

Số: 48/CT-UB

TP. Hồ Chí Minh, ngày 19 tháng 10 năm 1985

CHỈ THỊ

VỀ VIỆC ĐỔI MỚI PHƯƠNG THỨC KINH DOANH CỬA HÀNG HỢP TÁC KINH DOANH THƯƠNG NGHIỆP

Hợp tác kinh doanh là tổ chức quá độ nhằm cải tạo thương nghiệp tư doanh và xây dựng ngành thương nghiệp xã hội chủ nghĩa lớn mạnh phù hợp với bước đi ban đầu của thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội. Do đó, đã tập hợp được đại bộ phận tư thương vào hợp tác kinh doanh. Đến nay, riêng về ngành hàng thương nghiệp toàn thành phố có 794 cửa hàng hợp tác kinh doanh với vốn cổ phần là 423 triệu đồng. Hoạt động của các cửa hàng hợp tác kinh doanh đã đem lại hiệu quả là các Công ty ngành hàng thương nghiệp đã nắm được phần lớn hàng bán buôn, từng ngành hàng từng lúc trong chừng mực đã chi phối được bán lẻ, kèm giữ được giá cả trên thị trường.

Sau đổi tiền, Nhà nước hoàn toàn làm chủ tiền tệ, tạo mọi điều kiện phát triển sản xuất, *thương nghiệp xã hội chủ nghĩa phải vươn lên nắm nhiều hàng giành thế chủ động thị trường và giá cả*. Đồng thời cần đổi mới phương thức kinh doanh của các cửa hàng hợp tác kinh doanh theo hướng kinh doanh xã hội chủ nghĩa có sự chi phối trực tiếp của các Công ty ngành hàng. *Yêu cầu đổi mới phương thức kinh doanh của các cửa hàng hợp tác kinh doanh là xóa bỏ hình thức kinh doanh vừa qua (cổ đông tự mua tự bán theo giá mua được bán được) chuyển sang kinh doanh có kế hoạch mua hàng tại gốc, bán lẻ đến người tiêu dùng theo khung giá của Nhà nước, tăng vòng quay tiền hàng, phục vụ sản xuất đời sống và góp phần tích lũy xã hội chủ nghĩa*.

1. Về vai trò của các Công ty ngành hàng thương nghiệp XHCN:

Hệ thống thương nghiệp xã hội chủ nghĩa thành phố phải vươn lên thật mạnh nắm đại bộ phận hàng công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp, nông sản thực phẩm của thành phố và chủ động nhanh chóng mở rộng liên kết kinh tế với các

tỉnh, huyện bạn vừa tiêu thụ hàng công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp, vừa trao đổi thu mua nắm nhiều hàng nông sản, thực phẩm, thủy hải sản, làm chủ thị trường mua buôn bán buôn, chủ động thị trường bán lẻ, cùng với các Tỉnh thống nhất quản lý chặt giá cả, củng cố giá trị và sức mua của đồng tiền mới. Với thể chế chủ động này các quận, huyện, các Công ty ngành hàng quốc doanh và hợp tác xã thành phố phải tiến hành đổi mới phương thức kinh doanh của cửa hàng hợp tác kinh doanh theo hướng kinh doanh xã hội chủ nghĩa.

2. Về đổi mới phương thức kinh doanh cửa hàng hợp tác kinh doanh:

a) *Nắm hàng trôi nổi tại gốc*: Muốn nắm hàng tại gốc phải cùng với Tỉnh, huyện bạn cải tạo và dần dần xóa thương lái đường dài. Nắm hàng tại gốc để ổn định nguồn hàng, mặt hàng, giá cả. Đây là khâu quyết định đổi mới phương thức kinh doanh của cửa hàng hợp tác kinh doanh.

Cách nắm hàng tại gốc là phát động cổ đông chỉ cho Công ty biết mua hàng trôi nổi của ai, ở đâu, thì cửa hàng trưởng, đại diện Công ty ngành hàng cùng với cổ đông về tại gốc bàn với cơ sở sản xuất và cùng với Công ty thương nghiệp huyện ký hợp đồng mua bán giữa hai Công ty.

Trước mắt nếu chưa nắm hàng tại gốc ngay được, thì mỗi cửa hàng hợp tác kinh doanh cần tổ chức tổ mua, tổ bán riêng. Khi thương lái đưa hàng lên cho cổ đông, thì tổ mua đứng ra mua theo giá quy định của Nhà nước, giao cho cửa hàng làm thủ tục nhận hàng và thanh toán. Các tổ mua, tổ bán đều phải bố trí lực lượng trung kiên làm nòng cốt, phải triệt để chấp hành mọi quy định về giá của Nhà nước.

Đối với hàng tiểu thủ công nghiệp tự sản tự tiêu, các quận, huyện cần nhanh chóng cải tạo tổ chức số hộ bán buôn công nghệ phẩm có mức thế loại A và B xấp xỉ A vào hợp tác kinh doanh và cũng theo cách làm ở trên, Công ty ngành hàng nắm chắc hàng tiểu thủ công nghiệp tại cơ sở sản xuất, tạo quỹ hàng hóa trao đổi với các Tỉnh, huyện bạn.

b) *Bán lẻ tận người tiêu dùng*: Khi đã nắm được hàng tại gốc thì cố gắng bảo đảm ổn định nguồn hàng, mặt hàng, Công ty có đủ cơ sở thực hiện nắm bán buôn và tổ chức bán lẻ theo giá hợp lý trong khung giá Nhà nước quy định, có điều kiện quản lý được thị trường giá cả. Từ nắm hàng bán buôn, qua các cửa hàng hợp tác kinh doanh gắn với các hợp tác xã mua bán, các tổ ngành hàng bán lẻ bán đến tay người tiêu dùng theo giá cả quy định, có tính đến thu nhập hợp lý

cho người bán lẻ và quản lý được giá cả thị trường. Ngoài ra, còn có những mặt hàng bán buôn cho các đơn vị tại các địa phương khác theo hợp đồng đã ký kết qua Công ty ngành hàng bán lẻ tại chỗ. Nhưng bằng hình thức nào cũng phải giữ cho được giá đã hướng dẫn. Với những nơi đã nắm được hàng tại gốc thì chuyển cổ đông sang sử dụng tay nghề, hoặc làm ủy thác mua.

Từ cách đổi mới khâu mua buôn, khâu bán lẻ như trên, là xóa bỏ lối kinh doanh: cổ đông tự mua tự bán theo giá mua được, bán được như hiện nay, mà chuyển sang cơ chế kinh doanh xã hội chủ nghĩa nắm hàng mua buôn tại gốc, có mạng lưới bán lẻ tận tay người tiêu dùng, kèm giữ giá cả thị trường.

c) *Hạch toán đủ doanh thu*: Khi đã nắm chắc giá gốc, định đúng giá bán lẻ, tính được vòng quay tiền hàng là cơ sở hạch toán đủ doanh thu, sẽ tính được lời lãi, bảo đảm các phí lưu thông, nộp đủ thuế, phân chia 4 quỹ và tiền lãi thực tế chia cho cổ đông, lãi nộp ngân sách. Cổ đông phát huy tay nghề tăng nhanh vòng quay tiền hàng, sẽ có thu nhập khá, chính đáng. Về phân chia 4 quỹ, cần chú ý quỹ phát triển kinh doanh. Về thuế cần áp dụng chế độ thuế thống nhất, cho từng ngành hàng trên toàn thành phố. Khắc phục tình trạng hạch toán gian lận của cổ đông (ăn đầu mua, ăn đầu bán và cùng với thương lái nâng giá hàng), gây rối loạn thị trường.

3. Củng cố cơ chế lãnh đạo và cơ chế quản lý cửa hàng hợp tác kinh doanh

Đổi mới phương thức kinh doanh cửa hàng hợp tác kinh doanh, trước hết phải tăng cường cán bộ có trình độ chính trị, có năng lực nghiệp vụ, có đạo đức cách mạng vào giữ chức vụ cửa hàng trưởng, phó, kế toán trưởng và thủ quỹ cửa hàng hợp tác kinh doanh. Cần kiểm tra chặt những cán bộ công nhân viên suy thoái hoặc kém năng lực, tăng cường giáo dục, nếu đã sai phạm, khuyết điểm hoặc không vươn lên được thì kiên quyết đưa ra khỏi cửa hàng.

Xây dựng cơ chế Đảng lãnh đạo, chính quyền quản lý cán bộ công nhân viên và cổ đông làm chủ cửa hàng hợp tác kinh doanh. Phải chú trọng phát triển lực lượng chính trị trong các cửa hàng hợp tác kinh doanh, ít nhất từ nay đến cuối năm mỗi cửa hàng phải xây dựng tổ chức *Công đoàn cơ sở, Chi đoàn Thanh niên Cộng sản, Chi hội Phụ nữ, và Chi bộ Đảng hoặc tổ Đảng*. Củng cố ban điều hành cửa hàng vững mạnh, đồng thời phát huy quyền làm chủ tập thể của cán bộ công nhân viên và cổ đông, nhằm bảo đảm cơ chế lãnh đạo cửa hàng hợp tác kinh doanh.

Về củng cố cơ chế quản lý cửa hàng hợp tác kinh doanh theo chế độ hạch toán: đầy đủ, có tài khoản ở ngân hàng. Công ty ngành hành chủ quản, các ngành kinh tế tổng hợp, tài chính, ngân hàng, giá cả, thuế, quản lý thị trường... theo chức năng của ngành mình tăng cường phối hợp giúp quản lý các cửa hàng hợp tác kinh doanh.

4. Tăng cường giáo dục tư tưởng chính trị cải tạo con người cũ xây dựng con người mới xã hội chủ nghĩa cho cổ đông:

Cần có phân loại cổ đông ở từng cửa hàng hợp tác kinh doanh để tăng cường giáo dục và có biện pháp xử lý đúng đắn khi sai phạm. Công ty ngành hàng cùng với các đoàn thể công đoàn, Đoàn thanh niên Cộng sản, Phụ nữ, Mặt trận Tổ quốc, Ban liên lạc công thương... thường xuyên giáo dục chính trị tư tưởng, nâng cao giác ngộ xã hội chủ nghĩa cho cổ đông, xây dựng con người mới xã hội chủ nghĩa góp phần xây dựng ngành hàng vững mạnh. Động viên, khen thưởng kịp thời những cổ đông chấp hành tốt chính sách, bảo đảm thu nhập hợp lý cho họ trên cơ sở tăng vòng quay tiền hàng theo hướng kinh doanh xã hội chủ nghĩa.

Công ty ngành hàng thành phố gắn chặt với Ủy ban Nhân dân quận, huyện và Công ty ngành hàng cấp 3 trong việc củng cố các cửa hàng hợp tác kinh doanh, xây dựng ngành hàng vững mạnh từ thành phố đến quận huyện và cơ sở. Các Công ty ngành hàng thuộc Sở thương nghiệp cần nghiên cứu dự thảo ngày quy chế quản lý cho từng ngành hàng, có phân công, phân cấp quản lý kinh doanh giữa thành phố và quận, huyện trình Ủy ban Nhân dân thành phố ban hành.

VỀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN

– Ủy ban Nhân dân quận, huyện triển khai chỉ thị này cho Ban Giám đốc các Công ty ngành hàng thông suốt, sau đó triển khai tới Ban điều hành cửa hàng. Ủy ban Nhân dân quận, huyện chủ trì cùng với Ban Giám đốc Công ty ngành hàng và Ban điều hành cửa hàng xây dựng kế hoạch, biện pháp thực hiện và thời gian hoàn thành việc đổi mới quản lý cửa hàng hợp tác kinh doanh. Có kế hoạch cụ thể đến Công ty ngành hàng của Tỉnh huyện để nắm hàng tại gốc. Các quận 1, 5, 6 cần tổ chức hội nghị cán bộ các cửa hàng hợp tác kinh doanh nghe báo cáo điển hình của các cửa hàng đã thực hiện được tốt nắm hàng tại gốc để rút kinh nghiệm nhân rộng ra trong kế hoạch đổi mới quản lý cửa hàng hợp tác kinh doanh.

– Công ty ngành hàng mỗi quận, huyện cần kết hợp với Ban cải tạo công thương nghiệp tư doanh quận, huyện phân loại cửa hàng mạnh, vừa, yếu, để có biện pháp cụ thể nhằm thực hiện đổi mới quản lý ở cửa hàng hợp tác kinh doanh. Cần chọn một vài cửa hàng hợp tác kinh doanh có điều kiện làm trước, tập trung chỉ đạo thí điểm, nhất là đối với 5 ngành hàng thiết yếu: cá, rau, kim khí điện máy, vải, thuốc trị bệnh, sau đó tổ chức làm rộng cho tất cả các cửa hàng hợp tác kinh doanh khác. Trong chỉ đạo điểm, những cửa hàng nào đã có nguồn hàng tại gốc vẫn chỉ đạo cho làm. Cố gắng phấn đấu đến cuối tháng 10-1985 sơ kết rút kinh nghiệm kết quả đổi mới quản lý cửa hàng điểm, giữa tháng 11-1985 triển khai rộng rãi các cửa hàng khác và đến cuối tháng 11-1985 hoàn tất việc đổi mới quản lý các cửa hàng hợp tác kinh doanh hiện có.

Ban chỉ đạo công thương nghiệp tư doanh quận huyện chịu trách nhiệm chỉ đạo thực hiện việc đổi mới phương thức kinh doanh ở các cửa hàng hợp tác kinh doanh. Cần phân công chỉ đạo, theo dõi chặt chẽ tiến độ thực hiện. Gắn chặt quản lý thị trường, chống đầu cơ buôn lậu, quản lý giá cả theo quy định của Nhà nước. Các Công ty ngành hàng phối hợp chặt với quản lý thị trường để kiểm tra, kiểm soát hoạt động của các cổ đông trong và ngoài cửa hàng. Tăng cường giáo dục cổ đông là chính, nhưng cũng phải áp dụng các biện pháp hành chính cần thiết đối với những người vi phạm nhiều lần đã giáo dục nhưng không chịu sửa.

Việc đổi mới phương thức kinh doanh cửa hàng hợp tác kinh doanh lần này gắn liền với việc sắp xếp lao động hợp lý ở cửa hàng, có thể có lao động thừa. Số lao động thừa này, các quận, huyện cố gắng giải quyết việc làm cho họ bằng cách chuyển sang sản xuất, chế biến, hoặc làm dịch vụ v.v...

Các Công ty ngành hàng ở thành phố phải cử cán bộ có năng lực đeo bám với Công ty ngành hàng quận, huyện trong việc đổi mới phương thức kinh doanh của cửa hàng hợp tác kinh doanh để xây dựng ngành hàng vững mạnh từ thành phố đến quận, huyện và cơ sở. Bước đầu cần có giao ban hàng tuần để kiểm điểm, rút kinh nghiệm và chỉ đạo công tác cho tuần sau.

Đợt đổi mới phương thức kinh doanh cửa hàng hợp tác kinh doanh lần này rất quan trọng, có tính quyết định chuyển từ hình thức tự mua, tự bán theo giá mua được, bán được, sang phương thức kinh doanh xã hội chủ nghĩa. Ủy ban Nhân dân thành phố giao trách nhiệm cho Ủy ban Nhân dân quận, huyện, Ban cải tạo Công thương nghiệp tư doanh thành phố, Sở thương nghiệp thành phố,

các Công ty ngành hàng cấp thành phố có trách nhiệm chỉ đạo theo dõi thực hiện có kết quả chỉ thị này.

Trong quá trình thực hiện, Ủy ban Nhân dân quận, huyện và các ngành có liên quan cần báo cáo cho Ủy ban Nhân dân thành phố để kịp thời chỉ đạo, bổ sung, hoặc sửa đổi cho phù hợp.

TM.ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ

KT.CHỦ TỊCH

PHÓ CHỦ TỊCH

Lê Khắc Bình