

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

Nguyễn Thường Lạng<sup>1</sup>

**Title:** *The economic benefit distributed among parties in the international economic negotiation*

**Từ khóa:** Lợi ích kinh tế phân bổ, bên, đàm phán kinh tế quốc tế

**Keywords:** *Economic benefit in negotiation (EBIN), party, international negotiation*

**Thông tin chung:**

Ngày nhận bài: 15/5/2018;

Ngày nhận kết quả bình duyệt: 2/6/2018;

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/7/2019.

**Tác giả:**

<sup>1</sup> Trường ĐH Kinh tế quốc dân

**Email:**

Langnguyen3300@gmail.com

**TÓM TẮT**

Bài viết phân tích lợi ích kinh tế phân bổ giữa các bên đàm phán kinh tế quốc tế theo mô hình cung - cầu trong 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 được xác định, bài viết đưa ra các gợi ý lựa chọn kịch bản trong đàm phán kinh tế quốc tế.

**ABSTRACT**

The paper analyzes the the economic benefits distributed among the international economic negotiating parties by the supply-demand model in economics that called economic benefit in negotiation (EBIN). Negotiation benefits are distributed among them in a variety of ways, including one party acquires a full benefit and the other makes a full loss, one gets benefit and the other owns the break-even-point situation, and both parties are mutually beneficiary. Based on the identified benefit ditribution modes, the paper gives the suggestions to select the negotiating scenarios in the international economic negotiation.

## 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 quan hệ kinh tế khác. Đây là loại hình đàm phán tạo ra các cam kết mang tính lâu dài, phạm vi rộng và có tác động tổng thể khác với đàm phán kinh doanh được thực hiện giữa các doanh nghiệp để ký kết hợp đồng mang tính ngắn hạn, phạm vi hẹp và có tác động cục bộ. Về bản chất, đây là quá trình phân bổ lợi ích giữa các quốc gia các bên trong khuôn khổ các quan hệ được xây dựng. 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 đúng lợi ích phân bổ giữa các bên trong 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, Cheong & Hamanaka, 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 & Cungur, 2008) vi phạm những nguyên tắc tự do hóa thương mại như không phân biệt đối xử, thương mại tự do hơn qua đàm phán... (WTO, 1995)

Các nghiên cứu về đàm phán kinh tế quốc tế ít đề cập 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 gồm người mua và người bán là vùng nằm trong khoảng giữa hai điểm bảo lưu để không dẫn đến tình trạng một bên bị thiệt hoàn toàn và một bên lợi hoàn toàn hay cả hai bên đều thu được lợi ích. 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.

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. 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. Bên nào bị thiệt sẽ từ chối mở rộng quan hệ kinh tế thậm chí chấm dứt 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 nội địa phản ánh cân bằng cung - cầu nội địa và thể hiện 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.

Lý thuyết mặc cả (Stähl, 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 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 được thể hiện ở thặng dư tiêu dùng. Lợi ích của 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 của quốc gia đó. Lý thuyết

kinh tế học, đến thời điểm hiện tại, cung cấp công cụ phân tích trực quan lợi ích của các bên nhưng chưa chỉ ra cụ thể phương thức phân bổ lợi ích giữa chúng.

Mỗi lý thuyết góp phần làm rõ một khía cạnh để phân tích lợi ích được phân bổ giữa các bên đàm phán. Giữa các lý thuyết có sự 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 xác định lợi ích phân bổ giữa chúng.

## **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 quy mô nhỏ 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 được hiểu là 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 G. Mankiw, Giáo trình Kinh tế học quốc tế của D. Salvatore và các nguồn khác.

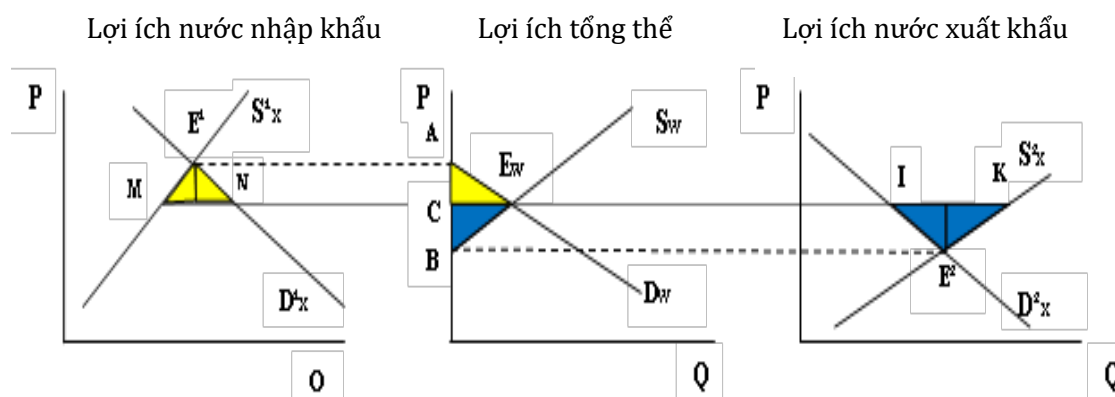
## **3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận**

### **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 của nước nhập khẩu và nước 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 có thể được chấp thuận tương ứng tại điểm 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 và 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 của 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 của 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<sup>1</sup> 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<sup>2</sup> 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 tam giác ABE<sub>w</sub> bằng tổng diện tích biểu diễn lợi ích thu được của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu. Nếu hai quốc gia không đàm phán để triển khai giao dịch xuất - nhập khẩu, đầu tư hay giao dịch kinh tế khác, phần lợi ích này bị coi là tổn thất hay mất không xã hội. Nói cách khác, đàm phán giữa các quốc gia làm tăng lợi ích cho tất cả các bên nhờ giảm thiểu tình trạng mất không hay lãng phí. Lợi ích tổng thể đàm phán tối ưu khi loại bỏ lãng phí đồng thời với không gây thiệt hại lợi ích của bất kỳ bên nào. Lợi ích tổng thể mang bản chất lợi ích xung đột mà cạnh tranh giữa các bên chủ yếu xoay quanh phân bổ lợi ích này.



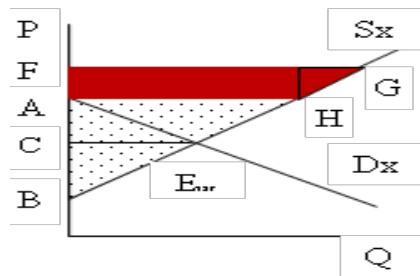
Hình 1. Lợi ích nước nhập khẩu, nước xuất khẩu và lợi ích đàm phán tổng thể (Nguồn: Salvatore (2013) và tác giả)

Cách tiếp cận này làm rõ hơn vị thế và lợi ích kinh tế của 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 trong khoảng hai vị trí bảo lưu. Tuy nhiên, bản chất của vị trí bảo lưu chưa được giải thích rõ khi phân tích và giải thích vị thế kinh tế của các bên đàm phán kinh tế quốc tế. Hơn nữa, việc minh họa lợi ích kinh tế đạt được theo cách tiếp cận ZOPA chưa thật cụ thể và trực quan nhất là chưa chỉ rõ được lợi ích kinh tế nào đạt được của các bên, đạt ở quy mô nào và chúng xuất phát từ vị thế của các bên như thế nào. Các phạm trù kinh tế phổ biến và nền tảng thường được sử dụng trong phân tích kinh tế như cung - cầu, điểm cân bằng, thặng dư sản xuất, thặng dư tiêu dùng, tổn thất,... đã không được sử dụng. Cách tiếp cận này khó khai thác được các khái niệm được phát triển có tính hệ thống rất cao trong kinh tế học cho nên khó chỉ rõ được bản chất kinh tế của lợi ích đàm phán. Hạn chế đó cần được khắc phục bằng cách tiếp cận kinh tế học phân tích lợi ích kinh tế đàm phán (EBIN) làm rõ hơn quan hệ giữa quy mô lợi ích tăng lên của mỗi bên với lợi ích tăng lên tổng thể chưa được giải thích cụ thể trong Giáo trình kinh tế học quốc tế nổi tiếng của D. Salvatore (trang 86).

### 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 sự tin tưởng lẫn nhau 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 án có thể lựa chọn đối với các bên đàm phán.

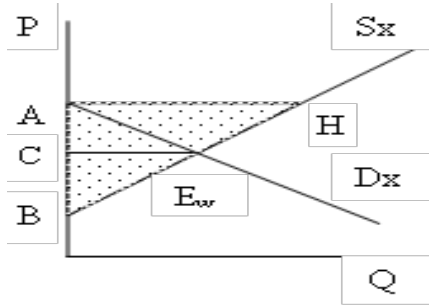
**Phương thức 1:** Mức giá đàm phán đạt được cao hơn mức giá cân bằng của nước nhập khẩu. Nước xuất khẩu, nếu áp dụng mức giá này, thu lợi ích hoàn toàn vượt ra ngoài lợi ích xung đột (Hình 2). Nước nhập khẩu có thể bị thiệt hại hoàn toàn, có thể từ chối đàm phán nhập khẩu để chuyển sang sử dụng sản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



Hình 2. Giá đàm phán cao hơn giá cân bằng nước nhập khẩu (Nguồn: Mankiw (2005))

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 ABE<sub>w</sub>) và chi phí nước nhập khẩu (đo bằng diện tích đa giác FAE<sub>w</sub>G). Diện tích hình thang FAHGD<sub>x</sub> biểu thị phần thặng dư tăng thêm do giá cao hơn giá nước nhập khẩu thể hiện lợi thế đàm phán.

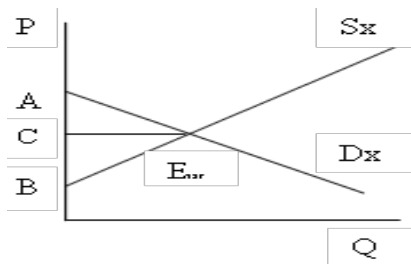
**Phương thức 2:** Mức giá đàm phán đạt được trùng với mức giá cân bằng của nước nhập khẩu hay nước nhập khẩu hòa vốn còn nước xuất khẩu thu lợi ích tối đa vượt ra ngoài phạm vi lợi ích xung đột. Lợi ích tối đa nhà xuất khẩu đạt được là do gia tăng thặng dư sản xuất đến mức cao nhất có thể trong điều kiện nước nhập khẩu vẫn có thể chấp thuận (Hình 3).



Hình 3. Giá đàm phán ngang giá cân bằng nước nhập khẩu (Nguồn: Mankiw (2005))

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 ABE<sub>w</sub>) và chi phí nước nhập khẩu (diện tích tam giác AE<sub>w</sub>H). Nước nhập khẩu có thể chấp thuận điều kiện này, không nhất thiết dùng đàm phán hay tìm đối tác đàm phán khác.

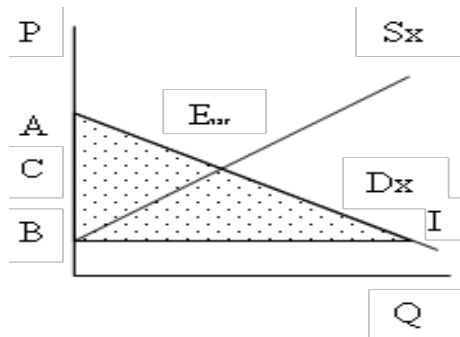
**Phương thức 3:** Mức giá đàm phán nằm trong khoảng hai mức giá cân bằng trên thị trường mỗi nước. Cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu đều có lợi và khoản lợi ích này hình thành từ chênh lệch giá cân bằng của hai quốc gia hay chênh lệch vị thế đàm phán. Nước nhập khẩu thu lợi do nhập khẩu với giá thấp hơn giá trong nước. Nước xuất khẩu thu lợi do xuất khẩu với giá cao hơn giá trong nước (Hình 4). Đây là phương thức phân bổ tối ưu nhất vì bảo đảm cả hai bên đều thu được lợi ích kinh tế.



Hình 4. Giá đàm phán nằm trong khoảng 2 giá cân bằng (Nguồn: Mankiw (2005))

Mức giá đạt được tại C trong khoảng 2 mức giá cân bằng A và B. Nước xuất khẩu thu lợi ích là thặng dư sản xuất đo bằng diện tích tam giác BCE<sub>w</sub>. Nước nhập khẩu thu lợi ích từ thặng dư tiêu dùng đo bằng diện tích tam giác ACE<sub>w</sub>. Quy mô lợi ích kinh tế đạt được của cả 2 nước đo bằng diện tích tam giác ABE<sub>w</sub> 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 khẩu vẫn chấp thuận vì ở trạng thái hòa vốn như là cách thức để tiêu thụ hàng hóa đã sản xuất ra, tránh tồn kho gây tăng chi phí bảo quản, gây giảm giá và thua lỗ hoặc để bảo đảm việc làm.

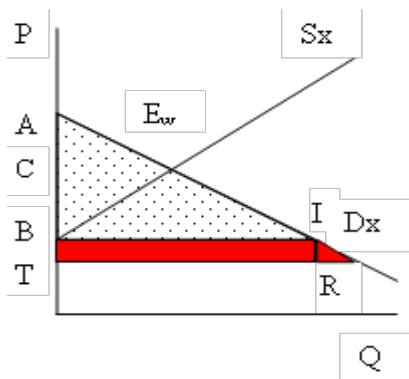


Hình 5. Giá đàm phán trùng với giá cân bằng nước xuất khẩu (Nguồn: Mankiw (2005))

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. Còn nước xuất khẩu có thể bị thiệt hại hoàn toàn, từ chối xuất khẩu để tiêu thụ trong nước hoặc tìm kiếm thị trường khác để bán với giá cao hơn nhằm giảm bớt các khoản lỗ (Hình 6). Càng xuất khẩu với giá này, nước xuất khẩu càng bị lỗ.



Hình 6. Giá đàm phán thấp hơn giá cân bằng ở nước xuất khẩu (Nguồn: Mankiw (2005))

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 mức giá cân bằng nước xuất khẩu thể hiện lợi thế đàm phán. 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 trong điều kiện thương mại thông 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 đã có 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 phần 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 trong lợi ích đạt được tối đa của một bên có một phần thua thiệt lợi ích của 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 kinh tế quốc tế 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 đàm phán như 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 về bản chất lợi ích kinh tế phân bổ trong các cuộc đàm phán kinh tế quốc tế hay lợi ích là yếu tố cốt lõi trong đàm phán.

*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          |                           |
|-----------------------------|------------------|----------------|-------------------|---------------------------|---------------------------|
|                             | 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 |
| Phương thức 2               | Hòa vốn          | Lãi lớn        | Hòa-Thắng         | Có thể đàm phán           | Sẵn sàng đàm phán cao     |
| Phương thức 3               | Lãi              | Lãi            | Thắng-Thắng       | Sẵn sàng đàm phán         | Sẵn sàng đàm phán         |
| Phương thức 4               | Lãi lớn          | Hòa vốn        | Thắng-Hòa         | Sẵn sàng đàm phán cao     | Có thể đàm phán           |
| Phương thức 5               | Lãi hoàn toàn    | Lỗ hoàn toàn   | Thắng-Thua        | Sẵn sàng đàm phán rất cao | Từ chối đàm phán          |

*Nguồn: Tác giả*

### **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 của các bên và được 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 của các bên tham gia trong từng giai đoạn đàm phán. Đàm phán chịu tác động lớn của kỹ thuật lập luận (Fisher & Ury, 2011) so với vị thế. Kỹ năng đàm phán được coi là chìa khóa kinh doanh thành công (Chebet, 2015). Do đó, các khoản lợi ích kinh tế được phân tích, tính toán, đánh giá trước khi đàm phán diễn ra 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 để 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 qua thực tế để đạt được năng lực cần thiết và làm chủ các kỹ năng đàm phán hiệu quả.

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. Chẳng hạn, 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. Thực tế cho thấy, hai bên đã có quan hệ thương mại và đầu tư song phương truyền thống lâu đời và quy mô lớn nghĩa là sự khác biệt đáng kể hay mâu thuẫn lợi ích nền tảng không còn. 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 cuối cùng của đàm phán, hiệp định không được ký kết như dự kiến ban đầu (Jeffries, 2015).

### **Kết luận**

Đàm phán kinh tế quốc tế thực chất là quá trình xác định lợi ích phân bổ giữa các bên để đạt được sự nhất trí thông qua sự mặc cả. Từ góc độ kinh tế học, điểm cân bằng nội địa của mỗi quốc gia là vị thế đàm phán của quốc gia. Đó là căn cứ để xác định điểm cân bằng quốc tế và điểm cân bằng quốc tế này là điểm nhất trí mong đợi thông qua đàm phán của các bên. Sự kết hợp giữa hai điểm cân bằng nội địa và điểm cân bằng quốc tế tạo nên miền lợi ích tối ưu của đàm phán. Lợi ích kinh tế các bên có thể được xác định thông qua phúc lợi sản xuất và tiêu dùng trong kinh tế học và chúng có thể điều chỉnh tùy thuộc vào năng lực mặc cả của các bên. Phương thức phân bổ lợi ích tối ưu trong tất cả các phương thức phân bổ có thể đã được xác định. Việc hiểu rõ phương thức phân bổ lợi ích kinh tế đàm phán là

căn cứ trực tiếp để xây dựng các kịch bản đàm phán cũng như chuẩn bị chiến lược và chiến thuật đàm phán.

Có 5 phương thức phân bổ lợi ích kinh tế đàm phán được xác định dựa trên 3 trạng thái là một bên lỗ hoàn toàn và một bên lãi hoàn toàn, một bên lãi và một bên hòa vốn và cả hai bên đều lãi. Dựa trên 5 phương thức phân bổ lợi ích để xây dựng 5 kịch bản đàm phán là 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 đàm phán này góp phần làm rõ hơn cơ chế phân bổ lợi ích giữa các bên trong mô hình ZOPA và 5 kiểu đàm phán xung đột. Ngoài ra, các phương thức phân bổ lợi ích được xây dựng còn tạo căn cứ để giải mã bản chất của BATNA.

Lợi ích đàm phán được hình thành khách quan nhưng được thực hiện thông qua hành vi của con người trước hết là những người trực tiếp tham gia đàm phán. Năng lực và kỹ năng người đàm phán đóng vai trò chi phối trực tiếp kết quả đàm phán. Bên cạnh việc chuẩn bị kịch bản đàm phán thận trọng cần lựa chọn kỹ lưỡng và rèn luyện hiệu quả năng lực và kỹ năng đàm phán của đội ngũ để thực hiện thành công mục tiêu đàm phán.

Phương pháp sử dụng trong bài viết (EBIN) có hạn chế là chưa tính đến hết tất cả các yếu tố cụ thể tác động đến lợi ích kinh tế các bên như tăng trưởng, phát triển thị trường mới, tăng đầu tư, tạo việc làm và hoàn thiện thể chế. Đồng thời, mô hình nước nhỏ khó có thể bao quát đối với tất cả các nước trong đó có các nước quy mô lớn. Do đó, phương pháp này cần được tiếp tục phát triển.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Alfredson, T. & Cungur, A. (2008), 'Negotiation Theory and Practice A Review of the Literature', truy cập lần cuối cùng ngày 5 tháng 5 năm 2018, từ: <[http://www.fao.org/docs/up/easypo1/550/4Negotiation\\_background\\_paper\\_179EN.pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypo1/550/4Negotiation_background_paper_179EN.pdf)>.
- Chebet, W.T., Rotich, J.K., Kurgat, A., (2015), Negotiation skills: keys to business excellence in the 21<sup>st</sup> century? *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, Vol. 3 No. 3, 23-31.
- Coburn, C. (2011), 'Negotiation Conflict Styles', truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <<https://hms.harvard.edu/sites/default/files/assets/Sites/Ombuds/files/NegotiationConflictStyles.pdf>>.
- Fisher, R. & Ury, W. (2011), 'Getting to yes without giving in', truy cập lần cuối cùng ngày 9 tháng 5 năm 2018, từ: <[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', truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <<https://gregorymediations.com/documents/Papers-rticles/2014Additions/MultiDimensionalToolsMediation.pdf>>.
- Jeffries, S. (2015), What is TTIP and why should we be angry about it? Truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <<https://www.theguardian.com/business/2015/aug/03/ttip-what-why-angry-transatlantic-trade-investment-partnership-guide>>.
- Mankiw, N. G. (2005), *Giáo trình kinh tế học*, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <[file:///E:/2018Bi/Kinhthecj/MankiwChapter07Solution%20\(1\).pdf](file:///E:/2018Bi/Kinhthecj/MankiwChapter07Solution%20(1).pdf)>.
- 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 5 năm 2018, từ: <[http://www.Trungtamwto.vn/sites/default/files/hiepdinhhkhac/danh\\_gia\\_tac\\_dong\\_akfta.pdf](http://www.Trungtamwto.vn/sites/default/files/hiepdinhhkhac/danh_gia_tac_dong_akfta.pdf)>.
- Plummer, G.M, Cheong D. & Hamanaka, S. (2010), 'Methodology for impact assessment of free trade agreements', truy cập lần cuối cùng Shintaro ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <[https://aric.adb.org/pdf/FTA\\_Impact\\_Assessment.pdf](https://aric.adb.org/pdf/FTA_Impact_Assessment.pdf)>.
- Salvatore, D. (2013), *International Economics*, 11<sup>th</sup> Edition, truy cập lần cuối cùng ngày 19 tháng 5 năm 2018, từ: <[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)>, trang 86.
- Ricardo, D. (1817), *On The Principles of Political Economy and Taxation*, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <<https://www.marxists.org/reference/subject/economics/ricardo/tax/index.htm>>.
- Ståhl, I. (1972), 'Bargaining theory', truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <<https://ex.hhs.se/dissertations/423044-FULLTEXT01.pdf>>.
- WTO (1995), *The principles of trading system*, truy cập lần cuối cùng ngày 10 tháng 5 năm 2018, từ: <[https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm)>.