业务人員打下了良好的基础。一年来太