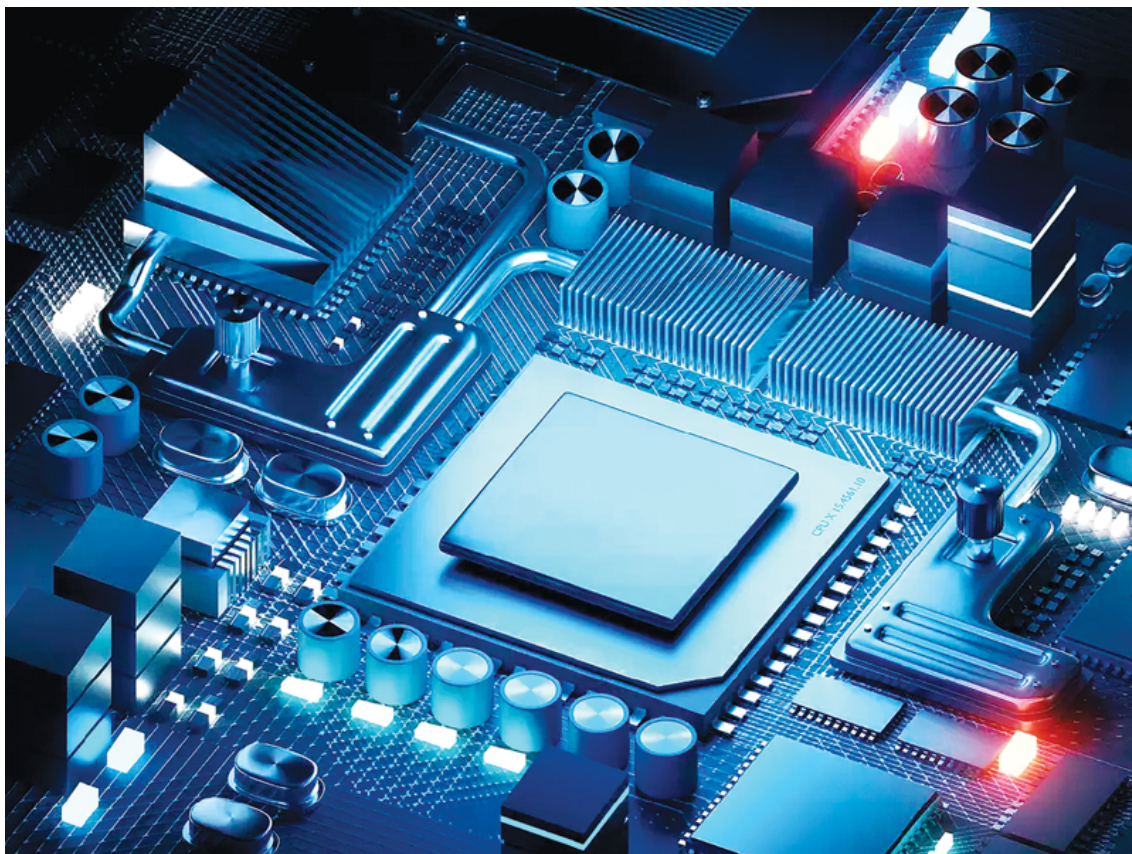


Khai phá, chinh phục thị trường công nghiệp bán dẫn 1.000 tỷ USD theo hướng nào?

15:15 25/09/2024

Theo dự báo của Gartner, ngành công nghiệp bán dẫn có doanh thu 620 tỷ USD vào năm 2024 và sẽ tăng mạnh lên 1.000 tỷ USD vào năm 2030. Với việc ban hành Chiến lược, Việt Nam đã bắt đầu bắt tay vào chinh phục thị trường 1.000 tỷ USD này.

Ông John Neuffer Chủ tịch, kiêm CEO Hiệp hội Công nghiệp bán dẫn Hoa Kỳ (SIA) đã chia sẻ rằng, bản Chiến lược nhưng đã nhận thấy đây là một chiến lược có “tham vọng lớn và mạnh dạn”.



Khai phá, chinh phục thị trường công nghiệp bán dẫn 1.000 tỷ USD theo hướng nào? Ảnh internet.

“Chúng tôi chào đón Chiến lược của Việt Nam, và rất mừng khi thấy Việt Nam đã tập trung vào 1 trong 4 trụ cột quan trọng của ngành này, đó là đào tạo

nhân lực ngành bán dẫn, AI. Đây là một trong những sự khởi động rất sớm, để chuẩn bị cho chặng đường dài sau này”, ông John Neuffer nói và bày tỏ sự tin tưởng, bất cứ quốc gia nào tập trung phát triển nguồn nhân lực, đi đúng hướng và có chính sách đúng đắn thì sẽ sớm có vị trí quan trọng trong chuỗi cung ứng ngành bán dẫn.

Năm ngoái, ông John Neuffer đã 3 lần tới Việt Nam và chính ông đã khuyến nghị, Việt Nam nên sớm có chiến lược phát triển ngành bán dẫn, xác định rõ sẽ tham gia vào công đoạn nào của ngành này. Giờ đây, Việt Nam đã có Chiến lược và trước mắt xác định sẽ tập trung vào công đoạn đóng gói, kiểm thử.

Theo dự báo của Gartner, ngành công nghiệp bán dẫn có doanh thu 620 tỷ USD vào năm 2024 và sẽ tăng mạnh lên 1.000 tỷ USD vào năm 2030. Với việc ban hành Chiến lược, Việt Nam đã bắt đầu bắt tay vào chinh phục thị trường 1.000 tỷ USD này.

“Chúng tôi nhìn thấy những cơ hội tuyệt vời để Việt Nam tham gia với vai trò to lớn hơn trong chuỗi cung ứng của chúng tôi”, ông John Neuffer nói.

Trong mục tiêu lớn của Chiến lược Phát triển ngành công nghiệp bán dẫn, giai đoạn 2 (2030-2040), Việt Nam sẽ 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 đầu tư nước ngoài. Còn giai đoạn 3 (2040 - 2050), sẽ trở thành quốc gia thuộc nhóm các quốc gia đi đầu trên thế giới về công nghiệp bán dẫn, điện tử; làm chủ R&D trong lĩnh vực bán dẫn, điện tử.



Khai phá, chinh phục thị trường công nghiệp bán dẫn 1.000 tỷ USD theo hướng nào? Ảnh internet.

Chưa nói tới các mục tiêu xa hơn, chỉ tính riêng tới năm 2030, cũng đã có nhiều việc phải làm. Bên cạnh đào tạo 50.000 nhân lực cho ngành này, thì mục tiêu phát triển 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 cũng là một thách thức lớn.

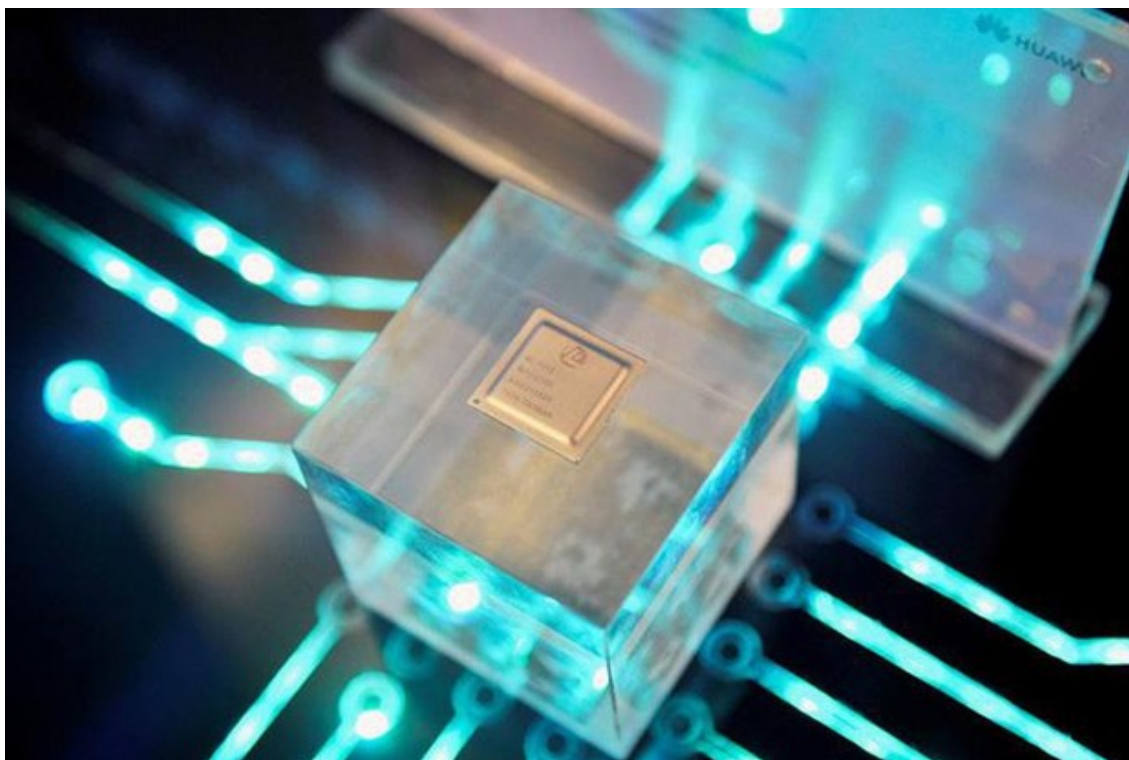
“Việt Nam đã hội tụ nhiều yếu tố và điều kiện cần thiết để có thể hợp tác và đón nhận nhà đầu tư Mỹ trong lĩnh vực bán dẫn và AI”, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng nói trong buổi tọa đàm tại Mỹ.

Nhiều doanh nghiệp đã xây dựng các nhà máy bán dẫn và cơ sở nghiên cứu tại Việt Nam. Intel, Amkor, Hana Mircon, Marvell, Synopsys... là những ví dụ điển hình. Và đây chính là một trong 7 lợi thế trong phát triển ngành công nghiệp bán dẫn của Việt Nam, đã được Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng nói tới, bao gồm có hệ thống chính trị ổn định, nhân lực chất lượng cao, có thể chế chính sách thuận lợi, quyết tâm phát triển ngành công nghiệp bán dẫn...

Ngoài các nhà đầu tư nước ngoài thì gần đây, một số tập đoàn công nghệ lớn của Việt Nam cũng đang rất tích cực tham gia vào các lĩnh vực bán dẫn, AI. FPT là một ví dụ. Tập đoàn này đã hợp tác với hàng loạt tên tuổi lớn trên thế giới như NVIDIA, Landing AI, Mila..., đồng thời dự kiến đầu tư 200 triệu USD để cùng NVIDIA phát triển AI Factory. Không chỉ thành lập một công ty về bán dẫn FPT Semiconductor, FPT cũng tham gia đào tạo nhân lực trong lĩnh vực này.

“Ngành công nghiệp bán dẫn và AI toàn cầu đang chứng kiến xu hướng thay đổi mạnh mẽ trong mọi lĩnh vực, mở ra các cơ hội lớn chưa từng có cho Việt Nam. FPT mong muốn đồng hành cùng các tổ chức, doanh nghiệp công nghệ thông tin, bán dẫn toàn cầu để đầu tư, hợp tác, cùng nhau dẫn thân vào chuỗi bán dẫn toàn cầu, tạo nên những kỳ tích mới”, ông Nguyễn Văn Khoa, Tổng giám đốc Tập đoàn FPT nói.

Tuy vậy, theo ông John Neuffer, cạnh tranh thu hút trong ngành bán dẫn, AI là rất khốc liệt. Bởi thế, để thu hút được đầu tư, ông John Neuffer cho rằng, Việt Nam phải có quyết tâm lớn và hành động mạnh mẽ.



Khai phá, chinh phục thị trường công nghiệp bán dẫn 1.000 tỷ USD theo hướng nào? Ảnh internet.

Ông John Neuffer chia sẻ, 6 tuần trước đã đọc một bản báo cáo về các yếu tố mà các công ty thường xem xét khi quyết định đầu tư vào một quốc gia nào đó, cho rằng, Việt Nam cũng cần nghiên cứu báo cáo này để lồng ghép vào quá trình thực thi Chiến lược.

Một trong các yếu tố quan trọng được ông John Neuffer nhắc tới chính là các chính sách để tạo thuận lợi cho việc di chuyển của các chuyên gia, thủ tục thông quan, cũng như việc phát triển hệ sinh thái ngành bán dẫn và khung pháp lý cho sự phát triển của ngành.

“Chúng tôi cũng khuyến khích Việt Nam tập trung hơn và lĩnh vực R&D”, ông John Neuffer nói và cho rằng, Việt Nam cũng nên xem xét tham gia Hiệp định mở rộng về công nghệ thông tin (ITA 2) của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), trong đó có khung quản lý công nghệ bán dẫn, mà hiện tại, nhiều quốc gia trong khu vực như Singapore, Malaysia, Thái Lan đã tham gia.

“Tham gia hiệp định này, Việt Nam sẽ có nhiều thuận lợi về thuế quan đối với các sản phẩm bán dẫn, và do đó, sẽ gia tăng năng lực cạnh tranh để thu hút đầu tư”, ông John Neuffer khẳng định.

Trong khi đó, ông Keith Strier, Phó Chủ tịch cấp cao AMD, cho rằng, có 4 yếu tố quan trọng để phát triển các ngành bán dẫn, AI, là con người, hệ sinh thái, hạ tầng và thể chế, chính sách.

“Một nền kinh tế tự cường thì cần sự phát triển và đồng hành của AI, hướng đến sử dụng AI bao trùm, hiệu quả và minh bạch. Chúng tôi sẽ đồng hành với Việt Nam để hiện thực hóa điều đó”, ông Keith Strier nhấn mạnh.

PV/baodautu.vn