

# LỢI ÍCH KINH TẾ PHÂN BỐ GIỮA CÁC BÊN TRONG ĐÀM PHÁN KINH TẾ QUỐC TẾ

Nguyễn Thường Lạng  
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân  
Email: langnt@neu.edu.vn

Ngày nhận: 11/01/2019  
Ngày nhận bản sửa: 05/4/2019  
Ngày duyệt đăng: 02/8/2019

## **Tóm tắt:**

*Bài viết phân tích lợi ích kinh tế phân bố giữa các bên đàm phán kinh tế quốc tế theo mô hình cung - cầu mà kinh tế học gọi là lợi ích kinh tế trong đàm phán. Lợi ích đàm phán được phân bổ theo các phương thức khác nhau bao gồm một bên được lợi hoàn toàn và một bên chịu thiệt hoàn toàn, một bên được lợi và một bên hòa vốn, và cả hai bên đều thu được lợi. Dựa vào các phương thức phân bổ lợi ích xác định, bài viết gợi ý lựa chọn kịch bản đàm phán phù hợp với điều kiện mỗi bên và đưa ra lời khuyên chuẩn bị năng lực và kỹ năng để đàm phán thành công.*

*Từ khóa: Lợi ích kinh tế phân bố, đối tác đàm phán, đàm phán kinh tế quốc tế.*

**Mã JEL: F13.**

## **The economic benefits distributed between parties in the international economic negotiation**

### *Abstract:*

*The paper analyzes the economic benefits distributed between the international economic negotiators by a supply-demand called the economic benefit in negotiation (EBIN). Benefits of negotiation are allocated between them in different ways, including one party brings a full benefit and the other suffers a full loss, one gets benefit and the other takes the break-even-point, and both parties are mutually beneficiary. Based on the modes of defined benefit distribution, the paper would give the suggestions to select the negotiating scenarios that are appropriate to each party's conditions and advise the preparation of capacity and skills to achieve its success.*

*Keywords: Economic benefit in negotiation (EBIN), parties in negotiation, international economic negotiation.*

*JEL code: F13.*

## 1. Giới thiệu

Đàm phán kinh tế quốc tế là các cuộc thương lượng nhằm đạt được các thỏa thuận về điều chỉnh và phối hợp chính sách giữa các quốc gia trong lĩnh vực thương mại, đầu tư hoặc các quận hệ kinh tế khác. Đây là loại hình đàm phán tạo ra các cam kết lâu dài, phạm vi rộng và có tác động tổng thể, khác với đàm phán kinh doanh vốn được thực hiện giữa các doanh nghiệp để ký kết hợp đồng ngắn hạn, phạm vi hẹp và có tác động cục bộ. Về bản chất, đây là quá trình phân bổ lợi ích giữa các bên trong khuôn khổ quan hệ được xây dựng giữa các quốc gia. Để đàm phán đạt mục tiêu, các bên phải tính toán cụ thể và đánh giá chi tiết lợi ích kinh tế đạt được cũng như những thua thiệt có thể. Vì thế, việc xác định chính xác lợi ích phân bổ giữa các bên đàm phán là căn cứ cơ bản để xây dựng kịch bản đàm phán cả chiến lược và chiến thuật.

Các cuộc đàm phán kinh tế quốc tế diễn ra ngày càng nhiều cả cấp độ song phương, khu vực và liên khu vực trong xu thế mở rộng toàn cầu hóa, cạnh tranh quốc tế và tự do hóa thương mại. Chúng được các quốc gia tổ chức chặt chẽ và chuyên nghiệp nhằm hình thành các cam kết quốc tế toàn diện và sâu sắc. Tuy nhiên, việc phân tích cụ thể lợi ích phân bổ giữa các bên đàm phán nhất là lợi ích kinh tế vẫn chưa được thực hiện có hệ thống, gây khó khăn nhất định đối với các bên trong lựa chọn kịch bản phù hợp, làm kéo dài thời gian đàm phán và tăng chi phí đối với các bên.

Bài viết được thực hiện nhằm 3 mục tiêu: (i) nhận dạng lợi ích kinh tế của đàm phán kinh tế quốc tế, (ii) phân tích lợi ích kinh tế phân bổ giữa các bên, (iii) đề xuất các kịch bản đàm phán kinh tế quốc tế.

## 2. Tổng quan nghiên cứu, cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

### 2.1. Tổng quan nghiên cứu

Đàm phán kinh tế quốc tế là đàm phán giữa các chủ thể chính phủ hoặc đại diện chính phủ để điều chỉnh chính sách mang bản chất thương mại, có ảnh hưởng lâu dài, phạm vi rộng liên quan đến nhiều lĩnh vực như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, cơ chế giải quyết tranh chấp cho nên lợi ích thu được

từ đàm phán được các bên quan tâm hàng đầu. Sản phẩm của các cuộc đàm phán là các hiệp định như hiệp định thương mại tự do song phương, đa phương hay hiệp định thể hệ mới hoặc các thỏa thuận được ký kết. Các đánh giá định lượng tác động của hiệp định hay lợi ích kinh tế của đàm phán gồm tác động tổng thể, ngành và phúc lợi (Plummer & cộng sự, 2010) hoặc tác động đến sản lượng, thương mại, tiền lương, việc làm và các sản phẩm (MUTRAP, 2011). Tuy nhiên, lợi ích thương mại hay lợi ích kinh tế thực tế thu được này không hoàn toàn trùng với lợi ích thu được từ đàm phán. Đàm phán chính sách thương mại giữa các quốc gia cần tránh đề cao bảo hộ làm biến dạng lợi ích và cách ứng xử thiếu công bằng giữa các bên (Alfredson & Cungu', 2008) vi phạm những nguyên tắc tự do hóa thương mại được quy định chặt chẽ trong Tổ chức thương mại thế giới (WTO, không năm xuất bản).

Các nghiên cứu về đàm phán kinh tế quốc tế ít đề cập đến phương thức phân bổ lợi ích kinh tế giữa các bên có quốc tịch khác nhau. Nhìn chung, đàm phán chịu ảnh hưởng bởi mối quan tâm của các bên. Đây có thể là nguyên nhân sâu xa, giá trị, khát vọng và mục tiêu làm tăng vị thế (Gregory, 2011). Cần tách con người ra khỏi vấn đề và tập trung vào lợi ích gồm lợi ích chung, lợi ích riêng và lợi ích xung đột trong đó lợi ích xung đột được các bên quan tâm lớn nhất (Fisher & Ury, 2011). Và, cần nhận dạng vùng có thể thỏa thuận (ZOPA) giữa các bên. Coburn (2011) coi lợi ích xung đột là lợi ích một bên được thì bên kia mất. Đồng thời, thông qua kết hợp hai khía cạnh là quan hệ giữa các bên và bản chất xung đột lợi ích để hình thành 5 kiểu giải quyết lợi ích xung đột gồm cạnh tranh- bên này thắng bên còn lại thua, hợp tác- hai bên cùng thắng, bù đắp- bên này thua bên còn lại thắng, lảng tránh – cả hai bên đều thua và dung hòa- kết hợp tất cả các kiểu với nhau. Nghiên cứu còn nhấn mạnh đến giải pháp tốt nhất thỏa thuận đàm phán (BATNA) để tạo căn cứ lựa chọn kiểu đàm phán phù hợp.

Đàm phán chịu tác động lớn của kỹ thuật lập luận (Fisher & Ury, 2011) so với vị thế. Các kỹ thuật đàm phán được phản ánh ở năng lực và các loại kỹ năng. Năng lực (chuyên môn, pháp lý, chấp nhận rủi ro) và kỹ năng đàm phán được coi là chìa khóa

kinh doanh thành công (Chebet & cộng sự, 2015). Năng lực đàm phán càng vững vàng, tính chuyên nghiệp các kỹ năng càng cao, khả năng thành công đàm phán càng lớn.

Như vậy, các nghiên cứu đều nhấn mạnh lợi ích đạt được của các bên trong đàm phán đặc biệt lợi ích kinh tế như tăng trưởng kinh tế, mức độ mở rộng quy mô xuất nhập khẩu, đầu tư, việc làm và hoàn thiện thể chế. Những tác động này là kết quả cuối cùng của đàm phán. Kết quả đàm phán còn phụ thuộc kỹ năng đàm phán được các bên áp dụng. Tuy nhiên, việc phân bổ lợi ích giữa các bên diễn ra trong quá trình đàm phán chưa được nghiên cứu từ góc độ kinh tế học một cách rõ ràng và cụ thể để nhận dạng tổng quát và vận dụng vào phân tích, đánh giá, đo lường lợi ích và sự phân bổ giữa các bên trong những trường hợp cụ thể.

## 2.2. Cơ sở lý thuyết

Lợi ích đàm phán kinh tế quốc tế được xác định theo lý thuyết lợi thế so sánh (Ricardo, 1817). Đó là các khoản lợi ích thu được từ thương mại mang tính tiềm năng và ở trạng thái tĩnh của nền thương mại tự do triệt để thể hiện ở chuyên môn hóa hoàn toàn, cạnh tranh hoàn hảo và không có bất kỳ rào cản nào. Thương mại tự do mang lại lợi ích cho các bên nhưng mỗi bên đều mong muốn tối đa hóa lợi ích cục bộ kể cả thu lợi ích từ sự thua thiệt của bên còn lại. Thực tế, chuyên môn hoá không hoàn toàn và cạnh tranh không hoàn hảo thậm chí bảo hộ cục bộ cản trở sự thuận lợi hóa thương mại. Sự khác biệt điều kiện thương mại cũng như cách thức ứng xử chính sách khác nhau, thông tin bất cân xứng giữa các bên làm cho lợi ích của các bên được phân bổ không tuân thủ hoàn toàn các nguyên tắc thương mại tự do. Để phản ứng với tình hình này, bên bị thiệt sẽ giảm thiểu mở rộng giao dịch, từ chối mở rộng quan hệ kinh tế, thậm chí không tham gia đàm phán. Đồng thời, lý thuyết này chỉ ra tỷ lệ trao đổi giữa các quốc gia để cả hai quốc gia đàm phán cùng có lợi nằm trong khoảng các tỷ lệ trao đổi nội địa (Salvatore, 2013). Tỷ lệ trao đổi nội địa phản ánh cân bằng cung- cầu nội địa và vị thế mỗi quốc gia trong đàm phán, và là căn cứ phân bổ lợi ích giữa các bên thông qua cùng trao đổi để xác định tỷ lệ trao đổi quốc tế. Những thay đổi nhanh chóng về

năng lực công nghệ, tiềm lực doanh nghiệp, việc điều chỉnh chính sách các đối tác làm cho thương mại tự do không đồng nghĩa hoàn toàn với sự công bằng đòi hỏi các bên phải đàm phán để đạt trạng thái cân bằng cần thiết.

Lý thuyết mặc cả của Stähler (1972) chỉ ra trạng thái điều chỉnh các thỏa thuận giữa các bên để vừa tối đa hóa lợi ích tổng thể cũng như bảo vệ lợi ích cốt lõi mỗi bên. Lợi ích kinh tế tổng thể mang tính ổn định nhưng được phân bổ giữa các bên thông qua mặc cả với quy tắc thông dụng là người mua muốn mua rẻ còn người bán muốn bán đắt. Lợi ích trong đàm phán có thể thay đổi so với lợi ích thu được từ thương mại và năng lực mặc cả hay đàm phán của các bên làm thay đổi lợi ích phân bổ.

Lý thuyết trò chơi của Bonnano (2018) đòi hỏi các bên đàm phán phải hợp tác thật chặt chẽ để tránh gây thiệt hại lợi ích lẫn nhau. Thực tế, sự hợp tác không phải bao giờ cũng đạt được như kỳ vọng của các bên. Bên cạnh đó, đàm phán thường gặp tình trạng thông tin bất đối xứng (Hamada & Sunder, 2005) do công tác thu thập, xử lý và mục tiêu sử dụng khác nhau cũng như sự minh bạch thông tin không cân xứng giữa chúng cho nên các bên mất nhiều thời gian và chi phí để thu thập và xử lý. Điều này gây khó khăn để đạt được sự thống nhất cao nhất trong thời gian ngắn nhất giữa các bên về vấn đề đàm phán.

Lý thuyết kinh tế học chỉ ra cụ thể lợi ích của người mua và giá trị của người bán (Mankiw, 2005). Lợi ích của người mua thể hiện ở thặng dư tiêu dùng. Lợi ích người bán được thể hiện ở thặng dư sản xuất. Trạng thái cân bằng cung-cầu thông qua người mua và người bán gặp gỡ nhau trong nền kinh tế mỗi quốc gia phản ánh vị thế đàm phán quốc gia. Lý thuyết kinh tế học, đến thời điểm hiện tại, cung cấp công cụ phân tích trực quan lợi ích các bên nhưng chưa chỉ ra cụ thể phương thức phân bổ giữa chúng.

Mỗi lý thuyết góp phần làm rõ một khía cạnh của phân tích lợi ích được phân bổ giữa các bên đàm phán. Chúng bổ sung lẫn nhau. Lý thuyết lợi thế so sánh chỉ ra lợi ích tiềm năng được tạo ra bởi các bên một cách công bằng và minh bạch, lý thuyết mặc cả chỉ ra lợi ích được điều chỉnh giữa các bên do năng lực mặc cả, và lý thuyết kinh tế học cung cấp công

cụ phân tích lợi ích phân bổ giữa chúng. Lý thuyết trò chơi đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ nhất giữa các bên để lợi ích đàm phán đạt được đáp ứng mục tiêu các bên cũng như giảm thiểu sự thiệt hại do bất cân xứng thông tin.

### 2.3. Phương pháp nghiên cứu và nguồn dữ liệu

Bài viết sử dụng phương pháp phân tích cung cầu bằng đồ thị trong kinh tế học kết hợp với mô phỏng tổng cung và tổng cầu trong thương mại quốc tế của trường hợp 2 quốc gia hay mô hình tổng quát một quốc gia và phần thế giới còn lại được gọi chung là nước xuất khẩu và nước nhập khẩu (có thể hàng hóa, vốn, dịch vụ) để xác định điểm cân bằng quốc tế. Từ điểm cân bằng hay vị thế sẵn có, các bên đàm phán lựa chọn lợi ích phân bổ để điều chỉnh kịch bản đàm phán đạt mục tiêu đặt ra.

Nguồn dữ liệu sử dụng được lấy từ Giáo trình kinh tế học của Mankiw, Giáo trình Kinh tế học quốc tế của Salvatore, WTO và các nguồn khác.

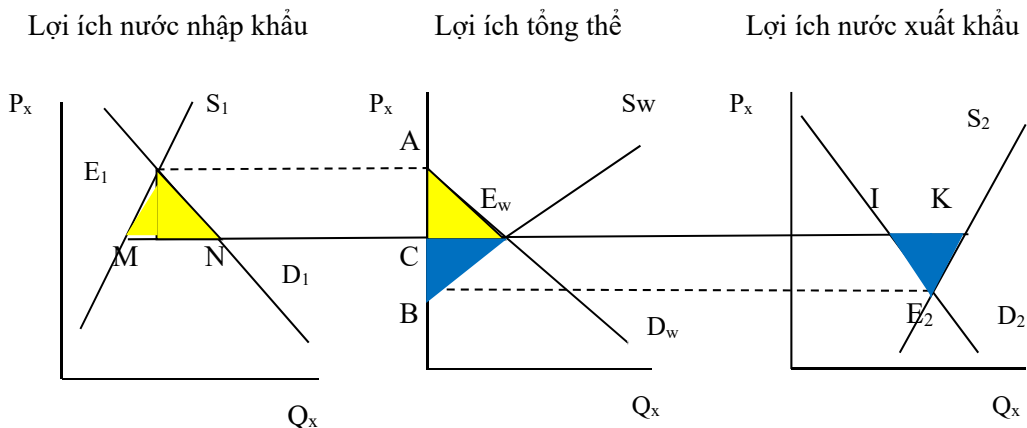
## 3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

### 3.1. Lợi ích kinh tế thu được từ đàm phán kinh tế quốc tế có thể nhận dạng dựa vào điểm cân bằng trong nước, điểm cân bằng quốc tế và phúc lợi nước xuất, nhập khẩu

Điểm cân bằng trong nước hay vị thế nước nhập khẩu và xuất khẩu là điểm xuất phát đàm phán của các bên. Các điểm cân bằng này được gọi là điểm bảo lưu (Fisher & Ury, 2011). Theo Hình 1, các

điểm này lần lượt là E1 và E2 thể hiện mức giá nhập khẩu cao nhất và mức giá xuất khẩu cao nhất được chấp thuận tương ứng tại A và B. Để đơn giản hóa, thế giới được giả định chỉ có 2 quốc gia và mỗi quốc gia chỉ hoàn toàn xuất khẩu hay nhập khẩu. Lợi ích thu được từ đàm phán thống nhất hoàn toàn với lợi ích thu được từ thương mại. Trong điều kiện thương mại tự do nghĩa là hai quốc gia tự do xuất khẩu và nhập khẩu theo quy luật lợi thế so sánh, điểm cân bằng quốc tế Ew là điểm giao giữa đường cung và cầu tương ứng của thế giới là Sw và Dw và tại ra mức giá công bằng quốc tế tại điểm C. Đường cầu thế giới (Dw) được xác định dựa trên chênh lệch cung- cầu trong nước nhập khẩu và đường cung thế giới được xác định dựa trên chênh lệch cung- cầu nước xuất khẩu (Sw). Điểm cân bằng quốc tế phản ánh trạng thái đạt được sự nhất trí của các bên và nằm trong khoảng hai vị thế đàm phán. Lợi ích kinh tế hay phúc lợi đạt được từ đàm phán kinh tế quốc tế xuất hiện từ sự chênh lệch vị thế của điểm cân bằng trong nước và điểm cân bằng quốc tế. Đối với nước nhập khẩu, lợi ích này được đo bằng diện tích tam giác MNE<sub>1</sub> hay mức tăng thặng dư tiêu dùng do nhập khẩu với giá thấp hơn giá cân bằng trong nước. Đối với nước xuất khẩu, lợi ích này được đo bằng diện tích tam giác IKE<sub>2</sub> hay thặng dư sản xuất do xuất khẩu với giá cao hơn giá cân bằng trong nước. Lợi ích đàm phán tổng thể (phúc lợi tổng thể) khi các bên đạt được sự nhất trí được đo bằng diện tích

**Hình 1. Lợi ích nước nhập khẩu, nước xuất khẩu và lợi ích đàm phán tổng thể**



Nguồn: Salvatore (2013) và tác giả (2018).

tam giác ABEw bằng tổng diện tích biểu diễn lợi ích thu được nước xuất khẩu và nước nhập khẩu. Nếu hai quốc gia không đàm phán để triển khai xuất khẩu và nhập khẩu, phần lợi ích này bị coi là tổn thất hay mất không xã hội. Nói cách khác, đàm phán giữa các quốc gia tạo điều kiện tăng lợi ích cho tất cả các bên trên cơ sở giảm thiểu sự mất không hay lãng phí. Lợi ích tổng thể đàm phán tối ưu khi loại bỏ được sự lãng phí này đồng thời với không gây thiệt hại lợi ích cho bất kỳ bên nào. Lợi ích tổng thể này mang bản chất lợi ích xung đột trong đàm phán mà cạnh tranh giữa các bên chủ yếu xoay quanh phân bổ lợi ích này.

Cách tiếp cận này làm rõ hơn vị thế và lợi ích kinh tế các bên so với cách tiếp cận ZOPA lấy vị trí bảo lưu của người bán và người mua làm điểm xuất phát để xác định vùng có thể thỏa thuận. Vị trí bảo lưu này có sẵn của các bên được khai thác trong quá trình đàm phán nhằm đạt đến điểm nhất trí nằm trong khoảng hai vị trí bảo lưu này. Tuy nhiên, bản chất vị trí bảo lưu chưa được giải thích rõ khi phân tích và giải thích vị thế kinh tế của các bên đàm phán. Hơn nữa, việc minh họa lợi ích kinh tế đạt được theo cách tiếp cận ZOPA chưa thật cụ thể và trực quan, khó khai thác các khái niệm kinh tế học có tính hệ thống rất cao. Cách tiếp cận dưới góc độ kinh tế học góp phần làm rõ hơn mối quan hệ giữa quy mô lợi ích tăng lên của mỗi bên với lợi ích tăng lên tổng thể mà điều này chưa được giải thích cụ thể trong Salvatore (2013). Giải thích về Hình 1 chỉ rõ hơn lợi ích tổng thể đạt được sau đàm phán thành công được phân bổ đúng bằng tổng lợi ích thu được của tất cả các bên.

### 3.2. Trong tiến trình đàm phán, có 5 phương thức phân bổ lợi ích giữa các bên có thể sử dụng làm căn cứ xây dựng 5 phương án đàm phán

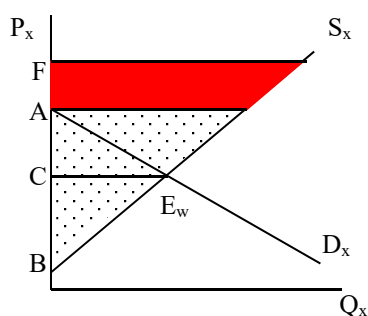
Giả định các bên đàm phán tạo dựng được sự tin tưởng lẫn nhau, hợp tác chặt chẽ và đều nỗ lực bảo vệ và tối đa hóa lợi ích trong phạm vi lợi ích xung đột. Lợi ích đạt được của các bên phụ thuộc vào vị thế đàm phán được các bên chấp thuận, cụ thể là mức giá được cả hai bên nhất trí. Ứng với 5 mức giá khác nhau, có 5 phương thức có thể lựa chọn của các bên đàm phán.

Phương thức 1: Mức giá đàm phán đạt được cao hơn mức giá cân bằng nước nhập khẩu. Nước xuất khẩu, nếu áp dụng mức giá này, thu lợi ích hoàn toàn vượt ra ngoài lợi ích xung đột (Hình 2). Nước nhập khẩu bị thiệt hoàn toàn, có thể từ chối đàm phán nhập khẩu để chuyển sang sử dụng sản phẩm trong nước, triệt để tiết kiệm chi phí. Nếu càng nhập khẩu với giá cao hơn giá cân bằng càng gây lỗ với nhà nhập khẩu. Đồng thời, nước nhập khẩu có thể tìm kiếm đối tác khác để đàm phán với chi phí nhập khẩu phù hợp.

Mức giá đàm phán đạt được tại F cao hơn mức giá cân bằng nước nhập khẩu tại A. Nước xuất khẩu thu lợi ích là thặng dư sản xuất đo bằng diện tích tam giác FGB bao gồm thặng dư tiêu dùng trong điều kiện công bằng (diện tích tam giác ABEw) và chi phí nước nhập khẩu (đo bằng diện tích đa giác FAEwG). Diện tích hình thang FAHG biểu thị phần thặng dư tăng thêm do giá cao hơn giá nước nhập khẩu thể hiện lợi thế đàm phán.

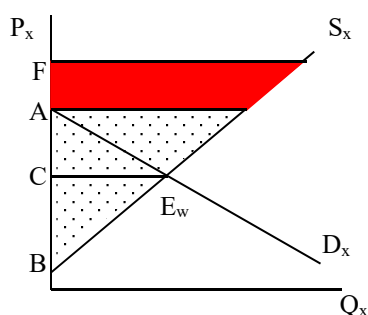
Phương thức 2: Mức giá đàm phán đạt được trùng

**Hình 2. Giá đàm phán cao hơn giá cân bằng nước nhập khẩu**



Nguồn: Tác giả (2018).

**Hình 3. Giá đàm phán ngang giá cân bằng nước nhập khẩu**



Nguồn: Tác giả (2018).

với mức giá cân bằng của nước nhập khẩu hay nước nhập khẩu hòa vốn còn nước xuất khẩu thu lợi ích tối đa vượt ra ngoài phạm vi lợi ích xung đột. Lợi ích tối đa nhà xuất khẩu đạt được là do gia tăng thặng dư sản xuất đến mức cao nhất có thể trong điều kiện nước nhập khẩu vẫn có thể chấp thuận (Hình 3).

Mức giá đạt được tại A ngang mức giá cân bằng nước nhập khẩu. Nước xuất khẩu thu lợi ích là thặng dư sản xuất đo bằng diện tích tam giác ABH gồm thặng dư tiêu dùng trong điều kiện công bằng (diện tích tam giác ABEw) và chi phí nước nhập khẩu (diện tích tam giác AEW). Nước nhập khẩu có thể chấp thuận điều kiện này, không nhất thiết dùng đàm phán hay tìm đối tác khác.

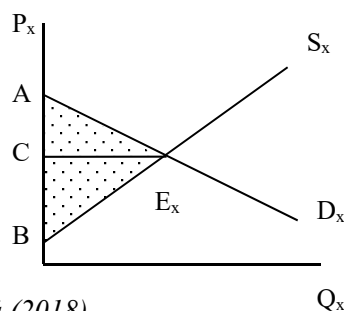
Phương thức 3: Mức giá đàm phán nằm trong khoảng hai mức giá cân bằng trên thị trường mỗi nước. Cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu đều có lợi. Khoản lợi ích này hình thành từ chênh lệch giá cân bằng của hai quốc gia hay chênh lệch vị thế đàm phán. Nước nhập khẩu thu lợi do nhập khẩu với giá thấp hơn giá trong nước. Nước xuất khẩu thu lợi do

xuất khẩu với giá cao hơn giá trong nước. Đây là phương thức phân bổ tối ưu nhất vì bảo đảm cả hai bên đều thu được lợi ích kinh tế mà việc tăng lợi ích của bên này không làm ảnh hưởng lợi ích của bên còn lại (Hình 4).

Mức giá đạt được tại C trong khoảng 2 giá cân bằng A và B. Nước xuất khẩu thu lợi ích là thặng dư sản xuất đo bằng diện tích tam giác BCEw. Nước nhập khẩu thu lợi ích từ thặng dư tiêu dùng đo bằng diện tích tam giác ACEw. Quy mô lợi ích kinh tế đạt được của cả 2 nước đo bằng diện tích tam giác ABEw và đàm phán nhằm phân bổ lợi ích giữa hai bên này thỏa đáng nhất. Cả hai bên tích cực đàm phán để đạt kết quả.

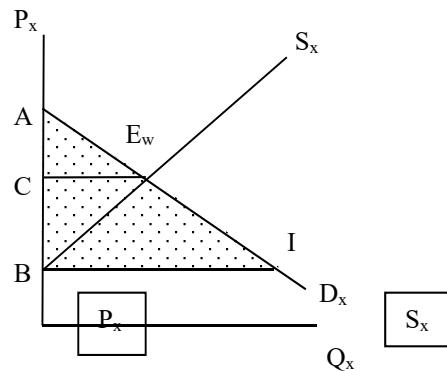
Phương thức 4: Mức giá đàm phán đạt được trùng với mức giá cân bằng của nước xuất khẩu hay nước xuất khẩu hòa vốn còn nước nhập khẩu thu lợi ích tối đa vượt ra ngoài phạm vi lợi ích xung đột. Lợi ích tối đa nhà nhập khẩu đạt được là do gia tăng thặng dư tiêu dùng đến mức cao nhất có thể trong điều kiện nước xuất khẩu có thể chấp thuận. Nước xuất

**Hình 4. Giá đàm phán nằm trong khoảng 2 giá cân bằng**



Nguồn: Tác giả (2018)

**Hình 5. Giá đàm phán trùng với giá cân bằng nước xuất khẩu**



Nguồn: Tác giả (2018)

khẩu vẫn chấp thuận vì ở trạng thái hòa vốn như là cách thức để tiêu thụ hàng hóa sản xuất ra, tránh tồn kho gây tăng chi phí bảo quản, gây giảm giá và thua lỗ hoặc để bảo đảm việc làm (Hình 5).

Mức giá đạt được tại B. Nước nhập khẩu chẳng những không bị thiệt hại mà còn thu lợi ích tối đa trong phạm vi lợi ích xung đột là thặng dư tiêu dùng đo bằng diện tích tam giác ABI gồm phần lợi ích xung đột đo bằng diện tích tam giác ABE<sub>w</sub> và chi phí nước xuất khẩu đo bằng diện tích tam giác BE<sub>w</sub>D<sub>x</sub>. Nước xuất khẩu mức hòa vốn tại mức giá ở điểm B. Nước xuất khẩu có thể chấp thuận điều kiện này, không nhất thiết dùng đàm phán hay tìm đối tác đàm phán khác.

Phương thức 5: Mức giá đàm phán đạt được thấp hơn mức giá cân bằng của nước xuất khẩu. Nước nhập khẩu thu lợi hoàn toàn vượt ra ngoài lợi ích xung đột. Nước xuất khẩu có thể bị thiệt hoàn toàn, từ chối xuất khẩu để tiêu thụ trong nước hoặc tìm thị trường khác bán với giá cao hơn nhằm giảm lỗ (Hình 6). Càng xuất khẩu với giá thấp này, nước xuất khẩu càng bị lỗ lớn.

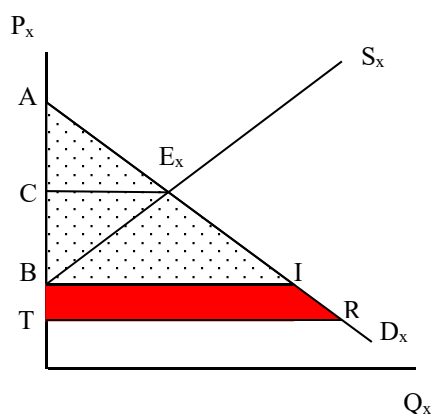
Mức giá đàm phán đạt tại T thấp hơn mức giá cân bằng nước xuất khẩu tại B. Nước nhập khẩu thu lợi ích là thặng dư tiêu dùng đo bằng diện tích tam giác ATR bao gồm thặng dư sản xuất trong điều kiện công bằng (diện tích tam giác ABE<sub>w</sub>) và chi phí nước xuất khẩu (đo bằng diện tích đa giác TBE<sub>w</sub>R). Diện tích hình thang TBIR biểu thị phần thặng dư tăng thêm do giá thấp hơn giá nước xuất khẩu. Nước xuất khẩu có thể bán phá giá vì mức giá bán trên thị

trường nước ngoài thấp hơn cả mức giá bán trên thị trường trong nước với điều kiện thương mại bình thường.

Các phương thức phân bổ lợi ích trên đây chỉ rõ hơn độ lớn và cách thức phân bổ lợi ích kinh tế giữa các bên đàm phán. Chúng thể hiện mức độ phân tích lợi ích kinh tế sâu hơn và cụ thể hơn so với cách tiếp cận 5 kiểu đàm phán lợi ích xung đột (Coburn, 2011) chỉ mang tính khái quát và định tính. Việc phân tích cụ thể từng phương thức phân bổ lợi ích kinh tế là sự bổ sung và làm sâu sắc thêm cách thức phân tích lợi ích đàm phán kinh tế quốc tế có tính đặc thù so với các nghiên cứu chủ yếu tập trung vào đàm phán kinh doanh. Hơn nữa, nếu so sánh 5 phương thức phân bổ lợi ích có thể nhận thấy phương thức 3 cả hai bên đều đạt lợi ích kinh tế nhưng không xảy ra tình trạng lợi ích quốc gia này thu được là do thiệt hại lợi ích của quốc gia còn lại mà cả hai quốc gia có lợi do khai thác phân lãng phí của xã hội nếu không diễn ra đàm phán. Đây là phương thức tối ưu nhất hay lý tưởng trong phân bổ lợi ích đàm phán, bảo đảm sự kết hợp giữa phát triển quan hệ và giải quyết vấn đề đàm phán mà có thể coi đây là BATNA. Tất cả 4 phương thức còn lại đều rơi vào tình trạng lợi ích đạt được tối đa của một bên có một phần thua thiệt lợi ích bên còn lại.

Dựa vào các phương án phân bổ lợi ích được xác định trên đây, có thể xây dựng các kịch bản đàm phán để các bên lựa chọn là thua- thắng, hòa- thắng, thắng- thắng, thắng- hòa, thắng - thua. Từ các kịch bản này có thể hiểu rõ hơn thái độ của các bên như

**Hình 6. Giá đàm phán thấp hơn giá cân bằng ở nước xuất khẩu**



*Nguồn: Tác giả (2018).*

từ chối đàm phán, có thể đàm phán, mức độ sẵn sàng đàm phán rất cao, cao hay vừa. Mức độ sẵn sàng đàm phán cao nếu lợi ích thu được từ đàm phán lớn và ngược lại (Bảng 1). Điều này góp phần củng cố thêm nhận định bản chất lợi ích kinh tế phân bổ của các cuộc đàm phán kinh tế quốc tế hay lợi ích là yếu tố cốt lõi trong đàm phán.

### **3.3. Lợi ích kinh tế phân bổ giữa các bên đàm phán kinh tế quốc tế chịu ảnh hưởng của năng lực và kỹ năng đàm phán của các nhân sự tham gia**

Các phương thức phân bổ lợi ích kinh tế trên đây được xây dựng xuất phát từ vị thế các bên và phân tích ở trạng thái tĩnh trong khi đàm phán là một trạng thái động với những tính toán, cân nhắc và áp dụng nhiều chiến lược và chiến thuật khác nhau bởi các bên trong từng giai đoạn. Do đó, các khoản lợi ích kinh tế được phân tích, tính toán, đánh giá trước khi đàm phán chỉ mang tính chất tiềm năng, chưa phải hiện thực. Chúng cần được các bên thảo luận để đạt được sự nhất trí cuối cùng. Năng lực và kỹ năng đàm phán của nhân sự đàm phán đóng vai trò quyết định trực tiếp đến việc xác định lợi ích đàm phán của các bên, tạo cơ sở hình thành cam kết. Nếu các bên có năng lực tốt về chuyên môn, luật pháp và có sự chuẩn bị tốt về kỹ năng đàm phán mang tính chuyên nghiệp như kỹ năng tổng hợp và phân tích thông tin, kỹ năng lập luận, thuyết phục, xử lý xung đột, kỹ năng phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ với đối tác thì kết quả đàm phán đạt được

tốt hơn so với trạng thái ngược lại. Những người trong đoàn đàm phán cần có sự rèn luyện và trải nghiệm thực tế để tạo dựng năng lực hiệu quả và làm chủ các kỹ năng đàm phán chuyên nghiệp.

Thực tế cho thấy có nhiều quốc gia hoặc khu vực có vị thế lớn và mức độ ảnh hưởng đáng kể trong các quan hệ kinh tế quốc tế nhưng không đạt được sự thỏa thuận trong đàm phán như đàm phán giữa Mỹ và Liên minh châu Âu (EU) là những khu vực có vị thế kinh tế đáng kể với quy mô Tổng sản phẩm quốc nội tương đương nhau khoảng 18-19 nghìn tỷ đô la Mỹ để ký kết Hiệp định tự do thương mại và đầu tư xuyên Đại Tây Dương (TTIP) nhưng thất bại. Mặc dù hai bên có quan hệ thương mại và đầu tư song phương truyền thống lâu đời và quy mô lớn nghĩa là không còn sự khác biệt đáng kể hay mâu thuẫn lợi ích nền tảng. Phần khác biệt về lợi ích của hai bên để đặt lên bàn đàm phán hiệp định lần này không đáng kể, chỉ chiếm khoảng 2-3% tổng giao dịch thương mại giữa hai bên và tương đương với quy mô đàm phán của hai nước quy mô nhỏ. Đề xuất do bên này đưa ra gây thiệt hại lợi ích kinh tế bên kia và các bên không chấp thuận các đề xuất lẫn nhau như phương án 1 và 5 với kịch bản thắng- thua và thua- thắng tương ứng (Bảng 1). Đến giây phút đàm phán cuối cùng, hiệp định không được ký kết như dự kiến ban đầu (Jeffries, 2015). Các bên không chấp thuận lợi ích kinh tế đạt được của bên kia trong đàm phán.

Hoặc, trường hợp Việt Nam gửi đơn xin đàm



**Bảng 1: Các kịch bản đàm phán theo phương thức phân bổ lợi ích**

Phương thức phân bổ lợi ích	Các bên đàm phán		Kịch bản đàm phán	Các bên đàm phán		Khả năng thành công trong đàm phán
	Nước nhập khẩu	Nước xuất khẩu		Nước nhập khẩu	Nước xuất khẩu	
Phương thức 1	Lỗ hoàn toàn	Lãi hoàn toàn	Thua-Thắng	Từ chối đàm phán	Sẵn sàng đàm phán rất cao	Thấp
Phương thức 2	Hòa vốn	Lãi lớn	Hòa-Thắng	Có thể đàm phán	Sẵn sàng đàm phán cao	Vừa
Phương thức 3	Lãi	Lãi	Thắng-Thắng	Sẵn sàng đàm phán	Sẵn sàng đàm phán	Cao
Phương thức 4	Lãi lớn	Hòa vốn	Thắng-Hòa	Sẵn sàng đàm phán cao	Có thể đàm phán	Vừa
Phương thức 5	Lãi hoàn toàn	Lỗ hoàn toàn	Thắng-Thua	Sẵn sàng đàm phán rất cao	Từ chối đàm phán	Thấp

*Nguồn: Tác giả tổng hợp.*

phán gia nhập WTO ngày 4/1/1995 nhưng lại đặt vị thế cao hơn so với nguyên tắc của WTO là minh bạch hóa chính sách và mở cửa thị trường. Có 28 đối tác thương mại đặt cho Việt Nam rất nhiều câu hỏi và Việt Nam phải mất khá nhiều thời gian để chuẩn bị trả lời do mức độ minh bạch chính sách chưa cao (Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế - xã hội quốc gia, 2006). Nhiều chính sách, văn bản pháp luật của Việt Nam buộc phải sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện theo nguyên tắc WTO. Năm 2005, sau 10 năm kể từ thời điểm gửi đơn gia nhập, Quốc hội Việt Nam thông qua một khối lượng đồ sộ 29 đạo luật để đáp ứng yêu cầu gia nhập. Điều này cho thấy cần hiểu rõ vị thế đàm phán các bên trước khi trực tiếp đàm phán tránh tình trạng đặt lợi ích quá cao so với vị thế hay có thể xem đây là trạng thái lạm dụng vị thế đàm phán. Trả giá cho tình trạng này là chi phí và thời gian đàm phán kéo dài làm mất nhiều cơ hội thu lợi ích so với thỏa thuận mong đợi. Tuy vậy, cuối cùng đàm phán vẫn thành công và Việt Nam trở thành thành viên đầy đủ của WTO từ ngày 11/1/2007.

#### 4. Kết luận

Đàm phán kinh tế quốc tế là quá trình mặc cả xác định lợi ích kinh tế phân bổ giữa các bên để đạt được nhất trí hay điểm cân bằng. Điểm cân bằng nội địa phản ánh vị thế đàm phán mỗi quốc gia với thế giới

còn lại. Đó là căn cứ xác định điểm cân bằng quốc tế và là điểm nhất trí trong đàm phán. Sự kết hợp giữa hai điểm cân bằng nội địa với điểm cân bằng quốc tế tạo ra miền lợi ích đàm phán tối ưu. Lợi ích kinh tế các bên có thể xác định thông qua các phương thức kết hợp giữa phúc lợi sản xuất và tiêu dùng thuộc miền lợi ích tối ưu này.

Có 5 phương thức phân bổ lợi ích đàm phán và dựa trên 5 phương thức này để xây dựng 5 kịch bản gồm từ chối đàm phán, có thể đàm phán, sẵn sàng đàm phán, sẵn sàng đàm phán cao và sẵn sàng đàm phán rất cao. Các phương thức này góp phần làm rõ hơn cơ chế phân bổ lợi ích giữa các bên trong mô hình ZOPA, 5 kiểu đàm phán xung đột và tạo căn cứ để nhận dạng đúng bản chất kinh tế của BATNA. Mô hình EBIN là sự phát triển tiếp theo của các mô hình này.

Lợi ích đàm phán được hình thành khách quan nhưng được thực hiện thông qua hành vi con người trước hết là những người trực tiếp đàm phán. Năng lực và kỹ năng người đàm phán đóng vai trò chi phối trực tiếp kết quả đàm phán. Bên cạnh chuẩn bị kịch bản đàm phán thận trọng, cần chú ý điều kiện lựa chọn kỹ lưỡng và rèn luyện hiệu quả năng lực, phát triển kỹ năng đàm phán chuyên nghiệp của đội ngũ để đạt mục tiêu đàm phán mong đợi.

## Tài liệu tham khảo:

- Alfredson, T. & Cungu', A. (2008), *Negotiation Theory and Practice - A Review of the Literature*, retrieved on January 1<sup>st</sup>, 2018, from <[http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5\\_negotiation\\_background\\_paper\\_179en.pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypol/550/4-5_negotiation_background_paper_179en.pdf)>.
- Bonanno, G. (2018), *Game Theory*, retrieved on February 20<sup>th</sup>, 2019, from <[http://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/bonanno/PDF/GT\\_book.pdf](http://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/bonanno/PDF/GT_book.pdf)>.
- Chebet, W.T., Rotich, J.K. & Kurgat, A. (2015), 'Negotiation skills: keys to business excellence in the 21st century?', *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, 3(3), 23-31.
- Coburn, C. (2011), *Negotiation Conflict Styles*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <<https://hms.harvard.edu/sites/default/files/assets/Sites/Ombuds/files/NegotiationConflictStyles.pdf>>.
- Fisher, R. & Ury, W. (2011), *Getting to yes without giving in*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <[http://www.fd.unl.pt/docentes\\_docs/ma/AGON\\_MA\\_25849.pdf](http://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AGON_MA_25849.pdf)>.
- Gregory, M. (2011), *Multi-dimensional tool: Effective Negotiation Strategies & Techniques*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <<https://gregorymediations.com/documents/Papers-Articles/2014Additions/MultiDimensionalToolsMediation.pdf>>.
- Hamada, N. & Sunder, S. (2005), *Information Asymmetry and the Problem of Transfers in Trade Negotiations and International Agencies*, retrieved on February 20<sup>th</sup>, 2019, from <[http://www.econ.yale.edu/growth\\_pdf/cdp910.pdf](http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp910.pdf)>.
- Jeffries, S. (2015), *What is TTIP and why should we be angry about it?*, retrieved on January 10<sup>th</sup> 2019, from <<https://www.theguardian.com/business/2015/aug/03/ttip-what-why-angry-transatlantic-trade-investment-partnership-guide>>.
- Mankiw, N.G. (2005), *The Principles of Economics*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <[https://www.google.com/search?rlz=1C1AOHY\\_enVN764VN764&q=MankiwChapter07SolutionsProblems.doc&tbm=isch&source=univ&sa=X&ved=2ahUKEwjR7fHi-7jhAhVICqYKHSMNAFUQsAR6BAgJEA&biw=1024&bih=634#imgrc=0Yo4OzVtlppLRM](https://www.google.com/search?rlz=1C1AOHY_enVN764VN764&q=MankiwChapter07SolutionsProblems.doc&tbm=isch&source=univ&sa=X&ved=2ahUKEwjR7fHi-7jhAhVICqYKHSMNAFUQsAR6BAgJEA&biw=1024&bih=634#imgrc=0Yo4OzVtlppLRM)>.
- MUTRAP (2011), Báo cáo đánh giá tác động của Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc đối với nền kinh tế Việt Nam, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 1 năm 2019, từ <[http://www.trungtamwto.vn/sites/default/files/hiepdinhkhac/danh\\_gia\\_tac\\_dong\\_akfta.pdf](http://www.trungtamwto.vn/sites/default/files/hiepdinhkhac/danh_gia_tac_dong_akfta.pdf)>.
- Plummer, G.M., Cheong D. & Hamanaka, S. (2010), *Methodology for impact assessment of free trade agreements*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <[https://aric.adb.org/pdf/FTA\\_Impact\\_Assessment.pdf](https://aric.adb.org/pdf/FTA_Impact_Assessment.pdf)>.
- Ricardo, D. (1817), *On The Principles of Political Economy and Taxation*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <<https://www.marxists.org/reference/subject/economics/ricardo/tax/index.htm>>.
- Salvatore, D. (2013), *International Economics, 11th Edition*, retrieved on January 19<sup>th</sup>, 2019, from <[http://dl.iranidata.com/book/daneshgahi/Dominick%20Salvatore-International%20Economics\(www.Iranidata.com\).pdf](http://dl.iranidata.com/book/daneshgahi/Dominick%20Salvatore-International%20Economics(www.Iranidata.com).pdf)>.
- Stähl, I. (1972), *Bargaining Theory*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <<https://ex.hhs.se/dissertations/423044-FULLTEXT01.pdf>>.
- Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế - xã hội quốc gia (2006), *Khái quát về quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam*, truy cập lần cuối cùng ngày 13 tháng 2 năm 2019, từ <<http://www.ncif.gov.vn/Pages/NewsDetail.aspx?newid=3231>>.
- WTO (không năm xuất bản), *The principles of trading system*, retrieved on January 10<sup>th</sup>, 2019, from <[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm#seebox](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm#seebox)>.