

**KIỆN NGHỊ CỦA ÔNG LÊ VIỆT HẢI  
PHÓ CHỦ TỊCH HIỆP HỘI NHÀ THẦU XÂY DỰNG VIỆT NAM  
CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TGD CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN XÂY DỰNG HOÀ BÌNH**

*Hà Nội, ngày 18 tháng 6 năm 2017*

Kính thưa Thủ Tướng Nguyễn Xuân Phúc  
Kính thưa Quý Lãnh đạo Bộ Ngành Trung ương  
Thưa Quý vị đại biểu!

Trước hết, chúng tôi xin được bày tỏ lòng cảm ơn sâu sắc, sự trân trọng và cảm kích về tinh thần đổi mới mạnh mẽ, quyết liệt của Thủ tướng nhằm tháo gỡ những điểm nghẽn trong vận hành bộ máy điều hành của Chính phủ cũng như trong hoạt động của doanh nghiệp, thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp trong người dân.

Nghị quyết 35/ NQ-CP ngày 16/5/2016, V/v Hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp đến năm 2020, đã đưa ra một loạt những giải pháp có tính đột phá nhằm giúp "Giải phóng các nguồn lực". Nghị quyết này đã có tác động tích cực tạo nên nguồn sinh khí mới giúp doanh nghiệp có điều kiện phát huy hiệu quả hơn nội lực của mình, thúc đẩy ngày càng mạnh mẽ hơn công cuộc đổi mới và phát triển đất nước.

Những năm gần đây, ngành Xây dựng Việt Nam đã có những bước tiến vượt bậc cả về trình độ quản lý lẫn kỹ thuật công nghệ thi công và đã thành công trong việc thay thế nhà thầu ngoại ở nhiều dự án lớn có yêu cầu kỹ mỹ thuật cao, những dự án "siêu sao", tại thị trường trong nước.

Do hoàn cảnh lịch sử rất đặc biệt của đất nước, đồng thời nhờ những nỗ lực của Chính phủ và của những doanh nghiệp dẫn đầu trong thời kỳ đổi mới, ngành Xây dựng Việt Nam sau một giai đoạn dài trì trệ đã bùng nổ và có cơ hội cọ xát, học hỏi những doanh nghiệp hàng đầu từ khắp nơi trên thế giới, một cơ hội hiếm hoi không đến với nhiều quốc gia khác. Nhờ vậy, những công ty dẫn đầu đã nhanh chóng trưởng thành và nay có khả năng cạnh tranh tốt ở thị trường nước ngoài và cũng từ đó xây dựng có thể trở thành một trong những ngành quan trọng đóng góp cho nền kinh tế Việt Nam phát triển thần tốc trong tương lai nếu chúng ta có một chiến lược phù hợp mang tầm vóc quốc gia.

Lợi thế đáng kể hiện nay của chúng ta là khả năng cung cấp dịch vụ xây dựng chất lượng cao nhưng chi phí rất thấp, chỉ sau Ấn Độ (Theo DLS, một công ty quốc tế về quản lý khối lượng xây dựng).

Tính cạnh tranh của Nhà thầu Việt Nam không chỉ ở yếu tố nhân công, mà còn cả về vật liệu xây dựng cũng như dịch vụ tư vấn thiết kế, giám sát thi công, quản lý dự án và nhiều dịch vụ liên quan khác.

Một lợi thế quan trọng khác nữa là số lượng kỹ sư và chuyên gia ngành Xây dựng Việt Nam cao gấp 3 lần mức bình quân thế giới (Việt Nam bình quân có 9.000 kỹ sư, chuyên gia xây dựng/1 triệu dân; trong khi của thế giới là 3.000).

Theo số liệu Global Built Asset Performance Index 2016, giá trị sản lượng thị trường xây dựng của 36 quốc gia nằm trong bảng xếp hạng có cơ hội phát triển đầu tư xây dựng lên đến 11,202.9 tỷ USD trong khi theo số liệu Tổng cục Thống kê, giá trị sản lượng trong nước 2016 ước tính chỉ đạt 1.08 triệu tỷ đồng (47.5 tỷ USD), tức chỉ bằng một phần 236 giá trị sản lượng của chỉ 36 quốc gia. Trong đó, nhiều nước có thị trường xây dựng phát triển nóng và phụ thuộc rất lớn vào các nhà thầu xây dựng nước ngoài. Chỉ một 1% thị trường này đã hơn gấp 2 lần sản lượng của chúng ta.

Việc phát triển thị trường quốc tế là cơ hội rất lớn nhưng không ít thách thức. Có nhiều doanh nghiệp xây dựng trên thế giới đã thực hiện chiến lược này nhưng không thành công, mà một trong những nguyên nhân là do thiếu chiến lược và chính sách hỗ trợ tích cực của Nhà nước.

Trên cơ sở phân tích tiềm năng và cơ hội của Ngành, chúng tôi xin đề nghị Chính phủ xác định Xây dựng là ngành mũi nhọn trong chiến lược phát triển kinh tế quốc gia và chúng ta cần tập trung nỗ lực nâng cao năng lực cạnh tranh để phát triển thị trường xây dựng Việt Nam ra phạm vi toàn cầu.

Sau đây tôi xin được nêu một số kiến nghị và giải pháp cụ thể:

1. Chính phủ cần đưa ra giải pháp để đảm bảo thực hiện tốt nhất Nghị quyết đã ban hành. Những chỉ tiêu được đưa ra cần trở thành những KPIs (Key Performance Indicators- những chỉ tiêu thực thi chủ yếu) cho các cấp của Chính phủ từ trung ương cho đến địa phương.
2. Cho phép các hiệp hội ngành nghề nói chung và hiệp hội Nhà thầu Xây dựng Việt Nam nói riêng chia sẻ một phần nhiệm vụ quản lý chuyên ngành như: đánh giá năng lực, xếp hạng nhà thầu, cấp chứng chỉ hành nghề, tổ chức các giải thưởng, ... để công tác này đi vào thực chất, có hiệu quả, phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế.
3. Lập cơ quan chuyên trách ở trong nước kết nối với các cơ quan đại diện của Việt Nam ở nước ngoài để nghiên cứu sâu về thị trường xây dựng ở những nước có tiềm năng và cung cấp thông tin, hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng trong nước nhanh chóng tiếp cận thị trường này và xúc tiến chương trình hội nhập quốc tế một cách hiệu quả.
4. Khi đàm phán các hiệp định quốc tế trong tương lai, cần quan tâm đưa vào yêu cầu cho phép doanh nghiệp xây dựng Việt Nam được hành nghề bình đẳng như những nhà thầu nước ngoài khác và tốt nhất là bình đẳng với doanh nghiệp xây dựng ở nước sở tại, được miễn giảm thuế nhập khẩu lao động, vật tư và phương tiện thi công.
5. Tổ chức những chương trình đào tạo và cấp chứng chỉ nghề nghiệp có giá trị quốc tế cho đối tượng sẵn sàng đi lao động nước ngoài bao gồm cả công nhân, kỹ sư và chuyên gia trong ngành xây dựng.
6. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp Xây dựng ra nước ngoài được thuận lợi về các mặt thủ tục hành chính, bảo lãnh, chuyên tiền, vay tiền... Áp dụng chính sách tránh đánh thuế hai lần để thực hiện ưu đãi này nếu nước sở tại đã có Hiệp định với Việt Nam.
7. Khuyến khích doanh nghiệp xây dựng đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu phát triển và nhanh chóng cấp bằng sáng chế cho những phát minh kỹ thuật công nghệ mới trong xây dựng để đảm bảo năng lực cạnh tranh bền vững cho ngành xây dựng Việt Nam.
8. Có chính sách phù hợp khuyến khích doanh nghiệp xây dựng Việt Nam chuyên môn hoá sản phẩm. Cần phải có những doanh nghiệp xây dựng chuyên sâu về nhà ở, hoặc về công trình bệnh viện, trường học hoặc một loại công trình công nghiệp hay hạ tầng nào đó. Như vậy, nguồn lực sẽ được tập trung đúng chỗ, tính chuyên môn hoá sẽ rất sâu và năng lực cạnh tranh quốc tế sẽ được nâng lên.
9. Truyền thông rộng rãi về chính sách khuyến khích phát triển thị trường xây dựng ra nước ngoài, truyền bá tư duy toàn cầu cho chủ doanh nghiệp xây dựng, thúc đẩy sự phấn đấu tự hoàn thiện theo chuẩn mực quốc tế, xem việc chiếm lĩnh thị trường thế giới là mục tiêu của mình.
10. Ngoài ra, để chiến lược quốc tế hoá ngành xây dựng Việt Nam thành công, chúng ta cần phải có tư duy đột phá để có thể đưa đến một cuộc cách mạng thực sự về năng suất cho ngành xây dựng, một ngành có sự tiến bộ chậm nhất về năng suất theo đánh giá của những tổ chức quốc tế. Nhưng cũng vì thế, đây chính là cơ hội cho chúng ta.

Nếu chỉ tập trung vào sản phẩm nhà ở, theo tôi thị trường thế giới cũng đã rất lớn rồi. Chỉ cần chiếm 1% thị phần nhà ở trên thế giới đã gấp nhiều lần sản lượng xây dựng của cả nước. Chúng ta có thể biến Việt Nam thành một nước chuyên sản xuất nhà ở lắp ghép để xuất khẩu ra toàn cầu theo công nghệ mới do mình tự nghiên cứu. Tất nhiên, chúng ta phải biết học hỏi, biết kế thừa những thành tựu, những tinh hoa của thế giới trong lĩnh vực này.

Tương tự như Nhật đã rất thành công khi từ gần như từ con số không trở thành một nước sản xuất xe hơi xuất khẩu hàng đầu thế giới, Thụy Điển cũng có thành công tương tự với mặt hàng đồ gỗ điều hình là thương hiệu Ikea. Phương án sản xuất nhà ở lắp ghép này sẽ giúp chúng ta khai thác hiệu quả nhất nguồn lực sản xuất trong nước phục vụ cho xuất khẩu nhà ở. Tôi xin sử dụng từ sản xuất thay vì từ xây dựng vì chúng ta sẽ tập trung chủ yếu vào sản xuất. Khâu thi công lắp đặt chủ yếu sẽ do những nhà thầu địa phương đảm nhiệm. Chúng ta sẽ là nhà đầu tư, nhà thầu chính hoặc tổng thầu thiết kế thi công. Việc xuất khẩu này đem về một lượng ngoại tệ lớn mà không phải chi ra quá nhiều để nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, thiết bị xây dựng từ nước ngoài vì có thể khai thác nguồn này ở trong nước với giá thành rất cạnh tranh.

Việc cọ sát với thị trường nước ngoài còn là phương cách rất hữu hiệu nhằm nâng cao trình độ, năng lực cạnh tranh của ngành Xây dựng Việt Nam, đảm bảo luôn theo kịp trình độ thế giới và đây cũng là cách tốt nhất để về lâu dài chúng ta bảo vệ được thị trường nội địa.

Ngoài ra, phát triển thị trường nước ngoài còn giúp cung cấp việc làm ổn định hơn cho lực lượng lao động trong ngành xây dựng hiện chiếm tỷ trọng cao khi thị trường trong nước bão hoà hoặc có biến động. Giải quyết một vấn đề nan giải của xã hội trong tương lai.

Chúng tôi nhận thức rõ vai trò, trách nhiệm của doanh nghiệp trong việc thực hiện chiến lược này và sẽ đem hết mọi nỗ lực của mình để đóng góp cho sự phát triển của ngành Xây dựng nói riêng và cho đất nước nói chung.

Chúng tôi không đòi hỏi tài trợ từ Nhà nước cho chiến lược này. Chúng tôi chỉ tha thiết đề nghị Nhà nước ban hành một số cơ chế chính sách hỗ trợ hiệu quả cho doanh nghiệp xây dựng phát triển ra thị trường quốc tế.

Tôi xin thay mặt Hiệp Hội Nhà Thầu Việt Nam, và toàn thể CB-CNV Tập đoàn Xây dựng Hoà Bình kính chúc Thủ tướng, toàn thể thành viên của Chính phủ thật dồi dào sức khoẻ để tiếp tục có nhiều sáng kiến mang tính đột phá; có những quyết sách táo bạo, hiệu quả; tạo nên sự đổi mới nhanh chóng và mạnh mẽ. Có thể gọi đây là sự đổi mới lần thứ hai mà những người trấn trờ với vận mệnh quốc gia đang kỳ vọng ở Chính phủ, một Chính phủ có những người lãnh đạo yêu nước, thương nòi, làm việc không mệt mỏi vì quốc gia, dân tộc.

Kính chúc Chính phủ thành công trong việc thực hiện mục tiêu đã đề ra đó là thiết lập một Chính phủ liêm chính, kiến tạo, hành động, phục vụ; làm nền tảng cho một nền kinh tế Việt Nam phát triển thần kỳ trong giai đoạn dân số vàng còn rất ngắn ngủi của chúng ta.

Xin trân trọng kính chào và chân thành cảm ơn Thủ tướng, cùng quý vị đại biểu đã chú ý lắng nghe.