

手，是不断降低费用的前提。由于工农业生产大跃进，国民经济全面高涨，社会购买力提高，市场呈现出空前活跃的局面。为了适应这一形势的需要，商店提出实现购销翻一番的战斗任务，掀起了一个热火朝天的大购大销的高潮。为了使这个高潮不断向前发展，采取了组织军事化、行动战斗化的形式，建立了大购大销指挥站。由经理和书记分别担任指挥员和指导员，负责全面领导，下设进货（进货员）、销售（推销员）、运输、宣传四支大军，一个后勤部（总务勤杂人员），一个信号班（计财人员），八个直属大队（营业小组）。这种组织形式的特点是步调统一，行动迅速，指挥方便。

进货大军主要任务是大力组织进货，多方面挖掘货源潜力。从四季度以来，与服装、鞋帽等21个国营和民办工业建立了关系，大搞协作互相支援。仅四季度组织油布、胶鞋、制图纸等总值即达112万元，占总进货的45%，等于前三个季度的总和。大大支持了供应，解决了市场急需。

销货大军的主要任务是负责物资供应。10月份为了完成百万元的销售指标，职工们在“三天任务，一天完成”的口号鼓舞下，人人奋勇当先，通过电话约货，背包下厂，下居民组，送货到门等方法，扩大销售130余万元。还根据机关、工厂生产工作繁忙的情况，在市委大楼和哈尔滨市制药厂等四个单位，利用收发室、俱乐部、食堂设立了六个无人售货处，每天一次取款补货，各设点单位对这一工作非常支持。

运输大军的主要任务是负责商品的运转工作，仅十月份就组织了百余人进行四次突击战。在突击中职工的干劲非常足，有的同志起早贪黑、废寝忘食的从20多里以外的马家花园往回拉货。这就为保证商品供应当了先行官。

各进、运、销大军的的活动都是根据统一步调，密切结合，长计划短安排，经常与突击相结合的精神布置的。其中，信号大军随时公布战果，分析问题，发出信号。并通过组与组、人与人争标兵、放卫星的红旗竞赛运动，把整个运动推向新高潮，使购销指标翻了一番。

大搞节约 为了发动与依靠群众民主管理、节省费用，将装卸搬运费、包装费、办公费等开支下放小组管理。在每个小组都设立一个兼职的经济核算员，这就激起了广大职工想办法节约开支的责任感。有的职工说：“不当家不知柴米贵”，因此在职工中

人人节约、事事节约、时时节约就形成风气。如上半年商店里打了八个小货架子，一个门斗，三扇木门，没买一根木头，没雇一个工，全是职工用旧箱子板做起来的；一个钱没花建筑了一个冬季取暖休息室；作业服脏了营业员自己洗。衣着、百货等小组把随货进来的包装纸收留起来，再做包装用。为了节约用电还将原来大度数灯泡换成小灯泡，节约电1,600多度。为了节约棉布，商店里没有增添新作业服，因此上半年行政费比计划节约2,000多元。

职工们在大闹技术革命中，根据大量的人工和原料的问题，提出了“苦干、实干、巧干、白手起家”的口号。做到了四不用，不用木工和油工，不用铁工和电工，初步统计节省150个人工。在此基础上还掀起了学技术、省费用的高潮，如家具小组的同志经过一昼夜的苦战学会了安装自行车的技术，店内销的150辆自行车完全自己动手安装，节约手续费400多元。

进入旺季以来，为了突破月费用水平2%，根据购销量大、运力紧张的情况，抓住大力节约运费。仅十月份统计，职工就自己运回2万多双胶鞋，200多箱肥皂和大批的线绳和轴绳。文具组营业员去车站取货时，小車要9.5元，回来说：“我一听9.5元可真有点舍不得，无论如何也得借車自己往回拉。”全年节约运费7,000多元。

（这是商业部系统费用工作黑龙江省现场会议上的材料，编辑部略有删节）

黄陂县企业财务干部人人住厂

我县的工厂已由原来的10多个增加为40多个，但4个企业财务干部中有3个都不熟悉这项业务。同志们在整风中曾提出“住厂”，但后来没有住下去，三月上旬都已分头把行李搬到工厂，住了下来。

每个同志不仅要分头总结和试行好的管理经验，而且要同时管理全面的企业财务工作，定期回局碰头，研究和布置工作。

我们住厂以来，感觉学到了不少东西，也了解到很多实际情况。

（湖北省黄陂县财政局 吴传世）