

# За большевистские ТЕМПЫ

№ 54 (301)

21 июня 1934 г

ОРГАН: Полевского Р. К. ВКП(б) Райисполкома и Райпрофсовета

„СОВЕТСКАЯ ТОРГОВЛЯ ЕСТЬ НАШЕ, РОДНОЕ, БОЛЬШЕВИСТСКОЕ ДЕЛО, А РАБОТНИКИ ТОРГОВЛИ В ТОМ ЧИСЛЕ РАБОТНИКИ ПРИЛАВКА, ЕСЛИ ОНИ ТОЛЬКО РАБОТАЮТ ЧЕСТНО-ЯВЛЯЮТСЯ ПРОВОДНИКАМИ НАШЕГО, РЕВОЛЮЦИОННОГО БОЛЬШЕВИСТСКОГО ДЕЛА“. (СТАЛИН).



## Шире фронт борьбы за советскую торговлю. За развернутый товарооборот

Помещаемое сегодня по-ложение о конкурсе на лучший магазин выдвигает перед каждым работником прилавка конкретные задачи в борьбе за образцовый магазин.

В „положении“ пункт 10-й говорит, что товар с браком не должен заво-зиться в магазин—это значит, что работники скла-дов и складское х-во дол-жно быть поставлено на службу советской торго-ви. Они должны так же включиться в соревнова-ние путем тщательной разбраковки товара при его получении на склад и скорейшим продвижением товара до магазина, помо-гать работникам прилав-ка быстрее доводить его до потребителя.

„Учет—есть социализм“, эта истина особенно ясна для торговых организаций и в частности для работ-ников бухгалтерии. Опера-тивный учет и отчет-ность требуют действи-тельно коренного перело-ма в сторону улучшения. Товарный учет (количес-венный) нуждается в сис-тематическом уточнении.

Бухгалтерский учет и от-четность так же имеют много узких больных мест. На всех этих участках есть не плохие примеры, надо на опыте лучших об-разцов подтянуть отста-ющие участки.

Нужно сказать, что оперативное руководст-во низовкой со стороны

правления организовано еще недостаточно в рабо-те наших правлений, осо-бенно работникам раб-коопа надо твердо ус-воить указания т. Кагано-вича, который указал, что „Почему вы, кооператоры, сидите в канцеляриях. По-езжайте в магазин, посмо-трите на месте и исправ-ьте недочеты“. Вот метод, который должно быть по-ложен в основу работы каждым руководителем, только так можно обеспе-чить действительно опе-ративное руководство.

Надо соревнование-кон-курс магазинов сделать достоянием широких масс работников прилавка, надо наладить широкий обмен опытом между зав. мага-ми, продавцами и зав. скла-дами и на основе лучших об-разцов подтягивать отста-ющие участки.

К дню кооперации 6-го июля мы должны добить-ся отличных большевист-ских показателей в деле развертывания борьбы за культурную советскую торговлю.

## Ликвидировать отставание

Райрабкооп план по товаро-обороту за первый квартал перевыполнил, но во втором квартале эти успехи не закрепил. в результате за 6 с по-ловиной месяца план товарообо-рота не выполнен 9 отделени-ями, так отделение № 1 (зав. Бобовкин)—75 проц., отд. № 3 (ав. Долганова)—50 проц.

Только два отделения вы-полнили план—это отд. № 2 (зав. Головина)—118 проц., Кургановское отд. (зав. Бабин) 118 проц. Недостатком в рабо-те надо отметить то, что опыт лучших завмагов не передается отстающим, соревновани-

е по улучшению культурной торговли, начатое райгазетой „ЗБТ“ подхвачено только од-ним универмагом (зав. Пестеро-ва).

Хуже обстоит дело с нае-накоплением, это отстающий учас-ток в работе всех отделений. Северское отд. 0 проц., Косо-бродское 7 проц., Полдневское 12 проц.

Второй квартал кончается через 10 дней. В эти дни надо наверстать упущенное. Через развертывание социалистиче-ских методов труда добиться выполнения плана по товаро-обороту и нае-накопению. И





# ПОЛОЖЕНИЕ О КОНКУРСЕ НА ЛУЧШИЙ МАГАЗИН

„Развертывание советской торговли является той актуальнейшей задачей без разрешения которой, невозможно двигаться вперед. Чтобы экономическая жизнь страны могла забить ключом, а промышленность и сельское хозяйство имели стимул к дальнейшему росту своей продукции, надо иметь „развернутый товароборот“ (Сталин).

Исходя из этих задач комиссия выдвигает следующие показатели по каждому магазину для участия в конкурсе, проводимом с 1-го июля по 6-е июля:

1. Изжить очереди при отпуске товара:

а) Ввести в практику работы предварительную развеску и расфасовку товара.

б) Принимать предварительные заказы от покупателей.

в) Ввести в практику доставку товара на дом.

2. а) Витрины, выставки и трафаретные цены на всех товарах.

б) Вежливое обращение продавцов с покупателями.

в) Вести учет спроса и предложений покупателей в процессе работы.

Для каждого работника прилавка обязательно аккуратное посещение организованных курсов по повышению квалификации.

5. Добиться 100 проц. охват соц. соревнованием работников прилавка путем заключения договоров между магазинами и торговыми организациями.

6. Выполнить торгфинплан 2-го квартала по товарообороту, паевым вкладом и авансом, кооперированию на 100 проц. к 1-УП с-г товарные остатки, оборачиваемость и другие показатели торгфинплана по установлен. нормативам.

Недопускать растрат и хищений.

Добиться предоставления бухгалтерской и оперативной отчетности перед областными и районными организациями в установленные сроки.

Ликвидировать дебиторскую задолженность.

Объявить беспощадную борьбу с браком и порчей товара и не забрасывать в магазины товары с браком.

Для премирования лучшего магазина, принимающего участие в конкурсе, устанавливается 3 премии и красное пере-

ходящее знамя. 1-я премия-1500 руб., 2-я 1000 руб., 3-я 500 руб.

В премиальный фонд средств вносятся следующими организациями:

1. Продснаб Уралзолото 650 руб., ОРС Северс. завода 550 руб., ЗРК Химиков 550 руб., Райрабкооп 500 руб., ОРС ЛПХ-500 руб., Промторг 200 р. Артель-Шахтер-50 руб.

„Советская торговля есть наше, родное большевистское

дело, а работники торговли в том числе работники прилавка, если они только работают честно-являются проводниками нашего революционного, большевистского дела“.

Под этим лозунгом нашего вождя т. Сталина развернутым фронтом двинем на подъем развертывание товарооборота и в день кооперации перед всей общественностью будем рапортовать о победе. Выполнить это дело чести всех работников торговли.

## Соревнование магазинов

### Отвечаем на ваш вопрос

Коллектив работников магазина № 9 в соревновании имеет следующие показатели: торгфинплан за 2-м-ца 2 квартала выполнен на 70 проц., Паенакопление по плану 2,5 тыс. руб. выполнено—1184 руб..

В борьбе за чистоту магазина работники прилавка в свободное время в своих отделах ведут подборку и обтирают товары. Раньше мы на всех товарах имели прафаретные цены, теперь этот недостаток устранен.

Курсы по повышению квалификации посещают все работники.

Очереди бываюи у нас в основном за хлебом, ликвидации их добиваемся путем предварительной выписки палонков, при поступлении хлеба свободные работники оспальных отделов на трех весах развешивают хлеб.

Спрос потребителей на товары учитываем в книге спроса, заявки на товар передаем в правление.

От правления требуем скорейшего ремонта магазина, ведутся подготовительные работы.

По поручению коллектива—

ХМЕЛИНИН.

### Выполнить план товарооборота

План товарооборота на 20 июня по району выполнен на 72 проц.,

1. Союзспирт	100 проц.
2. Золотопродснаб	90 пр.
3. ЗРК Химиков	81 пр.
4. Орс Северского завода	75 пр.
5. Райкооп	69 пр.
6. Арт. инвалидов	52 пр.
7. Опиз	50 пр.
8. Аптека	50 пр.
9. Нарпит	49 пр.
10. ОРС ЛПХ	47 пр.
11. Продснаб РЛХ	35 пр.
12. Промторг	32 пр.

По прежнему плетутся в хвосте Нарпит, недовы-

полнив план на 170 тыс. руб., Промторг на 150 тыс. руб., ОРС ЛПХ на 80 тыс. руб..

Сдал темпы Рабкооп, недовыполнил на 90 тыс. руб. Последняя декада июня должна стать удачной ибо позорной, отставание не к лицу нашему району.

Работники торговли должны праздник дня кооперации ознаменовать 100 проц. выполнением, выполнить эти задачи дело чести и долга каждого честного советского культурного продавца.

Усольцев.

### Союз госторговли не работает

Несмотря на всю важность организации и мобилизации членской массы на борьбу за торгфиналан, союзгосторговли и кооперации возглавляемый тов. Бобовкиным бездействует.

Товарооборот отстает, мобилизация средств, паевые также идут плохо, все это не беспокоит профсоюзных руководителей.

Усольцев.

Ответ. ред. БАКАНОВ