

# 怎樣做好 食鹽推銷工作

祁瑞生 編著

食品工業出版社

# 怎样做好食鹽推銷工作

祁瑞生 編著

食品工業出版社

1958年·北京

## 前 言

原鹽是食品工業重要產品之一。解放后，由于党和政府对原鹽生产的正确领导，全体职工的努力，产量已大大超过解放前最高年产量，为满足各方面需要創造了条件。同时，几年来鹽業运銷系統对食鹽推銷工作也积累了不少的經驗。这本小冊子就是綜合整理了有关食鹽推銷工作的一些主要經驗編写成的。

食鹽這項商品的特点是：人人必需、生产集中、运输笨重。那末，怎样才算做好了食鹽的推銷工作呢？最基本的有两个标帜，一个是通过与另售部門的密切結合，消灭食鹽脫銷現象，从而达到全面供应保証城乡人民的食鹽需要，扶持工農業的生产。一个是必須厉行節約、克服浪費、降低商品流通費，为国家积累經濟建設資金。这本小冊子的中心内容，便是圍繞着上述两个主要方面进行組織的。

由于个人水平的限制，編写的内容可能有不少的缺点，希同志們指正。

在編写中，承張基瑞、張琳、夏承栋、高濟順、舒謹周等同志的协助与指正，謹以致謝。

編著者

一九五七年八月

# 目 录

|     |                        |       |
|-----|------------------------|-------|
| 第一章 | 做好食鹽推銷工作的重要性·····      | ( 4 ) |
| 第二章 | 貫徹執行全面供應保證城鄉食鹽的方針····· | ( 7 ) |
| 第三章 | 調查研究的主要內容與方法·····      | (11)  |
| 第四章 | 組織食鹽推銷工作的幾個基本方法·····   | (26)  |
| 第五章 | 密切銜接批發與另售環節的方法·····    | (36)  |
| 第六章 | 推廣合同制經營·····           | (43)  |
| 第七章 | 厲行節約、克服浪費、降低商品流通費····· | (47)  |

# 第一章 做好食鹽推銷工作的重要性

## 一、食鹽是全民的生活必需品

推銷商品，必須了解商品的性能。食鹽這項商品是不同于其他一般商品的；在苏联把食鹽叫做“政治商品”，因为食鹽是生活必需品，是每个人每天都需要的五种营养素之一。人如果吃不到鹽，就会影响到身体的健康。

因此，能否做好食鹽推銷工作，能否保証食鹽供应不缺，是关系到人民生活 and 健康的。

## 二、食鹽推銷工作起着联系生产与消費、 工業与农業的紐帶作用

食鹽推銷工作，属于国营批發商業的范围。作为批發商業的鹽業运銷部門，按照国家所核定的商品流轉計劃，一方面要組織进貨，一方面要組織銷貨；通过購、銷業務活动，把大量的食鹽从生产区运往消費区，起着联系生产和消費的紐帶的作用。

原鹽除食用外，还是工業、漁業、农牧業的重要原料、材料或飼料。同时，原鹽也是我国出口物資之一。現阶段食用鹽所佔的比重是很大的；食用鹽的推銷工作，在整个原鹽推銷工作中佔着很主要的地位。近几年来，食用鹽銷量佔原鹽国内总銷售量的比重如下：

| 年分      | 1952年 | 1953年 | 1954年 | 1955年 | 1956年 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 佔国内銷量的% | 83.5  | 83.   | 80.3  | 75.4  | 72.2  |

食用鹽所佔的比重雖在逐年下降，但其絕對數量則是逐年上升的。其所以佔的比重下降，是由於工業、漁業用鹽增長的幅度大於食用鹽增長的幅度。1956年的工業用鹽為1952年的248.7%，1956年漁業用鹽為1952年的178.2%，而1956年食鹽銷量則僅為1952年的123.7%。

對工業、漁業、农牧業用鹽的推銷方式與推銷食用鹽的方式有所不同，前者主要是根據用戶申請按計劃掌握供應的方式，後者則採取商品流通的方式；但是有些工作經驗，如關於調查研究工作，以及開展合同制方面的經驗，對推銷工業、漁業、农牧業用鹽也是可以參考的。所以做好食用鹽推銷工作，積累推銷經驗，對做好工業、漁業、农牧業用鹽的推銷工作也有重要的意義。現在對工業、漁業、农牧業用鹽的推銷辦法簡單介紹如下：

工業用鹽系指酸鹼類工業（包括肥料製造工業），冶金工業、油脂肥皂工業、制革工業、染料工業、制冰冷藏工業，陶磁玻璃工業、醫藥工業所需用的原鹽。食品工業加工用鹽，不屬於工業用鹽範圍，而作為食用鹽。對工業用鹽是免稅供應的，供應的方法根據不同情況，分別規定：（1）工廠在產地者，自行向產場報運；（2）工廠住在銷地者，由銷區鹽業運銷經營單位列入商品流轉計劃就地供應，也可自行向產地報運。所以，絕大部分是通過產品直接調撥的方式出售，而只有一小部分是按商品流通的方式銷售的。

對漁業用鹽，國家規定減稅供應，各地稅額有所不同約為食用鹽的30%（在1957年開始發售漁業用鹽的地區，漁業用鹽的稅率按食用鹽稅率的30%計算）。漁業用鹽分為兩種：一種是海水漁業用鹽，系指設在沿海的水產公司、魚店（包括國營、地方國營、公私合營及私營）、漁業生產合作社及個

体漁民出海捕撈海产魚类、蝦类、蟹类及貝介类等保鮮醃制用鹽，与国营水产供銷公司收購上述海产保鮮用鹽，或在銷区加工上述海产用鹽。一种是淡水漁業用鹽，系指各省、自治区、直轄市的淡水漁区内所設立的国营水产供銷公司所屬醃制加工厂，或与水产供銷公司訂有加工訂貨合同的漁業生产合作社，及在銷区内国营水产供銷公司或其他兼营水产的單位，因保鮮或加工醃制魚类、蝦类、蟹类、貝介类等用鹽。漁業用鹽的出售分“就場發售”与“銷区發售”两种，只把“銷区發售”的列入商品流轉計劃以內。購買海水漁鹽，需填写鹽务机关統一規定的海水漁業用鹽申請書，向水产行政机关申請登記，發給購鹽証，憑証購買；一般的均在魚汛期間發售，魚汛过后，不再补售。对淡水漁業用鹽，不發購鹽証，根据水产部核定計劃發售，購買者憑县級以上水产行政机关或其委託代管机关的証明文件購買。

农牧業用鹽系指选种用鹽（如稻、豆类、杂粮及其他油料作物等选种所用之鹽）、飼畜用鹽（如牛、馬、驢、騾、羊、猪、駱駝等喂养所用之鹽）两种。1956年4月29日国务院批准按照一定的供应范围減稅發售，具体發售办法由各省、市鹽务部門合同农牧業主管部門結合具体情况拟訂，經省、市人民委员会批准后据以掌握發售。

### 三、为国家积累經濟建設資金

做好食鹽推銷工作，不仅要达到充分滿足人民的需要，同时也担負着为国家积累經濟建設資金的任务。为国家积累經濟建設資金是通过向国家繳納稅款与上繳企業經營利潤来实现的。各种用鹽稅率是按照国家的規定征收的。企業經營利潤任务是按照价格政策、有关商業政策通过財務計劃經政

府核定的。稅收與利潤都要上繳國家，成為國家預算收入的組成部分。因此努力完成各項稅收與利潤，及時上繳國庫，是順利實現國家預算的關鍵，這就有賴於做好食鹽的推銷工作，完成銷售計劃。

## 第二章 貫徹執行全面供應保證

### 城鄉食鹽的方針

#### 一、食鹽批發工作的基本任務

保證全面供應城鄉食鹽是鹽業運銷工作的經營方針和中心任務，也是衡量是否做好了食鹽推銷工作的基本標誌。但是，由於各地食鹽運銷企業，基本上只經營批發銷售業務，只有個別地區兼營另售。那末，如何來實現這個任務呢？首先，分析一下批發與另售有那些不同的地方，再進一步談在保證全面供應城鄉食鹽的工作中，食鹽批發工作的基本任務是什麼。

批發與另售有很多不同的地方，從工作任務來說，批發業務是為了轉賣而出售，不是直接供給消費者；而另售業務則是直接為消費者服務的。從商品流轉環節來說，批發業務的終結，並沒有完成全部商品流轉過程；而另售業務則是商品流轉的最後環節。從經營的數量來說，批發業務每次成交的數量大而次數少，另售業務成交的次數多而每次成交的數量少。所以，批發與另售的工作任務、經營方式都有所不同。

經營食鹽批發工作的基本任務是什麼呢？綜合起來有以下幾點：



1. 正确地組織貨源，保證對經營食鹽的另售部門或轉批部門源源不斷地供應，以保證全面供應城鄉食鹽。

2. 深入市場進行調查研究，了解人民的需要，根據另售部門與消費者的意見，向生產部門提出改進生產的意見。

3. 改善經營管理，合理組織調運，消除不合理的商品運輸，積極地開展直達業務，在提高服務質量的要求下，採用各種方法降低批發環節的商品流通費用，以降低商品成本。

4. 加強與另售或轉批部門的業務聯繫，了解購、銷、存情況，積極地幫助他們改善食鹽業務的經營管理。

5. 保持合理儲備，在這個要求下加速資金周轉。

6. 結合有關部門繼續貫徹對私營商販的社會主義改造。

從以上可以看出，保證全面供應城鄉食鹽，並不是要求經營批發業務的鹽業運銷部門直接向消費者賣鹽，不是包辦代替另售部門的工作；而是要求通過做好食鹽批發工作，很好地完成食鹽批發工作的基本任務，通過批發與另售部門的共同努力並發揮雙方的主動性與積極性來實現的。

## 二、保證全面供應城鄉食鹽的可能性

保證全面供應城鄉食鹽是可以辦到的，因為：

1. 有各級黨、政部門的領導與支持。要做好這種供應工作，必須把批發與另售環節密切地銜接起來，因此，有關部門必然要發生業務關係，對存在的問題及時地向當地黨、政領導部門匯報、請示，依靠當地黨、政部門的領導，這就是有力的保證。

2. 有強大的社會主義商業網。國營商業與合作社商業的商業網遍及全國村鎮，食鹽批銷機構與零售商業網的密切

配合，这是保证食鹽供应的組織基础。

3. 我国交通运输事业的发展，对于大吨位运输物资的鹽，由比較集中的产区运到各地的各个角落，更有其重大的意义。

4. 有已积累的先进經驗可以总结推广。几年来对鹽的运输、銷售、保管等工作，無論是批發与另售部門都积累了不少的經驗，对先进經驗的推广也是做好食鹽銷售工作的重要条件。

5. 有充足的貨源。我国食鹽資源蘊藏丰富，目前原鹽的生产量已大大地超过了历史上最高的年产量。历史上最高年产量为1943年的391.8万吨，而在1951年即超过了这个水平，1957年預計可以达到800多万吨。原鹽生产量的不断增长，是满足各种用鹽的充分保证。

因此，近年来各地食鹽脱銷的现象，已經逐漸消灭。参加1956年全国鹽業运銷先进工作者代表會議的先进單位及先进工作者中，有不少事例都足以說明这一点。例如河南邓县鹽業批發处業務員馬永斗同志，自1953年4月开始搞食鹽推銷工作以来，由于能密切联系与协助另售部門，並通过双方的共同努力，在他所負責联系的銷区内，三年多沒有發生过食鹽脱銷。

### 三、做好对少数民族地区的食鹽供应工作

做好对少数民族地区的食鹽供应工作，是保证全面供应城乡食鹽的一个重要方面。

我国是一个統一的多民族的国家，全国少数民族大約有六十多个，共約三千五百多万人，約佔全国人口的6%，但他們居住的地区分佈很广，約佔全国总面积的60%左右。其

中有些地区不产鹽。而且大都僻处内地，交通不便。他們在国民党反动派統治时期是經常吃不到鹽的。正如四川省有一个彝族农民說的“在反动派的时候买不到鹽吃，要吃点鹽非跑到县城花二兩五錢銀子才能买一斤鹽，那时一个月只能吃一、兩次鹽”。貴州有些少数民族地区的人民吃不到鹽就吃点“稻草灰水”及“酸菜湯”，常年淡食的現象並不是个別的。严重的影响着他們的健康。

解放后，党和政府非常重視对少数民族地区的物資供应工作，尤其是食鹽的供应工作。国家为照顧少数民族地区人民的負担，規定减、免税的政策优待供应。鹽業运銷机构也大力开展了边疆少数民族地区的食鹽調运供应工作，以物美价廉的鹽供应給少数民族地区的人民。供应的办法，除了設鹽業运銷机构以外，並通过当地民族貿易公司、供銷合作社等貿易机构，以及組織私营商贩把鹽銷售出去。

因此，少数民族地区食鹽消費量也在逐年增長，如云南省少数民族地区平均每人每年食鹽消費量在 1951 年为 3.96 斤，到 1953 年則提高到 11 斤以上；貴州省少数民族地区 1950 年平均每人每年消費量仅为 2.38 斤，到 1953 年則提高到 8 斤以上。他們对經常能吃到物美价廉的鹽，認為是一件大喜事，以跳舞和歌唱来表达对党、政府和毛主席的热爱。1954 年 1 月 1 日在云南省西双版纳傣族自治区成立了鹽業运銷机构以后，当地傣族人民在过年的时候（在四月間），男男女女，穿紅掛綠，打着象脚鼓（傣族人民的民間乐器）到鹽業分銷处去賀年，欢度节日，並由为首的致賀詞說：“有了毛主席和共产党的領導，我們这里有了卖鹽巴的机构，这是我們几代人渴望的事今天終於實現了”。然后，指揮着大家跳舞唱歌，感謝人民政府給他們帶來了幸福的生活。

做好对少数民族地区的食鹽供应工作，具体体现着党和政府的民族政策，这是一項光荣的任务。为了做好这项工作，要做到：

1. 根据运输条件，必须要有充足的储备。因为缺鹽的少数民族地区多是交通比较困难的地区，有不少地区要人背馬馱，如遇雨、雪季节則更难运输；所以，要针对这种情况，考虑存鹽的力量，保证不间断的供应。

2. 正确地貫徹价格政策。在經營方法上，应尽量符合于購買者的要求，如对營業時間、購鹽的手續等都必须尽量給予方便。

3. 尊重少数民族人民的風俗習慣。注意培养少数民族干部，並積極幫助他們熟習業務。

### 第三章 調查研究的主要內容与方法

#### 一、調查研究的兩個方面

推銷食鹽的目的是为了滿足人民的需要，不是为了推銷而推銷。为了防止任何盲目推銷的作法，而达到保证全面供应城乡食鹽，必須加强对食鹽需要情况的調查研究工作，使食鹽的推銷工作能符合客觀的需要，而避免产生“此处积压，彼处脱銷”的現象。

同时，組織食鹽購、銷業務是有計劃的进行的；而制定食鹽商品流轉計劃的最基本的原則，是要求計劃必須正确地反映客觀的需要，反对計劃工作中的冒进与保守的傾向；因此，調查研究食鹽的需要情况和預計其發展趨勢是很必要的。

調查研究食鹽需要情況，主要應從兩方面着手，一方面是研究批購者（系指按批發購進的另售部門或轉批部門）的需要，一方面是研究消費者的需要。

鹽業運銷企業所直接服務的對象，大部分是國營商業和合作社商業的另售部門或是轉批部門，為了使我們的銷售業務與他們的購進業務得以密切地銜接起來，並協助他們編制計劃、擴大供應、組織調運及改善經營管理，就必須研究批購者的需要情況。鹽業運銷企業又是它的業務活動區域內食鹽的供應者，因此，對它所負責供應的銷區內消費者需要食鹽情況，也必須進行調查研究。同時，批銷單位也有必要對消費者進行典型調查，以了解實際消費的發展趨勢和變化規律，作為做好批銷工作的重要依據。

## 二、對批購者需要情況的調查研究

首先應通過調查搞清楚在負責供應的銷區內有哪些批購者，進行分類整理登記，然後通過經常的聯繫，研究他們的需要情況。如何進行分類，要根據各銷區的不同情況來確定。若分大類，一般的可分為：另售或轉批部門；醃制與釀造的生產部門；其他。具體的分：

### 1. 另售或轉批部門其中有：

（1）國營商業：包括商業部系統、城市服務部系統、地方國營的商業企業，以及鐵道部職工生活供應部門等；

（2）供銷合作社：系指中華全國供銷總社系統所屬的合作社商業機構；

（3）公私合營：系指經當地政府批准為公私合營的商業企業；

（4）合作商業：系指在國營商業或供銷合作社的領導

下，組織起來設立的合作商店及合作小組；

(5) 私营商贩：系指私人經營的商業，包括座商、攤販。

2. 生产部門有：醃菜、制醬、制造醬油等醃制与釀造業；食品公司醃肉的加工企業；畜产部門制腸衣的加工企業等。

3. 其他經当地行政領導部門批准的供应对象。

其中以另售或轉批部門所佔的比重為最大，根据 1956 年統計，售予供銷合作社系統的食鹽數量佔全部食鹽銷售量的 77%，售予公私合營、合作商業、私营商贩的約為 11.3%，售予國營商業的約為 5.6%，售予醃制与釀造業的生产部門的約為 5.5%，其他（包括个别地区的另售）約為 0.6%。各地運銷單位售予批購者的銷量比重有所不同，应根据具体情况找出調查研究的重点对象。

分類以後，要分別根据掌握的資料加以整理。以另售或轉批部門為例，最基本的應包括：

1. 批購者名稱；
2. 設立的地点；
3. 負責人姓名；
4. 交通運輸条件；
5. 供应的範圍和人口数；
6. 倉儲保管的設置情况；
7. 轉批部門還要列出它的所屬另售單位的分佈情况

等。

根据以上整理出的資料，並可制成圖表。

掌握了基本情况以後，在进行对批購者需要情况的分析研究時，研究的重点內容為批購者的購、銷、存。研究的方法，一方面是研究統計資料及有关資料，一方面是研究批購

者的要貨計劃。

关于研究統計資料問題，除了本企業所掌握的購、銷、存等統計資料及有关工作總結外，还应向批購者索取有关統計資料。除了統計报表的資料，还要掌握其他有关基本資料，如銷區人口数字的增減，农、土特产的生产情况、收获季节、与收購情况，銷区内食鹽流出、流入量，醃制与釀造用鹽量及食鹽消費量定額等資料。从这些資料中，分析上期（或上年同期）本企業銷售計劃完成与未完成的原因，从其中摸出我們本身的銷售規律，並进一步分析批購者的購进情况以及銷、存情况，找出批購者購、銷、存增減变化的原因；然后对計劃期内銷区的需要量进行分析，最后对批購者需要情况作出估計。

仅依靠上述的分析，还是不够的，还必须研究批購者所提出的要貨計劃，分析他們所提出的制定購、銷、存計劃的依据，与上期（或上年同期）加以对比，分析增減的原因。然后把以上兩方面的資料，进行綜合研究，最后对这个地区在計劃期内的食鹽需要情况及批購者的需要情况作出結論。

对批購者需要情况的調查研究工作，除了从統計資料等及要貨計劃加以分析研究外，还必须进行实地調查研究，进行這項工作的主力軍是推銷員（或称業務員），因为通过食鹽的推銷工作进行了解其需要情况，达到充分滿足人民的需要，这是我們的目的。同时，業務、計劃等部門也必须密切結合，共同組織进行。进行实地調查研究的方法，一个是进行一般的調查研究，如携帶上述有关資料向其上級管理單位了解全面的情况，並共同研究，据以銜接双方計劃，溝通業務情况，以达到对批購者的需要情况有較系統的了解。一个是典型的調查研究，如通过对某一个醃制企業，了解其醃制

用鹽的情況，掌握具體資料，以彌補進行一般的調查研究之不足，通過典型調查進行更深入的了解，以獲得更具體的資料與更鮮明的印象。需要指出，對典型調查要注意選擇有代表性的對象，否則便不能起到“典型”的作用。

### 三、食鹽社會供應量與消費量

調查研究食鹽社會供應量與消費量，是為了更好地研究批購者的需要與消費者的需要。通過調查研究社會供應量與消費量的變化情況，從其中總結經驗，認識規律，摸清社會存鹽量，並根據銷區人口及人民購買力增長情況，正確地預計客觀需要。

1. 食鹽社會供應量並不等於食鹽消費量。食鹽社會供應量是指各批發貿易部門對社會供應的食鹽數量（如鹽業運銷部門批發銷售出去的食鹽，部分地區供銷合作社等向產區報運購進的食鹽——以購作銷，以及部分就場供應的食鹽等）；而消費量則是實際消費的食鹽數量。

供應量與消費量往往有相當的差距，這個差距的數量便影響着社會存鹽量的增減。因為另售部門或轉批部門的儲存量起着“蓄水池”的作用，它的增大與降低，影響着這一差距幅度的增大與縮小。如果另售或轉批部門的庫存量增大，表明它們的購進量大於銷售量，其結果是社會供應量大於消費量；而它們的庫存量降低則表明它們的購進量小於銷售量，其結果是社會供應量小於消費量。所以，社會供應量較前增大了，並不等於消費量也增大了；社會供應量較前降低了，也並不等於消費量降低了。例如，某市某年度的食鹽社會供應量為10,000噸，而供銷合作社及國營貿易公司等批購部門期初存鹽為8,000噸，期末存鹽為6,900噸，損耗為100噸，則



可以編制以下的平衡表:

| 收 入         |         | 支 出       |         |
|-------------|---------|-----------|---------|
| (1) 期初存鹽    | 8,000吨  | (1) 期末存鹽  | 6,900吨  |
| (2) 本期社会供应量 | 10,000吨 | (2) 損 耗   | 100吨    |
|             |         | (3) 消 費 量 | 11,000吨 |
| 合 計         | 18,000吨 | 合 計       | 18,000吨 |

收方之(1) + (2) - [支方之(1) + (2)] = 支方之(3)。

上述例子說明該市的食鹽消費量(以社会另售量作为消費量)大于社会供应量,其結果是供銷社及国营貿易公司的期末存鹽減少,也可以說是社会存鹽減少。

2. 計算平均每人食鹽消費量的方法。如何計算食鹽消費量呢?当然不可能采取都直接去了解消費者吃掉了多少数量的鹽的方法,这个方法只是在做典型調查研究时所采用,而是以社会另售数量作为食鹽消費量的。可以列出以下的公式:

(1) 平均每人食鹽消費量 = 食鹽消費量 ÷ 平均人口。

(2) 食鹽消費量的計算方法:

① 食鹽消費量 = 食鹽社会另售量;

② 食鹽消費量 = 期初供銷社、国营貿易公司(指經營食鹽銷售業務的批購者)的存鹽量 + 本期社会供应量 - 期末供銷社、国营貿易公司存鹽量 - 本期供銷社、国营貿易公司食鹽損耗。

这样来估算全年的消費量,特别是积累多年的数字並加以具体分析后,是可能接近正确的。

人口数字可向当地有关部门取得,对計算全年的平均人口数字,一般的即可按照年初人口数字加年末人口数字被2