

А 630,7

И. С. ЗАЛКИНД

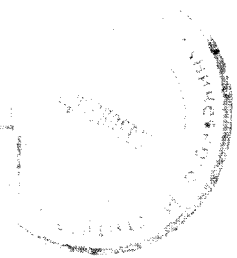
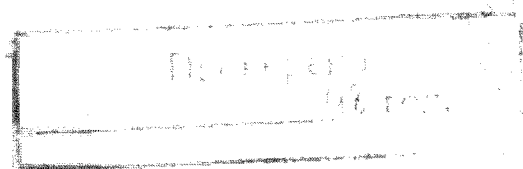
634.9:381
3-23

ТОРГОВЛЯ МЕБЕЛЬЮ И ЛЕСНЫМИ ТОВАРАМИ

ШИРПОТРЕБ

24625

ин 36 948



ГОСЛЕСТЕХИЗДАТ
МОСКВА
1934

А

ОТ АВТОРА

Неуклонное повышение благосостояния рабочих и колхозников, решительный подъем доходности колхозов и каждого колхозника—все это обуславливает дальнейший рост потребительского спроса на промышленные товары, вырабатываемые для нужд населения всеми отраслями народного хозяйства, в том числе конечно и лесной, бумажной и лесохимической промышленностью Наркомлеса.

Такое повышение спроса не должно заставить лесную товаропроводящую сеть неподготовленной. В настоящее время количество розничных лесных складов на селе хотя и насчитывает около 600 единиц, но оно явно недостаточно для удовлетворения требований села. Мебелью же на селе совсем не торгуют. Существующая в городах сеть розничных лесных складов также крайне ограничена. В крупных городах и промышленных центрах имеется довольно большое количество мебельных магазинов, но работают они еще очень плохо и, главное, недостаточно культурно.

Лесная промышленность совершенно недостаточно удовлетворяет растущие потребности рабочих и колхозников в товарах широкого потребления. Характеризуя недостатки работ промышленности, т. Сталин в своем докладе на XVII съезде партии подчеркнул «отсутствие серьезной заботы о развертывании производства товаров широкого потребления как по легкой и пищевой промышленности, так и по лесной промышленности».

В непосредственной связи с этим находится работа по доведению товарных масс до потребителя.

«Необходимо, чтобы страна была покрыта богатой сетью торговых баз, магазинов, лавок. Необходимо, чтобы по каналам этих баз, магазинов, лавок безостановочно циркулировали товары от мест производства к потребителю».

Одной из важных причин плохой работы лесных складов и мебельных магазинов является совершенно неудовлетворительное состояние кадров торговых работников. Старые кадры лесных торговых работников частично разобрались по другим отраслям торговли, а частично не приспособлены для работы в настоящих условиях. Что же касается мебели, то в капиталистических условиях она являлась вообще предметом роскоши, недоступным широким массам рабочих и крестьян, и поэтому сеть розничных мебельных магазинов и их кадры концентрировались исключительно в крупных городах.

Развитие розничной торговли вообще и розничной торговли на селе в частности потребует огромного количества квалифицированных кадров.



Настоящая книга имеет целью изложить для этих кадров в наиболее доступной форме возможно большее количество практических указаний, касающихся организации и ведения розничной торговли на лесных складах и в мебельных магазинах. Для этого здесь собрано наиболее ценное из практики лучших складов и магазинов, а также и целый ряд новых предложений, применяемых на практике еще в очень незначительной степени.

В практике розничной лесной торговли имеется очень большое количество приемов и операций, которые прodelываются по установившейся привычке. Эти приемы и операции в значительной части совершенно правильны и могут быть рекомендованы и для советской практики. Однако среди них есть достаточное количество операций и приемов, имеющих целью направить торговлю по делическому руслу, без учета интересов потребителя. Поэтому необходимо все старые торговые приемы и операции подвергнуть детальной и суровой критике и беспощадно выкорчевать приемы и операции, ничего общего с советской торговлей не имеющие. Под те же приемы и операции, которые следует сохранить и в советской практике, следует подвести определенную базу, основанную на теоретических расчетах и принципиальных установках.

Настоящая книга рассчитана не только на новые кадры. Старые практики также должны почерпнуть из нее теоретическое подкрепление тем своим знаниям и опыту, которые накоплены ими в течение многих лет и в значительной мере могут и должны быть использованы в настоящих условиях.

В торговом аппарате наряду со старыми практиками будет работать значительное количество новых людей, преимущественно молодых, которые не имеют достаточных практических знаний в области торговли вообще и торговли лесом и мебелью в частности.

Среди них — значительное количество комсомольцев. Весьма желательно, чтобы новые кадры формировались из людей, имеющих то или иное отношение к лесной и мебельной промышленности. В частности, прекрасный результат уже в практике сегодняшнего дня дает выдвижение на должности заведующих мебельными магазинами рабочих мебельных предприятий, прекрасно знающих это производство.

При полном отсутствии каких-либо пособий в области торговли лесом и мебелью автор не нашел возможности сжать изложение настоящей книги в рамки, рассчитанные на какую-либо определенную квалификацию читателя. Наоборот, автор считает, что в настоящий момент требуются пособия, одинаково полезные читателю самой различной квалификации, будь то старый практик или комсомолец и рабочий, только что приступающие к работе в области торговли лесом и мебелью. Более того, автор считает, что эта же книга должна быть полезна и для работников всякого рода районных, республиканских и центральных организаций, руководящих работой лесных складов и мебельных магазинов, наблюдающих за работой этих складов и магазинов или проверяющих их работу, и т. д.

Следует признать совершенно неправильными частые заявления старых торговых работников о том, что они в своей области все прекрасно знают и что им нечему учиться. Эти старые практики должны,

читая настоящую книгу, проверить свои знания и взять из книги то, что они найдут для себя новым, с полным учетом условий и задач советской торговли.

В области розничной лесной торговли у лесных складов имеется более или менее значительный послереволюционный опыт.

Практика работы этих складов дает довольно много технических материалов, которые можно применить и в настоящее время. В частности в 1930 г. автором настоящей книги были изданы читанные им в Харькове на курсах для работников лесных складов лекции, в которых был систематизирован опыт предшествующей работы автора как руководителя лесных операций украинской сельхозкооперации, имевшей в то время около 1 000 розничных лесных складов. В отношении техники торговли в настоящей книге использован ряд положений, изложенных в упомянутых лекциях; однако все они подвергнуты коренной переработке, а некоторые и полному изменению (например о порядке укладки круглых лесоматериалов) на основе практики последних лет.

Поэтому в настоящей книге более детально разработаны те части, которые относятся именно к розничным лесным складам.

Очень много внимания уделено в настоящей книге вопросам калькуляции розничных цен и постановке отчетности на розничных лесных складах и в мебельных магазинах. Надо признать, что если в вопросы калькуляции отпускных цен лесной промышленности за последние два года внесена значительная ясность, то в вопросах калькуляции розничных цен нет никаких твердых установок, и каждый склад строит расценки лесных товаров по-своему. Отсюда — частые нарушения советской политики цен на лесоскладах. В отношении лесоматериалов за последние два года лесная промышленность перешла на систему отпускных цен, дифференцированных не только по сортам, но и по размерам и по родам, что является весьма важным мероприятием, стимулирующим потребление определенных сортов лесоматериалов. Эта дифференциация отпускных цен лесной промышленности введена, разумееется, в расчете на то, что она будет обязательно доведена до потребителя. Однако на деле этого нет. Как правило, лесные розничные склады до сих пор строят свои розничные цены только по сортам и осуществляют дифференциацию розничных цен по размерам и породам в недостаточной мере. Доведение всей системы дифференциации отпускных розничных цен лесной промышленности до розничного потребителя является делом очень сложным.

Поэтому автор всемерно стремился найти наиболее простые способы разрешения этого вопроса.

Не менее сложным является и вопрос о постановке на розничных лесных складах и в мебельных магазинах такой отчетности, которая давала бы им возможность детально знать свою работу и ее результаты. Кроме того отчетность должна обеспечить на розничном лесном складе и в розничном мебельном магазине полную возможность проверки работы как квалифицированными ревизорами, так и в общественном порядке. Этому вопросу в настоящей книге уделено много внимания. Счетный аппарат розничного лесного склада и розничного мебельного магазина, а также вышестоящих над ними организаций

может почерпнуть в настоящей книге, если не окончательно **готовые** образцы калькуляции розничных цен и отчетности, то во всяком **случае** достаточно разработанные схемы, и на основании их **построить** свою систему калькуляции розничных цен и отчетности, **применить** к специфическим особенностям своей организации и характеру своей работы.

ГЛАВА I

ЦЕЛИ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ ШИРПОТРЕБА. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ О ТОВАРАХ ШИРПОТРЕБА

В беседе с делегацией колхозников Одесской области вожьд нашей партии т. Сталин сказал, что «товаров широкого потребления будет выпускаться отныне вдвое и втрое больше». Это программное указание т. Сталина подготовлено всем ходом индустриализации страны, бурным развитием всех ее производительных сил. Создание своей металлургии, своего машиностроения, своей топливно-энергетической базы, позволившей в широких масштабах организовать производство средств производства,—все это предшествовало начатому теперь усиленному производству товаров широкого потребления. Без этой единственно правильной политики индустриализации мы не создали бы технико-экономической независимости СССР, не превратили бы нашу отсталую аграрную страну в передовую—индустриальную, не обеспечили бы укрепления обороноспособности СССР.

В настоящее время созданы условия, дающие возможность колхозам, колхозникам и трудящимся-единоличникам продавать на рынке после выполнения заданий по хлебосдаче часть продукции их сельскохозяйственного производства. Чтобы стимулировать выработку как можно большего количества продуктов, выбрасываемых на рынок колхозами, колхозниками и трудящимися-единоличниками, перед всеми отраслями промышленности поставлена задача создать как можно больший встречный поток выбрасываемых на рынок промышленных товаров. Роль этого встречного потока промышленных товаров огромна.

XVII партийный съезд по докладу тов. Молотова и Куйбышева о втором пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР (1933—1937 гг.) принял решение: по производству предметов широкого потребления наметить более быстрые темпы развития не только по сравнению с первой пятилеткой (средне-годовой темп роста 18,5% против 17% в первой пятилетке), но и по сравнению с темпами развития производства средств производства во второй пятилетке (среднегодовой темп роста 18,5% против среднегодового темпа роста производства средств производства в 14,5%).

На XVII съезде партии тов. Сталин поставил перед всей страной задачу развертывания товарооборота. Возросшие товарные ресурсы должны быть доведены до потребителя.