

*Sparsam wirtschaften heißt, die Rationalisierung im Handel weiterzuführen. Das bedeutet vor allem, die vorhandenen Handelseinrichtungen und -ausrüstungen vollständig auszunutzen und die Kleinmechanisierung durchsetzen.*

Die Handelstätigkeit verbessern, die vorhandenen Handelsausrüstungen so hoch wie möglich auszunutzen, die Betriebsorganisation vervollkommen, die Neuerermethoden obligatorisch einführen - all das wird nur dann mit Erfolg gemeistert, wenn die Parteiorganisationen, jeder einzelne Genosse helfen, *in der Arbeit mit den sozialistischen Brigaden und den sozialistischen Arbeits- und Forschungsgemeinschaften einen neuen Aufschwung zu erreichen, sie eng mit dem sozialistischen Wettbewerb und der Neuererbewegung zu verbinden.*

Deshalb gehört den sozialistischen Brigaden und Arbeitsgemeinschaften die ganze Sorge und Hilfe der Partei und der Massenorganisationen, damit die guten Erfahrungen bei der Unterstützung des Produktionsaufgebots im Massenumfang angewandt und überall nach Bestwerten gearbeitet wird.

*. Jetzt geht es darum, im ganzen Handel eine Atmosphäre des Kampfes um Sparsamkeit und gute Versorgung der Bevölkerung zu entfachen.*

Von großer Bedeutung für eine bessere Einwirkung auf die Industrie und Landwirtschaft, für eine sparsame Handelstätigkeit und für eine bessere Versorgung ist der *weitere Ausbau des Direktbezugs*. Worauf kommt es bei der Organisierung des Direktbezugs an? Der Direktbezug zwischen den Verkaufsstellen des Handels und den landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften und volkseigenen Gütern hat den Vorteil, daß Gemüse und Obst auf dem kürzesten Waren weg, ohne Zwischenlagerung, frisch der Bevölkerung angeboten werden kann und weniger Verluste auf treten.

Es ist doch nicht richtig, wenn Verkaufsstellen auf dem Dorf Gemüse und Obst von den Großhandelslagern in der Stadt beziehen, was die LPG und VEG in der Gemeinde direkt vom Feld liefern könnten. Solche Verkaufsstellen und andere geeignete Verkaufsstellen in den Städten und Schwerpunktbetrieben sowie Werkküchen sollten selbständig und in eigener Verantwortung mit den in der Nähe gelegenen landwirtschaftlichen Betrieben entsprechende Verträge abschließen und dadurch wirksamen Einfluß auf den Anbau nehmen. Verkaufsstellenleiter und Verkaufskräfte, die durch Direktverträge mit den LPG, GPG und VEG ihre Kunden mit frischem Gemüse und Obst gut versorgen, sollten einen materiellen Anreiz erhalten.

Auch bei Industriewaren kommt es darauf an, den Direktbezug sowohl bei der örtlich- als auch der zentralgeleiteten Industrie stärker anzuwenden.