

Lộ trình phát triển ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đến năm 2050

Võ Thị Ngọc Hân, CFA
Giám Đốc Cấp Cao, Ngành Công Nghiệp
han.vtn@hsc.com.vn
+84 28 3823 3299 Ext. 314

- Ngày 21/9/2024, Thủ tướng Chính phủ đã ký và ban hành Chiến lược phát triển ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đến năm 2030 và tầm nhìn 2050, đánh dấu cột mốc quan trọng trong tham vọng trở thành một trung tâm bán dẫn hàng đầu thế giới của Việt Nam.
- Đến năm 2030, 2040, 2050, quy mô doanh thu ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam dự kiến đạt lần lượt 25 tỷ USD, 50 tỷ USD và 100 tỷ USD. Cho giai đoạn 2024-2030 (Giai đoạn 1), Việt Nam phấn đấu hình thành ít nhất 100 doanh nghiệp thiết kế, 1 nhà máy chế tạo chip bán dẫn quy mô nhỏ, 10 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn; quy mô nhân lực đạt trên 50.000 kỹ sư.
- Theo đó, FPT (đang xem xét lại khuyến nghị, giá mục tiêu) có vị thế tốt để hưởng lợi từ các sáng kiến này và trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành công nghiệp chip của Việt Nam.

Tầm nhìn và chiến lược cho ngành công nghiệp bán dẫn cho đến năm 2050

Với việc Thủ tướng Chính phủ gần đây ký ban hành chiến lược phát triển ngành công nghiệp bán dẫn đến năm 2050, Việt Nam đã có bước tiến lớn trong việc trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia đi đầu trên thế giới về công nghiệp bán dẫn. Chiến lược này bao gồm ba giai đoạn phát triển từ nay đến năm 2050, cụ thể như sau:

- Giai đoạn 1 (2024-2030):** Tận dụng lợi thế địa chính trị, nhân lực về công nghiệp bán dẫn, thu hút FDI có chọn lọc, hình thành ít nhất 100 doanh nghiệp thiết kế, 1 nhà máy chế tạo chip bán dẫn quy mô nhỏ và 10 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn, quy mô doanh thu ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam đạt trên 25 tỷ USD/năm; quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đạt trên 50.000 kỹ sư.
- Giai đoạn 2 (2030-2040):** Trở thành một trong các trung tâm về công nghiệp bán dẫn, điện tử toàn cầu, hình thành ít nhất 200 doanh nghiệp thiết kế, 2 nhà máy chế tạo chip bán dẫn, 15 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn; quy mô doanh thu ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam đạt trên 50 tỷ USD/năm; quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đạt trên 100.000 kỹ sư.
- Giai đoạn 3 (2040-2050):** Trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia dẫn đầu trên thế giới về công nghiệp bán dẫn, điện tử; hình thành ít nhất 300 doanh nghiệp thiết kế, 3 nhà máy chế tạo chip bán dẫn, 20 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn; quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam đạt trên 100 tỷ USD/năm.

Công thức C=SET+1 là nền tảng trong kế hoạch đầy tham vọng của Việt Nam

Công thức này đóng vai trò nền tảng trong kế hoạch đầy tham vọng của Việt Nam nhằm trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia đi đầu trên thế giới về công nghiệp bán dẫn. Chiến lược này ưu tiên phát triển (1) chip chuyên dụng, (2) công nghiệp điện tử, (3) nguồn nhân lực có tay nghề cao, trong khi (4) tận dụng vị thế của Việt Nam như một điểm đến đáng tin cậy và hấp dẫn.

Trong công thức này, C là Chip (Chip bán dẫn); S là Specialized (Chuyên dụng, Chip chuyên dụng); E là Electronics (Điện tử, Công nghiệp điện tử); T là Talent (Nhân tài, Nhân lực); +1 là Việt Nam (Việt Nam là điểm đến mới an toàn của chuỗi cung ứng toàn cầu về công nghiệp bán dẫn).

Kết luận và khuyến nghị

Để kích thích đầu tư vào các dự án đặc biệt và quy mô lớn, dự thảo luật đang đề xuất các ưu đãi như: miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và cá nhân, giảm tiền thuê đất, và đẩy nhanh quá trình thông quan cho hàng hóa nhập khẩu/xuất khẩu. FPT (đang xem xét lại khuyến nghị, giá mục tiêu) có vị thế tốt để hưởng lợi từ các sáng kiến này và trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam. Các nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn sẽ giúp thúc đẩy lĩnh vực BDS KCN trong khi các nhà máy chế tạo chip bán dẫn sẽ tạo ra cơ hội mới cho các công ty cung cấp nguyên vật liệu.

Bản gốc bằng tiếng Anh của báo cáo này được phát hành vào ngày 23/9.

Mã CK	Giá (đồng)	Khuyến nghị		Giá mục tiêu (đồng)		Tiềm năng tăng/giảm (%)	P/E (lần)		EV/EBITDA (lần)		L. suất cổ tức (%)	
		Mới	Cũ	Mới	Th.đổi (%)		2024F	2025F	2024F	2025F	2024F	2025F
FPT	135,300	Mua vào	-	147,200	-	8.80	27.4	21.9	15.9	12.9	1.48	1.85

Giá cổ phiếu tại ngày 20/9/2024.
Nguồn: Công ty, FactSet, HSC

Sự bùng nổ của ngành bán dẫn tại Việt Nam: Một kỷ nguyên mới bắt đầu

Ngành bán dẫn đã thu hút được sự chú ý đáng kể với tư cách một ngành công nghiệp có tầm quan trọng chiến lược trên toàn cầu. Việt Nam đang tích cực tham gia vào hệ sinh thái bán dẫn ở cả cấp độ khu vực lẫn toàn cầu. Việc thành lập Ủy ban chỉ đạo quốc gia về phát triển ngành công nghiệp bán dẫn vào ngày 8/8/2024 đã nhấn mạnh cam kết của Việt Nam đối với lĩnh vực này. Với việc ban hành chiến lược này, Việt Nam phấn đấu quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn đạt 100 tỷ USD/năm vào năm 2050. Đây là cơ hội lớn cho ngành CNTT của Việt Nam, bao gồm các doanh nghiệp hàng đầu như Viettel và FPT. Khi nhiều công ty nước ngoài chọn Việt Nam làm điểm đến sản xuất, các công ty phát triển KCN (VGC/KBC) và vật liệu (như DGC – chưa khuyến nghị) cũng có cơ hội hưởng lợi.

Tổng quan ngành Bán dẫn Việt Nam

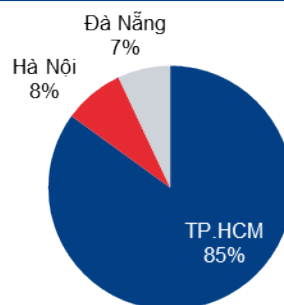
Ngành Công nghiệp Bán dẫn hiện nay tại Việt Nam

Trong số ba giai đoạn chính (thiết kế, sản xuất và kiểm thử/đóng gói), Việt Nam hiện chỉ tham gia vào giai đoạn thiết kế lúc đầu và quy trình kiểm thử/đóng gói lúc cuối. Đối với giai đoạn sản xuất, Việt Nam vẫn chưa sản xuất được chip bán dẫn “made in Vietnam”.

Lĩnh vực thiết kế trong ngành bán dẫn Việt Nam có sự tham gia của một số doanh nghiệp lớn trong nước với hơn 400 nhân sự, như FPT Semiconductor và Viettel. Ngoài ra, Việt Nam cũng đã thu hút đầu tư với đội ngũ khoảng 5.600 kỹ sư từ hơn 38 công ty nước ngoài từ Nhật Bản, Mỹ, Đài Loan, Trung Quốc và Hàn Quốc.

Biểu đồ 1: Lực lượng lao động thiết kế IC, Việt Nam

Việt Nam có gần 6.000 kỹ sư thiết kế IC trên toàn quốc, chủ yếu tập trung ở TP.HCM



Nguồn: Bộ Thông tin và Truyền thông

Bảng 2: Danh sách các công ty thiết kế IC đang hoạt động, Việt Nam

Hiện có 46 công ty thiết kế IC đang hoạt động tại Việt Nam, trong đó có 8 doanh nghiệp Việt Nam

	Công ty thiết kế IC	Quy mô lao động	Số lượng công ty
Mỹ	Synopsys, Cadence, Qorvo, Intel, Ampere, Marvell, Microchip	2,000	7
Nhật Bản	RVC, CME, TSDV	1,500	3
Hàn Quốc	ADTech, CoAsia, Semifive, BOS, ABOV	500	5
Đài Loan	Faraday, Realtek, GUC	400	3
Ấn Độ	VeriFAST, HCL, TrueChip, BITSILICA	75	4
EU	Infineon, BOSCH	25	2
Singapore	Quest, Hansingtek, Bridgetek	165	3
Trung Quốc	ETA, Nanochap, SGMicro	100	3
Việt Nam	FPT, Viettel, VNCHIP, WAVELET, VITRON, HYPHEN DEUX, ACCUCHIP, XLINK VN, CMC, Phenikaa	400	8
Quốc gia khác		500	8
Đang làm việc tại nước ngoài		280	
Tổng số kỹ sư thiết kế IC		5,945	46

Nguồn: HSC

Hình 3: Các doanh nghiệp thiết kế IC, Việt Nam

Chỉ có 8 trên tổng số 46 công ty thiết kế IC hiện có mặt tại thị trường Việt Nam là của quốc gia này



Nguồn: Cộng đồng Bán Dẫn Việt Nam

Ở giai đoạn APT, Việt Nam có 4 công ty FDI đang xây dựng các nhà máy kiểm thử và đóng gói hiện đại.

- **Intel** – có gần 3.000 kỹ sư làm việc và đầu tư tổng cộng 1,5 tỷ USD vào Việt Nam kể từ năm 2006.
- **Amkor** – cũng đã ra mắt nhà máy đầu tiên tại Bắc Ninh, đi vào hoạt động từ tháng 10/2023 với vốn đầu tư 530 triệu USD trong Giai đoạn 1. Amkor gần đây đã tăng vốn điều lệ của tổ chức này lên 1,6 tỷ USD vào tháng 7/2024 và có kế hoạch sản xuất 3.600 triệu sản phẩm mỗi năm, trở thành nhà máy lớn nhất trên thế giới của Amkor. Sản xuất kiểm thử sẽ bắt đầu từ Q1/2025 trong khi sản xuất thương mại dự kiến sẽ bắt đầu từ Q3/2025. Nhà máy dự kiến sẽ hoạt động hết công suất vào Q4/2025.
- **Hana Micron Vina** – cũng đã đưa vào hoạt động nhà máy đầu tiên tại Việt Nam vào năm 2022 và nhà máy thứ hai vào tháng 9 năm ngoái. Công ty đặt mục tiêu tăng vốn đầu tư tại Việt Nam lên 1 tỷ USD, doanh thu năm 2025 đạt 800 triệu USD và tạo tổng cộng 4.000 việc làm tại Bắc Giang.
- **Samsung Electro-Mechanics Vietnam** – đã thành công trong việc sản xuất mảng lưới bóng chip lật (flip-chip ball grid array) tại Việt Nam từ cuối năm 2023 với tổng vốn đầu tư 2,6 tỷ USD. Đây là nhà máy đóng gói tiên tiến nhất tại Việt Nam hiện nay.

Ngoài bốn nhà máy APT đang hoạt động, có ba nhà máy khác dự kiến sẽ đi vào hoạt động vào những năm tới, gồm Signetics (Hàn Quốc), Chiptek (Hàn Quốc) và Victory Giant Technology (Trung Quốc) (Bảng 4)

Bảng 4: Nhà máy lắp ráp, đóng gói và thử nghiệm, Việt Nam

Có 4 công ty lắp ráp, đóng gói & thử nghiệm đang hoạt động tại Việt Nam cùng 3 công ty khác mới thành lập gần đây

Nhà máy lắp ráp, đóng gói & thử nghiệm	Vốn đầu tư (triệu USD)	Năm hoạt động	Vị trí	Ghi chú
Intel (Mỹ)	1,500	2006	TP.HCM – Quận 9	Đầu tư lần đầu vào năm 2006 & đầu tư bổ sung vào năm 2021
Amkor (Hàn Quốc)	520	T10/2023	Bắc Ninh – KCN Yên Phong	Có kế hoạch xây dựng tổng cộng 3 giai đoạn với tổng chi phí đầu tư tài sản cố định là 1,6 tỷ USD
Hana Micro Vina (Hàn Quốc)	600	T9/2023	Bắc Giang – KCN Văn Trung	
Samsung (Hàn Quốc)	2,600	Cuối 2023	Thái Nguyên	Lưới bóng chip bán dẫn – bao bì hiện đại nhất tại Việt Nam
Signetics (Hàn Quốc)	100	T10/2025	Vĩnh Phúc	
Chiptek (Hàn Quốc)	Mới thành lập vào tháng 3/2024	n/a	Bắc Ninh – KCN Yên Phong	
Victory Giant Technology (Trung Quốc)	260	T10/2026	Bắc Ninh - KCN VSIP 2	Khởi công xây dựng trong Q1/2025

Nguồn: HSC

Việt Nam định vị bản thân là nhân tố chủ chốt trong chuỗi cung ứng bán dẫn toàn cầu

Nguồn nhân lực dồi dào và được đào tạo bài bản – Trong những năm gần đây, hệ thống giáo dục của Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể trong việc đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành bán dẫn. Các trường đại học hàng đầu như Cao đẳng FPT, Đại học Bách khoa Hà Nội và Đại học Bách khoa TP.HCM đã hợp tác với các tập đoàn lớn như FPT Semiconductor để thành lập các trung tâm đào tạo vi mạch hoặc phát triển các chương trình chuyên biệt về vi mạch, thiết kế chip và sản xuất bán dẫn.

Đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng – sẽ giúp thu hút nhiều hơn các khoản đầu tư FDI vào Việt Nam. Nhiều KCN và khu chế xuất đã và đang được xây dựng với hệ thống điện, viễn thông và giao thông vận tải hiện đại, giúp thu hút các nhà máy sản xuất chip và giúp ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam phát triển vượt bậc.

Quan hệ hợp tác với các cường quốc trên thế giới – Việc trở thành Đối tác Chiến lược Toàn diện với Hoa Kỳ có tác động cực kỳ tích cực đến việc thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực bán dẫn, củng cố hình ảnh Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư Hoa Kỳ.

Chính phủ đã xác định ngành công nghiệp bán dẫn là một trong những ưu tiên hàng đầu, với các chính sách và kế hoạch cụ thể để thu hút đầu tư, phát triển nguồn nhân lực và xây dựng cơ sở hạ tầng.

Sự mở rộng của ngành lắp ráp điện tử của Việt Nam dự kiến sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng của ngành bán dẫn.

Tiềm năng cung cấp nguyên liệu thô – với việc sở hữu 18% trữ lượng đất hiếm của thế giới (theo báo cáo của Cơ quan Khảo sát Địa chất Hoa Kỳ năm 2022), Việt Nam có vị thế tốt để đóng một vai trò quan trọng trong ngành sản xuất công nghệ cao toàn cầu.

Lợi thế chiến lược này, cùng với năng lực công nghệ ngày càng tăng của đất nước, giúp Việt Nam trở thành một điểm đến hấp dẫn cho dòng vốn FDI, đặc biệt là trong ngành bán dẫn trong tương lai.

Thành lập Ban Chỉ đạo quốc gia về phát triển ngành công nghiệp bán dẫn

Việt Nam đang lên chiến lược định vị bản thân trở thành một quốc gia đóng góp quan trọng cho ngành công nghiệp bán dẫn toàn cầu. Lĩnh vực quan trọng này gần đây đã nhận được sự quan tâm ngày càng tăng của chính phủ, với việc thành lập Ban Chỉ đạo quốc gia về phát triển ngành công nghiệp bán dẫn vào ngày 8/8/2024. Việt Nam đặt mục tiêu trở thành một phần không thể thiếu trong chuỗi giá trị bán dẫn toàn cầu vào năm 2045.

Ban Chỉ đạo có nhiệm vụ giúp Chính phủ và Thủ tướng nghiên cứu, chỉ đạo và phối hợp với các bên có thẩm quyền để xử lý các vấn đề quan trọng liên quan. Bên cạnh đó, Ban sẽ chịu trách nhiệm nghiên cứu, tư vấn cũng như tạo điều kiện phối hợp giữa các cơ quan liên quan để thúc đẩy sự phát triển của ngành bán dẫn.

Thủ tướng Phạm Minh Chính là người đứng đầu ban chỉ đạo, trong khi các phó trưởng ban là Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, và Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông.

Đến năm 2045, Việt Nam đặt mục tiêu trở thành một mắt xích quan trọng trong chuỗi giá trị công nghiệp bán dẫn toàn cầu, với đội ngũ kỹ sư và chuyên gia có khả năng đáp ứng các yêu cầu của ngành cả về chất lượng và số lượng. Việt Nam cũng có kế hoạch tham gia sâu vào quy trình đóng gói và kiểm thử bán dẫn, nhằm làm chủ một phần công nghệ liên quan, cũng như đào tạo 50.000 kỹ sư (bao gồm 35.000 kỹ sư cho giai đoạn đóng gói kiểm thử và 15.000 kỹ sư cho giai đoạn thiết kế) để phục vụ ngành trên tất cả các giai đoạn của chuỗi giá trị vào năm 2030.

Các mục tiêu phát triển ngành bán dẫn Việt Nam

Việt Nam đặt mục tiêu phát triển ngành công nghiệp bán dẫn đến năm 2050 theo ba giai đoạn như sau:

Bảng 5: Chiến lược tới năm 2030 & tầm nhìn tới năm 2050, ngành công nghiệp Bán dẫn của Việt Nam

Việt Nam đặt mục tiêu đạt doanh thu bán dẫn hàng năm là 100 tỷ USD vào năm 2050

Phân loại	Hiện tại	Mục tiêu giai đoạn 1	Mục tiêu giai đoạn 2	Mục tiêu giai đoạn 3	Nhận xét của HSC
	T9/24	2024-30	2030-40	20240-50	
Số lượng công ty					
Thiết kế IC	46	100	200	300	Các mục tiêu có thể đạt được trong bối cảnh ngày càng có nhiều công ty thiết kế mở văn phòng đại diện tại Việt Nam cùng với nguồn nhân tài CNTT mạnh của nước này
Gia công	0	1	2	3	Thách thức do thời gian gấp rút. Thông thường, việc xây dựng một nhà máy mới phải cần 3 năm. Do đó, mốc thời gian xây dựng gần nhất là năm 2027.
OSAT	7	10	15	20	Các mục tiêu có thể đạt được vì Việt Nam sẽ có tổng cộng 7 nhà máy lắp ráp, đóng gói & thử nghiệm vào cuối năm 2026
Quy mô thị trường (tỷ USD) (*)	n/a	25	50	100	Quy mô thị trường phụ thuộc nhiều vào việc thành lập các nhà máy gia công
Lực lượng lao động (kỹ sư)	6,000	50,000	100,000	n/a	Mục tiêu khả thi vì nguồn nhân tài CNTT Việt Nam có tiềm năng phát triển

(*) Quy mô thị trường hiện tại phụ thuộc vào định nghĩa chất bán dẫn của Chính phủ
 Nguồn: MIC, HSC

Giai đoạn 1 (2024-2030): Tận dụng lợi thế địa chính trị, nhân lực về công nghiệp bán dẫn, thu hút FDI có chọn lọc, hình thành ít nhất 100 doanh nghiệp thiết kế, 1 nhà máy chế tạo chip bán dẫn quy mô nhỏ, 10 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn; phát triển một số sản phẩm bán dẫn chuyên dụng trong một số ngành, lĩnh vực. Quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam phấn đấu đạt trên 25 tỷ USD/năm. Quy mô doanh thu công nghiệp điện tử tại Việt Nam đạt trên 25 tỷ USD/năm. Quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam đạt trên 50.000 kỹ sư, cử nhân (gồm 35.000 kỹ sư đóng gói kiểm thử và 15.000 kỹ sư thiết kế).

Giai đoạn 2 (2030-2040): Trở thành một trong các trung tâm về công nghiệp bán dẫn, điện tử toàn cầu, phát triển công nghiệp bán dẫn, điện tử kết hợp giữa tự cường và FDI. Phát triển công nghiệp bán dẫn kết hợp giữa tự cường và FDI, hình thành ít nhất 200 doanh nghiệp thiết kế, 2 nhà máy chế tạo chip bán dẫn, 15 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn; từng bước tự chủ về công nghệ thiết kế, sản xuất sản phẩm bán dẫn chuyên dụng. Quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam phấn đấu đạt trên 50 tỷ USD/năm. Quy mô doanh thu công nghiệp điện tử tại Việt Nam đạt trên 485 tỷ USD/năm. Quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam phấn đấu đạt trên 100.000 kỹ sư, cử nhân.

Giai đoạn 3 (2040-2050): Trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia dẫn đầu trên thế giới về công nghiệp bán dẫn, điện tử; làm chủ nghiên cứu và phát triển trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử. Hình thành ít nhất 300 doanh nghiệp thiết kế, 3 nhà máy chế tạo chip bán dẫn, 20 nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn, làm chủ nghiên cứu và phát triển trong lĩnh vực bán dẫn. Phấn đấu đến năm 2050, quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam đạt trên 100 tỷ USD/năm, quy mô doanh thu công nghiệp điện tử tại Việt Nam đạt trên 1.045 tỷ USD/năm. Quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn Việt Nam có cơ cấu, số lượng phù hợp, đáp ứng nhu cầu phát triển. Hoàn thiện hệ sinh thái công nghiệp bán dẫn Việt Nam, có năng lực dẫn đầu ở một số công đoạn, phân khúc của chuỗi sản xuất.

Công thức C=SET+1 là nền tảng trong kế hoạch đầy tham vọng của Việt Nam

Công thức này đóng vai trò nền tảng trong kế hoạch đầy tham vọng của Việt Nam nhằm trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia đi đầu trên thế giới về công nghệ bán dẫn. Chiến lược này ưu tiên phát triển (1) chip chuyên dụng, (2) công nghiệp điện tử, (3) nguồn nhân lực có tay nghề cao, trong khi (4) tận dụng vị thế của Việt Nam như một điểm đến đáng tin cậy và hấp dẫn.

Trong công thức này, C là Chip (Chip bán dẫn); S là Specialized (Chuyên dụng, Chip chuyên dụng); E là Electronics (Điện tử, Công nghiệp điện tử); T là Talent (Nhân tài, Nhân lực); +1 là Việt Nam (Việt Nam là điểm đến mới an toàn của chuỗi cung ứng toàn cầu về công nghệ bán dẫn)

Chip chuyên dụng được thiết kế để thực hiện các nhiệm vụ cụ thể một cách hiệu quả hơn so với chip đa dụng. Không giống như CPU (bộ vi xử lý trung tâm), vốn có tính linh hoạt nhưng có thể không được tối ưu hóa cho các ứng dụng cụ thể, chip chuyên dụng được tối ưu hóa cho các chức năng riêng biệt. Một số ví dụ về chip chuyên dụng gồm: GPU (Bộ Xử lý Đồ họa), TPU (Bộ Xử lý Tensor), ASIC (mạch tích hợp cho ứng dụng cụ thể) và FPGA (mảng cổng lập trình dạng trường), v.v..

Nếu tập trung vào ngành bán dẫn, chúng ta bị phụ thuộc vào đầu ra (các thiết bị điện tử hoàn thiện). Do đó, Việt Nam nên phát triển song song cả ngành bán dẫn lẫn ngành điện tử. Trí tuệ nhân tạo (AI) cũng đang bắt đầu xuất hiện trong thế hệ tiếp theo của các thiết bị điện tử. Nếu đi theo con đường này, Việt Nam sẽ tạo được đầu ra khổng lồ cho ngành bán dẫn.

Về mặt lợi thế địa chính trị và đa dạng hóa, ngành bán dẫn toàn cầu đang tái cấu trúc nhằm đa dạng hóa chuỗi cung ứng, giảm sự phụ thuộc vào một số ít quốc gia hoặc khu vực. Mỹ là một ví dụ tiêu biểu khi đang tìm cách chuyển dịch chuỗi cung ứng để giảm bớt sự phụ thuộc quá mức vào các quốc gia cụ thể. Việt Nam, với các mối quan hệ đối tác chiến lược với các tập đoàn bán dẫn hàng đầu thế giới, không chỉ cung cấp lực lượng lao động, đất đai và hạ tầng tiện ích, mà còn tạo ra một môi trường an toàn cho chuỗi cung ứng toàn cầu. Với vị trí địa lý chiến lược, nằm trong bán kính bay 4 giờ từ 70% cơ sở sản xuất chip toàn cầu, Việt Nam có lợi thế vượt trội về vị trí và đang trên đà tăng trưởng mạnh mẽ. Sự hỗ trợ toàn diện từ Chính phủ Việt Nam cho ngành công nghiệp bán dẫn giúp củng cố tham vọng biến Việt Nam trở thành một trung tâm bán dẫn toàn cầu trong những năm tới.

Chiến lược này đề ra năm nhiệm vụ chính với các giải pháp triển khai cụ thể, bao gồm: phát triển chip chuyên dụng, phát triển công nghiệp điện tử; phát triển nguồn nhân lực và thu hút nhân tài trong lĩnh vực bán dẫn; thu hút đầu tư trong lĩnh vực bán dẫn; cũng như những nhiệm vụ và giải pháp khác.

Phát triển chip chuyên dụng:

- Nghiên cứu và phát triển công nghệ lõi, sản phẩm chip chuyên dụng đột phá thế hệ mới thông qua đầu tư vào các trung tâm nghiên cứu công nghệ lõi về bán dẫn, tập trung vào các lĩnh vực như chip AI, chip IoT.
- Có cơ chế hỗ trợ cùng chia sẻ, dùng chung một số cơ sở hạ tầng phòng thí nghiệm, cơ sở nghiên cứu.
- Mở rộng nghiên cứu và phát triển, chuyển giao công nghệ ở cấp quốc gia, viện nghiên cứu, trường đại học, doanh nghiệp trong lĩnh vực bán dẫn.
- Phát triển hệ sinh thái công nghiệp bán dẫn trong nước, kết nối với hệ sinh thái công nghiệp bán dẫn của các đối tác chiến lược.
- Xây dựng nền tảng, công cụ dùng chung phục vụ khởi nghiệp sáng tạo, đào tạo chuyên gia, thiết kế, phát triển chip bán dẫn.
- Thúc đẩy phát triển, sử dụng chip chuyên dụng trong một số ngành, lĩnh vực: nông nghiệp công nghệ cao, công nghiệp tự động hóa, điện tử tiêu dùng, công nghiệp chuyển đổi số.

- Xây dựng cơ chế ưu đãi, hỗ trợ đầu tư, tài chính đặc biệt của nhà nước để xây dựng 1 nhà máy chế tạo chip bán dẫn quy mô nhỏ, công nghệ cao phục vụ nhu cầu nghiên cứu, thiết kế, sản xuất chip bán dẫn.
- Hỗ trợ doanh nghiệp, cơ sở nghiên cứu đào tạo đặt hàng sản xuất chip bán dẫn theo mô hình tập trung (Multi Project Wafer) để tiết kiệm thời gian, chi phí chế tạo, khuyến khích các dự án nghiên cứu, khởi nghiệp trong lĩnh vực bán dẫn.

Phát triển công nghiệp điện tử:

- Tập trung bố trí nguồn lực cho nghiên cứu, phát triển thiết bị điện tử với trọng tâm là các thiết bị điện tử thế hệ mới tích hợp các chip chuyên dụng, chip AI.
- Có chính sách ưu tiên sử dụng ngân sách nhà nước để mua sắm thiết bị điện tử trong nước nhằm thúc đẩy, phát triển thị trường công nghiệp điện tử.
- Hỗ trợ, thúc đẩy các tập đoàn, doanh nghiệp lớn trong nước sản xuất thiết bị điện tử thế hệ mới hướng tới phát triển thành doanh nghiệp đa quốc gia nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu và phát triển thị trường quốc tế.
- Có cơ chế ưu đãi, khuyến khích các doanh nghiệp công nghệ số mở rộng sang đầu tư, sản xuất thiết bị điện tử thế hệ mới.
- Hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử.
- Phát triển hệ sinh thái công nghiệp phụ trợ, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, đẩy mạnh liên doanh, liên kết với doanh nghiệp nước ngoài phục vụ sản xuất thiết bị điện tử dân dụng, chuyên dụng thế hệ mới.
- Hỗ trợ, thúc đẩy doanh nghiệp bán dẫn, điện tử Việt Nam tham gia Chương trình phát triển thương hiệu quốc gia, hướng đến thị trường trong nước, khu vực và quốc tế; xúc tiến thương mại, đầu tư công nghiệp bán dẫn, điện tử tại các thị trường trọng điểm; lựa chọn một số sản phẩm bán dẫn, điện tử vào Chương trình phát triển sản phẩm quốc gia.

Phát triển nguồn nhân lực và thu hút nhân tài trong lĩnh vực bán dẫn:

- Xây dựng và tổ chức triển khai Đề án phát triển nguồn nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn đến năm 2030, định hướng đến năm 2050.
- Chú trọng, ưu tiên đào tạo lại, đào tạo nâng cao, đào tạo chuyển tiếp từ nguồn nhân lực sẵn có dồi dào là các kỹ sư điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin, công nghệ số, cùng với lợi thế nguồn nhân lực có năng lực về STEM dựa trên dự báo, tầm nhìn dài hạn, bám sát nhu cầu thị trường.
- Hỗ trợ kinh phí cho hoạt động đào tạo, xây dựng giáo trình và nghiên cứu cấp đại học và sau đại học; đầu tư, mua sắm trang thiết bị hiện đại cho các cơ sở đào tạo, viện nghiên cứu; phát triển các trung tâm dữ liệu, các hệ thống siêu máy tính phục vụ hoạt động nghiên cứu, đào tạo, phát triển trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử và các công nghệ số mới như trí tuệ nhân tạo, điện toán đám mây.

Xây dựng cơ chế, chính sách đột phá để thu hút và bồi dưỡng nhân tài

- **Thu hút và bồi dưỡng các chuyên gia cao cấp hàng đầu thế giới trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử:** Xây dựng cơ chế, chính sách đột phá để thu hút và bồi dưỡng nhân tài cũng như các chuyên gia cao cấp hàng đầu thế giới trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử trong và ngoài nước; kết nối chuyên gia đầu ngành trong nước và quốc tế, đặc biệt là các chuyên gia Việt Nam đang làm việc tại nước ngoài để hình thành Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam trong lĩnh vực bán dẫn.
- **Hợp tác với một số quốc gia đang thiếu hụt nhân lực cho ngành công nghiệp bán dẫn:** Hợp tác đa quốc gia về cung cấp nhân lực trong lĩnh vực bán dẫn với một số quốc gia đang thiếu hụt nhân lực; thúc đẩy ký kết các cam kết về nhu cầu nhân lực giữa các cơ sở đào tạo với các doanh nghiệp bán dẫn, điện tử trong và ngoài nước nhằm đảm bảo nguồn nhân lực đầu ra đạt chất lượng cao.

Thu hút đầu tư trong lĩnh vực bán dẫn

- **Tạo cơ chế ưu đãi cao nhất:** Xây dựng cơ chế ưu đãi cao nhất để thu hút có chọn lọc dự án đầu tư nước ngoài có hàm lượng công nghệ cao trong công nghiệp bán

dẫn, điện tử từ nguồn ngân sách trung ương và địa phương; xây dựng cơ chế một cửa hành chính đối với các dự án đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp bán dẫn, điện tử.

- **Thành lập quỹ hỗ trợ đầu tư:** Nghiên cứu thành lập quỹ hỗ trợ đầu tư để giảm thiểu ảnh hưởng của thuế thu nhập tối thiểu toàn cầu. Có chính sách ưu tiên các doanh nghiệp nước ngoài trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử có hoạt động nghiên cứu và phát triển tại Việt Nam, cũng như có sử dụng công nghệ phụ trợ và thành lập các mối quan hệ liên doanh, liên kết với doanh nghiệp tại Việt Nam; tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa liên doanh với doanh nghiệp nước ngoài trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử.
- **Thiết lập cơ chế làn xanh:** Thiết lập cơ chế làn xanh và các cơ chế khác để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phụ trợ, doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, nguyên liệu, vật tư, linh kiện liên quan đến công nghiệp bán dẫn, thiết bị điện tử dân dụng, chuyên dụng thế hệ mới.
- **Đầu tư vào cơ sở hạ tầng:** Đầu tư phát triển hạ tầng số, hạ tầng điện, hạ tầng cấp thoát nước, áp dụng cơ chế hỗ trợ giá điện, nước đáp ứng yêu cầu của các nhà máy sản xuất bán dẫn, thiết bị điện tử tại các khu vực đã được quy hoạch; ưu tiên phát triển năng lượng tái tạo, năng lượng xanh phục vụ cho công nghiệp bán dẫn, điện tử.

Một số nhiệm vụ và giải pháp khác

- **Thành lập Ban Chỉ đạo quốc gia:** Đã đề cập ở trên.
- **Xây dựng hệ thống theo quy chuẩn:** Xây dựng/ Áp dụng hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật của Việt Nam (TCVN/QCVN) nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm bán dẫn, điện tử; hình thành, công nhận hệ thống các tổ chức đánh giá chất lượng, trung tâm kiểm nghiệm, kiểm định sản phẩm, dịch vụ bán dẫn, điện tử.
- **Hỗ trợ nghiên cứu và phát triển:** Bổ sung hạng mục chi cho hoạt động nghiên cứu và phát triển, chế tạo, sản xuất sản phẩm bán dẫn, thiết bị điện tử dân dụng, chuyên dụng thế hệ mới của Việt Nam từ Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia, Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia.
- **Thúc đẩy hợp tác quốc tế:** Thúc đẩy hợp tác quốc tế nhằm huy động nguồn lực cho phát triển ngành công nghiệp bán dẫn, điện tử Việt Nam; nâng cao vai trò của các cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài trong thúc đẩy hợp tác quốc tế về công nghiệp bán dẫn, điện tử.
- **Bảo vệ môi trường:** Xây dựng quy định khai thác, xử lý và tái sử dụng, xử lý chất thải độc hại trong quá trình khai thác tài nguyên, sản xuất bán dẫn, điện tử; nâng cao năng lực xử lý môi trường, đảm bảo tận dụng lợi thế về tài nguyên nhưng vẫn bảo đảm an toàn cho môi trường; ưu tiên thúc đẩy các dự án sản xuất xanh trong lĩnh vực bán dẫn, tiết kiệm năng lượng, tài nguyên, bảo vệ môi trường.

Xem xét các chính sách ưu đãi cho các dự án công nghệ cao

Để kích thích đầu tư vào các dự án đặc biệt và quy mô lớn, dự thảo luật mới về Ngành Công nghệ số đang đề xuất các ưu đãi như: miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp và cá nhân, giảm tiền thuê đất, và đẩy nhanh quá trình thông quan cho hàng hóa xuất nhập khẩu. Chi tiết như sau:

- **Ưu đãi đầu tư đặc biệt:** Các dự án đủ điều kiện sẽ được hưởng các ưu đãi đầu tư đặc biệt liên quan đến thuế thu nhập doanh nghiệp và các ưu đãi khác theo quy định của luật đầu tư, luật thuế thu nhập doanh nghiệp và các luật liên quan khác.
- **Chi phí nghiên cứu và phát triển:** Chi phí được trừ để xác định thu nhập chịu thuế đối với hoạt động nghiên cứu và phát triển bằng 150% chi phí thực tế của hoạt động này khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp. Chi phí nghiên cứu và phát triển thực tế được xác định theo quy định của luật kế toán Việt Nam
- **Miễn thuế thu nhập cá nhân:** Miễn thuế thu nhập cá nhân trong thời hạn 05 năm đối với thu nhập từ lương, tiền công của chuyên gia, nhà khoa học, người có tài năng, cá nhân hoạt động trong ngành bán dẫn.

- **Thuê đất và mặt nước:** Các dự án sẽ được miễn phí thuê đất và mặt nước trong 10 năm và được giảm 50% phí thuê đất và mặt nước cho giai đoạn còn lại.
- **Thủ tục hải quan và thuế:** Các dự án đủ điều kiện sẽ hưởng ưu tiên về thủ tục hải quan theo quy định của bộ luật hải quan và các thủ tục thuế theo quy định của bộ luật thuế đối với hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu của dự án, đồng thời được miễn trừ các yêu cầu về hạn ngạch xuất khẩu và nhập khẩu.

Cơ quan chức năng Việt Nam đã công bố dự thảo luật này để lấy ý kiến người dân. Các dự thảo luật này nhằm giải quyết nhiều vấn đề trong lĩnh vực công nghệ số, với tiềm năng ảnh hưởng đáng kể đến các doanh nghiệp trong nhiều ngành, bao gồm cả ngành bán dẫn.

Kết luận và khuyến nghị

Tham vọng của ngành bán dẫn Việt Nam: Đạt được cột mốc

Quyết định ban hành gần đây ưu tiên phát triển ngành công nghiệp bán dẫn đã đánh dấu một cột mốc quan trọng cho sự tiến bộ công nghệ của Việt Nam. Mặc dù kế hoạch đầy tham vọng này đặt ra các mục tiêu lớn trong nhiều lĩnh vực, HSC tin rằng việc phát triển nguồn nhân lực là mục tiêu khả thi nhất ở giai đoạn này.

Tiếp theo đó, việc thiết lập các cơ sở OSAT (đóng gói, kiểm thử các sản phẩm bán dẫn) và phát triển năng lực thiết kế là những bước đi quan trọng tiếp theo. Dù việc xây dựng nhà máy chế tạo chip bán dẫn tại Việt Nam còn nhiều thách thức nhưng đây vẫn là một mục tiêu dài hạn đáng phấn đấu.

Cơ hội đầu tư tại Việt Nam

Động thái chiến lược này dự kiến sẽ tạo ra cơ hội đáng kể cho lĩnh vực ICT (CNTT & truyền thông) của Việt Nam, đặc biệt là đối với các công ty hàng đầu như Viettel và FPT. Khi ngày càng có nhiều dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài chảy vào Việt Nam để sản xuất chất bán dẫn, các doanh nghiệp trong lĩnh vực BĐS KCN cũng sẽ được hưởng lợi từ nhu cầu thuê mặt bằng ngày càng tăng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cung cấp nguyên liệu thô (như đất hiếm hoặc photphát) cũng sẽ được hưởng lợi. Chi tiết như sau:

Giai đoạn thiết kế

FPT Semiconductor đã ký kết được những đơn hàng đáng kể tổng cộng 70 triệu chip trong hai năm, 2024 đến 2025. Khách hàng đặt những đơn này là những doanh nghiệp ở Đài Loan, Hàn Quốc và Nhật Bản, chủ yếu trong lĩnh vực thiết bị y tế và điện tử. Thành tựu này đánh dấu bước đi đầu tiên quan trọng của FPT Semiconductor trong ngành. Công ty coi đây là cơ hội để thiết lập một dòng chip cạnh tranh đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Bằng cách cung cấp các sản phẩm có thể tùy chỉnh với giá cả cạnh tranh, FPT Semiconductor đặt mục tiêu tạo sự khác biệt so với các công ty hàng đầu trong ngành trên thế giới. Mặc dù giá trị đơn hàng ban đầu có thể tương đối nhỏ nhưng nó đại diện cho một nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng trong tương lai.

Trong khi đó, Viettel cũng thiết kế thành công chip front-end kỹ thuật số 5G và chip tần số vô tuyến 5G, sử dụng cho viễn thông và radar mảng pha, những thiết bị này được sử dụng trong nội bộ công ty.

Theo đó, FPT (đang xem xét lại khuyến nghị, giá mục tiêu) có vị thế tốt để hưởng lợi từ các sáng kiến này và trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam.

Giai đoạn đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn

Phấn đấu thu hút thêm các nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn trong những năm tới, giúp tạo ra nhiều việc làm hơn cho lực lượng lao động địa phương và mở rộng cơ hội để các KCN cung cấp dịch vụ của mình.

Lợi ích cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực BĐS KCN

Theo quan điểm của chúng tôi, nhu cầu ngày càng tăng đối với ngành bán dẫn (đặc biệt trong giai đoạn OSAT) sẽ dẫn đến nhu cầu thuê đất tăng mạnh ở những KCN có

thể đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về cơ sở hạ tầng và dịch vụ của ngành. Một số yêu cầu cơ bản sẽ bao gồm:

- Nguồn điện ổn định, hướng tới năng lượng xanh
- Kết nối internet tốc độ cao và ổn định
- Hệ thống xử lý nước thải hiệu quả
- Nguồn nhân lực – một trong những yếu tố quan trọng nhất

Khu vực kinh tế phía Bắc dự kiến sẽ tiếp tục là điểm nóng về nhu cầu BĐS KCN trước làn sóng đầu tư bán dẫn mạnh mẽ hiện nay. Ở giai đoạn này, Hà Nội, Đà Nẵng và TP.HCM sẽ là những nơi phù hợp nhất trong việc đáp ứng các yêu cầu trên, đặc biệt là về nguồn nhân lực. Các địa điểm lân cận của các trung tâm này sẽ hưởng lợi khi cung cấp dịch vụ về mặt bằng BĐS để xây dựng nhà máy.

HSC nhận thấy **VGC** (đang xem xét khuyến nghị và giá mục tiêu) và **KBC** (đang xem xét khuyến nghị và giá mục tiêu) sẽ là những đơn vị hưởng lợi chính nhờ quỹ đất dồi dào để chào đón các công ty FDI cũng như nhờ kinh nghiệm trong việc phát triển KCN với CSHT tiên tiến cần thiết để đáp ứng nhu cầu nghiêm ngặt của các công ty FDI.

Các công ty trong mảng cung cấp nguyên liệu thô

Theo Cơ quan Khảo sát Địa chất Hoa Kỳ, Việt Nam tự hào có trữ lượng đất hiếm lớn thứ hai thế giới, ước tính khoảng 22 triệu tấn, chiếm 18% tổng trữ lượng toàn cầu. Trung Quốc giữ vị trí hàng đầu với 44 triệu tấn. Tuy nhiên, sản lượng đất hiếm của Việt Nam vẫn còn hạn chế, chỉ sản xuất được 600 tấn trong năm 2023, giảm 50% so với năm 2022. Ngược lại, Trung Quốc sản xuất 240.000 tấn trong cùng kỳ. Việc khai thác triệt để nguồn tài nguyên này có thể giúp Việt Nam trở thành một nhân tố quan trọng trong ngành bán dẫn.

Ngoài ra, **CTCP Hóa chất Đức Giang** (DGC – Chưa khuyến nghị) cũng sẽ được hưởng lợi nhờ vị thế dẫn đầu trong các hoạt động xuất khẩu P4 giữa các nước châu Á. Chúng tôi lưu ý rằng DGC là một công ty nổi bật trong ngành hóa chất Việt Nam, tập trung đáng kể vào các sản phẩm gốc photpho, bao gồm P4. Nếu Việt Nam có thể thu hút thêm nhiều công ty bán dẫn vào Việt Nam (tại bất cứ giai đoạn nào trong chuỗi giá trị), điều này chắc chắn sẽ giúp DGC nâng cao sản lượng tiêu thụ và lợi nhuận.

Những mặt cần cải thiện

- Đầu tư nhiều hơn vào nguồn cung cấp điện, với các nguồn xanh – không chỉ xanh mà còn chất lượng dịch vụ cao.
- Cải thiện khả năng R&D trong lĩnh vực công nghệ cao.
- Cải thiện kết nối kỹ thuật số và CSHT giao thông vận tải, giảm chi phí và tắc nghẽn.

Tuyên bố miễn trách

Bản quyền thuộc về CTCP Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSC) 2021.

Báo cáo này được HSC hoặc một trong các chi nhánh viết và phát hành để phân phối tại Việt Nam và nước ngoài; phục vụ cho các nhà đầu tư tổ chức chuyên nghiệp là khách hàng của HSC và đồng ý nhận các sản phẩm nghiên cứu phân tích dành cho khách hàng tổ chức của HSC. Nếu quý độc giả không thuộc đối tượng nhà đầu tư nói trên, báo cáo này sẽ không nhằm phục vụ quý độc giả và quý độc giả không nên đọc hoặc dựa vào nội dung báo cáo này.

Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu duy nhất là cung cấp những thông tin khái quát đến nhà đầu tư tổ chức. Báo cáo này không nhằm tới những mục tiêu đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư phải có quyết định của riêng mình dựa trên tình hình tài chính và mục tiêu đầu tư cụ thể của mình. Các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào tại bất kỳ lãnh thổ có quyền tài phán nào. Đồng thời, các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo cũng không nhằm mục đích quảng cáo cho bất cứ công cụ tài chính nào.

Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của HSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo. HSC có thể đưa ra khuyến nghị hoặc nhận định khác đối với các đối tượng nhà đầu tư không đồng ý với nội dung của báo cáo này. HSC không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về sự hoàn chỉnh cũng như độ chính xác của thông tin.

HSC có thể sử dụng các nghiên cứu trong báo cáo này cho hoạt động mua bán chứng khoán tự doanh hoặc mua bán chứng khoán cho các quỹ mà HSC đang quản lý. HSC có thể giao dịch cho chính công ty theo những gợi ý về giao dịch ngắn hạn của các chuyên gia phân tích trong báo cáo này và cũng có thể tham gia vào các giao dịch chứng khoán trái ngược với ý kiến tư vấn và quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Nhân viên của HSC có thể có lợi ích tài chính ở những chứng khoán được đề cập trong báo cáo này hoặc các công cụ có liên quan. HSC có thể có nghiệp vụ ngân hàng đầu tư hoặc tìm kiếm mối quan hệ hợp tác kinh doanh với những công ty được đề cập đến trong báo cáo này.

Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá và khối lượng giao dịch của các công cụ tài chính luôn biến động, có thể lên hoặc xuống. Những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai.

Báo cáo này là tài sản của HSC và không được công bố rộng rãi ra công chúng, vì vậy không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo hay toàn bộ báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của HSC. Mọi cá nhân, tổ chức sẽ chịu trách nhiệm đối với HSC về bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào mà HSC hoặc khách hàng của HSC phải chịu do bất kỳ hành vi vi phạm theo Tuyên bố miễn trách này và theo quy định của pháp luật.

Giải thích các mức đánh giá cổ phiếu dành cho khách hàng tổ chức

Mua vào: Kỳ vọng tăng giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Tăng tỷ trọng: Kỳ vọng tăng giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Nắm giữ: Kỳ vọng tăng giá hoặc giảm giá dưới 5% trong khoảng thời gian 12 tháng
Giảm tỷ trọng: Kỳ vọng giảm giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Bán ra: Kỳ vọng giảm giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TỐT NHẤT VÀ ĐỘI NGŨ PHÂN TÍCH HÀNG ĐẦU VIỆT NAM
Được trao bởi Finance Asia, Asiamoney, Institutional Investor & Thomson Reuters

TRỤ SỞ CHÍNH

Tầng 5 & 6, Tòa nhà AB
76 Lê Lai, Quận 1, TPHCM
T: (+84 28) 3823 3299
F: (+84 28) 3823 3301

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, Tòa nhà Cornerstone
16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm
T: (+84 24) 3933 4693
F: (+84 24) 3933 4822

E: info@hsc.com.vn W: www.hsc.com.vn