

## **HỢP TÁC TRONG CUNG ỨNG NGUYÊN LIỆU GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT - KINH DOANH THUỐC THÚ Y TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI**

**The Cooperation in Raw Material Supply among Enterprises of Manufacturing and Trading Veterinary Medicine in Hanoi**

**Đặng Thị Hồng Tuyết<sup>1,2</sup>, Đỗ Kim Chung<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Trường Trung học Quản lý và Công nghệ (Dương Xá, Gia Lâm, Hà Nội), Nghiên cứu sinh*

<sup>2</sup>*Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

Địa chỉ email tác giả liên lạc: hongtuyet75@yahoo.com

Ngày gửi đăng: 26.04.2011;

Ngày chấp nhận: 26.06.2011

### **TÓM TẮT**

Hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội đang đứng trước khó khăn về nguồn cung ứng nguyên liệu do trong nước chưa tự sản xuất ra, số lượng nhà phân phối chuyên nghiệp về nguyên liệu thuốc thú y không nhiều, các doanh nghiệp có khả năng tự nhập khẩu thuốc thú y ít. Yêu cầu sản phẩm thuốc thú y phải đạt tiêu chuẩn chất lượng toàn diện để phục vụ chăn nuôi theo hướng bền vững đồng thời có thể cạnh tranh được với thuốc thú y ngoại nhập đòi hỏi nguyên liệu thuốc thú y phải đảm bảo cả về số lượng, chất lượng và giá cả. Chính vì thế, 48,57% số doanh nghiệp thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội đã hợp tác với nhau để tạo ra nguồn nguyên liệu dồi dào, đáp ứng yêu cầu về chất lượng, giúp quá trình sản xuất - kinh doanh thuốc thú y diễn ra thường xuyên, liên tục và không bị gián đoạn. Sự hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội có cả thuận lợi và khó khăn nhưng bước đầu đã đạt được những thành công nhất định trong việc mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp tham gia. Bài viết này tập trung phân tích tình hình hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội, trên cơ sở đó đưa ra một số giải pháp thúc đẩy sự hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp.

Từ khóa: Doanh nghiệp, hợp tác, sản xuất - kinh doanh thuốc thú y.

### **SUMMARY**

Currently, enterprises of manufacturing - trading veterinary medicine in Hanoi is facing difficulties in source of raw materials because it can not produce by itself in domestic, there is not many professional distributors of raw materials and few enterprises are able to import raw materials. Requiring comprehensive quality standards for veterinary medicine products to serve the sustainable livestock and can compete with imported veterinary medicines needs raw materials of veterinary to ensure the quantity, quality and price. Therefore, 48,57% of enterprises of manufacturing - trading veterinary medicine in Hanoi has cooperated with each other to create abundant resource, to meet the requirements for quality and make the process of trading - manufacturing veterinary medicine frequent, continuous and uninterrupted. The cooperation in the supply of raw materials among enterprises of manufacturing - trading veterinary medicine in Hanoi had both advantages and difficulties but initially it has achieved successes in give benefits for participating enterprises. This paper focuses on analysis of cooperation in the supply of raw materials among enterprises of trading - manufacturing veterinary medicine in Hanoi, on that basis offers some solutions to promote cooperation in supply of raw materials.

Key words: Cooperation, enterprise, trading - manufacturing veterinary medicine.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nguyên liệu thuốc thú y bao gồm nguyên liệu hoá chất, nguyên liệu bao gói, khí, dung môi, chất phụ gia, thuốc thử và các vật liệu nhãn mác (Cục Thú y, 2009). Trong đó, nguyên liệu hóa chất tương đối khan hiếm do trong nước chưa tự sản xuất ra. Trên địa bàn Hà Nội, số lượng doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh (SX-KD) thuốc thú y có khả năng trực tiếp nhập khẩu không nhiều. Phần lớn các doanh nghiệp phải mua nguyên liệu từ các nguồn khác nhau trong nước như mua của các nhà phân phối, hoặc của các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y có nhập khẩu nguyên liệu và các đơn vị khác trên thị trường. Cho dù tự nhập khẩu hay mua từ nguồn khác, các doanh nghiệp đều gặp phải khó khăn về giá cả, chi phí thu mua, sự chủ động trong cung ứng nguyên liệu cho sản xuất... Để khắc phục khó khăn trên, các doanh nghiệp đã cùng nhau hợp sức trong cung ứng nguyên liệu để tạo ra nguồn nguyên liệu tốt cả về số lượng, chất lượng và tiết kiệm chi phí. Vấn đề đặt ra là các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội đã hợp tác trong cung ứng nguyên liệu như thế nào? Làm thế nào để các doanh nghiệp tham gia hợp tác trong cung ứng nguyên liệu nhiều hơn, hiệu quả hơn?

Nghiên cứu này được tiến hành nhằm phân tích thực trạng hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội và giúp các doanh nghiệp thấy được lợi ích mang lại từ sự hợp tác, từ đó có cách nhìn tích cực theo hướng “Cạnh tranh là hợp tác chứ không phải đối đầu” (Lê Đăng Doanh, 2009). Ngoài ra, nghiên cứu còn đề xuất một số giải pháp thúc đẩy hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội.

## 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1. Thu thập thông tin

Thông tin về tình hình hợp tác trong cung ứng nguyên liệu thuốc thú y giữa các doanh nghiệp được thu thập bằng phương pháp điều tra. Do số lượng doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội không nhiều (chỉ có 35 doanh nghiệp), nên toàn bộ số doanh nghiệp được điều tra dựa trên bảng câu hỏi cấu trúc và bán cấu trúc đã chuẩn bị sẵn. Nội dung điều tra tập trung vào phương thức hợp tác; hình thức hợp tác; mức độ hợp tác và những lợi ích thu được từ sự hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp.

### 2.2. Phân tích thông tin

Trên cơ sở số liệu điều tra, thông qua việc sử dụng số bình quân, số tối đa, tối thiểu, nghiên cứu đã phân tích theo từng góc độ kinh tế - xã hội, sau đó tổng hợp khái quát để thấy được tình hình hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội. Sự hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội được đánh giá cả về số tuyệt đối và số tương đối trên cơ sở tổng hợp số liệu điều tra, phân tích kết hợp giữa lý luận và thực tiễn. Các số liệu thu thập được từ các bảng hỏi đã được tổng hợp và phân tích bằng phần mềm Excel.

## 3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 3.1. Giới thiệu chung về các doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội

Trên địa bàn Hà Nội, tổng số doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y là 35 doanh nghiệp, chủ yếu thuộc loại hình công ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) có quy mô nhỏ, hoạt động lâu năm trong ngành thuốc thú y (Bảng 1). Do quy mô nhỏ nên điều kiện SX-KD của các doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, năng lực sản xuất không cao. Phần lớn các doanh nghiệp gặp khó khăn về vốn, công nghệ và trình độ lao động.

**Bảng 1. Tình hình các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội**

| Chỉ tiêu                                 | Số lượng doanh nghiệp | Cơ cấu (%) |
|------------------------------------------|-----------------------|------------|
| <b>1. Hình thức tổ chức doanh nghiệp</b> |                       |            |
| - Doanh nghiệp nhà nước                  | 2                     | 5,71       |
| - Công ty cổ phần                        | 15                    | 42,86      |
| - Công ty TNHH                           | 12                    | 34,29      |
| - Doanh nghiệp tư nhân                   | 5                     | 14,29      |
| - Loại hình khác                         | 1                     | 2,86       |
| <b>2. Thời gian hoạt động</b>            |                       |            |
| - Từ 5 năm trở xuống                     | 9                     | 25,71      |
| - Từ trên 5 năm đến 10 năm               | 12                    | 34,29      |
| - Trên 10 năm                            | 14                    | 40,00      |
| <b>3. Quy mô doanh nghiệp</b>            |                       |            |
| - Doanh nghiệp vừa                       | 3                     | 8,57       |
| - Doanh nghiệp nhỏ                       | 27                    | 77,14      |
| - Doanh nghiệp siêu nhỏ                  | 5                     | 14,29      |
| <b>4. Tình hình thực hiện GMP</b>        |                       |            |
| - Đã thực hiện GMP                       | 2                     | 5,71       |
| - Đang thực hiện GMP                     | 12                    | 34,29      |
| - Chưa thực hiện GMP                     | 21                    | 60,00      |
| <b>Tổng số</b>                           | <b>35</b>             | <b>100</b> |

*Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra*

### **3.2. Thực trạng hợp tác trong cung ứng nguyên liệu thuốc thú y**

#### **3.2.1. Số lượng doanh nghiệp tham gia hợp tác**

Trong số 35 doanh nghiệp SX-KD thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội có 17 doanh nghiệp (chiếm 48,57%) tham gia hợp tác trong cung ứng nguyên liệu với các doanh nghiệp khác và 18 doanh nghiệp (chiếm 51,43%) không hợp tác mà lựa chọn độc lập cung ứng nguyên liệu. Khảo sát các doanh nghiệp cho thấy, chiếm tỷ trọng hợp tác cao hơn là các doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu trên 10 năm, thuộc loại hình công ty cổ phần, có quy mô nhỏ và người đứng đầu doanh nghiệp có trình độ đại học (Bảng 2).

#### **3.2.2. Phương thức hợp tác**

Kết quả khảo sát cho thấy, các doanh nghiệp hợp tác với nhau dưới hai phương thức: hợp tác mua bán nguyên liệu thuốc thú

y với nhau và kết hợp cùng nhau nhập khẩu nguyên liệu thuốc thú y. Phương thức hợp tác mua bán nguyên liệu thuốc thú y được 100% số doanh nghiệp áp dụng bởi phương thức này dễ thực hiện, tạo tâm lý thoải mái cho các bên tham gia hợp tác và không ràng buộc nhiều giữa các bên hợp tác. Ngoài ra, phương thức hợp tác này tạo ra sự chủ động cho cả doanh nghiệp mua lẫn doanh nghiệp bán, mức độ hưởng lợi của bên mua và bên bán tương đối ổn định. Phương thức kết hợp cùng nhau nhập khẩu nguyên liệu thuốc thú y được ít doanh nghiệp áp dụng hơn (35,29% số doanh nghiệp) và đây là những doanh nghiệp cực kỳ tin tưởng nhau, có quan hệ rất tốt với nhau và có sự nể nang nhau bởi phương thức hợp tác này mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp ủy thác nhập khẩu hơn là các doanh nghiệp trực tiếp nhập khẩu (so với mức lợi ích mua bán nguyên liệu bình thường).

**Bảng 2. Số lượng doanh nghiệp tham gia hợp tác trong sản xuất kinh doanh**

| Chỉ tiêu                               | Tổng số       |            | Hợp tác       |              | Không hợp tác |              |
|----------------------------------------|---------------|------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                                        | Số lượng (DN) | Cơ cấu (%) | Số lượng (DN) | Cơ cấu (%)   | Số lượng (DN) | Cơ cấu (%)   |
| <b>1. Theo số năm hoạt động</b>        |               |            |               |              |               |              |
| - Từ 5 năm trở xuống                   | 9             | 25,71      | 4             | 11,43        | 5             | 14,29        |
| - Từ trên 5 đến 10 năm                 | 12            | 34,29      | 6             | 17,14        | 6             | 17,14        |
| - Trên 10 năm                          | 14            | 40,00      | 7             | 20,00        | 7             | 20,00        |
| <b>2. Theo hình thức tổ chức SX-KD</b> |               |            |               |              |               |              |
| - DNNN                                 | 2             | 5,71       | 1             | 2,86         | 1             | 2,86         |
| - Công ty cổ phần                      | 15            | 42,86      | 8             | 22,86        | 7             | 20,00        |
| - Công ty TNHH                         | 12            | 34,29      | 5             | 14,29        | 7             | 20,00        |
| - Doanh nghiệp tư nhân                 | 5             | 14,28      | 3             | 8,57         | 2             | 5,71         |
| - Khác                                 | 1             | 2,86       | 0             | 0            | 1             | 2,86         |
| <b>3. Theo quy mô</b>                  |               |            |               |              |               |              |
| - Doanh nghiệp siêu nhỏ                | 5             | 14,29      | 1             | 2,86         | 4             | 11,43        |
| - Doanh nghiệp nhỏ                     | 27            | 77,14      | 14            | 40,00        | 13            | 37,14        |
| - Doanh nghiệp vừa                     | 3             | 8,57       | 2             | 5,71         | 1             | 2,86         |
| <b>4. Theo trình độ người đứng đầu</b> |               |            |               |              |               |              |
| - Tiến sỹ                              | 8             | 22,86      | 5             | 14,29        | 3             | 8,57         |
| - Thạc sỹ                              | 4             | 11,42      | 2             | 5,71         | 2             | 5,71         |
| - Đại học                              | 22            | 62,86      | 10            | 28,57        | 12            | 34,29        |
| - Dưới đại học                         | 1             | 2,86       | 0             | 0            | 1             | 2,86         |
| <b>Tổng số</b>                         | <b>35</b>     | <b>100</b> | <b>17</b>     | <b>48,57</b> | <b>18</b>     | <b>51,43</b> |

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra

**Bảng 3. Hình thức và phương thức hợp tác giữa các doanh nghiệp**

| Chỉ tiêu                 | Hợp tác mua bán nguyên liệu | Kết hợp cùng nhập khẩu nguyên liệu |
|--------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
|                          | <i>n</i> = 17               | <i>n</i> = 6                       |
| <b>Hình thức hợp tác</b> |                             |                                    |
| 1. Ký hợp đồng kinh tế   | 28,57                       | 100                                |
| 2. Thỏa thuận miệng      | 100                         | 0                                  |

Nguồn. Tổng hợp từ số liệu điều tra

### 3.2.3. Hình thức hợp tác

Các doanh nghiệp hợp tác chủ yếu dưới hình thức thỏa thuận miệng (100% số doanh nghiệp), hình thức ký hợp đồng kinh tế được rất ít doanh nghiệp áp dụng (28,57% số doanh nghiệp) (Bảng 3). Các doanh nghiệp cho rằng thường xuyên mua bán với nhau, là đối tác quen thuộc của nhau rồi thì thỏa thuận bằng giấy tờ là thủ tục không cần thiết. Sự hợp tác thực hiện trên cơ sở tin

tưởng lẫn nhau. Chỉ khi mua bán nguyên liệu với khối lượng lớn, các doanh nghiệp mới ký kết hợp đồng kinh tế và việc ký kết được các doanh nghiệp thực hiện theo từng lần mua bán hoặc theo từng khoảng thời gian nhất định.

### 3.2.4. Mức độ hợp tác

Để đánh giá mức độ hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội, nghiên cứu đã khảo

sát thời gian hợp tác, tính thường xuyên của sự hợp tác và tỷ trọng nguyên liệu thuốc thú y cung ứng từ nguồn hợp tác của các doanh nghiệp (Bảng 4). Kết quả cho thấy, thời gian hợp tác tỷ lệ thuận với số năm hoạt động của các doanh nghiệp và các doanh nghiệp có thời gian hợp tác với nhau từ 5 năm trở lên chiếm tỷ trọng lớn hơn cả. Điều đó chứng tỏ các doanh nghiệp càng có kinh nghiệm, sự hiểu biết và tin tưởng lẫn nhau thì càng có xu hướng hợp tác với nhau (Marina, 2010). Sự hợp tác giữa các doanh nghiệp mang tính thường xuyên nhưng chủ yếu ở phương thức hợp tác mua bán nguyên liệu thuốc thú y. Lý do chính là các doanh nghiệp trực tiếp nhập khẩu không muốn kết hợp với doanh nghiệp khác để giữ thế độc quyền và để kiếm được nhiều lợi hơn. Do đó, chỉ có những doanh nghiệp rất tin tưởng và quan hệ rất tốt với nhau mới hợp tác theo phương thức này. Sự hợp tác cũng cung ứng một tỷ trọng nguyên liệu đáng kể trong tổng số nguyên liệu sử dụng để sản xuất thuốc thú y của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp mua hợp tác với tỷ

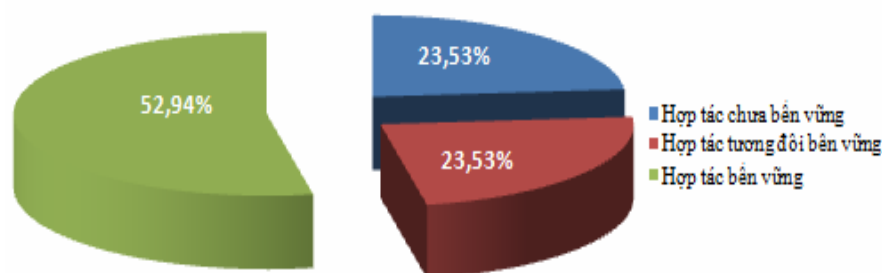
trọng nguyên liệu từ 2% đến 50%. Các doanh nghiệp bán hợp tác với tỷ trọng nguyên liệu từ 5% đến 15%.

Qua đó, có thể thấy rằng, mức độ hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội rất cao thể hiện ở tỷ lệ cao của nhóm hợp tác bền vững và nhóm hợp tác tương đối bền vững (Hình 1). Sự hợp tác này là hiệu quả vì nó đã mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp tham gia. Trong đó nhóm hợp tác bền vững gồm các doanh nghiệp có thời gian hợp tác trên 5 năm, sự hợp tác diễn ra thường xuyên và tỷ trọng nguyên liệu cung ứng từ nguồn hợp tác từ 30% trở lên; nhóm hợp tác tương đối bền vững gồm các doanh nghiệp có thời gian hợp tác từ trên 3 năm đến 5 năm, sự hợp tác diễn ra thường xuyên và tỷ trọng nguyên liệu cung ứng từ nguồn hợp tác từ 10% đến 20% và nhóm hợp tác chưa bền vững gồm các doanh nghiệp có thời gian hợp tác dưới 3 năm, sự hợp tác diễn ra chưa thường xuyên và tỷ trọng nguyên liệu cung ứng từ nguồn hợp tác dưới 10%.

**Bảng 4. Mức độ hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội**

| Chỉ tiêu                           | Hợp tác mua bán nguyên liệu | Kết hợp cùng nhập khẩu nguyên liệu |
|------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
|                                    | <i>n</i> = 14               | <i>n</i> = 6                       |
| 1. Thời gian hợp tác               |                             |                                    |
| - Dưới 3 năm                       | 7,14                        | 0                                  |
| - Từ 3 năm đến dưới 5 năm          | 35,71                       | 0                                  |
| - Từ 5 năm trở lên                 | 57,14                       | 100                                |
| 2. Tính thường xuyên của hợp tác   |                             |                                    |
| - Khi có nhu cầu                   | 14,29                       | 0                                  |
| - Trong khoảng thời gian nhất định | 0                           | 100                                |
| - Thường xuyên                     | 85,71                       | 0                                  |
| 3. Tỷ trọng mua hợp tác            |                             |                                    |
| - Từ 5% trở xuống                  | 21,43                       | 50                                 |
| - Từ 10% đến 20%                   | 35,71                       | 16,67                              |
| - Từ 30% đến dưới 50%              | 28,57                       | 0                                  |
| - Từ 50% trở lên                   | 14,29                       | 0                                  |
| 4. Tỷ trọng bán hợp tác            |                             |                                    |
| - Từ 10% trở xuống                 | 14,29                       | 33,33                              |
| - Trên 10% đến 15%                 | 14,29                       | 0                                  |

*Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra*



Hình 1. Các nhóm doanh nghiệp theo mức độ hợp tác

### 3.2.5. Lợi ích của sự hợp tác

Lợi ích mang lại từ sự hợp tác chính là tình huống cùng thắng (Win-Win) của tất cả các bên tham gia (Brandenberger và Nalebuff, 2007). Trong sự hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội, lợi ích chủ yếu nhận được từ giá cả nguyên liệu, sự ổn định trong SX-KD và sự tăng cường quan hệ giữa các doanh nghiệp hợp tác.

**Lợi ích từ giá cả nguyên liệu:** Giá cả nguyên liệu cung ứng từ nguồn hợp tác tuy cao hơn giá nhập khẩu trực tiếp và thấp hơn giá thị trường nhưng đều mang lại lợi ích cho tất cả các doanh nghiệp hợp tác. Đối với các doanh nghiệp trực tiếp nhập khẩu nguyên liệu, mức lợi ích được hưởng từ giá nguyên liệu bao gồm chênh lệch giữa giá nhập khẩu với giá bán hợp tác và mức giảm giá nhập khẩu do mua với khối lượng nhiều. Kết quả khảo sát doanh nghiệp cho thấy, chênh lệch giữa giá nhập khẩu với giá hợp tác từ 6 đến 12%; mức giảm giá nhập khẩu nguyên liệu do mua với khối lượng lớn từ 9 đến 17%, như vậy, tổng lợi ích của các doanh nghiệp bán từ 15 đến 20% giá trị nguyên liệu cung ứng hợp tác. Đối với các doanh nghiệp mua, mức lợi ích được hưởng từ giá nguyên liệu chính là chênh lệch giữa giá mua hợp tác với giá mua trên thị trường. Tỷ lệ lợi ích được hưởng từ 3 đến 7%. Trường hợp kết hợp cùng nhập khẩu nguyên liệu, lợi ích được hưởng nhiều hơn. Mặc dù phải bỏ ra từ 3 đến 5% phí ủy thác nhập khẩu nhưng các doanh nghiệp này được hưởng lợi không chỉ do mua đúng bằng giá nhập mà còn được hưởng lợi từ phần

giảm giá do mua với khối lượng lớn và tiết kiệm được từ 17 đến 25% so với mua bình thường trên thị trường.

**Sự ổn định trong sản xuất kinh doanh:** Đối với doanh nghiệp mua do nguồn mua ổn định, đảm bảo cả về thời gian, số lượng và chất lượng nguyên liệu dùng cho sản xuất, giúp cho sản xuất kinh doanh thường xuyên, liên tục và chủ động. Đối với doanh nghiệp trực tiếp nhập khẩu, hợp tác mang lại sự ổn định về thu nhập từ việc bán nguyên liệu, tránh được rủi ro trong quá trình dự trữ nguyên liệu có thể làm kém hoặc mất phẩm chất nguyên liệu.

**Mối quan hệ kinh doanh** giữa các doanh nghiệp hợp tác ngày càng được tăng cường do cùng thu được lợi ích. Sự giao lưu qua lại với nhau, làm việc cùng nhau làm cho các doanh nghiệp hiểu nhau hơn, gần gũi nhau hơn và quan trọng là xây dựng được niềm tin với nhau làm tăng bản bết thù.

### 3.3. Một số giải pháp thúc đẩy hợp tác trong cung ứng nguyên liệu thuốc thú y

Nghiên cứu thực trạng hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội trong lĩnh vực cung ứng nguyên liệu cho thấy, các doanh nghiệp đang gặp phải nhiều khó khăn. Đó là, khó khăn trong việc ra quyết định hợp tác với các doanh nghiệp cạnh tranh và đóng trên cùng địa bàn; khó khăn vượt qua chính bản thân mình bởi ý thức hợp tác chưa cao, tâm lý lo ngại, không muốn chia sẻ với các doanh nghiệp khác... Điểm yếu của doanh nghiệp Việt Nam là chỉ liên kết với nhau khi gặp khó khăn (Thành Huy, 2009). Một số doanh

ngành có khả năng trực tiếp nhập khẩu thì không muốn hợp tác để kiếm lợi riêng. Ngoài ra, các thể chế xã hội, các cơ chế chính sách chưa rõ ràng, quản lý nhà nước về thuốc thú y chưa thực sự chặt chẽ để tạo môi trường và động lực thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp (Nguyễn Quốc Ân, 2007).

Để thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội, cần phát huy thuận lợi và những thành công đã đạt được, đồng thời giải quyết triệt để những khó khăn và hạn chế, cụ thể:

- Bản thân mỗi doanh nghiệp phải tự nâng cao nhận thức về sự hợp tác theo hướng tích cực; củng cố niềm tin với doanh nghiệp cạnh tranh làm cơ sở cho mối quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp. Đây là điểm mấu chốt quan trọng bởi các doanh nghiệp có tham gia hợp tác hay không là do ý thức chủ quan của mỗi doanh nghiệp.

- Các doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược hợp tác cụ thể về đối tác, thời gian, phương thức, hình thức, số lượng nguyên liệu cung ứng để hợp tác đạt hiệu quả cao nhất.

- Trong quá trình hợp tác, các doanh nghiệp nên ký hợp đồng hợp tác hoặc hợp đồng kinh tế để nâng cao hiệu quả hợp tác, cũng như ý thức trách nhiệm của các bên và bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia.

- Các doanh nghiệp cần đa dạng hóa phương thức hợp tác theo hướng linh hoạt và phù hợp.

Ngoài ra, để tạo môi trường và động lực thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp, Nhà nước cần có các thể chế xã hội, các cơ chế chính sách rõ ràng hơn, quản lý nhà nước về thuốc thú y chặt chẽ hơn.

#### 4. KẾT LUẬN

Sự hợp tác trong cung ứng nguyên liệu giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thuốc thú y trên địa bàn Hà Nội đã mang lại nhiều lợi ích cho các bên tham gia. Sự hợp tác chủ yếu theo phương thức hợp tác mua bán nguyên liệu, hình thức phổ biến là thỏa thuận miệng. Mức độ hợp tác giữa các doanh

ngành cao, phần lớn các doanh nghiệp thuộc nhóm hợp tác bền vững. Sự hợp tác giúp các doanh nghiệp đến gần với nhau hơn và có sự thay đổi cách nhìn nhận về cạnh tranh. Tuy nhiên, sự hợp tác cũng gặp phải những khó khăn mà nguyên nhân chủ yếu phát sinh từ yếu tố chủ quan của các doanh nghiệp đó là ý thức hợp tác, tính ích kỷ cá nhân và tập quán kinh doanh truyền thống nhỏ lẻ và manh mún.

Để các doanh nghiệp tham gia hợp tác nhiều hơn và hiệu quả hơn, bản thân mỗi doanh nghiệp cần tự nâng cao ý thức và nhận thức về hợp tác, vượt qua ích kỷ của chính bản thân mình, nhìn thấy lợi ích lâu dài, bền vững trong hợp tác để tham gia hợp tác và tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp cạnh tranh.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Nguyễn Quốc Ân (2007). Công tác quản lý thuốc thú y giai đoạn 2007 - 2015, Tập san Kỷ niệm 57 năm ngày truyền thống ngành thú y Việt Nam (11.7.1950 - 11.7.2007), NXB. Nông nghiệp.
- Cục Thú y (2009). Tài liệu tập huấn nâng cao về GMP, GLP, GSP.
- Lê Đăng Doanh (2009). Cạnh tranh là hợp tác chứ không phải đối đầu, truy cập ngày 30/7/2009 từ trang web <http://vietbao.vn/Kinh-te/Canh-tranh-la-hop-tac-chu-khong-phai-doi-dau/75010890/87/>.
- Thành Huy (2009). Điểm yếu của doanh nghiệp Việt Nam, truy cập ngày 31/07/2009 từ trang web <http://www.baomoi.com/Home/KinhTe/vovnews.vn/Diem-yeu-cua-doanh-nghiep-Viet-Nam/3006460.epi>.
- Brandenberger A.M. và B.J. Nalebuff (2007). Lý thuyết trò chơi trong kinh doanh, NXB. Tri thức Hà Nội.
- Marina Z. Solesvik (2010). Partner selection for interfirm collaboration in collaboration in ship design ship design, Industrial Management & Data Systems Vol. 110 No. 5, 2010 pp. 701-717.