

Năng lực tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị của doanh nghiệp nhỏ và vừa lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo của Việt Nam

Phí Thị Hồng Linh¹, Nguyễn Đình Hưng², Bùi Thị Thanh Huyền^{1,*}



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

¹Khoa Kế hoạch và Phát triển, Trường Kinh tế và Quản lý công, Đại học Kinh tế quốc dân, Việt Nam

²Ban Tài chính, Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Liên hệ

Bùi Thị Thanh Huyền, Khoa Kế hoạch và Phát triển, Trường Kinh tế và Quản lý công, Đại học Kinh tế quốc dân, Việt Nam

Email: huyenbt@neu.edu.vn

Lịch sử

- Ngày nhận: 15-09-2025
- Ngày sửa đổi: 19-11-2025
- Ngày chấp nhận: 15-1-2026
- Ngày đăng: 28-06-2026

DOI: <https://doi.org/10.32508/vnuhcmj-ebl.v10i2.1727>



Bản quyền

© Tạp chí ĐHQG-HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.

TÓM TẮT

Bài viết phân tích năng lực tham gia cụm liên kết ngành (CLKN) và chuỗi giá trị (CGT) của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo (CNCBCT) qua bốn khía cạnh: năng lực sản xuất, năng lực liên kết - kết nối, năng lực đổi mới sáng tạo và năng lực thích ứng. Dữ liệu sử dụng trong bài viết được thu thập từ khảo sát 325 DNNVV CNCBCT tại các địa phương có lĩnh vực CNCBCT phát triển của Việt Nam (Hà Nội, Vinh Phúc, TP. Hồ Chí Minh, Vũng Tàu, Đồng Nai, Bình Dương, Hải Dương, Hưng Yên) theo phương pháp thuận tiện, và được phân tích bằng thống kê mô tả. Kết quả cho thấy chỉ có 13,8% đủ năng lực tham gia, 56% có tiềm năng và 30,15% chưa đủ năng lực. Trong đó, năng lực sản xuất được đánh giá cao nhất, năng lực liên kết, kết nối và năng lực đổi mới sáng tạo thấp nhất, đặc biệt ở khả năng tham gia hiệp hội, đầu tư R&D và nghiên cứu thị trường. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất các định hướng giải pháp nâng cao năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV lĩnh vực CNCBCT của Việt Nam, gồm: (i) hoàn thiện khung pháp lý và cơ chế hỗ trợ; (ii) cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh; (iii) phát huy vai trò dẫn dắt của doanh nghiệp lớn đối với các DNNVV; (iv) tăng cường vai trò của các viện, trường, Hiệp hội doanh nghiệp và cuối cùng bản thân các DNNVV lĩnh vực CNCBCT cần thay đổi tư duy, chiến lược.

Từ khoá: cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị, doanh nghiệp nhỏ và vừa, công nghiệp chế biến chế tạo

ĐẶT VẤN ĐỀ

Nhiều quốc gia coi việc hình thành và phát triển cụm liên kết ngành (CLKN) và chuỗi giá trị (CGT) là một trong những chiến lược trọng tâm, nhằm gia tăng sức cạnh tranh và hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp, kinh tế địa phương và toàn nền kinh tế. Trong đó, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được cho là đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành CLKN, CGT. Harvie và Charoenrat khẳng định vai trò và tầm quan trọng của khu vực DNNVV trong thương mại, phát triển kinh tế và phát triển CGT¹. Caspari cho rằng tham gia vào CGT toàn cầu như một phương tiện để nâng cấp DNNVV tại các quốc gia đang phát triển², đồng thời, DNNVV cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua liên kết cụm ngành³. OECD cũng nhấn mạnh rằng các DNNVV tham gia CGT toàn cầu có năng suất cao hơn, doanh thu lớn hơn và đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ tốt hơn⁴. Các nghiên cứu mới cũng chỉ ra rằng mạng lưới hợp tác dài hạn, đổi mới hệ thống hóa và chính sách hỗ trợ là nhân tố quyết định giúp DNNVV nâng cấp chức năng, sản phẩm và quy trình, qua đó tăng khả năng cạnh tranh, đặc biệt trong các ngành CNCBCT tri thức cao như điện tử, dệt may^{5,6}.

Ở Việt Nam, đã có nhiều chủ trương, chính sách nhằm thúc đẩy phát triển các CLKN, CGT, tăng cường sự tham gia của DNNVV vào các CLKN, CGT, đặc biệt trong ngành công nghiệp chế biến chế tạo (CNCBCT). Năm 2018, Bộ Chính trị ban hành Nghị quyết 23-NQ/TW ngày 22/3/2018 về Định hướng xây dựng chính sách phát triển công nghiệp quốc gia đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 đã nhấn mạnh hình thành các vùng công nghiệp, CLKN công nghiệp, khu công nghiệp, các mạng sản xuất, CGT công nghiệp, trong đó CLKN công nghiệp là trọng tâm... Tuy nhiên, đến nay Việt Nam chưa có các CLKN theo đúng cách hiểu của các nước đang phát triển. Các mối liên kết giữa các tác nhân trong CLKN chưa đủ mạnh. Sự kết nối giữa các tác nhân còn yếu, các kết nối mang tính tự phát trong phân chia tham gia các khâu trong CGT. Đồng thời, sự tham gia của DNNVV vào CLKN, CGT còn thấp (Vụ Thống kê Tổng hợp - TCTK, 2023). Số liệu điều tra doanh nghiệp của Tổng Cục Thống kê giai đoạn 2018-2024 cho thấy, có trên 97% trả lời không có hoạt động liên quan đến xuất khẩu và khoảng 99% doanh nghiệp không có gia công hoặc sản xuất hàng hóa cho nước ngoài. Theo báo cáo VPE500 2021 (công bố tháng 8/2022), Việt Nam chỉ có 3,4% là doanh nghiệp vừa

Trích dẫn bài báo này: Linh P T H, Hưng N D, Huyền B T T. **Năng lực tham gia cụm liên kết ngành, chuỗi giá trị của doanh nghiệp nhỏ và vừa lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo của Việt Nam.** VNUHCM J. Econ. Bus. Law. 2026; 10(2):6737-6748.

(có thể đáp ứng tiêu chuẩn là nhà cung cấp cấp 2 hoặc 3 của chuỗi cung ứng) còn lại 94% là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, không đủ tiêu chuẩn tham gia chuỗi sản xuất toàn cầu. Trong khi đó, theo báo cáo của WTO (2023)⁷, tỷ lệ tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Malaysia ở hai chỉ số: Tỷ lệ giá trị nội địa trong xuất khẩu được đưa tới các nước thứ ba là khoảng 44,7% và Tỷ lệ giá trị nước ngoài trong xuất khẩu của nước đó là khoảng 44,0%. Các tỷ lệ này của Thái Lan lần lượt là 52,8% và 47,6%.

Gần đây, Thủ tướng chính phủ ban hành Chỉ thị số 10/CT-TTg ngày 25/3/2025 về thúc đẩy phát triển DNNVV, trong đó có đề cập tới việc ưu tiên bố trí nguồn lực hỗ trợ DNNVV nâng cao năng lực tham gia CGT.

Để việc hỗ trợ hiệu quả, cần có những nghiên cứu để xác định thực trạng năng lực tham gia CLKN, CGT của các DNNVV. Thời gian gần đây, Việt Nam đã có các nghiên cứu để cập tới chủ đề này, song chủ yếu ở phạm vi hẹp hoặc một ngành cụ thể. Chẳng hạn nghiên cứu của VCCI (2022)⁸ về năng lực động của doanh nghiệp Việt Nam nhằm xác định hiện trạng, vị trí trong chuỗi giá trị toàn cầu, hay nghiên cứu của Vũ Quang Hùng về giải pháp nâng cao khả năng tham gia vào CGT toàn cầu của các DNNVV ngành công nghiệp ô tô⁹ ... Như vậy, có thể thấy vẫn thiếu một nghiên cứu phân tích có tính hệ thống và toàn diện về năng lực tham gia CLKN và CGT của DNNVV trong toàn bộ lĩnh vực CNCBCT.

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

Cụm liên kết ngành: Khái niệm CLKN được bắt đầu từ ý tưởng của Marshall năm 1890. Đến những năm 1990, lý thuyết CLKN trở nên phổ biến hơn với tác phẩm Lợi thế cạnh tranh quốc gia của M. Porter, theo đó, CLKN là “*sự tập trung về mặt địa lý của các doanh nghiệp, các nhà cung ứng và các doanh nghiệp có tính liên kết cũng như của các công ty trong các ngành có liên quan và các thể chế hỗ trợ (ví dụ như các trường đại học, cục tiêu chuẩn, hiệp hội thương mại...) trong một số lĩnh vực đặc thù, vừa cạnh tranh vừa hợp tác với nhau*”¹⁰.

Chuỗi giá trị: là tập hợp các hoạt động liên kết nhằm tạo ra và đưa sản phẩm, dịch vụ từ ý tưởng đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Ở cấp độ cơ bản, CGT mô tả toàn bộ quá trình sản xuất và phân phối của một sản phẩm¹¹. Ở phạm vi mở rộng, CGT bao gồm nhiều chủ thể tham gia như nhà cung cấp, nhà chế biến, nhà phân phối và bán lẻ¹². Ở quy mô toàn cầu, CGT phản ánh sự phân bổ sản xuất quốc tế, nơi các công đoạn được thực hiện tại nhiều quốc gia nhằm tối ưu chi phí, chất lượng và năng lực cạnh tranh⁴.

Như vậy, CLKN, CGT gồm nhiều doanh nghiệp liên kết với nhau, theo chiều dọc (liên kết ngược, liên kết xuôi), theo chiều ngang, hay liên kết hỗ trợ, với nhiều hình thức như Giao dịch thị trường, Liên kết ngắn hạn, Liên kết dài hạn và Quan hệ cổ phần¹³.

Từ đó có thể hiểu *sự tham gia của doanh nghiệp vào CLKN, CGT là việc một doanh nghiệp đạt được sự hợp tác lâu dài, thường xuyên với các doanh nghiệp khác trong CLKN, CGT để mở rộng phạm vi, quy mô hoạt động, đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững. Nội dung hợp tác có thể là cung cấp đầu vào, tiêu thụ sản phẩm đầu ra hoặc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ.*

Dựa trên các khái niệm trên, có thể hiểu năng lực tham gia vào CLKN, CGT của các DNNVV là *khả năng và sự sẵn sàng của DNNVV để đạt được hợp tác lâu dài, thường xuyên với các doanh nghiệp khác trong CLKN, CGT nhằm tạo ra giá trị gia tăng và đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững.* Năng lực này được thể hiện qua các khía cạnh:

(i) **Năng lực sản xuất:** là khả năng sản xuất và cung ứng sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu về chất lượng, khối lượng, thời gian, chi phí của các thành viên trong CLKN, CGT. DNNVV có năng lực sản xuất để tham gia vào các CLKN và CGT cần phải đảm bảo các yếu tố nền tảng: tính phù hợp của sản phẩm, chất lượng sản phẩm và khả năng cung ứng ổn định (sản lượng, tiến độ), giá cả cạnh tranh¹⁴.

(ii) **Năng lực liên kết, kết nối:** Năng lực liên kết, kết nối phản ánh khả năng của DNNVV trong việc thiết lập, duy trì và mở rộng quan hệ hợp tác với các chủ thể trong CLKN, CGT, là yếu tố trung tâm trong hiệu quả chuỗi cung ứng^{15,16}.

(iii) **Năng lực đổi mới, sáng tạo:** đổi mới sáng tạo là yếu tố cốt lõi của năng lực doanh nghiệp¹⁷⁻¹⁹. Năng lực đổi mới sáng tạo thể hiện qua năng lực nghiên cứu, phát triển và cải tiến sản phẩm (R&D); khả năng tiếp cận và ứng dụng công nghệ mới nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hiệu suất vận hành và khả năng tích hợp với các quy trình kỹ thuật trong chuỗi¹⁷⁻²⁰. Ngoài ra, năng lực đổi mới còn là biểu hiện của tư duy chiến lược²¹.

(iv) **Năng lực thích ứng với thị trường:** là khả năng của DNNVV trong việc theo dõi, phân tích, phản ứng nhanh và điều chỉnh chiến lược kinh doanh một cách linh hoạt nhằm ứng phó với sự biến đổi từ thị trường, luật pháp, địa chính trị và các yếu tố ngoại sinh khác^{14,15,22}. Đây không chỉ là phản ứng mang tính tình thế mà là một cơ chế vận hành chủ động, cho phép DNNVV cập nhật kịp thời thông tin và chuyển hóa thành hành động chiến lược.

Từ nội hàm trên, các thang đo được đề xuất để đánh giá năng lực tham gia vào CLKN, CGT của DNNVV theo bảng 1 dưới đây:

Bảng 1: Tổng hợp thang đo năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV

Mã	Biểu quan sát
Năng lực sản xuất	
NSPX1	Doanh nghiệp sản xuất sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật của các doanh nghiệp trong CLKN, CGT ¹⁵
NSPX2	Năng lực giảm thời gian thực hiện sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ để đáp ứng nhu cầu khách hàng ¹⁴
NSPX3	Doanh nghiệp đảm bảo giao hàng đúng thời gian và khối lượng như đã cam kết ¹⁴
NSPX4	Chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp đáp ứng được yêu cầu nghiêm ngặt của đối tác ¹⁵
NSPX5	Chi phí sản xuất/đơn vị sản phẩm của doanh nghiệp có tính cạnh tranh so với các doanh nghiệp cùng ngành ²³
Năng lực liên kết, kết nối	
NLLK1	Năng lực chủ động tìm kiếm cơ hội hợp tác mới ¹⁵
NLLK2	Năng lực duy trì và phát triển mạng lưới đối tác đa dạng thuộc nhiều lĩnh vực ¹⁵
NLLK3	Doanh nghiệp thường xuyên trao đổi thông tin và phối hợp chặt chẽ với đối tác trong chuỗi ¹⁶
NLLK4	Doanh nghiệp thiết lập được các mối quan hệ tin cậy với đối tác ¹⁵
NLLK5	Khả năng tìm hiểu những cách tốt hơn để vận hành kết nối với nhà cung cấp và khách hàng, loại bỏ công ty trung gian ¹⁵
NLKN6	Doanh nghiệp có tham gia vào các hội, hiệp hội nghề nghiệp, Hiệp hội doanh nghiệp (nhóm tác giả đề xuất)
Năng lực đổi mới sáng tạo	
NLDM1	Doanh nghiệp có thể linh hoạt để cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo hu cầu của khách hàng ²⁰
NLDM2	Việc tạo ra các đổi mới là một yếu tố quan trọng trong chiến lược doanh nghiệp ²¹
NLDM3	Doanh nghiệp liên tục tìm kiếm những cách mới để cung cấp sản phẩm cho khách hàng ¹⁷
NLDM4	Doanh nghiệp có cơ chế tốt để sử dụng công nghệ từ nghiên cứu đến phát triển sản phẩm ¹⁹
NLDM5	Doanh nghiệp liên tục tăng ngân sách cho R&D ¹⁸
NLDM6	Doanh nghiệp có bộ phận/nhóm chuyên về R&D (nhóm tác giả đề xuất)
Năng lực thích ứng	
NLTU1	Khả năng xác định được các thị trường hoặc cơ sở cung ứng mới trên thị trường ²²
NLTU2	Khả năng đánh giá và phản ứng đối với sự thay đổi về chiến lược kinh doanh của đối thủ cạnh tranh ¹⁴
NLTU3	Doanh nghiệp có thể điều chỉnh cơ cấu sản phẩm đáp ứng thị trường ¹⁵
NLTU4	Doanh nghiệp có các biện pháp hiệu quả để ứng phó với sự biến động trên thị trường ¹⁴
NLTU5	Khả năng tái phối hợp nguồn lực để thực hiện với các mục tiêu được điều chỉnh ¹⁵

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả

Chỉ tiêu đánh giá:

Mỗi thang đo được đo lường thông qua thang Likert 5 điểm, nếu ở mức điểm 1 có nghĩa là năng lực đó rất kém, mức điểm 5 có nghĩa là năng lực đó rất tốt.

Theo cách đánh giá này, tổng điểm tối đa mà một DNNVV có thể đạt được là 110 điểm. Dựa trên tổng điểm đạt được, có thể đánh giá tổng hợp năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV theo 3 cấp độ:

- DNNVV đủ năng lực tham gia CLKN, CGT: Nếu 100% thang đo đạt mức “tốt” trở lên (trên 88 điểm).
- DNNVV có khả năng cải thiện năng lực để tham gia CLKN, CGT: Nếu 1/3 thang đo đạt “tốt” trở lên và 2/3 thang đo đạt trung bình trở lên (74 -87 điểm).
- DNNVV chưa có khả năng tham gia CLKN, CGT, cần nhiều thời gian để cải thiện: Nếu có ít hơn 1/3 thang đo đạt “tốt” trở lên (dưới 74 điểm).

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp thu thập dữ liệu: Bài viết sử dụng dữ liệu sơ cấp, được thu thập thông qua phương pháp khảo sát bằng bảng hỏi. Mẫu khảo sát được lựa chọn theo phương pháp thuận tiện (phiếu khảo sát sau khi được thiết kế trên google form được gửi tới các doanh nghiệp) tại các tỉnh, thành phố có nhiều cụm ngành CNCBCT của cả nước: Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh (bao gồm cả Bình Dương, Vũng Tàu), Hưng Yên, Hải Phòng (bao gồm Hải Dương và Vĩnh Phúc). Kết quả tổng số phiếu thu về hợp lệ là 325 phiếu. Cụ thể mẫu khảo sát thu được như sau:

Theo thành phần kinh tế: có 317 doanh nghiệp tư nhân (chiếm 97,54%), 8 doanh nghiệp nhà nước (chiếm 2,46%).

Theo ngành nghề: có 32 doanh nghiệp (chiếm 9,54%) lĩnh vực dệt may, 130 doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy sản (40%), 104 doanh nghiệp cơ khí chế tạo (chiếm 32%), 17 doanh nghiệp điện, điện tử (chiếm 5,32%), các ngành CNCBCT khác là 43 doanh nghiệp (chiếm 13,23%).

Theo quy mô lao động: có 229 doanh nghiệp có quy mô nhỏ (chiếm 70,46%) và 96 doanh nghiệp vừa, chiếm 29,54%. Theo quy mô vốn có 193 doanh nghiệp nhỏ (chiếm 59,38%) và 132 doanh nghiệp vừa (chiếm 40,61%).

Về thời gian hoạt động của doanh nghiệp: 93 doanh nghiệp có 2-5 năm hoạt động, chiếm 28,6%; 52 doanh nghiệp có 6-10 năm hoạt động, chiếm 16%, 180 doanh nghiệp trên 10 năm hoạt động, chiếm 53,38%.

Dữ liệu sau khảo sát được tổng hợp và phân tích bằng phương pháp thống kê mô tả, theo các tiêu chí đề xuất ở cơ sở lý thuyết nêu trên.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Theo kết quả khảo sát, trong 325 doanh nghiệp, có 45 doanh nghiệp (chiếm 13,8%) tự đánh giá đủ năng lực tham gia CLKN, CGT; 182 doanh nghiệp (56%) có khả năng cải thiện năng lực trong ngắn hạn để có thể tham gia và có 98 doanh nghiệp (30,15%) cần nhiều thời gian hơn để cải thiện năng lực tham gia CLKN, CGT. Cho thấy, nhìn chung năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV hoạt động trong lĩnh vực CNCBCT ở Việt Nam mới ở mức tiềm năng, tức là nếu có những hỗ trợ cần thiết thì các DNNVV này sẽ có thể đủ năng lực tham gia vào CLKN, CGT.

Trong các năng lực, năng lực sản xuất được các DNNVV tự đánh giá cao nhất với 3,72 điểm, năng lực liên kết, kết nối có mức điểm thấp nhất với 3,44 điểm; năng lực thích ứng đạt 3,53 điểm và năng lực đổi mới sáng tạo đạt 3,46 điểm. Cụ thể như sau:

Năng lực sản xuất

Phần lớn DNNVV tự đánh giá các tiêu chí của năng lực sản xuất trong khoảng 3,55 đến 3,86 điểm (Hình 1). Trong đó:

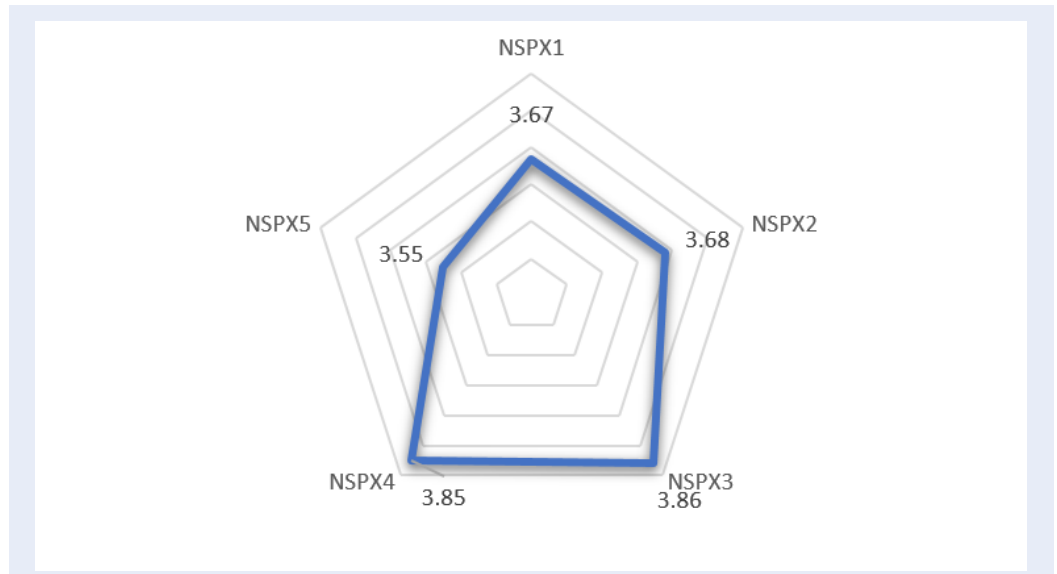
Tiêu chí có điểm cao nhất là “Đảm bảo giao hàng đúng thời gian và khối lượng” và “Chất lượng sản phẩm đáp ứng yêu cầu của đối tác”; với điểm trung bình không quá chênh lệch, lần lượt là 3,86 điểm và 3,85 điểm. Trong năng lực sản xuất, phần lớn DNNVV đều tự đánh giá khả năng cao nhất là tiến độ giao hàng và chất lượng sản phẩm đáp ứng được mong muốn của khách hàng. “Giảm thời gian sản xuất/cung cấp dịch vụ” và “Sản xuất phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật CLKN, CGT” với số điểm lần lượt là 3,68; 3,67. “Chi phí sản xuất có tính cạnh tranh” là tiêu chí có số điểm thấp nhất, 3,55 điểm, cho thấy chi phí là điểm yếu của DNNVV.

Phân bố điểm theo các tiêu chí của năng lực sản xuất theo Hình 2 như sau:

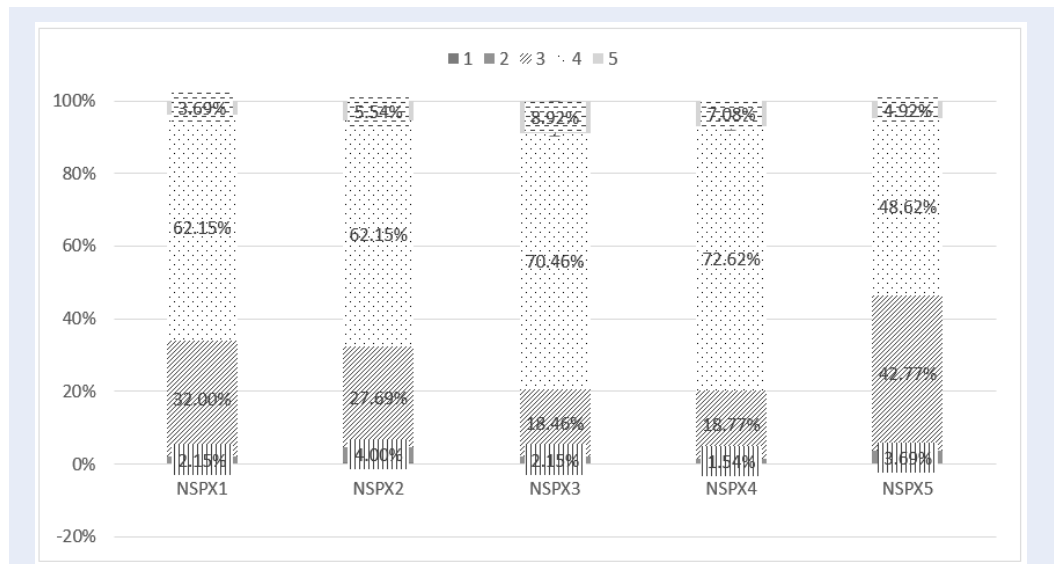
Tỷ lệ điểm 1, 2 khá ít, chủ yếu các DNNVV tự đánh giá ở mức điểm 3, 4. Ngoài ra cũng có một số tiêu chí doanh nghiệp tự đánh giá mức điểm 5 (tiêu chí có mức điểm 5 nhiều nhất là “Giao hàng đúng thời gian và khối lượng đã cam kết” và “đáp ứng yêu cầu của đối tác”). Như vậy, nhìn chung năng lực sản xuất của DNNVV ở mức trung bình khá, một số DNNVV có năng lực sản xuất tốt nhưng cũng có những DNNVV có năng lực sản xuất chưa tốt.

Năng lực liên kết, kết nối

Nhiều DNNVV tự đánh giá năng lực liên kết, kết nối còn khá hạn chế, các tiêu chí đều trong khoảng 2,88 đến 3,67 điểm (Hình 3). Trong đó:



Hình 1: DNNVV tự đánh giá về năng lực sản xuất (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)

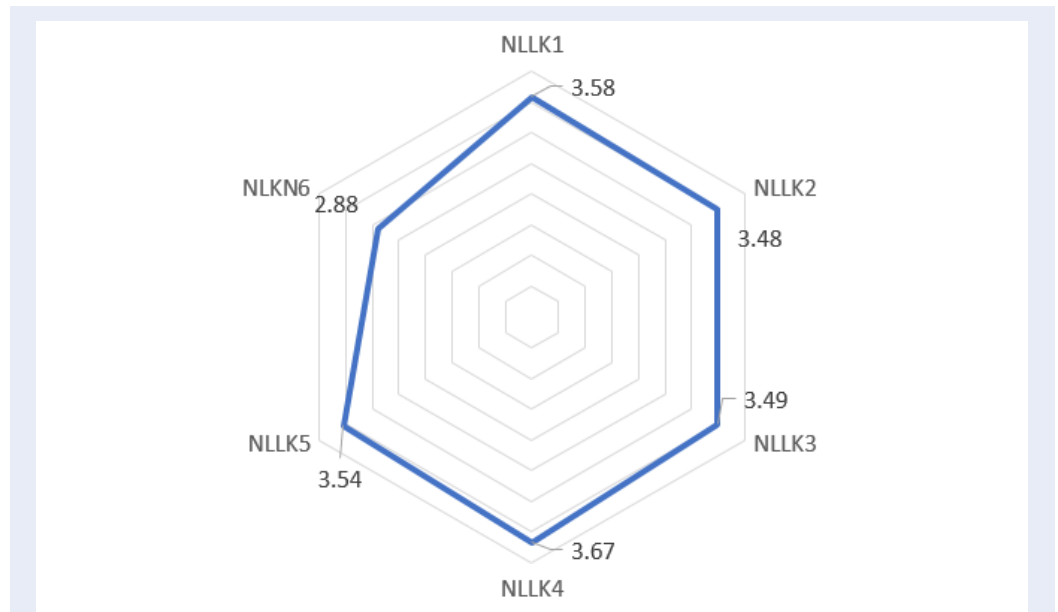


Hình 2: Phân bố điểm DNNVV tự đánh giá về năng lực sản xuất (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)

Tiêu chí có điểm cao nhất là “Doanh nghiệp thiết lập được các mối quan hệ tin cậy với đối tác” và “Năng lực chủ động tìm kiếm cơ hội hợp tác mới”; với điểm trung bình lần lượt là 3,67 điểm và 3,58, tiếp đến là tiêu chí “Khả năng tìm hiểu những cách tốt hơn để vận hành kết nối với nhà cung cấp và khách hàng, loại bỏ công ty trung gian” đạt 3,54 điểm. Tiêu chí “Doanh nghiệp thường xuyên trao đổi thông tin và phối hợp chặt chẽ với đối tác trong chuỗi” và “Năng lực duy trì và phát triển mạng lưới đối tác đa dạng

thuộc nhiều lĩnh vực” lần lượt đạt 3,49 và 3,48 điểm. Tiêu chí “Doanh nghiệp có tham gia vào các hội, hiệp hội nghề nghiệp, Hiệp hội doanh nghiệp” đạt mức điểm thấp nhất, chỉ 2,88 điểm, cho thấy các DNNVV có năng lực xây dựng và duy trì quan hệ trực tiếp với đối tác nhưng chủ yếu mang tính tự phát.

Bên cạnh đó, việc duy trì quan hệ hợp tác với đối tác mới được thực hiện ở mức độ thấp, chủ yếu giao dịch ngắn hạn khi có nhu cầu, thể hiện ở việc tỷ lệ các DNNVV thực hiện giao dịch thị trường hoặc ký hợp



Hình 3: DNNVV tự đánh giá về năng lực liên kết, kết nối (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)

đồng theo đơn hàng 1 lần hoặc không thường xuyên với các doanh nghiệp cung cấp đầu vào, các doanh nghiệp cùng ngành và các doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm chính (Bảng 2). Điều này làm hạn chế khả năng tận dụng hiệu quả kinh tế theo quy mô và giảm năng lực cạnh tranh chung của DNNVV.

Với các số liệu như trên, có thể nhận định DNNVV có năng lực trong xây dựng và duy trì quan hệ trực tiếp với đối tác nhưng thiếu gắn kết ở cấp tổ chức, hiệp hội chính thức.

Phân bố điểm theo các tiêu chí của năng lực liên kết, hợp tác theo Hình 4 như sau:

Phần lớn các tiêu chí đều đạt mức điểm 3-4 cho thấy năng lực liên kết, hợp tác của DNNVV ở mức khá, tuy nhiên, mức điểm 5 ở tất cả các tiêu chí đều ít chứng tỏ ít DNNVV đạt mức liên kết xuất sắc.

Tiêu chí tham gia Hiệp hội có cơ cấu điểm lệch rõ rệt, nhiều DN ở mức 1-2 điểm, phản ánh sự hạn chế nghiêm trọng trong tham gia các tổ chức chính thức.

Năng lực đổi mới

Phần lớn DNNVV tự đánh giá các tiêu chí của năng lực đổi mới trong khoảng 3,21 đến 3,72 điểm (Hình 5). Trong đó, tiêu chí “Doanh nghiệp có thể linh hoạt để cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo nhu cầu của khách hàng” có điểm cao nhất (3,72 điểm), tiêu chí “Việc tạo ra các đổi mới là một yếu tố quan trọng trong chiến lược doanh nghiệp” cũng đạt khá cao (3,59 điểm). Các tiêu chí có điểm thấp hơn gồm “Doanh nghiệp liên tục tăng ngân sách cho R&D” và “Doanh

nh nghiệp có bộ phận/nhóm chuyên về R&D”. Như vậy, tư duy đổi mới đã trở thành định hướng chiến lược, tuy nhiên các DNNVV chú trọng đổi mới theo hướng đổi mới sản phẩm đầu ra dựa trên ứng dụng hơn là đầu tư vào nghiên cứu, phát triển sản phẩm từ nội lực. Điều này cũng phần nào phản ánh năng lực đầu tư và tổ chức nghiên cứu phát triển của các DNNVV còn hạn chế.

Phân bố điểm theo các tiêu chí của năng lực đổi mới theo Hình 6 dưới đây:

Phần lớn các tiêu chí đều đạt mức điểm 3-4 cho thấy năng lực đổi mới của DNNVV ở mức khá, tuy nhiên, mức điểm 5 ở tất cả các tiêu chí đều ít và có khá nhiều mức điểm 1 chứng tỏ có sự khác biệt khá lớn giữa các DNNVV và năng lực đổi mới còn hạn chế.

Đặc biệt các tiêu chí liên quan đến R&D có tỷ lệ 1-2 điểm khá nhiều, phản ánh việc các DNNVV chưa thật sự chú trọng đầu tư vào công nghệ.

Năng lực thích ứng

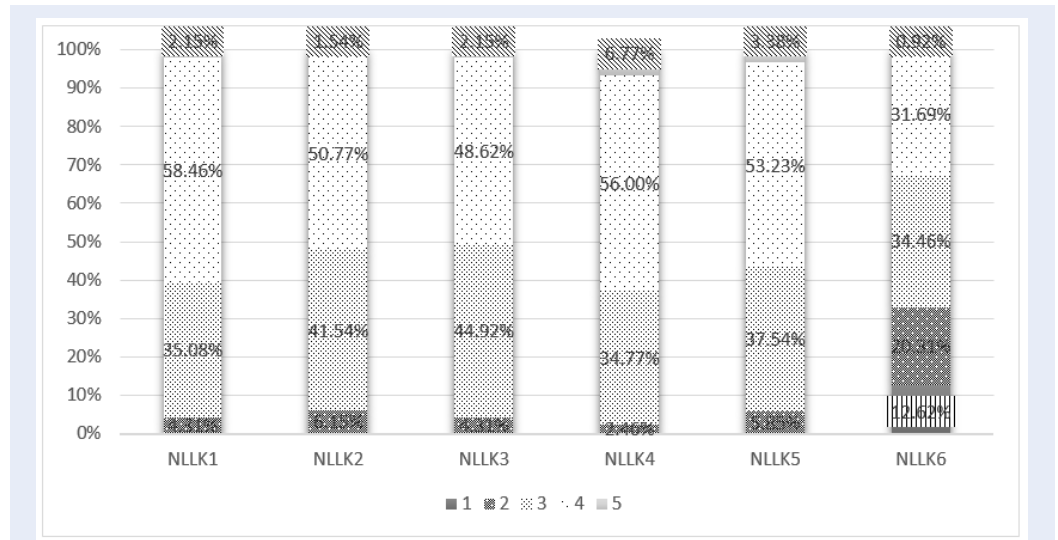
Năng lực thích ứng của các DNNVV dao động quanh 3,43-3,62 điểm, cho thấy các DNNVV đã có khả năng thích ứng ở mức khá, nhưng vẫn còn nhiều hạn chế cần khắc phục.

Năng lực có điểm cao nhất là “Khả năng điều chỉnh cơ cấu sản phẩm đáp ứng thị trường” với 3,62 điểm, năng lực có điểm thấp nhất là “Khả năng đánh giá và phản ứng đối với sự thay đổi về chiến lược kinh doanh của đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp” với 3,43 điểm, phản ánh khả năng phân tích và phản ứng trước chiến

Bảng 2: Hình thức hợp tác của DNNVV CNCBCT

	Hợp tác với doanh nghiệp cung cấp đầu vào	Hợp tác với doanh nghiệp tiêu thụ đầu ra	Hợp tác với doanh nghiệp cùng chuỗi
Giao dịch thị trường khi có nhu cầu	171	210	101
Ký hợp đồng theo đơn hàng 1 lần hoặc không thường xuyên	204	195	89
Ký kết hợp đồng dài hạn	211	143	88
Quan hệ cổ phần	44	38	95

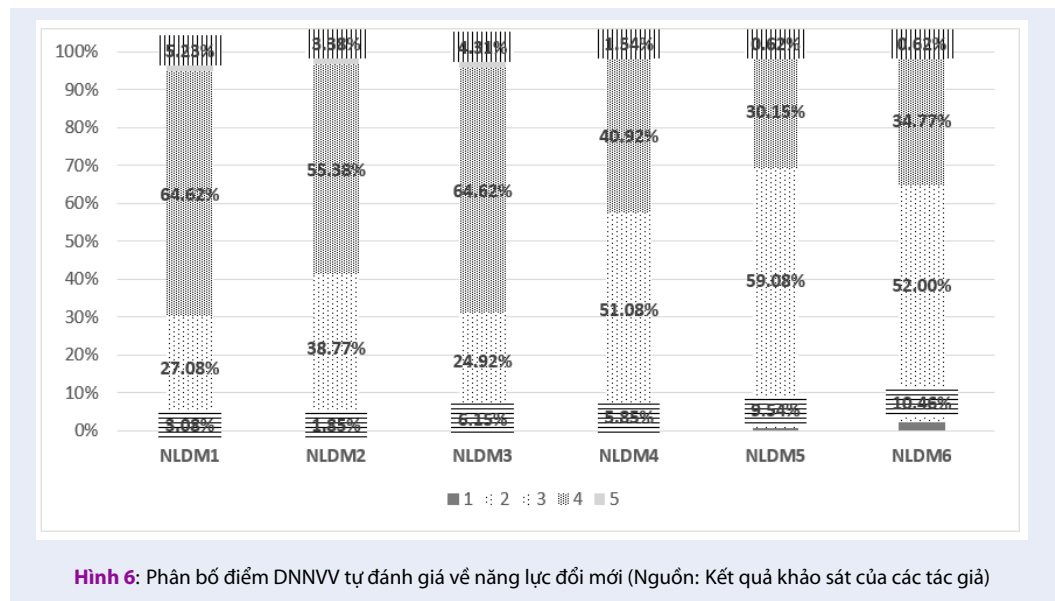
Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả



Hình 4: Phân bố điểm DNNVV tự đánh giá về năng lực liên kết, hợp tác (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)



Hình 5: DNNVV tự đánh giá về năng lực đổi mới (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)



lược của đối thủ cạnh tranh còn thấp, phản ánh hạn chế trong năng lực nghiên cứu thị trường và xây dựng chiến lược. Các năng lực còn lại có mức điểm 3,51 (Hình 7).

Phân bố điểm của các tiêu chí năng lực thích ứng theo Hình 8 như sau:

Phần lớn các tiêu chí đều đạt mức điểm 3-4 cho thấy năng lực thích ứng của DNNVV ở mức khá, tuy nhiên, mức điểm 5 ở tất cả các tiêu chí đều rất ít và không có điểm 1, tuy nhiên có khá nhiều doanh nghiệp ở mức điểm 2 cho thấy có sự khác biệt khá lớn giữa các DNNVV và năng lực thích ứng vẫn còn hạn chế.

Đặc biệt các tiêu chí liên quan đến “Khả năng đánh giá và phản ứng đối với sự thay đổi về chiến lược kinh doanh của đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp” có tỷ lệ điểm 2 khá nhiều và cao nhất, phản ánh việc các DNNVV chưa thật sự chú trọng đầu tư vào công nghệ, năng lực nghiên cứu thị trường và xây dựng chiến lược của DNNVV còn hạn chế.

THẢO LUẬN KẾT QUẢ VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH

Kết quả nghiên cứu này, nhìn chung phù hợp với các kết luận của nhiều nghiên cứu trong và ngoài nước trước đây, đồng thời bổ sung bằng chứng thực nghiệm mới về năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV lĩnh vực CNCBCT ở Việt Nam.

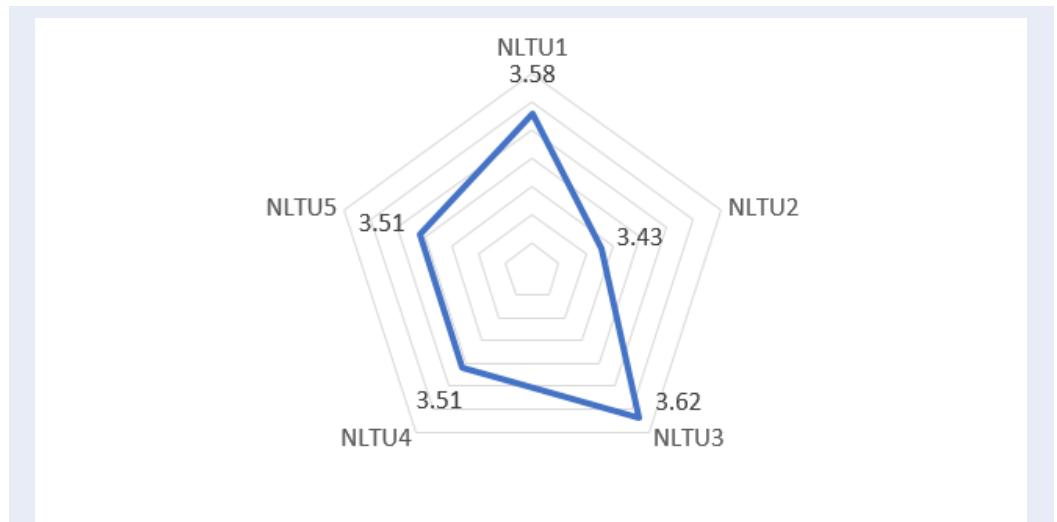
Nghiên cứu cho thấy năng lực sản xuất của DNNVV CBCT Việt Nam đạt mức khá, thể hiện ở khả năng đáp ứng yêu cầu kỹ thuật, chất lượng và tiến độ giao hàng, trong khi năng lực liên kết, kết nối và năng lực

đổi mới sáng tạo là hai khía cạnh yếu nhất. Phát hiện này phù hợp với kết luận của Harvie và Charoenrat khi cho rằng DNNVV ở các quốc gia đang phát triển, đặc biệt tại khu vực Đông Nam Á, thường gặp hạn chế trong việc thiết lập liên kết và phát triển năng lực đổi mới, dẫn đến mức độ tham gia vào CGT toàn cầu còn thấp¹.

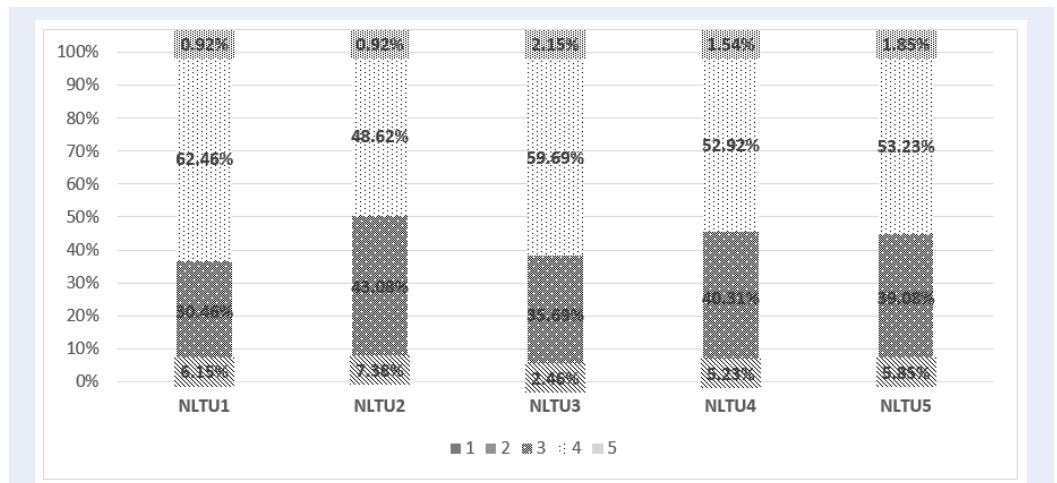
Kết quả khảo sát cũng tương đồng với nghiên cứu của VCCI, khi cho rằng mức độ chủ động kết nối và đầu tư cho R&D của khu vực DNNVV Việt Nam vẫn ở mức thấp⁸. Điều này củng cố nhận định về tình trạng liên kết mang tính tự phát, thiếu nền tảng tổ chức và cơ chế đổi mới từ nội lực của các doanh nghiệp trong lĩnh vực CNCBCT.

Bên cạnh đó, kết quả khảo sát cũng tương đồng với kết luận của Vũ Quang Hùng khi nghiên cứu về ngành công nghiệp ô tô, doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu tham gia ở các khâu có giá trị gia tăng thấp và gặp khó khăn trong việc đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng của CGT toàn cầu⁹. Thực trạng cho thấy mặc dù các DNNVV CNCBCT đã đạt kết quả khá trong việc đảm bảo chất lượng và tiến độ giao hàng, nhưng vẫn chưa hình thành lợi thế cạnh tranh về chi phí sản xuất và năng lực quản trị chiến lược.

So sánh với các nghiên cứu quốc tế như De Moura và Saroli hay Aslam và cộng sự, nghiên cứu đã bổ sung bằng chứng thực nghiệm mới cho thấy trong khi các DNNVV tại Mỹ Latin và châu Âu có năng lực thích ứng và đổi mới khá cao nhờ hệ sinh thái hỗ trợ mạnh^{14,22}, thì các DNNVV Việt Nam tuy đã có nhận thức chiến lược về đổi mới, nhưng đầu tư cho R&D còn hạn chế và thiếu cơ chế đổi mới nội sinh,



Hình 7: DNNVV tự đánh giá về năng lực thích ứng (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)



Hình 8: Phân bố điểm DNNVV tự đánh giá về năng lực thích ứng (Nguồn: Kết quả khảo sát của các tác giả)

phản ánh rõ hơn khoảng cách giữa nhận thức và hành động đổi mới trong khu vực DNNVV. Phát hiện này mở rộng luận điểm của Quinn về vai trò của tư duy chiến lược trong năng lực đổi mới²¹, khi chứng minh rằng sự thiếu hụt trong năng lực quản trị và hoạch định chiến lược là nguyên nhân khiến đổi mới chưa trở thành lợi thế cạnh tranh thực chất của DNNVV Việt Nam.

Từ các kết quả của nghiên cứu này đã gợi mở một số định hướng chính sách trọng tâm nhằm nâng cao năng lực tham gia CLKN và CGT trong giai đoạn tới như sau:

Thứ nhất, hoàn thiện khung pháp lý và cơ chế hỗ trợ:

Nhà nước cần rà soát, sửa đổi Luật Hỗ trợ DNNVV (2017), Luật Đầu tư và các văn bản có liên quan; nghiên cứu ban hành Luật riêng hỗ trợ DNNVV tham gia CLKN, CGT theo hướng trọng tâm, đáp ứng đúng nhu cầu thực tiễn của doanh nghiệp (vốn, đào tạo, pháp lý, nền tảng phân tích, quản trị chiến lược, kết nối liên kết ngành). Các chương trình hỗ trợ cần được tích hợp, phân cấp cho địa phương, cụ thể hóa thành các chương trình, kế hoạch cụ thể; cải cách, đơn giản hóa điều kiện, thủ tục, tạo điều kiện thuận lợi để DNNVV tiếp cận với các chính sách.

Thứ hai, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh

Ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát chi phí đầu vào giúp DNNVV yên tâm đầu tư dài hạn. Cần đẩy mạnh cải

cách thủ tục hành chính, số hóa quy trình về đầu tư, thuế, đất đai; quy hoạch CLKN, CGT phù hợp lợi thế vùng và năng lực doanh nghiệp; dự báo nhu cầu lao động, hạ tầng; khai thác dữ liệu thị trường, công nghệ để xác định các mắt xích thiếu hụt và định hướng thu hút đầu tư có chọn lọc.

Thứ ba, phát huy vai trò dẫn dắt của doanh nghiệp lớn đối với các DNNVV

Cần có các cơ chế ràng buộc đối với các doanh nghiệp lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp FDI hợp tác với DNNVV trong nước, hỗ trợ DNNVV về công nghệ, đào tạo; chia sẻ đơn hàng, tiêu chuẩn qua đồng phát triển, liên doanh/liên kết, bảo lãnh... giúp DNNVV nâng cao năng lực tham gia CLKN, CGT. Trong thu hút đầu tư, nên ưu tiên nhà đầu tư có cam kết liên kết với doanh nghiệp nội địa..

Thứ tư, tăng cường vai trò của các viện, trường, Hiệp hội doanh nghiệp

Các tổ chức này cần chủ động hỗ trợ DNNVV về R&D, chuyển giao công nghệ, kiểm soát chất lượng, đào tạo nhân lực và xúc tiến thị trường. Nhà nước có thể cấp ngân sách, miễn giảm thuế thu nhập cho các dự án R&D và hợp tác doanh nghiệp - viện - trường. Các hiệp hội cần phát huy vai trò cầu nối giữa chính quyền, doanh nghiệp lớn và DNNVV thông qua đối thoại, hội thảo, xúc tiến đầu tư, cung cấp dịch vụ tư vấn, pháp lý, đào tạo, thương mại và thương hiệu.

Thứ năm, các DNNVV lĩnh vực CNCBCT cần thay đổi tư duy, chiến lược.

Doanh nghiệp phải chủ động học hỏi, tích lũy kiến thức về CLKN, CGT, xây dựng mục tiêu và kế hoạch tham gia cụ thể, đồng thời tăng đầu tư cho R&D, chuyển đổi số, nâng cao năng lực quản trị, phát triển nhân lực chất lượng cao. DNNVV cần mở rộng hợp tác với doanh nghiệp lớn, viện, trường và các tổ chức tài chính để chia sẻ nguồn lực, tiếp cận công nghệ, tham gia hiệp hội, triển lãm, hội chợ nhằm mở rộng đối tác, khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh. Các giải pháp trên vừa củng cố nền tảng pháp lý và môi trường kinh doanh, vừa thúc đẩy liên kết đa chiều giữa Nhà nước - doanh nghiệp - viện trường - hiệp hội, qua đó tạo hệ sinh thái bền vững giúp DNNVV Việt Nam nâng cao năng lực tham gia CLKN và CGT trong thời gian tới.

KẾT LUẬN

Bài viết đã xây dựng và đề xuất bộ thang đo năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV trong lĩnh vực CNCBCT, gồm bốn nhóm năng lực cốt lõi: sản xuất, liên kết, kết nối, đổi mới sáng tạo và thích ứng. Bộ thang đo này góp phần hoàn thiện khung lý thuyết, cung cấp công cụ đánh giá toàn diện hơn về năng lực

tham gia CLKN, CGT của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập. Vận dụng các thang đo này, phân tích kết quả khảo sát 325 DNNVV lĩnh vực CNCBCT ở Việt Nam bài viết đã chỉ ra rằng DNNVV lĩnh vực CNCBCT Việt Nam có năng lực sản xuất đạt mức khá, trong khi năng lực liên kết, kết nối và đổi mới sáng tạo còn yếu, năng lực thích ứng chủ yếu mang tính phản ứng ngắn hạn. Mặc dù còn một số hạn chế về phương pháp chọn mẫu và phương pháp xử lý dữ liệu mới dừng ở phân tích thống kê mô tả, chưa kiểm định độ tin cậy, giá trị hội tụ hay mô hình hóa mối quan hệ giữa các năng lực và phân tích sự khác biệt theo ngành, vùng nhưng bài viết đã góp phần bổ sung bằng chứng thực nghiệm cho năng lực tham gia CLKN, CGT của DNNVV CNCBCT của Việt Nam.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

- CNCBCT: Công nghiệp chế biến chế tạo
- CLKN: Cụm liên kết ngành
- CGT: Chuỗi giá trị
- DNNVV: Doanh nghiệp nhỏ và vừa
- R&D: Nghiên cứu và phát triển

XUNG ĐỘT LỢI ÍCH

Nhóm tác giả xin cam đoan rằng không có bất kì xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo

ĐÓNG GÓP CỦA TÁC GIẢ

- Phí Thị Hồng Linh:** Phác thảo ý tưởng nghiên cứu, viết bản thảo, tổng hợp và phân tích kết quả nghiên cứu, chỉnh sửa bản thảo.
- Nguyễn Đình Hưng:** Thu thập và xử lý dữ liệu, phân tích kết quả nghiên cứu, chỉnh sửa bản thảo.
- Bùi Thị Thanh Huyền:** Phác thảo ý tưởng nghiên cứu, viết bản thảo, tổng hợp và phân tích kết quả nghiên cứu, chỉnh sửa bản thảo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Harvie C, Charoernrat T, Integrating SMEs into Global Value Chains: Challenges and Policy Actions in Asia. SMEs and the rise of global value chains. Asian Development Bank. 2015;p. 1-26.
2. Caspari C. Participation in global value chains as a vehicle for SME upgrading: A literature review. ILO Working Papers. 2003;.
3. Venkataramanaiah S, Parashar SP. Enhancing the competitiveness of SMEs through industrial clusters: the Indian experience. International Journal of Technology Management {&} Sustainable Development. 2007;6(3):227-43. Available from: https://doi.org/10.1386/ijtm.6.3.227_1.
4. undefined Organisation for Economic Co-operation, undefined Development (OECD). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing; 2023. Available from: <https://doi.org/10.1787/342b8564->.
5. Kang S, Kim C. How do strategic networks help SMEs upgrade in global value chains? A cross-national analysis. Cogent Business {&} Management. 2023;10(1). Available from: <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2202833>.

6. Oh S, Lee S, Hwang S. Climbing the value chain: the critical role of innovation routines in Korean SMEs' global competitiveness. *Systems*. 2025;13(4):274. Available from: <https://doi.org/10.3390/systems13040274>.
7. World Trade Organization (WTO). Malaysia: Trade in Value Added and Global Value Chains; 2023. Available from: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/miwi_e/MY_e.pdf.
8. Viện Phát triển Doanh nghiệp (VCCI). Báo cáo Năng lực động của doanh nghiệp Việt Nam: Hiện trạng, vị trí trong chuỗi giá trị và hàm ý cho hợp tác đa phương. Hà Nội: Viện Phát triển Doanh nghiệp; 2022.
9. Vũ Quang Hùng. Đánh giá hiện trạng và đề xuất giải pháp nâng cao khả năng tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong ngành công nghiệp ô tô. Đề tài NCKH cấp Bộ, Bộ Công Thương; 2024.
10. Porter ME. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press; 1990. Available from: <https://doi.org/10.1007/978-1-349-11336-1>.
11. Kaplinsky R, Morris M. *A handbook for value chain research*; 1993. Available from: https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf.
12. Kaplinsky R, Morris M. *A Handbook for Value Chain Research*. Report to International Development Research Center (IDRC); 2001.
13. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Geneva: United Nations; 2001. Available from: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/39/world-investment-report-2001---promoting-linkages>.
14. De Moura GB, Saroli LG. Sustainable value chain management based on dynamic capabilities in small and medium-sized enterprises (SMEs). *International Journal of Logistics Management*. 2021;32(1):168–89. Available from: <https://doi.org/10.1108/IJLM-01-2020-0044>.
15. Jiang W, Wang AX, Zhou KZ, Zhang C. Stakeholder relationship capability and firm innovation: A contingent analysis. *Journal of Business Ethics*. 2020;167(1):111–25. Available from: <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04161-4>.
16. Wagner SM, Bode C. An empirical examination of supply chain performance along several dimensions of risk. *Journal of Business Logistics*. 2008;29(1):307–25. Available from: <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2008.tb00081.x>.
17. Andersson J, Bengtsson F, Ekman J, Lindberg E, Waldehorn C, Nilsson F. Perception of innovation in companies: Measuring the mindset of tangible and intangible innovation in companies. *IEEE*; 2011. Available from: <https://doi.org/10.1109/ITMC.2011.5996023>.
18. Calik E, Calisir F, Cetinguc B. A scale development for innovation capability measurement. *Journal of Advanced Management Science*. 2017;5(2):69–76. Available from: <https://doi.org/10.18178/joams.5.2.69-76>.
19. Yam RC, Lo W, Tang EP, Lau AK. Analysis of sources of innovation, technological innovation capabilities, and performance: an empirical study of Hong Kong manufacturing industries. *Research Policy*. 2011;40(3):391–402. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.10.013>.
20. Liao SH, Fei WC, Chen CC. Knowledge sharing, absorptive capacity, and innovation capability: an empirical study of Taiwan's knowledge-intensive industries. *Journal of Information Science*. 2007;33(3):340–59. Available from: <https://doi.org/10.1177/0165551506070739>.
21. Quinn RE, Cameron KS. *Paradox and Transformation: Toward a Theory of Change in Organization and Management*. Ballinger Publishing Co/Harper & Row Publishers; 1988.
22. Aslam H, Blome C, Roscoe S, Azhar TM. Determining the antecedents of dynamic supply chain capabilities. *Supply Chain Management*. 2020;25(4):427–42. Available from: <https://doi.org/10.1108/SCM-02-2019-0074>.
23. Li S, Ragu-Nathan B, Ragu-Nathan TS, Rao SS. The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega*. 2006;34(2):107–24. Available from: <https://doi.org/10.1016/j.omega.2004.08.002>.

Capacity of small and medium-sized enterprises in Vietnam's manufacturing and processing industry to participate in industrial clusters and value chains

Phi Thi Hong Linh¹, Nguyen Dinh Hung², Bui Thi Thanh Huyen^{3,*}



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

¹Faculty of Planning and Development, School of Economics and Public Management, National Economics University, Vietnam

²Finance Department, Vietnam National University Ho Chi Minh City, Vietnam

³Faculty of Planning and Development, School of Economics and Public Management, National Economics University, Vietnam

Correspondence

Bui Thi Thanh Huyen, Faculty of Planning and Development, School of Economics and Public Management, National Economics University, Vietnam

Email: huyenbt@neu.edu.vn

History

- Received: 15-09-2025
- Revised: 19-11-2025
- Accepted: 15-01-2026
- Published Online: 28-06-2026

DOI : <https://doi.org/10.32508/vnuhcmj-eb1.v10i2.1727>



Copyright

© VNUHCM Journal. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license.

ABSTRACT

This paper analyzes the capability of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Vietnam's manufacturing and processing industries to participate in industrial clusters and value chains through four dimensions: production capability, linkage and networking capability, innovation capability, and adaptive capability. Data were collected from a survey of 325 manufacturing SMEs located in major industrial provinces and cities of Vietnam (Hanoi, Vinh Phuc, Ho Chi Minh City, Vung Tau, Dong Nai, Binh Duong, Hai Duong, and Hung Yen) using a convenience sampling and analyzed through descriptive statistics. The results reveal that only 13.8% of firms possess sufficient capability to participate in clusters and value chains, 56% have potential for improvement, and 30.15% lack the necessary capability. Among the four dimensions, production capability is rated the highest, while linkage–networking and innovation capabilities are the weakest, particularly in association participation, R&D investment, and market research. Based on these findings, the paper proposes several strategic directions to enhance SMEs' participation in industrial clusters and value chains, including: (i) improving the legal framework and support mechanisms; (ii) enhancing the investment and business environment; (iii) strengthening the leading role of large enterprises in supporting SMEs; (iv) promoting the roles of research institutes, universities, and business associations; and finally, (v) encouraging SMEs in the manufacturing and processing sector to transform their mindset and strategic orientation.

Key words: industry cluster, value chain, small and medium-sized enterprises, manufacturing and processing industry

Cite this article : Linh P T H, Hung N D, Huyen B T T. **Capacity of small and medium-sized enterprises in Vietnam's manufacturing and processing industry to participate in industrial clusters and value chains.** VNUHCM J. Econ. Bus. Law. 2026; 10(2):6737-6748.