

**ĐỰ ẢN HỖ TRỢ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ CHÂU ÂU  
(EU- MUTRAP)**

**ĐỰ THẢO BÁO CÁO ĐỊNH HƯỚNG CHO DOANH NGHIỆP**

**CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA CÁC CAM KẾT TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI  
TỰ DO VIỆT NAM – EU (EVFTA) ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP CỦA VIỆT NAM**

**NGÀNH: DỊCH VỤ KIẾN TRÚC SƯ, TƯ VẤN KỸ THUẬT**

**Hà Nội**

## **1. Giới thiệu**

### **EVFTA là gì?**

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Châu Âu (EVFTA) là một hiệp định thương mại thế hệ mới tập trung vào cải cách thể chế diện rộng. Đàm phán đã kết thúc vào cuối năm 2015 và giai đoạn thực thi sẽ bắt đầu vào năm 2017. Một khi có hiệu lực, Hiệp định sẽ mở ra những cơ hội thương mại và đầu tư mới giữa Việt Nam và 27 quốc gia thành viên của Thị trường chung Châu Âu. Việt Nam được dự báo là sẽ tăng trưởng đáng kể nhờ sự kết hợp giữa tiếp cận thị trường Châu Âu và thu hút đầu tư.

### **Tại sao EVFTA lại rất quan trọng?**

EVFTA vượt xa các quy định của các hiệp định thương mại hiện có. Hiệp định giữa thị trường Việt Nam trị giá 200 tỉ Euro và thị trường chung Châu Âu trị giá 16 nghìn tỉ Euro thiết lập nên một nền tảng thể chế với các quy tắc, quy định và giá trị chung. Khía cạnh thể chế của EVFTA vượt xa hơn bất kỳ hiệp định thương mại nào khác hiện có. Không có hiệp định thương mại nào đặt ra những tiêu chuẩn cao về những lĩnh vực phức tạp như quyền sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp, tiêu chuẩn môi trường và an toàn vệ sinh thực phẩm. Bằng việc quy định tất cả những khía cạnh này của giao dịch thương mại, một hiệp định thương mại thuận tiện và ít rủi ro hơn sẽ mang lại cơ hội cực lớn cho các doanh nghiệp của cả hai thị trường. Sau cùng, mục đích cốt lõi của EVFTA chính là làm cho hoạt động kinh doanh giữa hai thị trường trở nên dễ dàng hơn.

Hiện nay, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và thị trường chung Châu Âu là 37 tỉ Euro. Theo dự báo của Dự án EU – MUTRAP về tác động của EVFTA, GDP hàng năm có thể tăng trưởng thêm 0.5% và xuất khẩu tăng trưởng thêm 5 – 6%. Sự tăng trưởng này sẽ tạo cơ hội đáng kể cho tăng trưởng kinh doanh trong hầu hết các lĩnh vực.

### **Điều gì khiến EVFTA khác biệt?**

Sự khác biệt chủ yếu giữa EVFTA và các hiệp định thương mại khác là hiệp định này toàn diện hơn khi xét về cải cách thể chế. Các hiệp định thương mại trước đó và việc tham gia vào WTO đa phần mang tính chất là những cam kết có ý nghĩa rõ bỏ các rào cản, chú trọng vào việc mở cửa thị trường trao đổi hàng hóa hay mở cửa thị trường Việt Nam cho doanh nghiệp nước ngoài. Xét về thương mại hàng hóa, tiến trình này được minh họa bằng việc giảm thuế. Trên phương diện gia nhập thị trường của các nhà đầu tư nước ngoài, mục tiêu là tạo ra sân chơi bình đẳng cho cả doanh nghiệp trong nước và nước ngoài trên cơ sở từng ngành (ví dụ ngành ngân hàng).

Kết quả của tiến trình này đã thu được kết quả đáng kể khi tạo ra tăng trưởng cho thị trường Việt Nam (tăng trưởng GDP thực tế trung bình hàng năm tính từ năm 2000 là 6,2%) bằng việc nhanh chóng mở rộng xuất khẩu, đầu tiên là các hàng hóa chưa qua chế biến (các loại nông sản hàng hóa như lúa gạo, thủy sản và cà phê) và sau đó là các sản phẩm chế tạo (dệt may, nội thất và đồ điện tử). Quá trình chuyển đổi từ một quốc gia với lực lượng lao động nông nghiệp tay nghề thấp sang tay nghề cao mang lại lợi ích cho

nền kinh tế Việt Nam - mở ra nhiều lĩnh vực mới cho thương mại và đầu tư. EVFTA chính là bước tiếp theo của tiến trình này.

Cơ hội mang tính chất quyết định đối với các công ty Việt Nam chính là sự bảo hộ dành cho hoạt động kinh doanh của họ và cả các doanh nghiệp nước ngoài. Các cam kết của EVFTA sẽ chuẩn hóa các quy định thương mại của Việt Nam với các quy định quốc tế bằng nhiều cách. Việc chuyển đổi luật pháp như vậy sẽ tăng cường bảo đảm cho hoạt động đầu tư lâu dài.

Sự chuyển biến mạnh mẽ này có được từ việc làm rõ những quy định trong trao đổi thương mại và trong việc tăng cường bảo đảm đầu tư, ví dụ như một hệ thống giải quyết tranh chấp sửa đổi và quyền sở hữu trí tuệ.

Ví dụ, theo quy định của EVFTA hàng hóa của Việt Nam sẽ được đăng ký chỉ dẫn địa lý (GIs) thuận lợi hơn tại EU - một hình thức bảo hộ đối với một sản phẩm cụ thể độc đáo tại một địa phương. Ví dụ, theo quy định của EVFTA nước mắm Phú Quốc được đăng ký chỉ dẫn địa lý và chỉ nước mắm được sản xuất tại đảo Phú Quốc mới được giới thiệu tại thị trường Châu Âu là Nước mắm Phú Quốc. Việc bảo hộ một thương hiệu kinh doanh không chỉ giúp bảo vệ sản phẩm truyền thống của Việt Nam, mà còn tạo ra thương hiệu và bảo đảm đầu tư vào đảo Phú Quốc. Do là quốc gia có nền nông nghiệp độc đáo và nhiều sản phẩm truyền thống, riêng khía cạnh này của hiệp định sẽ giúp đảm bảo và thúc đẩy đầu tư vào Việt Nam.

Những tiến trình này tác động lên toàn bộ phạm vi của hoạt động thương mại. Ví dụ, các nhà sản xuất lớn có thể tham khảo EVFTA và biết chính xác quyền lợi của mình cho hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Sở hữu trí tuệ, thuế, thông quan, và giải quyết tranh chấp công bằng sẽ khuyến khích các doanh nghiệp đa quốc gia cân nhắc và có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

Hiệp định này sẽ mang lại lợi ích cho cả đôi bên đối với doanh nghiệp Việt Nam. Không chỉ có hoạt động kinh tế tăng cường từ các dự án đầu tư nước ngoài lớn hơn, mà các sản phẩm của các dự án này sẽ tiếp cận được tới nhu cầu của người tiêu dùng Châu Âu mà trước kia chưa tiếp cận được. Các quy định sức khỏe và an toàn rõ ràng liên quan tới xuất khẩu thực phẩm sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam ở mọi mức quy mô nắm được quá trình chính xác và vốn đầu tư cần có để tiếp cận thị trường Châu Âu.

Báo cáo này nằm trong loạt 18 báo cáo, mỗi báo cáo mô tả chi tiết cơ hội cho doanh nghiệp Việt nhờ EVFTA. Do Hiệp định thương mại đang trong giai đoạn rà soát pháp lý, vậy nên có thể có một số chi tiết thay đổi giữa báo cáo này và văn bản cuối cùng của Hiệp định. Mời quý vị xem danh sách thông tin liên hệ cuối văn bản này để biết thêm thông tin.

### **Các báo cáo trong loạt bài này**

Kế toán - Kiểm toán	Thực phẩm và đồ uống
Sản phẩm từ động vật (trứng, sữa, mật ong, vân vân)	Da giày
Dịch vụ kiến trúc và kỹ thuật	Hoa quả và rau củ
Ô tô	Dược phẩm
Dịch vụ truyền thông	Thịt lợn, thịt bò và thịt gia cầm (sống, thịt)

Phân phối	Hải sản
Dịch vụ giáo dục	Quần áo và dệt may
Dịch vụ môi trường	Giao thông và vận tải
Dịch vụ tài chính	Gỗ và đồ nội thất

## 2. Phạm vi nghiên cứu

Báo cáo này nghiên cứu tác động của các cam kết trong Hiệp định EVFTA đối với ngành dịch vụ kiến trúc (architectural services) và dịch vụ tư vấn kỹ thuật (engineering services). Trong hệ thống Phân loại sản phẩm chủ yếu của Liên hợp quốc (CPC), phạm vi nghiên cứu của báo cáo sẽ tập trung vào hai dịch vụ với mã CPC là CPC 8671 và CPC 8672.

Bài viết tập trung vào việc phân tích hiện trạng ngành dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam, khuôn khổ pháp lý với các văn bản pháp luật cụ thể điều chỉnh dịch vụ này. Tiếp đó, bài viết dựa vào các đặc trưng của ngành với năng lực cạnh tranh gồm các điểm mạnh, điểm yếu và chỉ ra tác động cụ thể của các cam kết trong EVFTA lên dịch vụ này. Qua đó, bài viết đưa ra các chính sách hỗ trợ và khuyến nghị đối với các nhà đầu tư, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kiến trúc, tư vấn kỹ thuật để tận dụng tối ưu ưu đãi của cam kết Hiệp định EVFTA cũng như giảm thiểu rủi ro có thể từ Hiệp định này.

## 3. Tổng quan về ngành dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật tại Việt Nam

### *Vai trò của ngành dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật*

Ngành dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật có vai trò quan trọng trong việc đảm bảo cơ sở hạ tầng cho sự hoạt động của nền kinh tế. Một nền kinh tế hoạt động hiệu quả khi có một cơ sở hạ tầng vững chắc bởi nó mang lại lợi ích không chỉ cho doanh nghiệp yên tâm thực hiện các hoạt động kinh doanh mà còn cho các nhà đầu tư an tâm về một môi trường đầu tư thuận lợi và đảm bảo yếu tố bền vững để xây dựng các chiến lược kinh doanh dài hạn. Đồng thời, các cơ quan quản lý nhà nước về kinh tế có thể tận dụng lợi thế này để thu hút thêm đầu tư, tạo ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp đang hoạt động trong nước.

Đối với quản lý nhà nước, kiến trúc sư không chỉ là người tạo dựng, sáng tác, lập quy hoạch những công trình mà còn là người tạo dựng lên các kiến trúc đô thị của cả nước cũng như của thủ đô Hà Nội.

Kỹ sư xây dựng là một trong những nghề quan trọng đối với sự phát triển của xã hội. Cuộc sống càng hiện đại thì nhu cầu an cư, nâng cao chất lượng sống của con người càng tăng lên đáng kể. Hơn bao giờ hết, vai trò của những người kỹ sư xây dựng sẽ thể hiện rõ nét nhất trên những công trình để nâng cao chất lượng cuộc sống cho toàn xã hội.

Khi nhu cầu nâng cấp cơ sở hạ tầng, xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội ngày càng được chú trọng, thì nhu cầu nguồn nhân lực của ngành Kỹ thuật công trình xây dựng cũng ngày càng lớn. Hiểu một cách đơn giản thì Kỹ thuật công trình xây dựng là ngành chuyên về lĩnh vực tư vấn, thiết kế, tổ chức thi công, quản lý giám sát và nghiệm thu các công trình xây dựng dân dụng, công trình xây dựng công nghiệp phục vụ đời sống con người như: nhà cao tầng, bệnh viện, trường học, nhà xưởng, và trung tâm thương mại.

Với vai trò quan trọng như trên, dịch vụ kiến trúc, kỹ sư xây dựng cũng là một trong những ngành thương mại dịch vụ được chú trọng hội nhập sâu rộng. Trong 4 phương thức cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán: (1) Cung cấp dịch vụ qua biên giới; (2) Tiêu dùng dịch vụ ở

nước ngoài; (3) Hiện diện thương mại; (4) Hiện diện thể nhân thì phương thức cung cấp dịch vụ 1, 2, 3 được tự do hóa mạnh mẽ nhất.

### ***Hiện trạng ngành dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật***

Sự phát triển của dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật tại Việt Nam rất lớn, phụ thuộc nhiều vào sự tăng trưởng đầy tiềm năng của ngành xây dựng và công nghiệp trong nước.

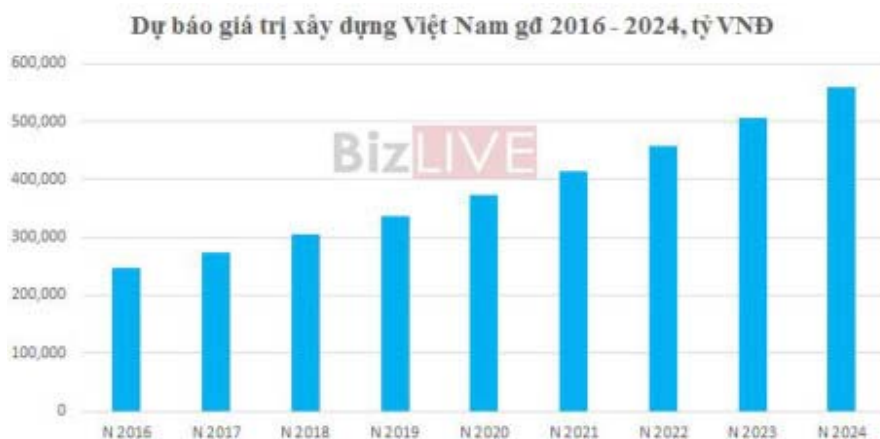
Kinh tế trong nước tăng trưởng ổn định và thu nhập người dân được cải thiện là yếu tố cơ bản giúp ngành xây dựng và công nghiệp khởi sắc và thu hút đầu tư FDI. Theo dự báo của Liên hiệp quốc, dân số thành thị ở nước ta sẽ đạt khoảng gần 56 triệu người vào năm 2050, mức độ đô thị hóa đạt 54%, cao hơn hầu hết các quốc gia đang phát triển, dẫn đến nhiều cơ hội cho ngành xây dựng và dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật phát triển.

Tăng trưởng ngành xây dựng luôn cao hơn mặt bằng tăng trưởng của nền kinh tế với tốc độ tăng trưởng bình quân 4,4%/năm trong 3 năm 2013 – 2015, cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP bình quân năm 4,2%.

Hoạt động xây dựng trong năm 2016 tăng trưởng khá tốt nhờ giá vật liệu xây dựng ổn định, mặt bằng lãi suất thấp cùng sự cải thiện của thị trường bất động sản. Giá trị sản xuất xây dựng năm 2016 theo giá hiện hành đạt khoảng 1.089,3 nghìn tỷ đồng với 7,7% Khu vực Nhà nước; 87,4% khu vực ngoài Nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 4,9%. Trong tổng giá trị sản xuất, giá trị sản xuất xây dựng công trình nhà ở đạt chiếm chủ yếu (39,3%) sau đó là công trình kỹ thuật dân dụng (31,6%).

Ngành xây dựng, kiến trúc và tư vấn kỹ thuật cũng thu hút lượng lao động lớn. Trong tổng số lao động từ 15 tuổi trở lên đang làm việc năm 2016, khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 24,7% tăng so với năm 2015 (22,8%). Theo thống kê của ngành xây dựng Việt Nam (tháng 5/2015), tốc độ tăng trưởng ngành xây dựng của Việt Nam đứng thứ 3 trong khu vực Châu Á. Theo dự báo, giá trị xây dựng Việt Nam sẽ còn tiếp tục tăng trưởng cao hơn trong giai đoạn 2016-2024 (xem Biểu đồ 1)

**Biểu đồ 1: Dự báo giá trị xây dựng Việt Nam giai đoạn 2016-2024**



Nguồn: Số liệu báo cáo BMI, ngành xây dựng hạ tầng quý I/2016

Theo thống kê của Trung tâm Dự báo nhu cầu nhân lực và Thông tin thị trường lao động thành phố Hồ Chí Minh, kiến trúc - xây dựng hiện là ngành thu hút nhiều nhân lực, chiếm 4% (khoảng 11.000 người/năm) tổng nhu cầu nhân lực mỗi năm của riêng TP.HCM. Khi Hiệp định EVFTA chính thức có hiệu lực, cơ hội cho lao động Việt Nam sẽ tăng trưởng mạnh mẽ việc làm trong một số lĩnh vực như xây dựng, giao thông vận tải, dệt may, chế biến thực phẩm. Hiện nay cứ khoảng mười kiến trúc sư ra trường thì chỉ có ba kiến trúc sư hành nghề, còn lại là làm những việc khác như: Nghiên cứu, đào tạo, giảng dạy, quản lý. Theo số liệu thống kê sơ bộ, Việt Nam hiện có khoảng 18,000 Kiến trúc sư trên cả nước, trong đó hơn 6,000 là Hội viên Hội Kiến trúc sư Việt Nam.

Hiện nay, nhiều công ty cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật tại Việt Nam đã được công nhận các loại chứng chỉ quốc tế. Theo số liệu thống kê từ cuốn Sách trắng Solidiance mới công bố gần đây đã cho thấy thực trạng thị trường hiện nay – khi có khoảng trên 40 công trình đạt chứng chỉ công trình xanh. Các chứng chỉ công trình xanh có thể bao gồm tiêu chuẩn LOTUS của Việt Nam, các tiêu chuẩn quốc tế như LEED (Mỹ) hoặc Green Mark (Singapo) hoặc các tiêu chuẩn trong ngành khác như EarthCheck (cho ngành khách sạn)

Dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam ngày càng phát triển, mở rộng quy mô ra thị trường thế giới và được quốc tế biết đến. Điều này tạo tiền đề và cơ hội để tạo thuận lợi cho việc các doanh nghiệp này cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật tại các nước thành viên EU và tận dụng được ưu đãi từ Hiệp định EVFTA. BCI Asia Việt Nam đã bầu chọn 10 công ty kiến trúc hàng đầu Việt Nam và 10 chủ đầu tư năng động nhất để nhận giải thưởng BCI Asia Top 10 tại buổi lễ BCI Asia Awards được tổ chức hàng năm (Xem Danh sách các công ty này tại Phụ lục đính kèm). Những đơn vị đoạt giải từ năm 2013 cho đến nay là những công ty kiến trúc hàng đầu Việt Nam và chủ đầu tư có tổng giá trị dự án lớn nhất được xây dựng trong năm qua cộng thêm mức độ phát triển bền vững (theo báo cáo nghiên cứu toàn diện của BCI Asia và các hạng mục công trình xanh được xác nhận).

### ***Khuôn khổ quy định pháp luật điều chỉnh ngành kiến trúc, tư vấn kỹ thuật***

Nghề kiến trúc tại Việt Nam được điều chỉnh bởi cơ quan quản lý nhà nước là Bộ Xây dựng và một số hoạt động được điều chỉnh qua Sở Xây dựng cấp tỉnh và Ủy ban tư vấn cấp tỉnh. Hoạt động nghề kiến trúc được điều chỉnh bởi Luật Xây dựng số 50/2014/QH13 ngày 18 tháng 6 năm 2014 và các Nghị định, Quyết định có liên quan đến hướng dẫn việc thi hành Luật Xây dựng. Hiện nay hệ thống pháp luật Việt Nam chưa có Luật Kiến trúc sư, Luật hành nghề Kiến trúc sư, Luật đô thị. Dự thảo Luật hành nghề Kiến trúc sư (gọi tắt là Luật Kiến trúc sư) đang được xây dựng và xem xét, trong đó nêu rõ vai trò của Kiến trúc sư, trách nhiệm của Kiến trúc sư đối với cộng đồng, tham gia vào vấn đề quản trị xã hội như thế nào. Dự thảo Luật này được Bộ Xây dựng chủ trì phối hợp với các đơn vị liên quan để thẩm định, xem xét trước khi có ý kiến trình Chính phủ, Quốc hội.

Hiệp hội nghề kiến trúc chính ở Việt Nam là Hội Kiến trúc sư Việt Nam (VAA) được thành lập năm 1948. Hiện nay, theo con số thống kê vào năm 2015, số lượng hội viên đã lên đến hơn 6000 người đã đăng ký hành nghề. Kiến trúc sư Việt Nam muốn trở thành thành viên của VAA phải có năm năm làm nghề hoặc ba năm có thành tích xuất sắc trong sáng tác và đóng góp vào sự nghiệp kiến trúc. Người nộp đơn phải có thành tích tốt trong sáng tác, đào tạo, nghiên cứu khoa học, quản lý xây dựng.

Tiêu chuẩn đối với người muốn đăng ký làm kiến trúc sư chuyên nghiệp gồm ba yêu cầu năng lực cơ bản là hoàn thành bằng đại học về quy hoạch hay về kiến trúc của một trường đại

học Việt Nam hoặc nước ngoài hoặc cơ sở đủ năng lực khác được thừa nhận; kinh nghiệm làm việc thực tế không ít hơn 5 năm sau khi tốt nghiệp; tham gia vào không ít hơn 5 dự án quy hoạch và/hoặc thiết kế kiến trúc. Sở Xây dựng là cơ quan chịu trách nhiệm cho việc tiến hành đánh giá chuyên môn.

Kiến trúc sư chuyên nghiệp nước ngoài có thể hành nghề ở Việt Nam, theo hình thức công ty có 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh nước ngoài, phải được thành lập dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn. Doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài hoặc công ty liên doanh tư vẫn phải có Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, tương đương với Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, được Bộ Kế hoạch và Đầu tư hoặc Ủy ban Nhân dân cấp tỉnh cấp theo quy định của Luật Đầu tư. Theo Luật Lao động, chỉ những người có kỹ năng và chuyên môn mà công dân Việt Nam không có mới được làm việc tại Việt Nam.

Việt Nam không có bất cứ luật cụ thể nào đối với nghề nghiệp kỹ thuật. Chính phủ thông qua Bộ Xây dựng, chỉ quản lý các kỹ sư trong ngành công nghiệp xây dựng. Luật Xây dựng (số 50/2014/QH13 ngày 18 tháng 6 năm 2014) quy định quyền và nghĩa vụ của các tổ chức và cá nhân liên quan tới xây dựng thi công và hành nghề trong lĩnh vực thi công và xây dựng.

Các công ty và kỹ sư nước ngoài được phép hành nghề ở Việt Nam, các kỹ sư tư vẫn nước ngoài cũng không bị giới hạn khi làm việc ở Việt Nam. Những nhà cung cấp dịch vụ kỹ thuật nước ngoài chỉ có thể đưa vào Việt Nam nhân viên quản lý và nhân viên kỹ thuật mà trong nước không có ở thời điểm hiện tại. Trừ khi có quy định khác, các tổ chức kinh tế nước ngoài đều được phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh. Người nước ngoài mong muốn làm việc ở Việt Nam phải là người ít nhất đã 18 tuổi và có sức khỏe đáp ứng yêu cầu công việc.

Ngoài ra, để tạo thuận lợi hơn cho sự di chuyển của lao động có tay nghề giữa các nước ASEAN, các nước đã ký kết các Thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau trong một số lĩnh vực ngành nghề nhằm công nhận lẫn nhau về bằng cấp và trình độ của lao động có kỹ năng trong khu vực. Cho tới thời điểm tháng 12/2015, các nước ASEAN đã ký 8 Thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau (MRA) trong 8 lĩnh vực dịch vụ là: Kiến trúc, Tư vấn kỹ thuật, Điều dưỡng, Hành nghề y, Nha sỹ, Du lịch, Kế toán kiểm toán, và Khảo sát.

Đối với Hiệp định khung về thừa nhận lẫn nhau giữa các nước ASEAN trong việc cung cấp dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng, Hiệp định này nêu rõ, các nước ASEAN có thể thừa nhận lẫn nhau về chứng chỉ hành nghề kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật được cấp bởi các nước ASEAN khác. Lộ trình thực hiện Hiệp định khung này được tiến hành theo từng bước bởi trình độ các nước trong khu vực còn chênh lệch nhiều, bắt đầu từ việc từng nhóm nước tự thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau sau đó mở rộng dần ra cả khu vực. ASEAN đã thành lập Ủy ban Điều phối kỹ sư chuyên nghiệp ASEAN (ACPECC) để điều phối việc thực hiện MRA này.

Mỗi nước ASEAN cũng thành lập một Ủy ban giám sát về dịch vụ tư vấn kỹ thuật tại nước mình để thực hiện quy trình đánh giá và đăng ký cấp phép Kỹ sư chuyên nghiệp đủ điều kiện theo ASEAN (ASEAN Chartered Professional Engineer – ACPE) cho những kỹ sư chuyên nghiệp đủ điều kiện về trình độ và kinh nghiệm theo quy định. Kỹ sư chuyên nghiệp đã được cấp chứng nhận ACPE sẽ đủ điều kiện để đăng ký với Cơ quan có thẩm quyền quản lý ngành nghề kỹ sư ở một nước ASEAN khác để được cấp phép là Kỹ sư chuyên nghiệp nước ngoài có đăng ký (RFPE) tại nước đó, nhưng phải tuân theo các quy định và pháp luật liên quan của nước đó. Kỹ sư chuyên nghiệp có RFPE được phép hành nghề tại nước ASEAN đó nhưng phải phối hợp với các kỹ sư chuyên nghiệp của nước đó.

Đây có thể là cơ sở để EU và Việt Nam ký các MRA thừa nhận lẫn nhau trong lĩnh vực kiến trúc và tư vấn kỹ thuật sau này và tham khảo về cách vận dụng và thực thi các MRA này một cách hiệu quả.

### ***Năng lực cạnh tranh của ngành***

#### ***a) Điểm mạnh của ngành***

*Thứ nhất*, đội ngũ kiến trúc sư, kỹ sư phát triển nhanh về số lượng, chất lượng và ngày càng có nhiều người đã trở thành hội viên của các hiệp hội kiến trúc sư, kỹ sư quốc tế và đạt được Giải thưởng tại các cuộc thi Kiến trúc phạm vi quốc tế. Một số cơ sở đào tạo trong nước đã và đang chú trọng hơn đến vấn đề đào tạo nguồn nhân lực kỹ sư, kiến trúc sư với chất lượng quốc tế qua đó vừa nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của thực tiễn, của thị trường lao động. Điều này sẽ là cơ hội về nguồn nhân lực để các nhà đầu tư, doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào thị trường Việt Nam cũng như tạo thuận lợi cho quá trình di chuyển của lao động có chất lượng từ Việt Nam vào làm việc tại các nước thành viên EU.

*Thứ hai*, các hiệp hội kiến trúc sư, câu lạc bộ đào tạo kiến trúc sư ngày càng phát triển, hoạt động chuyên nghiệp và có sức lan tỏa rộng rãi hơn. Hiệp hội Kiến trúc sư Việt Nam hiện giờ đã có 6000 thành viên, 53 hội cơ sở và 22 chi hội trực thuộc so với con số khiêm tốn chỉ mấy chục thành viên khi mới thành lập. Sự lớn mạnh của các hiệp hội nghề nghiệp kiến trúc, kỹ sư sẽ giúp tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, nhà đầu tư tiếp cận dịch vụ tư vấn kỹ thuật, kiến trúc của Việt Nam cũng như tăng trọng lượng tiếng nói thống nhất để giúp đưa tên tuổi cũng như quảng bá và tạo chỗ đứng cho các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam trên các thị trường quốc tế, cũng như tạo điều kiện tận dụng các ưu đãi của Hiệp định Thương mại tự do nói chung và EVFTA nói riêng.

*Thứ ba*, thời điểm hiện nay là thời cơ lớn và thuận lợi để hội nhập các ngành dịch vụ quan trọng của Việt Nam trong đó có lĩnh vực kiến trúc sư, kỹ sư, vào môi trường quốc tế. Hiệp định khung về thừa nhận lẫn nhau trong ASEAN mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật trong nước mở rộng thị phần ra khu vực, giúp đa dạng hóa nguồn nhân lực hoạt động trong lĩnh vực kiến trúc sư, kỹ sư tư vấn kỹ thuật, đồng thời cũng tạo điều kiện cho người Việt Nam có chứng chỉ hành nghề kiến trúc sư, kỹ sư quốc tế được làm việc tại các nước khác trong khu vực. Thời điểm này là thời điểm thích hợp để tối ưu hóa việc thực thi các hiệp định thương mại tự do nói chung và EVFTA nói riêng khi Nhà nước và Chính phủ Việt Nam đặt trọng tâm vào việc hội nhập kinh tế thế giới cũng như các điều kiện thuận lợi về sự cải cách chính sách, sự mở cửa thị trường, tư tưởng thông thoáng, hòa nhập với các kỹ thuật, công nghệ tân tiến của thế giới, sự trao đổi kinh nghiệm, kiến thức chuyên môn giữa các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam và thế giới.

*Thứ tư*, những công ty kiến trúc trong nước luôn thường xuyên liên kết với những công ty kiến trúc nước ngoài để trao đổi, học hỏi kiến thức và trao đổi những đặc trưng kiến trúc của mình, đồng thời học hỏi thêm kiến thức cũng như không gian bố trí của các vật dụng để làm đẹp cho những công xây dựng. Những công ty kiến trúc cũng đã góp phần tạo công ăn việc làm cho hàng triệu người cũng như lưu thông được hàng hóa trong và ngoài nước. Đây sẽ là cơ sở để các kiến trúc sư, nhà tư vấn kỹ thuật cũng như các doanh nghiệp trong lĩnh vực này của Việt Nam nâng cao chất lượng tay nghề, kiến thức chuyên môn, tạo dựng tên tuổi của mình để vươn ra các thị trường quốc tế và đáp ứng được những tiêu chuẩn và yêu cầu khắt khe.

#### ***b) Điểm yếu của ngành***



*Thứ nhất*, hiện nay, chưa có cơ quan quản lý chuyên biệt điều chỉnh những ngành nghề liên quan đến hoạt động xây dựng, hầu hết trong số đó đều thuộc sự điều chỉnh của cơ quan chủ quản là Bộ Xây dựng. Các quy định liên quan tới thể chế hoạt động dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng hình thành chậm. Luật hành nghề kiến trúc sư vẫn đang được dự thảo lần đầu tiên. Luật xây dựng 2014 nhưng vẫn cần thời gian để được áp dụng hiệu quả trên thực tế.

*Thứ hai*, nhân lực ngành kiến trúc sư, kỹ sư của Việt Nam còn kém cạnh tranh, chưa đáp ứng được nhu cầu nhà tuyển dụng về cả số lượng lẫn chất lượng do chương trình đào tạo chưa được bài bản, kinh nghiệm chưa có bề dày, ngoại ngữ yếu, và khoảng cách khá lớn giữa đào tạo và nhu cầu thực tiễn làm giảm sút giá trị gia tăng của dịch vụ so với tiềm năng tương xứng của nguồn lực. Quy định Tại Việt Nam, những người muốn đăng ký làm kiến trúc sư chuyên nghiệp phải có kinh nghiệm tối thiểu là đã hoàn thành ít nhất 5 dự án nhưng không có bài kiểm tra đầu vào nghề nghiệp. Nhân lực còn yếu kém cũng khiến việc tận dụng các ưu đãi từ hội nhập khu vực và quốc tế chưa cao. Việc tự do hóa di chuyển trong khối của các lao động trong khu vực ASEAN đang ngày càng sâu rộng. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, nhân lực chất lượng cao của ngành trong nước hiện còn thấp, đội ngũ kiến trúc sư, kỹ sư của Việt Nam có chứng chỉ của các hiệp hội quốc tế hiện nay khá mỏng.

*Thứ ba*, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật hiện nay còn thấp so với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Phần lớn các công ty Việt Nam có quy mô nhỏ, năng lực tài chính giới hạn, đội ngũ nhân viên thiếu về số lượng và chất lượng nên chưa đủ tiềm lực để cung cấp dịch vụ sang nước ngoài mà chỉ mới cung cấp dịch vụ cho khách hàng trong nước. Các nhân sự có chứng chỉ quốc tế đang chủ yếu làm việc cho các công ty đa quốc gia ở Việt Nam và một số doanh nghiệp lớn. Nhiều doanh nghiệp nhỏ hiện nay chưa chú trọng đến xây dựng chỗ đứng và chiến lược tăng trưởng dài hạn, chưa đầu tư vào nâng cao và kiểm soát chất lượng dịch vụ, đào tạo chuyên môn và nhất là trình độ nguồn nhân lực.

*Thứ tư*, điểm yếu và rủi ro của ngành xây dựng chủ yếu là chi phí phát sinh cao hơn thực tế do quản lý kém; sự biến động của các yếu tố chi phí đầu vào; và vấn đề quyết toán công trình, thu hồi nợ. Do đặc thù của ngành, thời gian thi công thường kéo dài, tiến độ thực hiện chịu sự tác động của nhiều phía, từ điều kiện tự nhiên, mặt bằng, quy hoạch, tiến độ cung cấp của chủ đầu tư, khả năng thực hiện dự án của các nhà thầu và thi công xây dựng hợp phần. Đây là nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính của đơn vị thi công. Nhìn chung các doanh nghiệp trong ngành đa phần có quy mô nhỏ, tiềm lực tài chính không dồi dào, nên vấn đề quản lý kém có thể phát sinh những rủi ro nghiêm trọng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Một thách thức khác cần lưu ý là về dài hạn, việc mở cửa thị trường với nhà thầu và đơn vị thi công quốc tế sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất cao cho các doanh nghiệp nhỏ trong nước.

Các yếu kém trên sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của ngành và quá trình hội nhập, tự do hóa ngành trong môi trường quốc tế. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, ta đã có nhiều cá nhân xuất sắc đạt giải thưởng quốc tế cũng như các công ty nằm trong danh sách những công ty kiến trúc, thiết kế và xây dựng hàng đầu khu vực. Đây là tín hiệu đáng mừng và là bước khởi đầu tạo đà để ngành kiến trúc, thiết kế, xây dựng và tư vấn kỹ thuật của Việt Nam thêm phát triển và tạo điều kiện cho các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam làm việc tại các thị trường quốc tế như các nước thành viên EU cũng như khiến Việt Nam trở thành một điểm đến tiềm năng và hấp dẫn cho các khoản đầu tư của EU trong lĩnh vực này.

#### **4. Cam kết EVFTA về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật và tác động dự kiến**

##### ***Cam kết EVFTA về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật***

Cam kết về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam trong WTO và các FTA khác mà Việt Nam đã kết thúc đàm phán/ký kết (trong đó có EVFTA) được nêu tại Bảng 1 (Phụ lục đính kèm).

Về cơ bản, cam kết về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam trong EVFTA tương tự như WTO, chỉ có hai điểm mới liên quan đến cam kết về phương thức 4 (Hiện diện thể nhân). Cụ thể, Việt Nam cam kết không hạn chế đối với phương thức cung cấp dịch vụ thứ 3 (hiện diện thể nhân), cụ thể là loại bỏ điều kiện doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một bên tham gia hiệp định (tương tự cam kết Việt Nam dành cho các nước thành viên ASEAN khác trong Hiệp định Khung về Dịch vụ trong ASEAN-AFAS). Việt Nam cho phép cán bộ luân chuyển để đào tạo - là người đã được tuyển dụng chính thức bởi pháp nhân của bên kia ít nhất 1 năm tính đến ngày nộp đơn và có bằng đại học - được nhập cảnh và lưu trú tạm thời đến một năm<sup>1</sup> để làm việc trong doanh nghiệp của pháp nhân đó tại lãnh thổ nước mình vì mục đích phát triển nghề nghiệp hoặc để đào tạo về kỹ năng hoặc các phương pháp kinh doanh. Tuy nhiên, cam kết này chỉ áp dụng sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Sau 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hai bên sẽ rà soát và xem xét khả năng cam kết đối tượng chuyên gia độc lập - là người tham gia vào việc cung cấp một dịch vụ theo hình thức tự doanh của một bên, đã ký kết hợp đồng trực tiếp với người tiêu dùng cuối cùng để cung cấp dịch vụ tại bên kia.

Ngoài ra, mặc dù chưa có thỏa thuận công nhận lẫn nhau về kiến trúc, tư vấn kỹ thuật như trong nội bộ ASEAN, Hiệp định EVFTA có điều khoản cho phép các cơ quan hữu quan của hai bên phối hợp đưa ra khuyến nghị về các thỏa thuận công nhận lẫn nhau về bằng cấp, kinh nghiệm chuyên môn để hai bên xem xét việc đàm phán các thỏa thuận này. Thỏa thuận công nhận lẫn nhau giữa hai bên sẽ giúp tạo điều kiện thuận lợi cho việc di chuyển của các nhà cung cấp dịch vụ giữa hai bên, đặc biệt là từ Việt Nam sang EU. Điều khoản này trong Hiệp định EVFTA sẽ tạo tiền đề để việc các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam có thể được công nhận về trình độ chuyên môn tương đương khi gia nhập thị trường tại các nước thành viên EU và do đó, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh dịch vụ này của Việt Nam tại những thị trường đòi hỏi cao như EU.

Ở chiều ngược lại, EU cũng cam kết mở cửa dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật cho Việt Nam theo cả 4 phương thức cung cấp dịch vụ. Tuy nhiên, một số thành viên EU cũng duy trì những hạn chế nhất định đối phương thức 1, 3 và 4 (Bảng 2, Phụ lục đính kèm). Biểu cam kết của EU trong WTO chỉ bao gồm cam kết của các nước thành viên tại thời điểm kết thúc Vòng Uruguay (1994), các nước gia nhập EU sau đó có biểu cam kết riêng. Trong khi đó, cam kết của EU trong Hiệp định EVFTA cập nhật quy định hiện hành của tất cả các nước thành viên, do đó, cung cấp thông tin toàn diện hơn cho người đọc. Việc mở cửa của EU dành cho cả 4 phương thức dịch vụ được đánh giá là rất ưu đãi đối với những nước đang phát triển như Việt Nam. Theo như cam kết này, nhìn chung các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam được phép cung cấp dịch vụ qua biên giới, cung cấp cho người tiêu dùng ở nước ngoài, thành lập cơ quan hiện diện thương mại cũng như di chuyển của thể nhân cung cấp dịch vụ. Đa phần các nước thành viên EU đã mở cửa hoàn toàn cho phương thức 2 (cung cấp dịch vụ cho người tiêu

---

<sup>1</sup> Đối với EU : Thời hạn cho phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời được hiểu là trong bất kỳ khoảng thời gian mười hai tháng nào.

dùng ở nước ngoài), các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam có thể tận dụng cơ hội này để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình.

### ***Cơ hội từ cam kết EVFTA về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật***

Theo những cam kết mà Việt Nam phải thực hiện, các doanh nghiệp, cá nhân hoạt động trong lĩnh vực kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam và EU sẽ có các cơ hội cho hoạt động kinh doanh, cung cấp dịch vụ của mình. Cụ thể:

(1) Cơ hội để các nhà đầu tư, doanh nghiệp EU gia nhập và hoạt động tại thị trường Việt Nam.

Việt Nam đã cam kết cho phép nhà đầu tư nước ngoài được thành lập các doanh nghiệp dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật và hoạt động ở Việt Nam theo cam kết WTO. Trong Hiệp định EVFTA, Việt Nam tiếp tục khẳng định lại cam kết này và nội luật hóa tại các văn bản pháp luật trong nước. Theo đó, nhà đầu tư EU có thể đăng ký thành lập doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam. Đối với doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật EU đã thành lập tại một nước EU thì được lựa chọn ba hình thức để cung cấp dịch vụ tại Việt Nam. Theo đó, doanh nghiệp này có thể góp vốn với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật đã được thành lập và hoạt động tại Việt Nam để thành lập doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật. Quy định này nhằm khuyến khích nhà đầu tư nước ngoài thành lập doanh nghiệp và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ vốn của mình cũng như yêu cầu sự chuyển giao công nghệ, trình độ chuyên môn và hợp tác giữa doanh nghiệp EU và Việt Nam. Ngoài ra, doanh nghiệp này có thể thành lập chi nhánh doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật nước ngoài hoặc cung cấp dịch vụ qua biên giới (nếu đáp ứng các điều kiện kỹ thuật).

Việc mở cửa thị trường cho các nhà đầu tư, doanh nghiệp EU giúp cho thị trường dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật ở Việt Nam trở nên sôi động hơn, đáp ứng nhu cầu cao về dịch vụ này cho các doanh nghiệp trong nước.

Cam kết về di chuyển thể nhân của Việt Nam cũng giúp đáp ứng được nhu cầu tạm thời về nhân sự quản lý trình độ cao cho doanh nghiệp EU đang hoạt động tại Việt Nam hoặc tìm kiếm cơ hội hoạt động tại Việt Nam trong điều kiện lao động Việt Nam chưa thể đáp ứng ngay.

(2) Cơ hội để các doanh nghiệp trong nước liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài và học hỏi kinh nghiệm

Theo cam kết WTO, EVFTA và quy định pháp luật, Việt Nam cho phép các doanh nghiệp kiến trúc, tư vấn kỹ thuật trong nước được góp vốn với các doanh nghiệp kiến trúc, tư vấn kỹ thuật EU để thành lập doanh nghiệp kiến trúc, tư vấn kỹ thuật Việt Nam. Với hình thức này, các doanh nghiệp trong nước có thể học hỏi kinh nghiệm quản lý, điều hành và các chuẩn mực kiến trúc, tư vấn kỹ thuật quốc tế từ đối tác EU là những quốc gia có bề dày phát triển. Các doanh nghiệp và các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam sẽ có cơ hội học hỏi, trao đổi với các doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ đến từ EU với kinh nghiệm dày dặn, trình độ chuyên môn cao cũng như được tiếp cận với công nghệ, kỹ thuật tân tiến và thông lệ quản lý và làm việc hiệu quả khi hợp tác với các doanh nghiệp. Ở chiều ngược lại, với việc thị trường Việt Nam ngày càng mở cửa với các ưu đãi trong cam kết của EVFTA dành cho các doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ đến từ EU, thị trường Việt Nam sẽ trở nên hấp dẫn hơn, thu hút sự chú ý và đầu tư của các nước thành viên EU liên quan đến lĩnh vực dịch vụ này.

(3) Cơ hội đào tạo nguồn nhân lực ngành kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật

Các công ty kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật có vốn đầu tư nước ngoài thường có nền tảng nhân sự trình độ cao và chú trọng đến chính sách đào tạo hiệu quả. Do đó, việc thị trường trong

nước có sự góp mặt của các công ty này sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam cải thiện và nâng cao nguồn nhân lực ngành kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật. Ngoài ra, việc mở cửa thị trường trong lĩnh vực dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật sẽ tạo môi trường cạnh tranh năng động, góp phần phát huy khả năng thích ứng với môi trường làm việc đa văn hóa và tạo cơ hội học hỏi cho người lao động Việt Nam.

**(4) Cơ hội tiếp cận chuẩn mực kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật quốc tế**

Theo cam kết WTO cũng như EVFTA, Việt Nam cho phép mở văn phòng đại diện tại Việt Nam với điều kiện không được tham gia vào các hoạt động sinh lợi trực tiếp cũng như tạo điều kiện cho việc hợp tác liên doanh giữa doanh nghiệp EU và doanh nghiệp Việt Nam. Từ đó, cam kết này cho phép các kiến trúc sư, tư vấn viên kỹ thuật của Việt Nam tiếp cận được với các chuẩn mực kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của thế giới.

**(5) Cơ hội để các doanh nghiệp dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật trong nước thâm nhập thị trường EU**

Các doanh nghiệp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật Việt Nam sẽ có cơ hội được cung cấp dịch vụ theo phương thức 1, 2 và 3 cho doanh nghiệp EU. Do vậy, mặc dù hiện nay Việt Nam chưa có thể mạnh tấn công trong lĩnh vực dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật nhưng trong tương lai, Việt Nam có thể có cơ hội tận dụng các cam kết này. Và cam kết này tạo tiền đề cho doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ làm động lực, trau dồi kiến thức và kỹ năng chuyên môn, đáp ứng với các yêu cầu và tiêu chuẩn tại thị trường của các nước thành viên EU.

**(6) Cơ hội việc làm cho các kiến trúc sư và kỹ sư xây dựng tại Việt Nam**

Các kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng Việt Nam, đặc biệt là những người có chứng chỉ quốc tế sẽ có cơ hội tìm kiếm việc làm tại các công ty xây dựng, thiết kế kiến trúc có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

Hiện nay, mặc dù Việt Nam và EU chưa cam kết đối tượng chuyên gia độc lập và chưa công nhận lẫn nhau trong lĩnh vực kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật, trong tương lai, nội dung này có thể được đàm phán và có tiềm năng mang lại các cơ hội, ưu đãi cho các kiến trúc sư, kỹ sư Việt Nam đáp ứng đủ tiêu chuẩn và điều kiện đặt ra.

***Thách thức từ cam kết EVFTA về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật***

Bên cạnh các cơ hội, cam kết EVFTA về dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng cũng sẽ tạo ra những thách thức nhất định. Cụ thể:

**(1) Cạnh tranh giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài**

Với cam kết mở cửa thị trường trong lĩnh vực kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật, Việt Nam sẽ phải cạnh tranh với các nước trong khu vực EU về thị trường. Sức ép cạnh tranh này cũng là cơ hội để tạo động lực cho sự phát triển và cải tiến. Các doanh nghiệp trong nước phải chủ động nâng cao chất lượng dịch vụ, bắt kịp với các xu thế mới trên cơ sở phát huy thế mạnh của doanh nghiệp bản địa với sự am hiểu môi trường hoạt động kinh doanh trong nước để thu hút các cơ hội kinh doanh và tìm ra hướng đi và chỗ đứng riêng cho mình.

Thách thức này cũng là cơ hội để nâng cao năng lực của nguồn nhân lực trong nước, củng cố năng lực cạnh tranh của Việt Nam trên thị trường EU.

**(2) Các kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng Việt Nam còn chưa nắm bắt tốt việc tận dụng các ưu đãi của quá trình hội nhập nói chung và các hiệp định thương mại tự do như EVFTA nói riêng**

Trong bối cảnh quá trình hội nhập sâu rộng nói chung và khi Hiệp định EVFTA đi vào hiệu lực, thị trường tại Việt Nam được càng ngày mở rộng và thông thoáng, các doanh nghiệp từ EU nói riêng và quốc tế nói chung sẽ có cơ hội thâm nhập và tạo áp lực cạnh tranh gay gắt lên

các doanh nghiệp nội địa và sức ép này ngày càng mạnh mẽ khi các doanh nghiệp tại EU có lợi thế hơn khi đầu tư sang Việt Nam. Đồng thời, bản thân các doanh nghiệp nội địa vẫn có nhiều khó khăn nội tại như nguồn nhân lực, tiềm lực tài chính và kinh nghiệm nên cần sự trau dồi không ngừng để nâng cao trình độ, năng lực chuyên môn để đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe tại các quốc gia thuộc EU cũng như các thị trường đối tác khác.

Nguồn vốn hạn hẹp, nhân lực còn chưa phát triển hết tiềm năng cũng như chương trình đào tạo và sự đầu tư của nhà nước còn chưa được toàn diện và quy mô đã hạn chế khả năng cạnh tranh, cụ thể là chất lượng dịch vụ của các công ty cũng như các cá nhân, tổ chức cung cấp dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng tại Việt Nam.

Ngoài ra, thách thức còn có thể đến từ việc nguồn cung còn thiếu, chất lượng của các doanh nghiệp nước nhà, các kiến trúc sư, kỹ sư trẻ của ta còn yếu kém. Tuy nhiên, với tiềm năng của đội ngũ doanh nghiệp trẻ, nhiệt huyết, sáng tạo và ngày càng chủ động nắm bắt các cơ hội cũng như tích cực học hỏi từ các doanh nghiệp nước ngoài, việc tận dụng các hiệu quả sẽ ngày một cải thiện. Hơn nữa, một khả năng về cam kết di chuyển thể nhân và thừa nhận lẫn nhau về dịch vụ kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật giữa EU và Việt Nam còn đang bỏ ngõ và có thể được đàm phán trong một tương lai không xa sẽ giúp tạo điều kiện cho sự thuận lợi di chuyển của lao động có tay nghề, cũng như nhà cung cấp dịch vụ đáp ứng được các điều kiện kỹ thuật và tiêu chuẩn đặt ra.

Các thách thức trên cũng sẽ là cơ hội, động lực để các doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ trong nước thay đổi, cải thiện năng lực cạnh tranh của mình để tìm được chỗ đứng vững chắc tại thị trường trong nước cũng như tìm kiếm được cơ hội kinh doanh tại thị trường của các nước thành viên EU.

## **5. Tác động từ việc thực hiện cam kết EVFTA nói chung và cam kết cụ thể trong các lĩnh vực khác đối với ngành kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật**

Do tính chất toàn diện, bao quát và định hướng điều chỉnh nhiều lĩnh vực khác nhau liên quan tới thương mại của Hiệp định EVFTA, ngành kiến trúc sư và kỹ sư xây dựng không nằm ngoài vòng tròn ảnh hưởng của các cam kết EVFTA nói chung và cam kết cụ thể trong các lĩnh vực khác nói riêng.

### ***Cơ hội***

(1) Cam kết về đầu tư góp phần tạo niềm tin cho các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

Theo Chương Thương mại dịch vụ, đầu tư và thương mại điện tử (sẽ thay thế các Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư song phương hiện nay giữa Việt Nam và các thành viên EU khi có hiệu lực) của Hiệp định EVFTA, Việt Nam và EU cam kết sẽ dành sự đối xử công bằng, bình đẳng, bảo hộ an toàn và đầy đủ các khoản đầu tư và nhà đầu tư của nhau, cụ thể: cam kết bồi thường thiệt hại phù hợp cho nhà đầu tư của bên kia tương tự như nhà đầu tư trong nước hoặc của bên thứ ba trong trường hợp bị thiệt hại do chiến tranh, bạo loạn,..., đồng thời áp dụng các quy định chặt chẽ trong trường hợp tước quyền sở hữu của nhà đầu tư (đi kèm với quy định về bồi thường) để tạo sự tin cậy, an tâm cho các nhà đầu tư.

Trong trường hợp có tranh chấp phát sinh giữa nhà nước và nhà đầu tư hoặc nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật, hai bên thống nhất ưu tiên giải quyết tranh chấp một cách thiện chí thông qua đàm phán và hòa giải. Trong trường hợp không thể giải quyết tranh chấp thông qua tham vấn và hòa giải thì sẽ sử dụng đến cơ chế giải quyết tranh chấp được quy định trong Hiệp định này. Như vậy, nhà nước có thể bị kiện nếu gây thiệt hại cho nhà đầu tư do chính

sách mang lại. Điều này thúc nhà nước hoàn thiện khung chính sách liên quan đến đầu tư và tính đến hài hòa lợi ích với nhà đầu tư nước ngoài cũng như trong nước.

Từ đó, thúc đẩy cải thiện môi trường chính sách giúp doanh nghiệp trong nước cũng như doanh nghiệp nước ngoài có động lực thúc đẩy đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ nói chung và dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật nói riêng.

(2) Cam kết về minh bạch hóa góp phần hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, tạo dựng môi trường đầu tư và kinh doanh ổn định, thông thoáng, minh bạch cho hoạt động của các doanh nghiệp trong và ngoài nước

Theo cam kết của Chương Thương mại dịch vụ, đầu tư và thương mại điện tử của Hiệp định EVFTA, Việt Nam và EU cam kết nguyên tắc chung về cấp phép đầu tư và bằng cấp chuyên môn. Cụ thể, các thủ tục và điều kiện cấp phép sẽ dựa trên các tiêu chí rõ ràng, khách quan và minh bạch, được công bố trước để người dân, các bên liên quan có thể tìm hiểu. Các quy trình, quyết định của cơ quan quản lý trong quá trình cấp phép sẽ đơn giản nhất có thể, không thiên vị và mang tính độc lập.

Các cơ hội này sẽ giúp tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư và cung cấp dịch vụ của EU tại Việt Nam, cũng như của Việt Nam tại EU. Đồng thời, hoạt động đầu tư sẽ được đảm bảo an toàn khi Hiệp định cũng đã quy định rõ về cơ chế bảo hộ dành cho các nhà đầu tư và nhà cung cấp dịch vụ khi hoạt động tại thị trường của mỗi bên.

#### ***Thách thức***

Các quy định, cam kết trong khuôn khổ Hiệp định EVFTA cũng phù hợp với chủ trương cải cách thủ tục hành chính của Việt Nam và Việt Nam cũng đang hoàn thiện khung khổ pháp lý cho dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật (ví dụ như ban hành Luật hành nghề kiến trúc sư).

Tuy nhiên, tại Chương về Minh bạch hóa trong Hiệp định EVFTA, Việt Nam và EU cam kết các luật, quy định, quyết định tư pháp, thủ tục và quy định hành chính áp dụng chung mà có thể có ảnh hưởng đến vấn đề thuộc phạm vi Hiệp định này sẽ được công bố kịp thời và thuận tiện cho sự tiếp cận của công chúng.

Quy định cũng đặt ra các thách thức trong việc thực thi và yêu cầu các bên liên quan đảm bảo sự minh bạch, chuẩn mực và luôn đặt chất lượng dịch vụ và thương hiệu của doanh nghiệp lên làm yếu tố ưu tiên hàng đầu.

## **6. Chính sách và thể chế liên quan đến ngành kiến trúc sư, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam**

### ***Các chính sách hỗ trợ***

Ngoài những văn bản pháp luật trực tiếp điều chỉnh, Việt Nam cũng đã có những văn bản chính sách hỗ trợ cho việc thực thi pháp luật và điều chỉnh hoạt động kinh doanh dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật.

Chính phủ mới đây đã ban hành Nghị quyết số 19-2017/NQ-CP ngày 6 tháng 2 năm 2017 về tiếp tục thực hiện những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2017, định hướng đến năm 2020 giúp cải thiện môi trường pháp lý cho các hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh dịch vụ nói riêng.

Ngoài ra, cam kết EVFTA đối với việc cung cấp dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng (trừ phương thức hiện diện thể nhân) nhìn chung phù hợp với cam kết WTO và đã được nội luật hóa nên Việt Nam không phải điều chỉnh hoặc ban hành văn bản pháp luật mới để thực hiện.

### ***Các thách thức về mặt chính sách***

Dự thảo Luật hành nghề kiến trúc sư đang được xây dựng và chuẩn bị lấy ý kiến để ban hành và thực hiện. Sự xuất hiện của văn bản pháp lý này sẽ mở rộng hành lang pháp lý điều chỉnh dịch vụ kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng và tác động trực tiếp lên các hoạt động kinh tế hàng ngày.

Ngoài ra, chính sách vẫn là một vướng mắc trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ tại thị trường Việt Nam. Theo đánh giá về năng lực cạnh tranh toàn cầu trong tương quan với 140 nền kinh tế, năng lực cạnh tranh của Việt Nam vẫn còn ở mức hạn chế, xếp thứ 56/140. Trong đó, nhóm vấn đề về “Chính sách không ổn định” nằm trong 5 nhóm vấn đề được coi là trở ngại lớn nhất đối với Việt Nam gồm “Tiếp cận tài chính”, “Lao động qua đào tạo không đủ” và nhiều lĩnh vực ít được cải thiện như “chi phí không chính thức”, “tính năng động của chính quyền”, “tiếp cận đất đai” và “cạnh tranh bình đẳng”.

Các chính sách để tạo thuận lợi hóa cho môi trường kinh doanh và đầu tư của Việt Nam vẫn chưa nhiều. Hiệp định EVFTA cũng có điều khoản về Quy định trong nước nằm trong Chương về Khuôn khổ Pháp lý trong nội dung về dịch vụ, đầu tư và thương mại điện tử. Theo đó, mỗi bên đảm bảo các biện pháp liên quan đến yêu cầu cấp phép và thủ tục, trình độ chuyên môn cũng như các yêu cầu kỹ thuật khác phải rõ ràng, khách quan, minh bạch và dễ dàng để công chúng tiếp cận. Ngoài ra, mỗi bên duy trì, thiết lập tòa án hoặc thủ tục tư pháp để đảm bảo quyền lợi cho các nhà đầu tư hoặc nhà cung cấp dịch vụ bị ảnh hưởng.

Tuy nhiên, theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam xếp thứ 90/189 nền kinh tế về mức độ thuận lợi hóa về môi trường kinh doanh với mức điểm trung bình chỉ đạt 62,1/100. Các lĩnh vực đều được đánh giá kém thuận lợi và có mức điểm trung bình, dưới trung bình ba gồm: Nộp thuế (168/189); Bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư (122/189); Giải thể doanh nghiệp (123/189); Tiếp cận điện năng (108/189) và Khởi sự kinh doanh (119/189).

Cho đến lúc đó, công tác rà soát, hoàn thiện các quy định, văn kiện pháp lý điều chỉnh hoạt động đầu tư, kinh doanh nói chung và kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng nói riêng còn cần được tiếp tục cải thiện và hoàn thiện.

#### ***Những thay đổi có thể có về chính sách trong bối cảnh thực thi Hiệp định EVFTA***

Chính phủ đã có nhiều biện pháp mạnh mẽ để cải thiện môi trường kinh doanh trong nước và hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật. Điều này sẽ tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư, nhà cung cấp dịch vụ liên quan đến từ các nước thành viên EU cũng như Việt Nam.

Nghị quyết 19-2017/NQ-CP đặt mục tiêu đến hết năm 2017, đạt tối thiểu bằng trung bình của các nước ASEAN 4 trên các chỉ tiêu về môi trường kinh doanh với các mục tiêu về quy định thành lập kinh doanh dễ dàng hơn, bảo vệ nhà đầu tư, nâng cao tính minh bạch và khả năng tiếp cận tín dụng (theo cách tiếp cận của Ngân hàng thế giới) được cải thiện. Ngoài ra, chỉ tiêu Tạo thuận lợi trong tiếp cận vốn vay cũng phải được nâng cấp để thuộc nhóm 40 nước đứng đầu thế giới về sự thuận lợi.

Các chính sách mới sẽ góp phần cải thiện môi trường kinh doanh, bảo vệ lợi ích của nhà đầu tư khi làm việc tại Việt Nam và qua đó, khiến Việt Nam trở thành một thị trường, điểm đến đầu tư hấp dẫn dành cho các nhà đầu tư nước ngoài nói chung và các nhà đầu tư đến từ EU nói riêng.

### **7. Một số khuyến nghị đối với doanh nghiệp**

#### ***Đối với cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội***

(1) Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật về kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng theo hướng phù hợp với chuẩn mực, thông lệ quốc tế

Để tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật, cơ quan Nhà nước cần huy động sự hợp tác của các chuyên gia đến từ các Bộ, ban ngành có liên quan, các trường đại học, các doanh nghiệp trong lĩnh vực kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng, các hiệp hội nghề nghiệp. Ngoài ra, sự hợp tác của các chuyên gia nước ngoài để học tập kinh nghiệm, trao đổi nhằm nâng cao chất lượng của dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam.

(2) Tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh và tận dụng các ưu đãi của quá trình hội nhập cho các doanh nghiệp, đặc biệt doanh nghiệp vừa và nhỏ

Vấn đề về đào tạo nguồn nhân lực cũng cần được chú trọng và là yếu tố cơ bản để tạo dựng chỗ đứng và tính cạnh tranh cho các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam. Để đạt được mục đích này, các cơ quan quản lý cần xây dựng chiến lược đào tạo với chương trình đổi mới, phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế để nâng cao hơn nữa trình độ của các kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng trong nước, tạo điều kiện thuận lợi khi làm việc ở các môi trường quốc tế khác. Để phát huy tính chuyên nghiệp, quá trình đào tạo phải diễn ra xuyên suốt và chia thành từng nhiều cấp, giai đoạn kể cả khi đã hành nghề.

Công tác phổ biến, tuyên truyền rộng rãi, đầy đủ thông tin cần đặc biệt chú trọng đến đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong ngành để các Hiệp định, thỏa thuận quốc tế và các văn bản pháp luật được vận dụng hiệu quả, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này đòi hỏi sự phối hợp đồng bộ của các Bộ ngành, cộng đồng doanh nghiệp và các hiệp hội ngành nghề.

Các biện pháp này từ phía cơ quan quản lý Nhà nước sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp, nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam để hoạt động kinh doanh tại thị trường các nước thành viên EU cũng như giúp Việt Nam trở thành một điểm đến đầu tư hấp dẫn cho các doanh nghiệp đến từ EU.

#### ***Đối với kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng***

(1) Chủ động nâng cao tay nghề và trình độ chuyên môn

Đây là yếu tố đầu tiên và cơ bản để nâng cao năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam. Các doanh nghiệp cần xây dựng tầm nhìn và chiến lược dài hạn để phát triển bền vững tổ chức hoạt động và kinh doanh, phát triển thị trường, để tạo dựng chỗ đứng và thương hiệu uy tín trên thị trường. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp còn đến từ chất lượng dịch vụ cũng như chất lượng nguồn nhân lực. Đây là một trong những thách thức lớn nhất của các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực kiến trúc, tư vấn kỹ thuật nói riêng và tất cả các lĩnh vực khác nói chung. Mỗi doanh nghiệp cần ý thức được việc cải tiến dịch vụ của mình để đáp ứng được yêu cầu và xu thế tất yếu trên thế giới, phù hợp với chuẩn mực quốc tế.

Chương trình đào tạo cán bộ, nhân viên và nhất là lĩnh vực kiến trúc, tư vấn kỹ thuật luôn đòi hỏi sự đổi mới, sáng tạo và chủ động.

Các doanh nghiệp cần tăng cường tổ chức các lớp bồi dưỡng tập huấn nghiệp vụ, khuyến khích việc tham gia thi các chứng chỉ quốc tế. Phối hợp với các trường đại học thông qua việc phản hồi tích cực về chất lượng sinh viên mới ra trường để các trường đẩy mạnh đổi mới chương trình đào tạo và tham gia biên soạn, phân biên giáo trình và đào tạo tại các trường đại học về các chính sách, chế độ kế toán, và kiểm toán mới.

(2) Chủ động phối hợp với các hiệp hội nghề nghiệp, với các cơ quan quản lý nhà nước để tận dụng hợp tác công-tư

Thực tế chứng minh sự phối hợp giữa các đơn vị liên quan là rất cần thiết cho sự phát triển của mỗi cá thể doanh nghiệp. Việc liên kết giữa các doanh nghiệp với nhau và trong các tổ chức nghề nghiệp sẽ gia tăng các cơ hội kinh doanh, học hỏi kinh nghiệm và trau dồi kiến thức chuyên môn giữa những người trong nghề với nhau. Các tổ chức nghề nghiệp sẽ đóng vai trò đại



diện cho tiếng nói chung của các doanh nghiệp, bảo vệ quyền lợi cũng như tận dụng thuận lợi hơn các ưu đãi khi hội nhập quốc tế. Sự phối hợp công-tư giữa các doanh nghiệp với Nhà nước cũng cần sự chủ động từ phía các doanh nghiệp khi tăng cường đối thoại, trao đổi thông tin với các cơ quan quản lý nhằm giải quyết sớm các vướng mắc trong hoạt động kinh doanh, tìm kiếm các thông tin và phương thức tận dụng tối ưu các ưu đãi từ các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế cũng như việc vận dụng hiệu quả các văn bản pháp luật liên quan đến ngành nghề kinh doanh của mình.

(3) Cập nhật các quy định trong nước và quốc tế mới cũng như các tiêu chuẩn kiến trúc, kỹ thuật mới

Để có thể hành nghề ở các nước ngoài, bên cạnh vấn đề chuyên môn nghiệp vụ cũng như khả năng thực hành ngoại ngữ, các nhà cung cấp dịch vụ cần trau dồi kỹ năng mềm, tìm hiểu kiến thức văn hóa, phong tục tập quán của các nước khác cũng như tìm kiếm các cơ hội cung cấp dịch vụ qua các phương thức thuận tiện và được ưu đãi nhiều như phương thức cung cấp dịch vụ qua biên giới, cho người tiêu dùng ở nước ngoài tại các thị trường ở các nước thành viên EU.

Các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam có thể tận dụng các lợi thế của mình như sự nhanh nhạy trong việc tiếp cận các công nghệ mới, nguồn nhân công giá tương đối thấp so với thế giới, và lực lượng lao động trẻ, tiếp cận và hội nhập nhanh với các tiêu chuẩn kỹ thuật và kiến trúc trên thế giới.

Từ đó, các nhà cung cấp dịch vụ cần hướng tới các tiêu chuẩn kiến trúc, xây dựng mới và tìm ra mô hình tốt nhất để tăng cường hơn nữa sự di chuyển của các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp trong ASEAN.

Ngoài ra, để ngành xây dựng có thể tận dụng hiệu quả những cơ hội, các doanh nghiệp cần học hỏi và phát triển, sử dụng công cụ quản trị hiện đại để tăng sức cạnh tranh. Doanh nghiệp cần tham gia các hiệp hội, cộng đồng và nghiêm chỉnh tuân thủ các quy tắc ứng xử kinh doanh trong cộng đồng. Ngoài ra, việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và công nghệ thi công, sản xuất nguyên nhiên liệu xây dựng cũng là những yêu cầu cấp bách của ngành này.

Các doanh nghiệp cần thúc đẩy sự tin cậy, tăng cường hợp tác và thực hiện tốt những giải pháp đã đề ra để ngành xây dựng mới phát triển bền vững việc sản xuất, kinh doanh và tạo được vị thế, vươn lên cạnh tranh trong khu vực, cũng như quốc tế và nghiên cứu kỹ các cam kết trong Hiệp định EVFTA để tận dụng tốt hơn các ưu đãi từ cam kết và giải quyết được các vướng mắc trong hoạt động kinh doanh của mình tại thị trường yêu cầu khắt khe này.

## **8. Nguồn số liệu, trang thông tin điện tử và thông tin có liên quan**

- Toàn văn Hiệp định EVFTA: Trang thông tin điện tử Bộ Công Thương: [www.moit.gov.vn](http://www.moit.gov.vn)

- Bài viết, nghiên cứu liên quan: Trang thông tin điện tử <http://www.vacpa.org.vn>

- Sổ tay hướng dẫn EVFTA cho doanh nghiệp của Bộ Công Thương (2016).

- Luật Xây dựng (2014) và các văn bản hướng dẫn.

## PHỤ LỤC ĐÍNH KÈM

**Bảng 1: So sánh cam kết về dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật của Việt Nam trong WTO và các FTA đã kết thúc đàm phán/ký kết**

<b>WTO/FTA</b>	<b>Nội dung cam kết về dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật</b>
WTO	<p style="text-align: center;"><i>Dịch vụ kiến trúc (CPC 8671)</i></p> <p>- Không hạn chế về Tiếp cận thị trường (MA) và Đối xử quốc gia (NT) đối với 3 phương thức cung cấp dịch vụ là: (1) Cung cấp dịch vụ qua biên giới; (2) Tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài; (3) Hiện diện thương mại (cụ thể, doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một thành viên hiệp định).</p> <p style="text-align: center;"><i>Dịch vụ tư vấn kỹ thuật (CPC 8672) và tư vấn kỹ thuật đồng bộ (CPC 8673)</i></p> <p>- Không hạn chế về Tiếp cận thị trường (MA) và Đối xử quốc gia (NT) đối với 3 phương thức cung cấp dịch vụ là: (1) Cung cấp dịch vụ qua biên giới; (2) Tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài; (3) Hiện diện thương mại (cụ thể, doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một thành viên hiệp định và việc cung cấp dịch vụ liên quan đến khảo sát địa hình, địa chất công trình, địa chất thủy văn, khảo sát môi trường, khảo sát kỹ thuật phục vụ quy hoạch phát triển đô thị-nông thôn, quy hoạch phát triển ngành phải được Chính phủ Việt Nam cho phép).</p> <p style="text-align: center;"><i>Dịch vụ kiến trúc và dịch vụ tư vấn kỹ thuật, tư vấn kỹ thuật đồng bộ:</i></p> <p>- Đối với phương thức 4 (Hiện diện thể nhân) thì Việt Nam chưa cam kết, trừ các cam kết chung sau:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Cho phép người di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp (các nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia) của một doanh nghiệp nước ngoài đã thành lập hiện diện thương mại trên lãnh thổ Việt Nam, di chuyển tạm thời trong nội bộ doanh nghiệp sang hiện diện thương mại này và đã được doanh nghiệp nước ngoài tuyển dụng trước đó ít nhất 1 năm, được phép nhập cảnh và lưu trú trong thời gian ban đầu là 3 năm và sau đó có thể được gia hạn tùy thuộc vào thời hạn hoạt động của các đơn vị này tại Việt Nam. Ít nhất 20% tổng số các nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia phải là công dân Việt Nam. Tuy nhiên, mỗi doanh nghiệp nước ngoài sẽ được phép có tối thiểu 3 nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia không phải là người Việt Nam.</li><li>+ Cho phép nhân sự khác (các nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia) mà người Việt Nam không thể thay thế, do một</li></ul>

	<p>doanh nghiệp nước ngoài đã thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam tuyên dụng bên ngoài lãnh thổ Việt Nam để tham gia vào hoạt động của doanh nghiệp này trên lãnh thổ Việt Nam nhập cảnh và lưu trú theo thời hạn của hợp đồng lao động có liên quan hoặc trong một thời gian lưu trú ban đầu là 3 năm, tùy theo thời hạn nào ngắn hơn và sau đó có thể được gia hạn tùy thuộc vào thời hạn của hợp đồng lao động giữa họ với hiện diện thương mại này.</p> <p>+ Cho phép người chào bán dịch vụ đại diện cho một nhà cung cấp dịch vụ để đàm phán tiêu thụ dịch vụ của nhà cung cấp đó nhập cảnh và lưu trú của những người chào bán dịch vụ này không được quá 90 ngày.</p> <p>+ Cho phép người chịu trách nhiệm thành lập hiện diện thương mại (các nhà quản lý và giám đốc điều hành) của một pháp nhân, chịu trách nhiệm thành lập hiện diện thương mại của một nhà cung cấp dịch vụ của một Thành viên WTO tại Việt Nam được nhập cảnh và lưu trú không quá 90 ngày.</p>
<p>Hiệp định Khung về Thương mại dịch vụ trong ASEAN (AFAS)<sup>2</sup></p>	<p><i>Dịch vụ kiến trúc (CPC 8671)</i></p> <p>- Không hạn chế về Tiếp cận thị trường (MA) và Đối xử quốc gia (NT) đối với 3 phương thức cung cấp dịch vụ</p> <p><i>Dịch vụ tư vấn kỹ thuật (CPC 8672) và tư vấn kỹ thuật đồng bộ (CPC 8673)</i></p> <p>- Không hạn chế về Tiếp cận thị trường (MA) và Đối xử quốc gia (NT) đối với 3 phương thức cung cấp dịch vụ là: (1) Cung cấp dịch vụ qua biên giới; (2) Tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài; (3) Hiện diện thương mại (cụ thể, việc cung cấp dịch vụ liên quan đến khảo sát địa hình, địa chất công trình, địa chất thủy văn, khảo sát môi trường, khảo sát kỹ thuật phục vụ quy hoạch phát triển đô thị-nông thôn, quy hoạch phát triển ngành phải được Chính phủ Việt Nam cho phép).</p>
<p>Hiệp định Thương mại tự do giữa ASEAN-Trung Quốc (ACFTA)</p>	<p>Như cam kết WTO</p>
<p>Hiệp định Thương mại tự do giữa ASEAN-Hàn Quốc (AKFTA)</p>	
<p>Hiệp định Thương</p>	

<sup>2</sup> Gói cam kết dịch vụ hiện hành (Gói thứ 9)

mại tự do giữa ASEAN-Ấn Độ (AIFTA)	
Hiệp định Thương mại tự do giữa ASEAN-Úc-Niu Di-lân (AANZFTA)	
Hiệp định Đối tác kinh tế Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA)	
Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Châu Âu (EVFTA)	<p><i>Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cam kết đối với phương thức 1, 2 và 3: Như cam kết AFAS.</li> <li>- Đối với phương thức 4: Việt Nam chưa cam kết, trừ các cam kết chung sau: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Cho phép người di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp (quản lý, giám đốc điều hành hoặc chuyên gia) được thuê bởi pháp nhân của bên kia hoặc chi nhánh của pháp nhân đó hoặc là cộng sự của pháp nhân đó ít nhất một năm tính đến ngày nộp đơn được nhập cảnh và lưu trú tạm thời trong khoảng thời gian đến 3 năm<sup>3</sup> để làm việc trong doanh nghiệp của pháp nhân đó tại lãnh thổ nước mình. Ít nhất 20% tổng số các nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia phải là công dân Việt Nam. Tuy nhiên, mỗi doanh nghiệp nước ngoài sẽ được phép có tối thiểu 3 nhà quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia không phải là người Việt Nam.</li> <li>+ Cho phép cán bộ luân chuyển để đào tạo - là người đã được tuyển dụng chính thức bởi pháp nhân của bên kia ít nhất 1 năm tính đến ngày nộp đơn và có bằng đại học - được nhập cảnh và lưu trú tạm thời đến 1 năm<sup>4</sup> để làm việc trong doanh nghiệp của pháp nhân đó tại lãnh thổ nước mình vì mục đích phát triển nghề nghiệp hoặc để đào tạo về kỹ năng hoặc các phương pháp kinh doanh. Tuy nhiên, cam kết này chỉ áp dụng đối với Việt Nam sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.</li> <li>+ Cho phép khách kinh doanh (thể nhân giữ vị trí cấp cao trong pháp nhân của bên kia và chịu trách nhiệm cho việc thiết lập</li> </ul> </li> </ul>

<sup>3</sup> Đối với EU : Thời hạn cho phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời được hiểu là trong bất kỳ khoảng thời gian mười hai tháng nào.

<sup>4</sup> Đối với EU : Thời hạn cho phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời được hiểu là trong bất kỳ khoảng thời gian mười hai tháng nào.

	<p>một doanh nghiệp của pháp nhân đó tại lãnh thổ nước mình) được nhập cảnh và lưu trú tạm thời trong khoảng thời gian đến 90 ngày<sup>5</sup>.</p> <p>+ Cho phép người chào bán kinh doanh - là người đại diện cho một nhà cung cấp dịch vụ hoặc hàng hóa của bên kia được nhập cảnh và lưu trú tạm thời trong khoảng thời gian đến 90 ngày<sup>6</sup> để tìm kiếm cơ hội đàm phán/thỏa thuận việc bán dịch vụ hoặc hàng hóa cho nhà cung cấp đó.</p> <p>+ Sau 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hai bên sẽ rà soát và xem xét khả năng cam kết đối tượng chuyên gia độc lập - là người tham gia vào việc cung cấp một dịch vụ theo hình thức tự doanh của một bên, đã ký kết hợp đồng trực tiếp với người tiêu dùng cuối cùng để cung cấp dịch vụ tại bên kia.</p>
--	--

*Nguồn: Các FTA*

**Bảng 2: Cam kết về dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật mà EU dành cho Việt Nam**

<b>Dịch vụ</b>	<b>Cam kết của EU cho Việt Nam</b>
Dịch vụ kiến trúc	<p><u><i>Đối với phương thức 1</i></u></p> <p>-Bỉ, Bun-ga-ri, Síp, Hy Lạp, Ý, Man-ta, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Xlo-va-ni-a, Áo (trừ các dịch vụ kế hoạch đơn thuần) chưa cam kết</p> <p>-Đức áp dụng các quy tắc trong nước về phí và tiền nhuận bút cho tất cả các dịch vụ được thực hiện từ nước ngoài.</p> <p>- Crô-át-ti-a quy định thể nhân và pháp nhân có thể cung cấp dịch vụ kiến trúc khi có phê duyệt của Hội Kiến trúc Crô-át-ti-a. Một thiết kế, dự án xây dựng ở nước ngoài phải được công nhận (xác nhận) bởi một thể nhân hoặc pháp nhân có thẩm quyền tại Crô-át-ti-a liên quan đến việc tuân thủ Luật Crô-át-ti-a. Chưa cam kết đối với quy hoạch đô thị.</p> <p>-Hung-ga-ri, Rô-ma-ni-a chưa cam kết đối với dịch vụ kiến trúc cảnh quan.</p> <p><u><i>Đối với phương thức 2</i></u></p> <p>Không hạn chế.</p> <p><u><i>Đối với phương thức 3</i></u>: Không hạn chế ngoại trừ:</p> <p>-Bun-ga-ri quy định đối với các dự án có tầm quan trọng quốc gia hoặc khu vực, các nhà đầu tư Việt Nam phải trở thành đối tác hoặc là nhà thầu phụ của các nhà đầu tư nội địa.</p> <p>-Lát-vi-a quy định đối với dịch vụ kiến trúc, để có được giấy phép để tham gia hoạt động kinh doanh với toàn quyền và trách nhiệm pháp lý để ký một dự án, hành nghề trong 3 năm tại Lát-vi-a trong lĩnh vực dự án và yêu cầu bằng đại học.</p>

<sup>5</sup> Đối với EU : Thời hạn cho phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời được hiểu là trong bất kỳ khoảng thời gian mười hai tháng nào.

<sup>6</sup> Đối với EU : Thời hạn cho phép nhập cảnh và lưu trú tạm thời được hiểu là trong bất kỳ khoảng thời gian mười hai tháng nào.

	<p>-Pháp chỉ cung cấp thông qua SEL (anonyme, à responsabilité limitée ou en commandite par actions) hoặc SCP.</p> <p>-Xlô-va-ki-a quy định thành viên trong các cơ quan/phòng ban liên quan là bắt buộc; thành viên trong các định chế nước ngoài liên quan có thể phải được công nhận, đặt ra yêu cầu về cư trú và cân nhắc các trường hợp ngoại trừ.</p> <p>-CH Síp đặt ra điều kiện về quốc tịch.</p> <p><u>Đối với phương thức 4:</u></p> <p>Cho phép đối tượng khách kinh doanh, người di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp và người chào bán kinh doanh theo quy định chung áp dụng cho cả EU và Việt Nam như nêu tại Bảng 1. Ngoài ra:</p> <p><i>Đối với Khách thăm quan, người di chuyển trong nội bộ công ty, người kinh doanh:</i></p> <p>-Ét-xtô-ni-a quy định ít nhất một người có trách nhiệm (quản lý dự án hoặc tư vấn) phải thường trú tại Ét-xtô-ni-a.</p> <p>-Bun-ga-ri quy định chuyên gia nước ngoài phải có kinh nghiệm ít nhất hai năm trong lĩnh vực xây dựng. Điều kiện quốc tịch đối với quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan dịch vụ..</p> <p>-Hy Lạp, Crô-át-ti-a, Hung-ga-ri và Xlô-va-ki-a đặt ra yêu cầu cư trú.</p> <p>-Pháp không cho phép sử dụng các danh hiệu chuyên môn bởi các chuyên gia có trình độ trong nước thứ ba, trừ trong khuôn khổ các thỏa thuận công nhận lẫn nhau. Pháp yêu cầu về điều kiện quốc tịch, trừ khi được miễn trừ bởi cơ quan thẩm quyền cấp Bộ.</p> <p><b>Chỉ cho các dịch vụ kiến trúc:</b></p> <p><i>Đối với Khách thăm quan, người di chuyển trong nội bộ công ty, người kinh doanh:</i></p> <p>-Áo quy định yêu cầu hiện diện thương mại</p> <p>-Bun-ga-ri hạn chế tiếp cận thị trường với thể nhân tùy thuộc vào công nhận trình độ chuyên môn kỹ thuật và cấp phép của họ tại cơ quan chuyên môn tại Cộng hòa Bun-ga-ri.</p> <p>-Síp, Bồ Đào Nha quy định điều kiện quốc tịch</p> <p>-Man-ta, Ba Lan chưa cam kết</p> <p>Các nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng:</p> <p>-Phần Lan yêu cầu thể nhân phải chứng minh rằng có đủ kiến thức đặc biệt có liên quan đến các dịch vụ cung cấp.</p> <p>-Bun-ga-ri, Cộng hòa Séc, Đức, Đan Mạch, Phần Lan, Hung-ga-ri, m Li-thu-an-ni-a, Lát-vi-a, Rô-ma-ni-a, Xlô-va-ki-a yêu cầu kiểm tra nhu cầu kinh tế.</p> <p>-Áo chỉ cam kết đối với dịch vụ kế hoạch, trong đó yêu cầu kiểm tra nhu cầu kinh tế.</p> <p>-Crô-át-ti-a, Hung-ga-ri, Xlô-va-ki-a đặt ra yêu cầu cư trú.</p> <p>-Síp chưa cam kết.</p>
<p>Dịch vụ tư vấn kỹ thuật, tư vấn kỹ thuật đồng bộ</p>	<p><u>Đối với phương thức 1</u></p> <p>- Bun-ga-ri, Síp, Hy Lạp, Ý, Man-ta, Bồ Đào Nha, Áo, Xlô-ve-ni-a (trừ các dịch vụ kế hoạch đơn thuần) chưa cam kết.</p>

	<p>- Crô-át-ti-a cho phép thể nhân và pháp nhân có thể cung cấp các dịch vụ tư vấn kỹ thuật sau khi được chấp nhận bởi Hội kỹ sư Crô-át-ti-a. Một thiết kế, dự án xây dựng ở nước ngoài phải được công nhận (xác nhận) bởi một thể nhân hoặc pháp nhân có thẩm quyền tại Crô-át-ti-a theo như Luật Crô-át-ti-a.</p> <p><u><i>Đối với phương thức 2</i></u> Không hạn chế.</p> <p><u><i>Đối với phương thức 3</i></u>: Không hạn chế ngoại trừ: -Bun-ga-ri quy định đối với các dự án có tầm quan trọng quốc gia hoặc khu vực, các nhà đầu tư Việt Nam phải trở thành đối tác hoặc là nhà thầu phụ của các nhà đầu tư nội địa. - Síp quy định điều kiện về quốc tịch.</p> <p><u><i>Đối với phương thức 4</i></u>: Cho phép đối tượng khách kinh doanh, người di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp và người chào bán kinh doanh theo quy định chung áp dụng cho cả EU và Việt Nam như nêu tại Bảng 1. Ngoài ra: <i>Đối với Khách thăm quan, người di chuyển trong nội bộ công ty, người kinh doanh:</i> -Ét-xtô-ni-a quy định ít nhất một người có trách nhiệm (quản lý dự án hoặc tư vấn) phải thường trú tại Ét-xtô-ni-a. Tại BG: Chuyên gia nước ngoài phải có kinh nghiệm ít nhất hai năm trong lĩnh vực xây dựng. -CH Séc, Crô-át-ti-a, Xlô-va-ki-a quy định yêu cầu cư trú. -Hy Lạp, Hung-ga-ri đặt ra yêu cầu cư trú. (Với CPC 8673 thì yêu cầu cư trú chỉ áp dụng cho nhân viên thực tập). -Síp quy định điều kiện quốc tịch</p> <p><b><i>Chỉ dành cho Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ:</i></b> -Áo đặt ra yêu cầu hiện diện thương mại -Bun-ga-ri hạn chế tiếp cận thị trường với thể nhân tùy thuộc vào công nhận trình độ chuyên môn kỹ thuật và cấp phép của họ tại cơ quan chuyên môn tại Cộng hòa Bun-ga-ri. Cấp phép phụ thuộc vào các tiêu chí sau đây: công nhận trình độ chuyên môn kỹ thuật tại Bun-ga-ri; kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng; dự án thực hiện trong hai năm gần nhất; năng lực nhân viên và kỹ thuật. -Síp, CH Séc, Man-ta, Ba Lan, Rô-man-ni-a chưa cam kết</p> <p><i>Các nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng:</i> -Phần Lan yêu cầu thể nhân phải chứng minh rằng có đủ kiến thức đặc biệt có liên quan đến các dịch vụ cung cấp. -Bun-ga-ri, CH Séc, Đức, Đan Mạch, Phần Lan, Hung-ga-ri, Lát-vi-a, Li-thu-an-ni-a, Rô-ma-ni, Xlô-va-ki-a đặt ra yêu cầu kiểm tra nhu cầu kinh tế. -Áo cam kết đối với dịch vụ Kế hoạch, trong đó yêu cầu kiểm tra nhu cầu kinh tế. -Crô-át-ti-a, Hung-ga-ri đặt ra yêu cầu cư trú. -Síp chưa cam kết.</p>
--	--

*Nguồn: EVFTA*

**Danh sách top 10 công ty kiến trúc hàng đầu Việt Nam được bình chọn theo tạp chí BCI Asia Việt Nam:**

1. Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế Xây dựng Anh Linh – Alinco: nhà tư vấn về xây dựng, thực hiện trọn gói: từ quy hoạch, thiết kế, quản lý dự án và giám sát xây dựng,... đến các hoạt động dịch vụ về pháp lý xây dựng, tư vấn địa phương.

2. Công Ty TNHH Archetype Việt Nam: công ty tư vấn xây dựng đa ngành, được thành lập vào năm 2002, những người sáng lập đã có 16 năm kinh nghiệm làm về Đông Nam Á, định vị Archetype Group trong một vị trí hàng đầu, và công ty đã được xếp hạng 10 ở Úc, và nằm trong danh sách 100 doanh nghiệp kiến trúc hàng đầu thế giới 2007-2011.

3. Công ty Kiến trúc Nhiệt Tâm – Ardor Architects: tiền thân là Trung tâm tư vấn thiết kế thuộc công ty TNHH Xây dựng, Đầu tư và Phát triển Lĩnh Phong Conic được thành lập từ năm 1999. Ardor Architects luôn tiên phong trong việc nghiên cứu các công nghệ xây dựng mới, vật liệu thiết kế mới với những tiêu chuẩn thiết kế bền vững và thân thiện với môi trường.

4. Công ty Cổ phần Tư vấn Đầu tư và Thiết kế Xây dựng Việt Nam – CDC: hoạt động mạnh mẽ trên hầu hết các lĩnh vực về tư vấn, trở thành doanh nghiệp tư vấn Hạng I và là đơn vị thứ 2 trong ngành xây dựng được tổ chức Quốc tế cấp chứng chỉ cho Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 : 2000. Thương hiệu CDC đã và đang ngày càng có uy tín và đứng vững trên thị trường Tư vấn xây dựng.

5. Công ty Tư vấn và Thiết kế Kiến trúc Việt Nam – DAC: Các lĩnh vực sở trường có chuyên môn sâu: Lập đồ án quy hoạch; Khảo sát, lập dự án, thiết kế xây dựng và thực hiện các dịch vụ tư vấn khác cho những công trình như sau: Công trình dân dụng, công trình công cộng, Công trình xây dựng hạ tầng đô thị mới và khu công nghiệp tập trung; Công trình giao thông & hạ tầng kỹ thuật khác

6. Công ty TNHH Tư vấn Thiết kế DP: DP đã cung cấp dịch vụ tư vấn thiết kế thành công cho nhiều dự án xây dựng tại Việt Nam. Đến nay, nhiều công trình hoàn thành đã đưa vào sử dụng không những mang lại hiệu quả cao mà còn vinh dự đạt được các giải thưởng và danh hiệu cao quý trong và ngoài nước.

7. Công ty Kiến trúc sư Hồ Thiệu Trị và cộng sự (HTT Group): Sáng lập viên là ông Hồ Thiệu Trị, kiến trúc sư người Pháp gốc Việt, được biết tới qua dự án Cải tạo, nâng cấp Nhà hát lớn Hà Nội. HTT Group hiện có hơn 100 kiến trúc sư và các nhà thiết kế tài năng và kinh nghiệm đang làm việc, rất tự hào được thực hiện những dự án với quy mô lớn.

8. Công ty TNHH Kiến trúc NQH: NQH Architects đã thiết kế trên 400 dự án quy hoạch đô thị và thiết kế kiến trúc tại Việt nam và đã 04 lần nhận giải thưởng Top Ten Architecture Award từ Tập đoàn BCI Asia trong năm năm qua. NQH có một đội ngũ trên 50 kiến trúc sư, năng động và đa văn hóa. Công ty có cộng tác với các kỹ sư, nghệ sĩ, họa viên kiến trúc, tư vấn kết cấu và năng lượng đến từ Việt Nam, Châu Á và Mỹ.

9. Công ty cổ phần Tư vấn Thiết Kế Xây dựng Sagen: là đơn vị đi đầu trong lĩnh vực tư vấn thiết kế nhà máy dược phẩm, thực phẩm. Được bình chọn là 1 trong 10 công ty thiết kế hàng đầu Việt Nam (Top ten BCI Architects VN 2015 & 2016), Sagen có hơn 70 kiến trúc sư và kỹ sư chuyên nghiệp. Đến nay, công ty đã tham gia tư vấn, thiết kế trên 250 dự án với nhiều đối tác trên cả nước như: Hoàn Cầu, Thiên Tân Group, Union Square, Ree Corp, Tanimex, Fico, BIDV, Đại học Tôn Đức Thắng,...

10. Tổng công ty Tư vấn Xây dựng Việt Nam – VNCC: đơn vị với 60 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn xây dựng trong nước và quốc tế. Không chỉ thành công với các công trình trong nước, Tổng công ty còn thể hiện năng lực tư vấn trong các dự án hợp tác quốc tế.



