

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> . . . . .	<b>9</b>
<b>1. Die Stellung des Leiters einer Verkaufseinrichtung des sozialistischen Einzelhandels</b> . . . . .	<b>10</b>
1.1. Die Stellung des Leiters einer Verkaufseinrichtung im Territorium . . . . .	11
1.1.1. Die Anforderungen der Bevölkerung an die Versorgungsleistung der Verkaufseinrichtung . . . . .	11
1.1.2. Die Verantwortung gegenüber den örtlichen Organen der Staatsmacht, die Zusammenarbeit mit den gesellschaftlichen Kräften und der Bevölkerung . . . . .	14
1.2. Die Stellung des Leiters der Verkaufseinrichtung im sozialistischen Einzelhandelsbetrieb . . . . .	20
1.2.1. Die Einordnung der Verkaufseinrichtung in den sozialistischen Einzelhandelsbetrieb . . . . .	20
1.2.2. Die Einordnung des Leiters der Verkaufseinrichtung in den betrieblichen Leitungsprozeß . . . . .	22
1.3. Die Stellung des Leiters in der Verkaufseinrichtung . . . . .	25
1.3.1. Die Funktion des Leiters in der Verkaufseinrichtung . . . . .	25
1.3.2. Die Aufgaben bei der Erziehung und Bildung der Mitarbeiter und der Formung des Kollektivs . . . . .	27
1.3.3. Der sozialistische Wettbewerb und die Neuererbewegung in der Verkaufseinrichtung . . . . .	39
1.3.4. Die materielle und moralisch-ideelle Interessiertheit . . . . .	45
<b>2. Die Leitung und Organisation der Versorgungsleistung der Verkaufseinrichtung</b> . . . . .	<b>50</b>
2.1. Inhalt und Aufgaben der Versorgungsleistung in der Verkaufseinrichtung . . . . .	51

2.2.	Das Warensortiment der Verkaufseinrichtung . . . . .	53
2.2.1.	Bestimmung und Inhalt des Warensortiments . . . . .	53
2.2.2.	Der Sortiments- und Leistungskatalog der Verkaufseinrichtung . . . . .	53
2.3.	Die Bedarfsermittlung in der Verkaufseinrichtung . . . . .	57
2.3.1.	Anliegen der Bedarfsermittlung und die Aufgaben des Leiters der Verkaufseinrichtung . . . . .	57
2.3.2.	Die Bedarfsermittlung in den Verkaufseinrichtungen für Waren des täglichen Bedarfs . . . . .	62
2.3.3.	Die Bedarfsermittlung in den Verkaufseinrichtungen für Industriewaren . . . . .	64
2.4.	Die Beziehungen zwischen Groß- und Einzelhandel . . . . .	71
2.4.1.	Die Vertragsbeziehungen zwischen Groß- und Einzelhandel . . . . .	71
2.4.2.	Die Bestell- und Lieferorganisation zwischen Verkaufs- einrichtungen und Großhandel – ein Intensivierungsfaktor . . . . .	74
2.4.3.	Die Bestell- und Lieferorganisation für Waren des täglichen Bedarfs . . . . .	80
2.4.4.	Die Bestell- und Lieferorganisation für Industriewaren . . . . .	85
2.5.	Die Arbeit mit den Warenbeständen in der Verkaufseinrichtung . . . . .	94
2.5.1.	Die Anforderungen an die Bestandshaltung . . . . .	94
2.5.2.	Operative Arbeit und Kontrolle . . . . .	95
2.5.3.	Der Einsatz des Fonds Handelsrisiko . . . . .	99
2.6.	Der Warenverkauf – entscheidende Phase in der Handels- tätigkeit der Verkaufseinrichtung . . . . .	103
2.6.1.	Grundsätze zur Gewährleistung eines hohen Niveaus im Verkauf . . . . .	103
2.6.2.	Der Kaufvertrag . . . . .	110
2.6.3.	Spezifische Formen des Warenangebots und des Warenverkaufs . . . . .	111
2.6.4.	Spezielle Bedingungen des Warenverkaufs . . . . .	124
2.6.5.	Die Behandlung von Kundenreklamationen . . . . .	133
<b>3.</b>	<b>Sozialistische Intensivierung in der Verkaufseinrichtung . . . . .</b>	<b>148</b>
3.1.	Umfassende Intensivierung – Hauptweg der Leistungssteigerung . . . . .	148
3.2.	Schwerpunkte und Methoden der Intensivierung in der Verkaufseinrichtung . . . . .	153
3.2.1.	Zur Intensivierung der inneren Prozesse . . . . .	153
3.2.2.	Rationelle Formen der Sortimentsanordnung und Wareneinordnung . . . . .	154
3.2.3.	Anwendung moderner Verkaufsformen . . . . .	160
3.2.4.	Rationelle Organisation der Kassierung . . . . .	163
3.2.5.	Intensive Nutzung der Verkaufsraumfläche . . . . .	166
3.2.6.	Höherer Mechanisierungsgrad der Arbeit, Wartung und Pflege der Ausrüstungen . . . . .	168

3.2.7.	Innerbetriebliche Warenbewegung und durchgängiger Einsatz von Paletten und Behältern . . . . .	173
3.2.8.	Nutzung der WAO für höhere Arbeitsproduktivität und verbesserte Arbeitsbedingungen . . . . .	176
3.2.9.	Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen . . . . .	184
3.2.10.	Materialökonomie und rationeller Einsatz von Energie . . . . .	186
3.3.	Die Aufgaben des Leiters bei der sozialistischen Rationalisierung . . . . .	189
3.3.1.	Zur Bestimmung der Aufgaben . . . . .	189
3.3.2.	Zur Planung und Vorbereitung der Rationalisierung . . . . .	191
3.3.3.	Zur Durchführung der Rationalisierung . . . . .	194
<b>4.</b>	<b>Die innerbetriebliche Planung und innerbetriebliche wirtschaftliche Rechnungsführung in der Verkaufseinrichtung . . . . .</b>	<b>195</b>
4.1.	Die Einheit von Planung und wirtschaftlicher Rechnungsführung . . . . .	195
4.2.	Die Aufgaben des Leiters der Verkaufseinrichtung bei der Planung und Abrechnung . . . . .	201
4.2.1.	Aufgaben bei der Planung in der Verkaufseinrichtung . . . . .	201
4.2.2.	Aufgaben bei der Abrechnung der Verkaufseinrichtung . . . . .	207
4.3.	Die Planung und Abrechnung der Versorgungsleistung der Verkaufseinrichtung . . . . .	209
4.4.	Die Planung und Abrechnung des Warenumschlags . . . . .	214
4.4.1.	Planung des Warenbestandes . . . . .	211
4.4.2.	Abrechnung des Warenumschlags . . . . .	215
4.5.	Die Planung und Abrechnung der Arbeitskräfte und des Lohnes . . . . .	223
4.6.	Die Planung und Abrechnung der Grundfondseffektivität . . . . .	232
4.7.	Die Planung und Abrechnung der Kosten und der ökonomischen Effektivität der Handelstätigkeit . . . . .	234
4.8.	Die Auswertung der Informationen von Rechnungsführung und Statistik und ihre Nutzung für die Leitungstätigkeit . . . . .	237
<b>5.</b>	<b>Der Schutz des sozialistischen Eigentums in der Verkaufseinrichtung und die sozialistische Arbeitsdisziplin . . . . .</b>	<b>240</b>
5.1.	Die Verantwortung des Leiters der Verkaufseinrichtung für Ordnung, Sicherheit und Disziplin . . . . .	240
5.2.	Die Organisierung der Sicherheit für die Verkaufseinrichtung . . . . .	242
5.2.1.	Maßnahmen, um die äußere Sicherheit zu gewährleisten . . . . .	242
5.2.2.	Die Erfordernisse der inneren Sicherheit . . . . .	243

5.2.3.	Schutz der Ware vor fremdem Zugriff . . . . .	245
5.3.	Der Gesundheits-, Arbeits- und Brandschutz in der Verkaufseinrichtung . . . . .	247
5.3.1.	Die Bestimmungen über den Gesundheits-, Arbeits- und Brandschutz . . . . .	247
5.3.2.	Die Erfordernisse des Gesundheits- und Arbeitsschutzes . . . . .	248
5.3.3.	Spezifische Bestimmungen und Aufgaben des Brandschutzes . . . . .	250
5.4.	Der Schutz der Kunden vor Gefahren . . . . .	253
5.4.1.	Allgemeine Erfordernisse . . . . .	253
5.4.2.	Behandlung von Fundgegenständen . . . . .	253
5.4.3.	Maßnahmen gegen Alkoholmißbrauch und zum Schutz der Kinder und Jugendlichen . . . . .	254
5.5.	Rechenschaftspflicht über den Schutz des sozialistischen Eigentums . . . . .	255
5.5.1.	Die vorbeugende Kontrolle . . . . .	255
5.5.2.	Die Inventur . . . . .	257
5.6.	Die arbeitsrechtliche Verantwortlichkeit der Werk tätigen . . . . .	258
5.6.1.	Grundsätze . . . . .	258
5.6.2.	Die disziplinarische Verantwortlichkeit . . . . .	258
5.6.3.	Die materielle Verantwortlichkeit . . . . .	260
5.7.	Schadenersatzleistung des Betriebes . . . . .	263
	<b>Anhang</b> . . . . .	<b>265</b>
	Anlage 1 Grundwissen des Leiters der Verkaufseinrichtung zu arbeitsrechtlichen Fragen . . . . .	265
	Anlage 2 Das Recht des Leiters von Verkaufseinrichtungen, in die Aufgaben eingewiesen zu werden . . . . .	281
	Anlage 3 Einheitliche Orientierung für vorbeugende Preisnachlässe . . . . .	285
	<b>Sachwortverzeichnis</b> . . . . .	<b>287</b>