

ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI TRONG BỐI CẢNH CHUYỂN ĐỔI SỐ HIỆN NAY

CHU THỊ KHÁNH LY*
NGUYỄN QUỲNH ANGA**

Chuyển đổi số là xu hướng tất yếu và tác động mạnh mẽ đến mọi lĩnh vực của đời sống xã hội, trong đó có lĩnh vực thương mại và hoạt động đàm phán thương mại. Đứng trước các thời cơ do chuyển đổi số mang lại, những người hoạt động trong lĩnh vực đàm phán thương mại cần nhận thức rõ một số nguy cơ, thách thức tiềm ẩn về an ninh, an toàn thông tin; môi trường pháp lý; chất lượng nguồn nhân lực và văn hóa quản lý. Trong bối cảnh đó, cần có một số giải pháp nâng cao hiệu quả đàm phán thương mại.

Từ khóa: Đàm phán thương mại; chuyển đổi số; cách mạng công nghiệp 4.0.

Digital transformation is an inevitable trend and has a strong impact on all areas of society, including the trade sector and trade negotiation. Taking advantage of digital transformation, trade negotiators should be well aware of the potential risks and challenges of information security and safety, regulatory environment, human resources quality, and management culture. It is necessary to work out some solutions to improve the effectiveness of trade negotiations in the current context.

Keywords: Trade negotiation; digital transformation; industrial revolution 4.0.

NGÀY NHẬN: 09/4/2023

NGÀY PHẢN BIỆN, ĐÁNH GIÁ: 17/5/2023

NGÀY DUYỆT: 16/6/2023

1. Bối cảnh chuyển đổi số và những thách thức trong hoạt động đàm phán thương mại của Việt Nam

Chuyển đổi số (CĐS) là xu hướng tất yếu và tác động mạnh mẽ đến mọi lĩnh vực của đời sống xã hội, trong đó có lĩnh vực kinh tế thương mại. Cách mạng công nghiệp 4.0 đã cho ra đời các sản phẩm công nghệ có thể ứng dụng vào các hoạt động của đời sống xã hội và sản xuất - kinh doanh. Thêm vào đó, đại dịch Covid-19 diễn ra khiến cho việc giao dịch thương mại bằng hình thức truyền thống đã trở nên khó khăn. Trong bối cảnh đó, CĐS như một quá trình tất yếu diễn ra

trên tất cả lĩnh vực của đời sống xã hội. Đối với nhiều ngành nghề, trong đó có kinh doanh thương mại, sự chuyển đổi này mang tính chất sống còn, quyết định đến hiệu quả quản lý cũng như giá trị, lợi nhuận đem lại cho doanh nghiệp (DN).

Việt Nam là một trong số ít các quốc gia trên thế giới sớm có chiến lược và kế hoạch về CĐS. Ngày 03/6/2020, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 749/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình CĐS quốc gia đến

* TS, Học viện Hành chính Quốc gia

** TS, Học viện Hành chính Quốc gia

năm 2025, định hướng đến năm 2030, xác định CDS là quá trình tất yếu nhằm đẩy mạnh hiện đại hóa hệ thống phân phối, nâng cao năng lực cạnh tranh của DN, đẩy mạnh phát triển thị trường trong nước và xuất khẩu. Đồng thời, Chính phủ cũng đã có nỗ lực bước đầu nhằm tiếp cận CDS trong lĩnh vực thương mại. Quyết định số 1968/QĐ-TTg ngày 22/11/2021 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) và CDS trong hoạt động xúc tiến thương mại giai đoạn 2021 - 2030, hướng tới mục tiêu đẩy mạnh ứng dụng CNTT và CDS trong hoạt động xúc tiến thương mại nhằm mục tiêu nâng cao chất lượng và hiệu quả trong hoạt động của các cơ quan xúc tiến thương mại thuộc Chính phủ, tổ chức hỗ trợ xúc tiến thương mại và DN, thúc đẩy phát triển ngoại thương và thương mại trong nước, góp phần tái cơ cấu ngành công thương.

Như vậy, CDS tác động đến hoạt động thương mại nói chung và tất yếu cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động đàm phán thương mại (ĐPTM) nói riêng. Đứng trước các thời cơ do CDS mang lại, những người hoạt động trong lĩnh vực ĐPTM cần nhận thức rõ một số nguy cơ, thách thức tiềm ẩn, như:

Thứ nhất, thách thức về an ninh, an toàn thông tin.

Hiện nay, rất nhiều hoạt động ĐPTM được thực hiện thông qua không gian mạng. Nói cách khác, không gian mạng trở thành “không gian chiến lược mới”, “vùng lãnh thổ đặc biệt” gắn chặt chẽ với các chủ quyền về đất liền, biển đảo, trên không, vũ trụ. Để xây dựng không gian mạng an toàn, lành mạnh trở thành nguồn lực quan trọng cho phát triển kinh tế - xã hội nói chung và thương mại nói riêng, việc bảo đảm an toàn, an ninh thông tin trên môi trường mạng được coi là yếu tố quan trọng để tiến hành các hoạt động ĐPTM thành công và bền vững.

Quá trình CDS đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn cầu dẫn đến số lượng thiết bị internet kết nối vạn vật (IoT) và dung lượng dữ liệu sinh ra, được xử lý tăng theo cấp số nhân. Dữ liệu này đã trở thành tài nguyên quan trọng của quốc gia cũng như của mỗi DN, cá nhân; đồng thời, các nguy cơ về đánh cắp, hủy hoại, giả mạo thông tin, dữ liệu cũng ngày càng tăng cao. Chuyển dịch hoạt động theo hướng số hóa là xu hướng được nhiều DN tại Việt Nam triển khai nhằm cải thiện và tối ưu hóa hiệu quả vận hành. Tuy vậy, trong bối cảnh các tài nguyên, dữ liệu quan trọng đang được lưu trữ ngày một nhiều trên môi trường số, cùng sự bùng nổ của các thiết bị kết nối cá nhân, điều này vô tình trở thành “điểm yếu” dễ bị khai thác. Những kẻ tấn công đang có nhiều “cửa ngõ” hơn để xâm nhập vào kho dữ liệu của các tổ chức và khiến quy trình bảo mật thông tin càng trở nên phức tạp.

Trong ĐPTM, nếu không bảo mật được thông tin, đặc biệt là những thông tin quan trọng mang tính chất bí mật đối với các bên tham gia đàm phán thì hậu quả xảy ra rất khó lường. Quan trọng hơn, sự mất an toàn, an ninh thông tin có thể làm giảm uy tín của các bên tham gia đàm phán, gây ra sự nghi kỵ, khó tìm được tiếng nói chung, cũng như khó có thể xây dựng mối quan hệ bền vững.

Thứ hai, thách thức về môi trường pháp lý.

Việc hình thành hành lang pháp lý đủ mạnh là yếu tố tiên quyết trong việc thực hiện ĐPTM. Công nghệ và phương thức CDS phát triển không ngừng, vì thế, nếu không có tầm nhìn chiến lược về mặt pháp lý có thể làm gia tăng sự xung đột, hành vi tiêu cực trong quá trình đàm phán.

Hiện nay, Việt Nam đã có hệ thống các văn bản pháp luật quy định, điều chỉnh quá trình CDS cũng như giao dịch thương mại điện tử. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều lỗ hổng pháp luật cần được điều chỉnh. Ví dụ như những quy định về định danh xác thực điện

tử hay bảo vệ dữ liệu cá nhân trên môi trường điện tử hiện nay chưa có văn bản pháp luật điều chỉnh. Điều này lại vô cùng quan trọng để xác thực danh tính của các bên tham gia đàm phán.

Bên cạnh đó, việc sử dụng và phát triển hệ thống dữ liệu hay ứng dụng có khả năng tạo ra các tình huống gây tranh cãi về mặt pháp lý trong nhiều lĩnh vực, như: xác định tư cách pháp lý của hệ thống trí tuệ nhân tạo (AI) trong những tình huống nó có thể đóng vai trò trung gian của một cá nhân hoặc pháp nhân; tham gia giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng; trách nhiệm pháp lý (dân sự và hình sự) của các bên tham gia, đặc biệt trong trường hợp có những hành vi gây hậu quả, thiệt hại.

Thứ ba, thách thức về chất lượng nguồn nhân lực.

Hoạt động ĐPTM trong bối cảnh CDS đã và đang gặp phải những khó khăn liên quan đến nhân lực chất lượng cao. Do đặc thù ngành, nghề, hoạt động này đòi hỏi nguồn lao động có tri thức cao, được đào tạo bài bản, bên cạnh đó, cần có sự nhạy bén, tinh tế trong giao tiếp, ứng xử. Vì vậy, tình trạng khan hiếm nhân lực, thiếu nhà đàm phán chuyên trách, thiếu nhà hoạch định chiến lược diễn ra ở nhiều DN. Có thể thấy, thực trạng nhu cầu nhân lực trong lĩnh vực ĐPTM có am hiểu về công nghệ số của DN tăng cao nhưng số lượng đào tạo chưa đáp ứng được. Nhiều DN, tổ chức phải chủ động tìm đến các trường đại học để phối hợp đào tạo và tìm nguồn nhân lực.

Thứ tư, thách thức về văn hóa quản lý.

Hoạt động ĐPTM trên môi trường số cần bảo đảm điều kiện về thể chế và sự thay đổi thói quen. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, về mặt thể chế thực hiện ĐPTM trên môi trường điện tử vẫn còn lạc hậu, chậm đổi mới, thiếu đồng bộ. Trong thời điểm hiện nay, khi hệ thống pháp luật về kinh tế có

nhiều thay đổi, đặc biệt những yêu cầu đặt ra trong bối cảnh CDS thì việc thi hành *Luật Thương mại* năm 2005 không thể không tránh khỏi những bất cập, vướng mắc, đặc biệt trong bối cảnh CDS... Thêm vào đó là thói quen đàm phán trong môi trường truyền thống cũng đặt ra thách thức cho nhà quản lý. Đây là việc khó và lâu dài, cần có chiến lược và lộ trình phù hợp. Thay đổi thói quen ở một tổ chức phụ thuộc chủ yếu vào quyết tâm của người đứng đầu.

Mong muốn duy trì lợi ích, đặc quyền, đặc lợi có thể xuất hiện trong văn hóa quản lý và trở thành lực cản đối với quá trình CDS trong ĐPTM. CDS bắt đầu từ những đột phá công nghệ số, nhưng CDS không phải chỉ là công nghệ số, mà quan trọng hơn, đó là chấp nhận cái mới, do đó, CDS là cuộc cách mạng về tư duy, nhận thức, thể chế, chính sách nhiều hơn là một cuộc cách mạng về công nghệ.

Những thách thức đặt ra trong bối cảnh CDS cũng sẽ là những trở ngại quá trình thực hiện ĐPTM trên môi trường số. Vì vậy, lĩnh vực thương mại cần thiết có những giải pháp phù hợp, góp phần nâng cao hiệu quả ĐPTM trong bối cảnh CDS ở Việt Nam hiện nay.

2. Giải pháp nâng cao hiệu quả đàm phán thương mại trong bối cảnh chuyển đổi số

Một là, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong ĐPTM.

Trong bối cảnh ở Việt Nam hiện nay, CDS được dựa trên trụ cột phát triển nền kinh tế số. Do đó, việc phát triển nền kinh tế số đòi hỏi có các điều kiện về cơ sở hạ tầng và kiến trúc thượng tầng cho quá trình phát triển. Trên tinh thần ấy, phát triển kinh tế số bao gồm việc phát triển thương mại điện tử, giao dịch điện tử, ĐPTM trong môi trường điện tử. Bởi lẽ, trong hoạt động thương mại truyền thống, các bên phải gặp gỡ nhau trực tiếp để tiến hành đàm phán, giao dịch và đi đến ký kết hợp đồng, còn trong hoạt động thương mại điện tử, nhờ việc sử dụng các phương

tiện điện tử có kết nối với mạng toàn cầu, chủ yếu là sử dụng mạng internet và các ứng dụng công nghệ thông tin giúp các bên tham gia vào giao dịch không phải trực tiếp gặp gỡ mà vẫn có thể đàm phán, giao dịch được với nhau. Vì vậy, ứng dụng CNTT trong ĐPTM trong bối cảnh CDS hiện nay ở Việt Nam là cần thiết.

Thúc đẩy mạnh mẽ quá trình CDS, đầu tư các nguồn kinh phí phù hợp cho việc mua sắm các ứng dụng CNTT bảo đảm tính tiện ích, tương thích trong kết nối thông suốt trong phạm vi quốc gia và quốc tế. Đồng thời, bảo đảm an toàn, an ninh mạng; hoàn thiện chính sách cạnh tranh; cân nhắc kỹ lưỡng các quy định về thuế với nền tảng số gắn với hoạt động thương mại; chính sách sở hữu trí tuệ; phát triển hạ tầng số; phát triển một số ngành, lĩnh vực ưu tiên và phát triển nguồn nhân lực, chuyên gia trực tiếp và hỗ trợ CDS trong thương mại. Trên cơ sở đó, các ứng dụng CNTT sẽ là các phương tiện quan trọng giúp nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động ĐPTM trong nước và quốc tế.

Hai là, nâng cao năng lực của đội ngũ đàm phán trong môi trường số.

Ở cấp độ vĩ mô, để nâng cao chất lượng và hiệu quả trong ĐPTM, cần phải xây dựng đội ngũ chuyên gia đàm phán chuyên nghiệp. Nếu xây dựng được đội ngũ chuyên gia này sẽ giúp cho việc xây dựng hình ảnh, nâng cao vai trò của Việt Nam về những vấn đề toàn cầu và khu vực; đồng thời, góp phần bảo vệ các lợi ích quốc gia.

Việc đàm phán ký kết, gia nhập các tổ chức kinh tế trong môi trường số cần phải có kiến thức pháp luật về thương mại, đặc biệt là kiến thức pháp luật quốc tế nhằm bảo đảm các thông lệ, chuẩn mực quốc tế trong ĐPTM. Những yếu tố và kỹ năng của đội ngũ tham gia ĐPTM yêu cầu phải có trình độ chuyên môn, lĩnh vực đảm nhiệm; có sự hiểu biết sâu sắc các quy định của luật pháp quốc

tế liên quan đến nội dung, lĩnh vực đàm phán; đồng thời, đội ngũ đàm phán phải nhận thức rõ mục tiêu cần đạt được, từ đó, xây dựng chiến lược và các phương án đàm phán để không bị động trong quá trình đàm phán; tìm hiểu, nắm bắt thông tin về các đối tác đàm phán. Đặc biệt trong đàm phán đa phương, vấn đề liên minh với các đối tác khác có cùng lợi ích cũng rất quan trọng. Một nguyên tắc bất di bất dịch là người đàm phán phải hiểu rất rõ về hành lang pháp lý để lập phương án ngay trên bàn ngoại giao. Trong quá trình đàm phán, mọi thông tin đưa ra đều phải có cơ sở pháp lý rõ ràng, từ đó mới đưa ra quan điểm. Người đàm phán không được đơn thuần chỉ nói “không”, phải luôn có lý do giải thích công khai và thuyết phục. Đây là cách giảm bớt bức xúc cho phía đối tác. Ngoài ra, trình độ ngoại ngữ và tính năng động, sáng tạo, mềm dẻo trong giao tiếp cũng là yếu tố, kỹ năng cần thiết của đội ngũ đàm phán. Thêm vào đó, nhà đàm phán cần bảo đảm năng lực sử dụng thành thạo các kỹ thuật, thao tác các ứng dụng công nghệ thông tin trên môi trường số nhằm tương tác hiệu quả trong quá trình đàm phán, thương lượng các hoạt động thương mại.

Công tác bồi dưỡng đội ngũ đàm phán tại các DN cần phải được tổ chức thường xuyên, cần rà soát, lựa chọn những thành viên có năng lực để tổ chức đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, ngoại ngữ và kiến thức về pháp luật thương mại trong nước và quốc tế thông qua các khóa học, hội thảo, tập huấn ngắn hạn trong nước và nước ngoài. Về lâu dài, cần xây dựng kế hoạch đào tạo đội ngũ đàm phán pháp luật của ngành, đáp ứng được yêu cầu thực tiễn cả trong ĐPTM trong nước và quốc tế.

Ba là, bồi dưỡng kỹ năng đàm phán trong môi trường số.

Bồi dưỡng năng lực ĐPTM trong bối cảnh CDS nhằm tăng cường sự hợp tác

thương mại, bảo vệ được các quyền lợi thương mại giữa các DN trong phạm vi quốc gia và quốc tế; đồng thời, ĐPTM quốc tế góp phần chia sẻ các giá trị chung, quảng bá những giá trị của dân tộc, quảng bá hình ảnh đất nước, con người Việt Nam trên trường quốc tế.

Cần xây dựng chương trình bồi dưỡng kỹ năng ĐPTM quốc tế trong bối cảnh CDS bảo đảm tính khoa học và nghệ thuật của lý thuyết đàm phán. Theo đó, kỹ năng đàm phán quốc tế được tiến hành theo các giai đoạn: chuẩn bị đàm phán, tiến hành đàm phán và kết thúc đàm phán. Mỗi giai đoạn có những phương pháp, công cụ, kỹ thuật và nghệ thuật khác nhau. Trong đó, trọng tâm vào các kỹ thuật cơ bản, như: kỹ thuật giao tiếp, truyền đạt thông tin; kỹ thuật đề nghị; kỹ thuật mặc cả trong vùng thương lượng và kỹ thuật nhượng bộ.

Bốn là, thay đổi phong cách đàm phán trong môi trường số.

ĐPTM là quá trình thích ứng với những khác biệt về văn hóa, do đó, các chủ thể tham gia ĐPTM cần phải có những hiểu biết cụ thể về văn hoá, bao gồm văn hóa của người tiêu dùng, văn hóa của các DN đối tác, đặc biệt là văn hóa của các quốc gia trên thế giới trong ĐPTM quốc tế. Trong kỷ nguyên số, quá trình thực hiện các ĐPTM, các bên tham gia đàm phán không chỉ tính đến bảo đảm lợi ích của kinh tế giữa các bên mà cần hướng đến chia sẻ các giá trị tinh thần và trách nhiệm xã hội. Do đó, phong cách đàm phán trong bối cảnh CDS hướng đến: *một mặt*, cần phải tuân thủ những phong cách đã trở thành giá trị phổ quát mang tính thông lệ quốc tế, *mặt khác*, bảo đảm sự kết nối, chia sẻ các giá trị trách nhiệm với xã hội, nhân loại.

Năm là, thích ứng văn hóa đàm phán trong môi trường số.

ĐPTM theo hình thức đàm phán truyền thống bằng hình thức đàm phán trực tiếp đã

mang lại những thuận lợi nhất định trong quá trình đàm phán. Tuy nhiên, trong bối cảnh CDS, đàm phán bằng hình thức gián tiếp thông qua các phương tiện trung gian là các ứng dụng CNTT sẽ đặt ra những thách thức lớn hơn cho nhà đàm phán trong quá trình thực hiện đàm phán. Đó là những thách thức trong sự khác biệt về văn hóa, ngôn ngữ, phong tục tập quán. Do đó, nhà đàm phán cần phải có những kiến thức, sự hiểu biết về văn hóa của các địa phương, quốc gia, lãnh thổ, những thị hiếu văn hóa, những khác biệt văn hóa... Để thích ứng được với văn hóa đàm phán trong môi trường số, các nhà đàm phán cần có những kiến thức về văn hóa, lịch sử, hội nhập quốc tế; những kiến thức về định kiến và kỳ thị; tôn trọng những khác biệt trong văn hóa.

Riêng đối với ĐPTM quốc tế, các nhà đàm phán cần có sứ mệnh hết sức cao cả là những “sứ giả quảng bá” những giá trị văn hóa, cốt cách, tâm hồn con người Việt Nam ra với thế giới. Để thực hiện được sứ mệnh này, đội ngũ đàm phán phải hiểu biết sâu sắc lịch sử và những giá trị đặc sắc của văn hóa dân tộc, biết chất lọc, kết hợp nhuần nhuyễn những giá trị truyền thống với tinh hoa văn hóa nhân loại trong công việc thuộc lĩnh vực được phân công. ĐPTM còn là quá trình các nhà đàm phán cần có khả năng chia sẻ giá trị giữa các nền văn hóa, giúp đối tác, bạn bè hiểu biết về Việt Nam □

Tài liệu tham khảo:

1. Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03/6/2020 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030.

2. Quyết định số 1968/QĐ-TTg ngày 22/11/2021 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động xúc tiến thương mại giai đoạn 2021 - 2030”.

3. Think Tank Vinasa. Việt Nam thời chuyển đổi. H. NXB Thế giới, 2019.