

auf welcher Grundlage sich in Zukunft der Wettbewerb entfalten muß. Sie übernahmen konkrete Selbstverpflichtungen. Die Kollegin Tauschke, Verkaufsstellenleiterin der Dorfkonsumgenossenschaft Fahrland / Großglienicke, will zum Beispiel außer der Steigerung des Umsatzes eine Verminderung der Schwundsätze bei Fett auf 0,2 und bei Süßwaren auf 0,3 Prozent erreichen.

Es ist die Pflicht der Betriebsparteiorganisationen,*den Betriebsgewerkschaftsleitungen zu helfen, diese und ähnliche Beispiele zu popularisieren, einen Erfahrungsaustausch der besten Verkaufskräfte zu organisieren und einen wirklichen Massenwettbewerb im Handel zu entwickeln. Die Verkaufskräfte und die Verkaufsstellenleiter kämpfen um eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Die Gewerkschaftsaktivtagung der Konsumgenossenschaft Halle hat die Durchführung regelmäßiger Handelsberatungen beschlossen. Es ist Aufgabe der Parteileitungen, hierbei anzuleiten und zu unterstützen. Nur mit der Kraft der Partei werden sich diese Handelsberatungen erfolgreich auswirken.

Genosse Schirdewan beschäftigte sich in seinem Referat auf dem 16. Plenum noch einmal eingehend mit der richtigen Auswahl, Entwicklung und Förderung der Kader. Wie sieht es damit aber im Handel aus? Gerade hier sind überwiegend Frauen und Jugendliche beschäftigt, denen die größte Sorgfalt unserer Parteiorganisation in bezug auf ihre Entwicklung und Förderung gelten muß. Folgende Beispiele zeigen, wie es um die Förderung der Frau in vielen Betriebsparteiorganisationen steht.

Eine Genossin im Bezirk Leipzig wird auf den Direktorenlehrgang einer Schule des staatlichen Einzelhandels delegiert mit dem Ziel, Direktor eines Hauptgeschäftes zu werden. Diese Genossin hat sich gut entwickelt und schließt den Lehrgang mit „sehr gut“ ab. Nach Abschluß des Lehrganges wird sie aber in eine untergeordnete Funktion der HO-Bezirksverwaltung eingesetzt und der Genosse Bezirksleiter der HO verpflichtet sich, die Genossin im Laufe von sechs Monaten zum Direktor eines Hauptgeschäftes zu qualifizieren. Zu welchem Zweck hat diese Genossin eigentlich den Lehrgang mit der Perspektive, Direktor eines Hauptgeschäftes zu werden, besucht?

In der Beratung der besten Verkäufer und Verkäuferinnen bei der Gewerkschaft Handel diskutierte auch die Genossin Lehmann, Möbelverkäuferin in der Konsumgenossenschaft Halle. Die von ihr aufgezeigten Beispiele von Fehlern in der Produktion, Verantwortungslosigkeit beim Einkauf und beim Großhandel, die Gedanken, die sie sich macht, nicht nur um den Verkauf ihrer Möbel, sondern auch in den Fragen des Geldumlaufs, ihre Fähigkeit, alles im Zusammenhang zu sehen, zeigten, daß hier ein Mensch bestrebt ist, den neuen Kurs unserer Partei und Regierung durchzusetzen, der größere Verantwortung übernehmen könnte. Die Genossen der Betriebsparteiorganisation müssen sich ernste Gedanken darüber machen, ob diese Genossin nicht die Funktion eines Einkäufers der Konsumgenossenschaft übernehmen sollte. Augenblicklich ist es aber so, daß die Genossin Lehmann mit ihrer offenen Kritik und der Ablehnung von Waren schlechter Qualität der Einkaufsabteilung lästig zu sein scheint.

Es ist bisher kein Beispiel bekannt, daß die Kaderabteilung eines Handelsorgans eine Vollständige Entwicklungskartei der Mitarbeiter der Handelsbetriebe oder gar eine Kaderreservekartei besitzt. Dieses ist aber unbedingt

als Unterlage für eine richtige und weitsichtige Kaderpolitik erforderlich. Es ist Aufgabe der Betriebsparteiorganisation, die Arbeit der Kaderabteilung zu kontrollieren und dem Genossen Kaderleiter den Parteauftrag zu erteilen, in einer bestimmten Zeit sich diese Kaderreserve zu schaffen. Die Parteileitung eines Handelsbetriebes muß unbedingt die besten Verkaufskräfte, die Aktivisten und Neuerer kennen und ihre Entwicklung festlegen.

Es gibt gerade im Handelsapparat noch eine Menge Menschen, die erst kurze Zeit die Handelstätigkeit ausüben. Die Qualität ihrer Arbeit wird in erster Linie davon abhängen, wie sie auf ihrem Arbeitsgebiet angeleitet werden, wie ihnen geholfen wird, sich weiterzuentwickeln.

Ein wesentliches Mittel für die Qualifizierung der im Handel Tätigen ist die handelspolitische Schulung. Unsere Genossen der Betriebsparteiorganisationen müssen bei der Auswahl der Zirkelleiter besonders sorgfältig arbeiten. Die Parteileitungen sollen die Gewerkschaftsleitungen und die Betriebsleitungen bei der Organisation der Schulung unterstützen.

Eine wichtige Aufgabe unserer Betriebsparteiorganisationen besteht in der Kontrolle der Durchführung der Beschlüsse von Partei und Regierung durch die leitenden Handelsfunktionäre. Es geht hier um die Durchsetzung der führenden Rolle unserer Partei in den Handelsorganen. Daß unsere Parteiorganisationen im Handel z. T. noch nicht der Motor sind, hat seine Ursache darin, daß nach 1945 von der Partei die klassenbewußtesten, der Partei treu ergebenden Kader vorwiegend in der Produktion und in den staatlichen Organen und nicht im Handel eingesetzt wurden. Mit der Aufgabe, „unsere Kader so zu schulen, daß sie fähig sind, für die Durchsetzung der Linie der Partei die Verantwortung zu tragen und für die Durchsetzung dieser Linie zu kämpfen“, wie es Genosse Walter Ulbricht auf der II. Parteikonferenz forderte, haben wir erst begonnen. Die Mitglieder und besonders die Sekretäre der Leitungen unserer Parteiorganisationen müssen nicht nur politisch, sondern auch fachlich so qualifiziert sein, daß sie sich nicht, wie wir es heute in den Handelsorganen noch häufig finden, im Schlepptau der Betriebsleitungen befinden. Wo das der Fall ist, sind sie nicht in der Lage, unsere Wirtschaftsfunktionäre dazu zu erziehen, daß sie in erster Linie ihre Aufgabe politisch sehen und ihre fachliche Tätigkeit damit in Zusammenhang bringen. Die Betriebsparteiorganisationen müssen dazu übergehen, die Arbeitsmethoden der Genossen Wirtschaftsfunktionäre sehr kritisch zu kontrollieren und es dabei nicht an Unterstützung und Hilfe fehlen lassen. Die politischen und wirtschaftlichen Probleme, die vor jedem Handelsorgan heute stehen, kann nicht die Betriebsleitung allein beraten. Unsere Genossen müssen helfen, daß ein gutes Kollektiv gebildet wird, das seine Hauptaufgabe darin sieht, den neuen Kurs überall sichtbar werden zu lassen. Dazu gehört nicht nur eine gute Verkaufskultur in den Verkaufsstellen, sondern auch die Berichterstattung der Wirtschaftsfunktionäre vor den Käufern und vor allem eine enge Zusammenarbeit mit der Presse. Unsere Parteileitungen sollten gemeinsam mit den Leitungen der Betriebe Volkskorrespondenten im Handel entwickeln und die Kollegen für die Mitarbeit an der Presse gewinnen.

Der Genosse Parteisekretär darf aber nicht versuchen, alle Aufgaben allein lösen zu wollen. Er wird nie gute