TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Công nghiệp hỗ trợ: Khi liên kết trở thành điều kiện để tham gia chuỗi cung ứng lớn

06:32 02/11/2026

Không ít doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong nước đã có năng lực sản xuất và kinh nghiệm cung ứng cho các đối tác lớn, song vẫn gặp khó khi tiếp cận những đơn hàng quy mô lớn do thiếu liên kết và thông tin thị trường. Trong bối cảnh đó, hợp tác giữa các doanh nghiệp và hiệp hội khu vực Bắc – Nam được kỳ vọng mở ra hướng phát triển mạng lưới cung ứng nội địa.

Năng lực sản xuất chưa được khai thác hết

Tham gia chuỗi cung ứng của các tập đoàn lớn không chỉ đòi hỏi doanh nghiệp có sản phẩm đạt tiêu chuẩn, mà còn phải bảo đảm khả năng cung ứng ổn định, đáp ứng tiến độ và phối hợp nhiều công đoạn sản xuất. Đây cũng là một trong những điểm nghẽn đối với doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam hiện nay.

Thực tế, nhiều doanh nghiệp có thế mạnh ở từng khâu riêng biệt như gia công cơ khí, sản xuất linh kiện nhựa, xử lý bề mặt hay cung ứng vật tư. Tuy nhiên, khi khách hàng đặt yêu cầu về một gói sản phẩm có nhiều công đoạn, từng doanh nghiệp riêng lẻ khó đáp ứng đầy đủ. Trong khi đó, việc tìm kiếm đối tác để phối hợp sản xuất chưa thực sự thuận lợi.



Doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ cần tăng cường liên kết, chia sẻ năng lực sản xuất để mở rộng cơ hội tham gia chuỗi cung ứng của các tập đoàn lớn

Ông Nguyễn Vân, Phó Chủ tịch thường trực Hiệp hội Doanh nghiệp Công nghiệp hỗ trợ TP. Hà Nội (HANSIBA) cho biết, trong quá trình làm việc với các tập đoàn có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp hội viên từng gặp tình trạng bên mua tiếp cận riêng từng nhà cung cấp để so sánh giá. Từ thực tế này, HANSIBA đã thúc đẩy các doanh nghiệp trao đổi, phối hợp sản xuất và chia sẻ đơn hàng thay vì cạnh tranh riêng lẻ.

Theo ông Nguyễn Vân, doanh nghiệp chuyên về cơ khí có thể phối hợp với đơn vị sản xuất nhựa kỹ thuật, xử lý bề mặt hoặc thực hiện các công đoạn bổ trợ khác. Khi kết hợp được thế mạnh, các đơn vị có thể nâng cao khả năng đáp ứng yêu cầu của nhà mua hàng, đồng thời mở rộng cơ hội tiếp cận những đơn hàng mà một doanh nghiệp khó đảm nhận độc lập.

Ở phía Nam, ông Võ Sơn Điền, Chủ tịch Hiệp hội Công nghiệp hỗ trợ TP. Hồ Chí Minh (HASI) cho rằng, phạm vi công nghiệp hỗ trợ cần được nhìn nhận rộng hơn, không chỉ giới hạn ở các doanh nghiệp trực tiếp sản xuất linh kiện, phụ tùng. Những lĩnh vực như logistics, phần mềm, xử lý bề mặt, vật tư tiêu hao và hạ tầng phục vụ sản xuất cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành hệ sinh thái cung ứng.

Một trong những nguyên nhân khiến các nguồn lực này chưa được khai thác hiệu quả là thiếu dữ liệu tập trung về năng lực doanh nghiệp. Khi thông tin về sản phẩm, công nghệ, quy mô nhà máy và khả năng cung ứng chưa được cập

nhật, nhà mua hàng khó tìm được đối tác phù hợp. Ngược lại, doanh nghiệp cũng không dễ nhận diện những đơn vị có thể phối hợp để hoàn thiện sản phẩm hoặc mở rộng công suất.

Xây dựng mạng lưới cung ứng thay vì kết nối đơn lẻ

Từ những hạn chế trên, yêu cầu đặt ra không chỉ là tăng số lượng hoạt động giao thương, mà cần hình thành mạng lưới liên kết có khả năng kết nối trực tiếp nhu cầu của nhà mua hàng với năng lực thực tế của doanh nghiệp.

Theo ông Võ Sơn Điền, HASI đang phát triển nền tảng dữ liệu số HASI HUB nhằm số hóa thông tin doanh nghiệp, năng lực sản xuất, sản phẩm, công nghệ và vị trí nhà máy. Theo thông tin Hiệp hội chia sẻ, nền tảng đã tích hợp gần 500 doanh nghiệp, hướng tới hỗ trợ tìm kiếm nhà cung cấp, đối chiếu nhu cầu mua hàng và tổ chức các hoạt động kết nối giao thương.

Điểm đáng chú ý là việc xây dựng cơ sở dữ liệu không chỉ phục vụ giới thiệu doanh nghiệp, mà còn tạo tiền đề để hình thành các nhóm nhà cung cấp có năng lực bổ trợ nhau. Khi được tổ chức theo chuỗi giá trị, doanh nghiệp có thể phối hợp thực hiện từng công đoạn, nâng cao khả năng đáp ứng những đơn hàng có yêu cầu cao hơn.

Đây cũng là cơ sở để tăng cường liên kết giữa hai trung tâm công nghiệp lớn của cả nước. Ngày 30/10/2026, tại TP. Hồ Chí Minh, HANSIBA và HASI đã ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác, hướng tới kết nối cộng đồng doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ khu vực Bắc – Nam.

Theo nội dung hợp tác, hai Hiệp hội sẽ chia sẻ thông tin về năng lực sản xuất, sản phẩm, công nghệ và nhu cầu mua hàng; tổ chức kết nối cung – cầu, hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận các tập đoàn FDI, nhà sản xuất lớn và đối tác quốc tế. Hai bên cũng định hướng từng bước liên kết dữ liệu doanh nghiệp, phối hợp khảo sát nhà máy, xúc tiến thương mại và phát triển nhà cung cấp.

Ông Nguyễn Vân kỳ vọng hợp tác sẽ tạo lợi ích thiết thực cho doanh nghiệp hội viên, giúp doanh nghiệp phía Bắc mở rộng hoạt động tại thị trường phía Nam và ngược lại. Trong khi đó, ông Võ Sơn Điền nhấn mạnh vai trò của việc giao lưu thực tế tại nhà máy, kết nối dữ liệu và phối hợp tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại.

Tuy nhiên, hiệu quả của liên kết sẽ không chỉ được đo bằng số lượng doanh nghiệp tham gia hay các chương trình giao thương được tổ chức. Quan trọng hơn, mạng lưới này cần tạo ra những hợp đồng cung ứng cụ thể, giúp doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực sản xuất, duy trì chất lượng và từng bước

đảm nhận những công đoạn có giá trị cao hơn trong chuỗi cung ứng.

Minh Thành *(t/h)*