

A katonai kereskedelem további korszerűsítésének útjai

(Fordította: Jónás Imre őrnagy)

Bárhol teljesítenek szolgálatot a katonák — nagy vagy kis helyőrségben; az ország távoli vagy központi körzeteiben; északon vagy délen; a sztyeppén vagy a tajgákon — mindenütt és mindig meg lehet találni velük együtt a katonai kereskedelem szervezeteinek és vállalatainak dolgozóit. E dolgozók azon fáradoznak, hogy teljes egészében kielégítsék az emberek fontos szükségleteit, jobban szervezzék a kereskedelmi, közétkeztetési és közszolgáltatási vállalatok munkáját.

Röviden, a katonai kereskedelem dolgozói — megbízható kísérői a katonáknak, azok szolgálati tevékenysége során. Közülük sokan lelkiismeretesen, szeretettel hajtják végre kötelességeiket. Ilyenek például V. Zamogilnűj és I. Regyko katonai kereskedelmi vállalatvezetők, K. Zsukovszkij és N. Bogunova üzletvezetők, Z. Kosztülera és L. Szpivakova üzletvezető helyettes részlegvezetők, A. Szarina és E. Nyeszterova étkezdevezetők és még sokan mások. A katonai kereskedelmi vállalatok dolgozói túlnyomó többségükben — becsületes, munkaszerető emberek, akik nagy tapasztalattal rendelkeznek, példát mutatnak az ésszerű gazdálkodásban és jó a hozzáállásuk a társadalmi tulajdonhoz. Állhatatosan harcolnak a kereskedelem hatásfokának növeléséért, e célból széleskörűen és energikusan sajátítják el a vásárlók kiszolgálásának progresszív módszereit, minden igyekezetükkel azon vannak, hogy csökkentsék az áru vásárlására fordított időt, gépesítsék a nehéz fizikai munkát igénylő folyamatokat, likvidálják a különféle veszteségeket, takarékoskodjanak a munka-idő minden órájával és percével, állhatatosan erősítsék a munkafegyelmet. Aktívan részt vesznek az állami tervfeladatok teljesítése és túlteljesítése érdekében folyó szocialista versenymozgalomban. Mindezek igen jó eredményekkel járnak.

A Szovjetunió Honvédelmi Minisztériumának Kereskedelmi Főcsoportfőnöksége az 1973. évre meghatározott áruforgalmi tervet a kereskedelem vonatkozásában 102,8, a közétkeztetés vonatkozásában 104,5 %-ban hajtotta végre. Az 1972. évi forgalommal szemben 222 millió rubellel több árut adtak el. Az áruforgalom növekedése 7,8⁰/₁₀ volt. A saját termékek közétkeztetésben való felhasználására vonatkozó feladatot 105⁰/₁₀-ra teljesítették. A növekedés ezen a téren 13,7 millió rubel volt. A ter-

melő vállalatok termelési tervüket 105⁰₀-ra teljesítették. A meghatározott jövedelmi tervet a katonai kereskedelmi szervek minden tevékenységi területen túlteljesítették.

Sikeresen mennek a dolgok ebben az évben is. Javult a katonák és családjaik kereskedelmi-szolgáltató ellátása. Az áruforgalmi tervet mind a kereskedelemben, mind a közétkeztetés vonatkozásában az első negyedévben három nappal a határidő előtt hajtották végre. Terven felül 19 millió értékű árut adtak el. Jelentősen nőtt a hús, a hal, a tejtermékek, a főzelékfélék, gyümölcsök, a konzervipari készítmények, a ruházati cikkek, a lábbelik és a tartós fogyasztási cikkek forgalma. Komoly eredményeket értek el a kiszolgálás haladó módszereinek elsajátítása, a termelési tartalékok jobb kihasználása, valamint a gazdaságosság fokozása területén.

Jelenleg a katonai körzetek, hadseregcsoporthoz és a flották kereskedelmi csoportfőnökségeinek és katonakereskedelmi vállalatainak vezetői a pártszervezetekkel, szakszervezetekkel együttműködve erőfeszítéseiket a katonai kereskedelmi vállalatok kollektívái 1974. évi szocialista kötelességeinek végrehajtására összpontosítják. Elemzik a versenymozgalmat menetét, általánosítják a hasznos tapasztalatokat, feltárják a hiányosságokat és kijelölik azok felszámolásának útjait. Ezek során különös figyelmet fordítanak a katonaiállomány kereskedelmi-szolgáltató ellátásának további javítására, mindenekelőtt a kislétszámú helyőrségekben.

Erre ma nagy lehetőségek vannak. Fontos az, hogy az utóbbi időben jelentősen nőtt a katonai kereskedelem áruforgalma. Elég elmondani, hogy ebben az évben az elmúlt évihez viszonyítva jelentősen több televíziót, ruházati cikket, lábbelít, bútort és más árucikket utaltak ki a katonai kereskedelem részére. Csak személygépkocsiból 23 500 darabot kaptak értékesítésre, ami nyolcszor annyi, mint az 1970. évi. A biztosított árukészletek — élelmiszer cikkek és alapvető ipari termékek — teljes egészében fedezik a csapatok szükségletét.

Ezzel együtt meg kell jegyezni, hogy napjainkban jelentősen növekedett a kereskedelmi hálózat megterhelése. Például, a katonai kereskedelem áruforgalmának abszolút növekedése a folyó ötéves tervben körülbelül azonos lesz az 1968. évi teljes áruforgalom felével. Mindez nagy követelményeket támaszt a katonai kereskedelem anyagi-technikai bázisával szemben, sőt mi több, az első helyre állítja ezt a kérdést. És ez természetesen, mivel az anyagi-technikai bázis fejlődésétől nem kis mértékben függ a katonai kereskedelem sikere. Nem lehet azt mondani, hogy az anyagi-technikai bázis nálunk az elmúlt években gyengén fejlődött. A kilencedik ötéves terv 3 éve alatt a katonai körzetekben, a flottáknál és a hadseregcsoporthozknál a pénzügyi forrásokból több millió rubelt fordítottak rájuk. Több áruraktárt, zöldfőzelék- és gyümölcsstárolót, több száz üzletet, éttermet, tisztí kávézót, sorkatonai és matróz teázót, valamint más objektumot építettek és vettek használatba. Sok vállalatot elláttak korszerű kereskedelmi-technológiai, hűtő- és emelőberendezéssel. Az említett időszakban a katonai kereskedelem saját teherszállító biztosítása érdekében kétszer annyi gépkocsit kapott az államtól, mint az egész nyolcadik ötéves terv folyamán.

Még ebben az évben befejezik egy egész sor vállalat építését, többek között egy hatalmas 6600 tonnás hűtőberendezéssel ellátott zöldsézelék- és gyümölcsárrolót a moszkvai katonai körzetben, egy kereskedelmi felvásárló bázist a közép-ázsiai katonai körzetben és másokat. Megkezdtek a Honvédelmi Minisztérium kereskedelmi főcsoportfőnöksége nagykapacitású központi kereskedelmi felvásárló bázisának építését.

Azonban amit csináltunk még nem elegendő. Vannak még helyőrségek, ahol nincs, illetve nem elegendő az üzletek, éttermek, tisztai kávézók és sorkatonai teázók száma. Több helyőrségben a meglévő kereskedelmi és közétkeztetési vállalatok régi, elavult, egy részük balesetveszélyes helyiségben van elhelyezve, és ez nem teszi lehetővé a kereskedelem javítását, méginkább a kiszolgálás korszerű módszereinek meghonosítását.

Hogy kellő módon javítsunk a helyzeten, korszerű épületekre és helyiségekre van szüksége a kereskedelmi vállalatoknak. Annál inkább, mivel sok helyen, pl. a Bajkálon túli, az észak-kaukázusi és turkesztáni körzetekben a katonai kereskedelmi objektumok építésénél a tervekhez viszonyítva 1974 első negyedévében jelentős lemaradások voltak.

Szeretném néhány kereskedelmi csoportfőnökség, katonai építő szerv, helyőrségi elhelyezési felügyelőség vezetőjének és csapatparancsnoknak a figyelmét felhívni, tegyék meg a szükséges intézkedéseket annak érdekében, hogy elhárítsák az előzőekben ismertetett hiányosságokat a katonai kereskedelmi objektumok építési terveinek végrehajtása és azok gyors használatba vétele területén. Ez lehetővé tenné az áruforgalom növelését, az építési és kezelési költségek csökkentését, valamint javítaná a katonaaállomány kiszolgálását.

Ahol így intézik az ügyeket, ott az eredmények is mások. Vannak kereskedelmi csoportfőnökségek, ahol a beruházási terveket az összes pénzügyi források felhasználásával folyó év első negyedévében végrehajtották, sőt túlteljesítették. Ezek közé tartoznak például a Balti-tenger melléki (főnök V. Jacenkó ezds.), a Kárpát melléki (főnök I. Podolján ezds.), az odesszai (főnök V. Vaganov) és még sok más katonai körzet kereskedelmi csoportfőnöksége. Róluk kell mindenkinek példát venni.

A katonai kereskedelemben nemcsak az áruforgalom növekedése okoz problémát. Napjainkban a szovjet emberek anyagi és kulturális színvonalának gyors fejlődése következtében a vásárlói kereslet nem csupán növekszik, de bonyolultabbá is válik. Változik a kereslet struktúrája, magasabb lesz a vásárlók követelménye az árucikkek választékával, minőségével, kivitelezésével és kiállításával szemben. Ez pedig nagyobb erőfeszítéseket, rugalmasságot, manőverező készséget és operativitást követel a kereskedelmi szervezeteiktől és azok dolgozóitól.

Íme ezért áll most előttünk olyan feladat, mint a kiszolgálás progresszív módszereinek elsajátítása. Ezt diktálja országunk gazdasági fejlődésének egész menete. El kell mondani, hogy a csapatoknál ezen a területen már sokat tettek. A kereskedelem sok helyen és széleskörűen alkalmazza az önkiszolgálást, a minta szerinti és az előzetes megrendelés alapján történő árusítást. A helyőrségekben vásárokat és kiállításokat, divatbemutatókat stb. tartanak. Széles körben, főleg a távoli és kislétszámú helyőrségekben, valamint a határmenti körzetekben elterjedt a

mozgó árudák alkalmazása. A kereskedelmi dolgozók elsajátították a katonák tábori körülmények közötti jó kiszolgálását. Ezt sok csapatgyakorlat tapasztalata bizonyítja.

Az életkörülmények egyre javulnak. S ez azt sugalmazza, hogy széleskörűen át kell térni az önkiszolgálásra. 1975-ben az élelmezési és iparcikkek 40%-át ezzel a módszerrel kell forgalomba hozni.

Néhány kereskedelmi csoportfőnökség, többek között az odesszai, bjeloruszjai, moszkvai és más katonai körzetekben levők e téren is pozitív eredményeket értek el. Az önkiszolgáló módszerrel forgalomba hozott cikkek részaránya itt eléri a 40—60%-ot.

Sajnos vannak hiányosságok is. Az önkiszolgálás lassan terjed például a Bajkálon túli és a Kaukázuson túli katonai körzetekben, a bakui honi légvédelmi körzetben és a csendes-óceáni flottánál. Egyes helyeken olyan jelenségek is kezdenek előfordulni, hogy az eladók az önkiszolgálás elvét szószerint értelmezik: azt mondják, az embereknek saját magukat kell kiszolgálni. Ezért a vásárló gyakran magára van hagyva. Nem találkozik kellő figyelemmel az eladó részéről, nem kap tanácsot a szükséges dolgok kiválasztásához, nem tud konzultálni az új cikkek felhasználásáról és rosszul van tájékoztatva a forgalomban levő árucikkekről.

A kereskedelmet ez csak sújtja. Az üzleti alkalmazottak elfelejtik, hogy a vevő a részére szükséges vásárlás nélkül — az üzlet, az egész katonai kereskedelem hírnevét csökkenti. Ezek a negatívumok észrevehető anyagi veszteségekkel is járnak. Az elmúlt évben például a vállalatok 20%-a nem teljesítette az áruforgalmi tervet, s az elfekvő árucikkek értéke csak tízmillió rubelekben számítható. Ilyen hanyagságok jelenleg is előfordulnak.

A katonai kereskedelmi vállalatok vezetőinek és a pártszervezeteknek az a legfőbb gondjuk, hogy javítsák az eladók körében végzett szervező munkát, növeljék szakképzettségüket a hiányosságok kiküszöbölése érdekében, és készítsék elő az embereket az önkiszolgálásra való széles körű áttérésre, neveljenek ki közülük jól képzett tanácsadó eladókat, becsületes és munkaszerető dolgozókat. Nemcsak az új kereskedelmi módszerre áttért üzletek számának növelését kell megkövetelni, minden új módszer szerint dolgozó vállalatnál törekedni kell a szükséges gazdasági hatások elérésére (állománycsökkentés, az áruforgalom növelése az eladótér minden négyzetméterére vonatkozóan stb.).

A katonai kereskedelem korszerűsítéséről beszélve nem szabad szó nélkül elmenni annak úgynevezett szezonjellege mellett. Most van a csapatoknál a legfeszítettebb időszak. A nyári kiképzési időszak a legnagyobb hévvel folyik. Ez természetesen rányomja bélyegét a kereskedelmi vállalatok összes munkájára.

A nyári kereskedelem nagy operativitást igényel. Ezért teljesebben ki kell használni a mozgó kereskedelmet (gyakorlatokon a terepen, a stadionokban és sportpályákon, a parkokban és pihenőhelyeken).

Most fontos feladat a saját termelésű zöldségekkel, gyümölcsökkel, bogyókkal, ivóvevekkel, alkoholmentes üdítő italokkal, kvasszal, fagyalattal, cukrászsüteményekkel való zavartalan kereskedelmet megszervezni. Széles körű kereskedelmet kell folytatni a nyári és őszi szezonjellegű, valamint az egyenruházati iparcikkekkel, az üdültetési, turista

és sport rendeltetésű eszközökkel. Igen javasolt az iskolai ruházat és tankönyv vásár, illetve kiállítás megrendezése. Szóval, a katonai kereskedelem dolgozói részére széles tevékenységi terület áll rendelkezésre. Erre rendszerint alkotóan használják ki a meglevő lehetőségeket.

Azzal együtt, a katonaaállomány kereskedelmi kiszolgálásában sok nehézség és hibaforrás van. Egyes dolgozók hozzászórtak a hibákhoz és nem foganatosítanak hatásos rendszabályokat azok kiküszöbölése érdekében. Ezek közé tartozik A. Petrova katonai kereskedelmi vállalatvezető a moszkvai katonai körzetben. Az ellenőrzés idején több üzletben állapították meg a kereskedelem rendellenességének tényét. Speciális „zöldfőzelék” szaküzletben nem volt forgalomban sem burgonya, sem zöldfőzelék. És mindez akkor történt, amikor a raktárakban rendelkezésre álltak a szükséges árucikkek. Az ilyen tények természetesen tűrhetetlenek.

A következő kérdés, amelyet 1974—1975-ben meg kell oldani a katonai kereskedelem dolgozóinak a közétkeztetés szférájába tartozik. Az ötéves terv elmúlt három és fél évében a katonai kereskedelmi szervek sokat tettek a közétkeztetési vállalatok hálózatának kiszélesítéséért és munkájuk javításáért. Mégis el kell ismerni, hogy az ötéves tervben kitűzött és a termékek mennyiségének növelésére vonatkozó feladatot még nem hajtottuk végre. Ezért az ötéves terv végéig alaposan kell dolgozni, hogy behozzuk a lemaradást.

A saját termékek forgalomba hozásának növelését mindenekelőtt a kihasználatlan tartalékok terhére tehetjük. A közétkeztetés első ilyen tartaléka lehet a katonák családtagjainak nagyobb mérvű bevonása azért, hogy mentesítsük őket az otthoni ételkészítéstől, illetve jelentősen csökkentsük az arra fordított időt.

A közétkeztetés dolgozói előtt az a feladat áll, hogy javítsák az általuk készített ételek minőségét. Törekedjenek arra, hogy jó véleményt alakítsanak ki róluk és, hogy a katonák családtagjai, a dolgozók és alkalmazottak rendszeresen látogassák a katonai kereskedelmi vállalat étkezdéit étkezés, illetve ebéd hazavitele céljából. Éppen ilyen helyzetet alakított ki K. Hlanovszkoj az általa vezetett étkezdében. Nála mindig izletes ételeket készítenek és vasárnaponként még úgynevezett „házas” ebédeket is főznek. A szakácsok úgy mond, beleteszik ezekbe az ebédekbe teljes szívüket. Készülődnek is hozzá egész héten. Gondosan összeállítják a menüt, a fogásokat, harmadik fogást is nagy választékban készítenek, hogy kielégítsék a legigényesebb fogyasztók ízlését (húsos-, hal, zöldfőzelékes-, tejes fogások).

A saját termékek forgalmi növelésének második tartaléka lehet a cukrászati részlegek létrehozása. Itt valóban kimeríthetetlenek a lehetőségek. Ezt azonban úgy kell szervezni, hogy a részleg teljes kapacitással dolgozzon és olyan félkésztermékeket, készételeket és cukrászati termékeket hozzon forgalomba, melyeknek nagy kereslete van a fogyasztók körében.

Különös figyelmet kel fordítani minden helyőrségben az alkoholtmentes üdítő italokat előállító részlegek létrehozására. A gyümölcslé hiányát a laktanyákban nyári időszakban nemcsak úgy kell tekinteni, mint a kereskedelmi dolgozók lustaságát, hanem úgyis, mint a hozzáértés

hiányát. Hiszen az alkoholmentes üdítőitalok éppen olyan népszerűségnek örvendenek, mint a fagyalt. Ezen kívül előállításuk jelentősen növeli az áruforgalmat és csökkenti a ráfordítási költséget.

A közvetítés következő tartaléka lehet hálózatának kiszélesítése. Az éttermek és büfék létesítése termelő üzemeknél, iskolákban, kórházakban és klubokban általában nem igényel nagy ráfordítást, gazdasági hatékonysága azonban jelentős. A tiszti kávézók hálózatát is szélesíteni kell, mivel az utóbbi időben ezeknek a vállalatoknak a növekedése megszűnt, annak ellenére, hogy az irántuk való érdeklődés nem csökkent. A katonai kereskedelem dolgozói a parancsnokságokkal közösen kötelesek arra törekedni, hogy minden nagy helyőrségben tiszti kávézót nyissanak, fellendítsék azok munkáját, javítsák az ott készített ételek minőségét és növeljék a látogatók kiszolgálásának kulturáltságát.

Ebből a szempontból van kihez mérjék magukat. Itt van mondjuk az „Orbita” nevű tiszti kávézó, melyet L. Klimkina vezet. Itt rendszeresen nemzeti ételbemutató napokat tartanak és sorjában készítik az orosz, ukrán, grúz, bjelorusz és országunk más népeinek ételeit. A tiszték családjukkal oda járnak ebédelni és vacsorázni, pihenni és zenét hallgatni. A kávézó nagy népszerűségnek örvend és szeretik a helyőrség lakói.

Nagyon fontos kérdés, melyet nem szabad szem elől téveszteni — a laktanyák és lakótelepek közszolgáltatásának biztosítása. Ezen a területen szintén nagy munkát végeztünk. Elég elmondani, hogy az ötéves terv három éve alatt 34 közszolgáltatási kombinátot építettünk, mindenütt jelentősen szélesítettük a tiszték kiszolgálását a szalonokban és a helyőrségi áruházakban, valamint az élenjáró divatszalonokban kapható szövetből készült készruha eladását.

Ugyanakkor a közszolgáltatási dolgozóknak is vannak komoly problémái. A termelési kapacitás kellő kihasználásának hiánya miatt 1973-ban a szolgáltatási tervet nem teljesítették. Ennek az az oka, hogy a tiszték egyenruha varratási igénye nem egyenletesen jelentkezik. A tiszt megkapja az egyenruha anyagot, de általában csak akkor jelentkezik a méretes műhelyben, amikor már nagy szüksége van az egyenruhára. A méretes műhely rendszertelen megterhelése nagy kihagyásokat okoz azok munkájában, ami természetesen a kiszolgáló állomány csökkenéséhez, a jól képzett szakemberek elvesztéséhez, a berendezések kihasználatlanságához stb. vezet.

Az ezekhez hasonló nehézségek elhárításában nagy befolyásuk lehet az egység- és magasabbegység-parancsnokoknak. Nekik hivatásuk megkövetelni az alárendeltek előírás szerinti megjelenését, ismerve az egyenruha anyagok kiadásának idejét, a méretes műhelyekkel egyeztetve meghatározhatják a tiszték részére a megrendelések sorrendjét.

A helyi tanácsok végrehajtó bizottságainak segítségével tovább lehet szélesíteni a laktanyákban, a lakótelepeken a szolgáltatások körét, törekedve arra, hogy minden helyőrségben létrehozzák a közszolgáltatási vállalatok komplexumát: vegytisztítót, ruhafestőt, a háztartási gépek javítóműhelyét stb. Javítani kell az egyenruha varrás minőségét, be kell vezetni az összes távoli és kis helyőrségekben a mozgó (kiutazó) szolgáltatásokat, meg kell szervezni a tiszték részére kiadott anyagokért cserében adott kész egyenruhák kiszállítását.

Még egy nagyon fontos kérdés, amelyet a katonai kereskedelemnek az ötéves terv végéig meg kell oldani — áttérés az anyagi ösztönzés új formájára. Ennek a rendszabálynak a célja — a vállalatok és szervezetek gazdálkodási tevékenységének gyökeres megváltoztatása, a kereskedelmi vezetők jogkörének kiszélesítése, az üzleti dolgozók anyagi érdekelttségének növelése és kezdeményezőkézségük emelése, az áruforgalom és a nyereség növelése, valamint a kiszolgálás kulturáltságának fokozása.

Az elmúlt évben a katonai kereskedelmi vállalatok már 30%-a új módszer szerint dolgozott. Javitották a pénzügyi-gazdasági tevékenységet és az anyagi-technikai bázist, jelentősen növelték az áruforgalmat és csökkentették a ráfordítási költségeket. Növekedett a vállalatok rentabilitása.

A példa kedvéért, tapasztalatszerzés céljából megemlítem a Bjelorusz katonai körzet kereskedelmi csoportfőnökségét (főnök D. Kugy ezds.) 1973-ban a kereskedelem áruforgalmi tervét náluk 103,1%-ra teljesítették, 373 ezer rubel terven felüli nyereséghez jutottak és a forgalom 0,11%-át kitevő kezelési költséget takarítottak meg. Ez arról tanúskodik, hogy a katonai kereskedelem áttérése az anyagi ösztönzés új rendszerére igazolja magát, lehetővé teszi a kereskedelem megélénkülését, a vezetőket arra készíti, hogy mélyebbre hatoljanak a kereskedelmi ügyekben, feltárják a belső tartalékokat, rendszabályokat foganatosítsanak az áruforgalom és haszon növelése érdekében, fokozzák a takarékoságért folytatott harcot stb. A munka hatékonyságának mérőeszköze a kereskedelemben az egy dolgozóra eső áruforgalom (termelés). Az eladó nincs hasznára az üzletnek passzív megfigyelőként, csak ha átalakul a vásárló tevékeny konzultánsává, figyelmes tanácsadójává. Most érdekeltté van téve, hogy többet eladjon és ez egyben azt is jelenti, hogy többet keressen.

A fennmaradó katonai kereskedelmi vállalatokat két útemben tervezzük átállítani az anyagi ösztönzés új rendszerére: 35%-át ebben az évben és 35%-át 1975-ben. Ezzel kapcsolatban az érintett helyeken jelenleg nagyarányú előkészítő munka folyik: keresik a tartalékokat az anyagi ösztönzéshez szükséges alapok létrehozására, gazdasági kiképzést szerveznek az üzleti dolgozók számára, tanulmányozzák a felhalmozott tapasztalatokat. Az emberek jártasságot szereznek az ésszerű gazdálkodásban.

Helytelen lenne feltételezni, hogy az anyagi érdekelttség új rendszerére való áttérés mindenütt simán megy végbe. Vannak még olyan vezetők, akik kevés önbizalommal fognak ehhez a dologhoz. Nem véletlen, hogy más helyeken, ahol áttértek az új munkastílusra, semmi nem változott: a vállalatok, amelyek régen sem teljesítették az áruforgalmi tervet, ma sem teljesítik, nem érezhető megélénkülés a kereskedelmi tevékenységben, nem foganatosítanak szükséges rendszabályokat az alapvető árucikkek forgalmazásában fennálló rendellenességek elhárítása érdekében. Sok helyen ésszerűtlenül használják fel a munkaerőt és az anyagi készleteket, nem teremtenek olyan helyzetet, amely feszített tervek elfogadására készítené a vállalatokat, nincs elég szakképzett káder, különösen a nagy tömegeket foglalkoztató szakmákban, gyengén vezetettek a gazdasági tanfolyamok stb. Ilyen körülmények között természetesen keletkeznek nehézségek az anyagi ösztönzéshez szükséges alapok létrehozásával kapcsolatban.

Szó se róla, az áttérés az anyagi ösztönzés új rendszerére — bonyolult, munkaigényes dolog. Ez megköveteli a vállalatvezetőktől, párt-, komszomol- és szakszervezetektől, hogy mozgósítsák a kereskedelem minden dolgozóját a gazdasági ismeretek, a haladó munkamódszerek elsajátítására az új viszonyok között, a felhalmozott tapasztalatok megismerésére és ami a legfontosabb — kifejleszteni minden dolgozónál a felelősségérzetet a rájuk bízott ügyért, az 1974. évi és összességében az egész ötéves terv időszakára vonatkozó állami tervfeladatok sikeres végrehajtásáért. Arra kell törekedni, hogy a katonai kereskedelemben olyan helyzetet teremtsünk, amely kizárja a lehetőségét a gazdaságtalanság és pazarlás fellépésének, az állami fegyelem, a szocialista törvényesség megsértésének és a maga részéről lehetővé tegye a katonaaállomány kereskedelmi és szolgáltatási ellátás színvonalának növelését.