

Kết nối ba nhà, nâng tầm nhân lực thương mại số

12:27 27/10/2026

Sự bùng nổ của kinh tế số và thương mại điện tử đang đặt ra những bài toán mới về chất lượng nguồn nhân lực. Trước yêu cầu khắt khe từ thị trường lao động, mô hình hợp tác chiến lược giữa Nhà nước - Nhà trường - Doanh nghiệp được xem là giải pháp căn cơ nhằm thu hẹp khoảng cách giữa lý thuyết và thực tiễn, tạo nền tảng vững chắc cho nguồn nhân lực thương mại số chất lượng cao.

Yêu cầu mới của thị trường và bài toán kết nối "ba nhà"

Chuyển đổi số đang thay đổi toàn diện phương thức sản xuất, kinh doanh và mô hình quản trị của doanh nghiệp. Sự phát triển vượt bậc của các nền tảng trực tuyến, công nghệ dữ liệu lớn và các hình thức kinh doanh mới không chỉ mở ra không gian tăng trưởng vượt bậc, mà còn đặt ra chuẩn mực mới đối với chất lượng nguồn nhân lực.

Nếu như trước đây, kiến thức chuyên môn thuần túy và kỹ năng nghiệp vụ cơ bản là thước đo chính, thì hiện nay, thị trường đòi hỏi nhân lực thương mại số phải làm chủ công nghệ, có khả năng phân tích dữ liệu, vận hành mô hình kinh doanh đa nền tảng và thích ứng linh hoạt trước biến động. Đối với doanh nghiệp, tuyển dụng được nhân sự "thực chiến", có khả năng giải quyết bài toán thực tế và tạo ra giá trị gia tăng ngay khi tiếp quản công việc là nhu cầu sống còn.

Thực tế này khiến khoảng cách giữa đào tạo đại học và nhu cầu sử dụng lao động trở thành bài toán ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Đào tạo nhân lực số vì vậy không thể chỉ dựa vào nỗ lực đơn độc của các cơ sở giáo dục. Việc hình thành một hệ sinh thái đào tạo gắn kết chặt chẽ giữa cơ quan quản lý, nhà trường, doanh nghiệp và hiệp hội ngành nghề là yêu cầu cấp thiết.



PGS, TS Lê Thái Phong, Hiệu trưởng Trường Kinh doanh, Trường Đại học Ngoại thương phát biểu khai mạc.

Cụ thể hóa định hướng này, ngày 26/10/2026, Trường Kinh doanh (Trường Đại học Ngoại thương) đã tổ chức ký kết thỏa thuận hợp tác cùng 6 đối tác chiến lược trong lĩnh vực thương mại điện tử: Shopee Việt Nam, Meta Ecom, Printway Việt Nam, Bavor Consulting, Ecom Stone Việt Nam và Trung tâm Phát triển Thương mại điện tử (eComDX). Sự kiện mở ra bước ngoặt trong xây dựng hệ sinh thái đào tạo cho chương trình Thương mại số thông minh và Đổi mới kinh doanh (SBI).



Bà Lê Hoàng Oanh, Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (iDEA), Bộ Công Thương phát biểu.

Phát biểu tại sự kiện, đại diện Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số (Bộ Công Thương) khẳng định: Hợp tác "ba nhà" cần dựa trên cơ chế phân công rõ ràng. Nhà nước đóng vai trò định hướng chính sách và kiến tạo môi trường; nhà trường đảm bảo chất lượng chuyên môn và phương pháp luận; doanh nghiệp cung cấp "hơi thở" thực tiễn, dự báo nhu cầu và mở rộng cơ hội việc làm. Sự phối hợp đồng bộ này sẽ giúp hoạt động hợp tác đi vào chiều sâu, tránh tính hình thức.

Đưa bài toán thực chiến của doanh nghiệp vào giảng đường

Một trong những chuyển dịch cốt lõi của mô hình đào tạo hiện đại là chuyển từ truyền đạt kiến thức thụ động sang phát triển năng lực giải quyết vấn đề. Theo lãnh đạo Trường Kinh doanh (Trường Đại học Ngoại thương), mục tiêu trọng tâm là trang bị cho người học tư duy nền tảng, kỹ năng nghề nghiệp sắc bén và khả năng ứng dụng trực tiếp vào môi trường kinh doanh số.

Để hiện thực hóa mục tiêu này, các chuyên gia và nhà quản lý doanh nghiệp sẽ tham gia trực tiếp vào quá trình đào tạo: từ thẩm định khung chương trình, giảng dạy, đến việc đưa các tình huống kinh doanh thực tế (case-study) vào từng học phần. Dữ liệu thị trường, giải pháp công nghệ và bài toán vận hành của doanh nghiệp trở thành nguồn học liệu sống động ngay trên bệ giảng.



Quang cảnh buổi tọa đàm

Phương pháp này tạo ra sự thay đổi căn bản trong trải nghiệm của sinh viên. Đơn cử, khi giải quyết một bài toán kinh doanh trực tuyến, người học phải tự nghiên cứu hành vi người dùng, tối ưu hóa kênh tiếp cận, xây dựng chiến lược truyền thông và phân tích chỉ số hiệu quả để đưa ra phương án tối ưu. Qua đó, kiến thức lý thuyết được thấm thấu tự nhiên thông qua tư duy phân tích và kỹ năng ra quyết định.

Bên cạnh giờ học chính khóa, việc kết nối sinh viên với các chương trình thực tập chuyên sâu và tiếp xúc sớm với môi trường doanh nghiệp giúp định hình rõ nét năng lực nghề nghiệp. Đại diện Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM) nhấn mạnh, việc chủ động tăng cường tính trải nghiệm không chỉ giúp sinh viên sớm thích nghi với áp lực công việc, mà còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm đáng kể chi phí và thời gian đào tạo lại sau tuyển dụng.

Chuyển hóa cam kết hợp tác thành hiệu quả phát triển thực chất

Mọi thỏa thuận hợp tác chỉ thực sự mang lại giá trị khi được cụ thể hóa bằng các hành động thường xuyên và đo lường bằng kết quả đầu ra. Với chương trình SBI, sự đồng hành của 6 đối tác thương mại điện tử lớn là tiền đề quan trọng, nhưng thước đo lâu dài nằm ở chất lượng triển khai và tính bền vững của mối liên kết.

Để đảm bảo hiệu quả thực chất, ba bài toán trọng tâm cần được duy trì:

Chuẩn hóa và cập nhật chương trình: Định kỳ rà soát, bổ sung nội dung đào tạo bám sát sự thay đổi của công nghệ và xu hướng tuyển dụng thực tế.

Tích hợp thực hành vào khung đào tạo: Thiết kế các học phần thực hành như một thành tố bắt buộc, trong đó sinh viên xử lý bài toán thực và nhận đánh giá song song từ giảng viên cùng chuyên gia doanh nghiệp.

Xây dựng bộ tiêu chí đánh giá định lượng: Đo lường hiệu quả hợp tác qua mức độ tham gia của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm học tập và tỷ lệ sinh viên có việc làm đúng chuyên môn sau tốt nghiệp.

Bên cạnh đó, việc tạo dựng các sân chơi học thuật mang tính thực chiến đóng vai trò nòng cốt trong việc kích thích tư duy đổi mới sáng tạo. Việc phát động cuộc thi Fizz Up Challenge toàn quốc mùa thứ 4 cùng các quỹ học bổng hỗ trợ sinh viên tại sự kiện ngày 26/10 là minh chứng rõ nét cho sự đồng hành thiết thực của doanh nghiệp cùng nhà trường.



Trao học bổng cho sinh viên tại sự kiện

Đặc biệt, sự kiện năm nay đánh dấu một dấu ấn đáng nhớ khi lần đầu tiên có sự hiện diện và đồng hành trực tiếp của các bậc phụ huynh. Sự cổ vũ, thấu hiểu từ gia đình không chỉ tạo thêm tựa lưng vững chắc về tinh thần, mà còn giúp các bậc cha mẹ đồng cảm hơn với lộ trình phát triển nghề nghiệp thực tế của con em mình trong kỷ nguyên số.



Đại diện phụ huynh tham dự chương trình

Có thể khẳng định, đầu tư cho nhân lực số chính là đầu tư cho năng lực cạnh tranh quốc gia trong kỷ nguyên mới. Mô hình liên kết giữa Nhà nước, nhà trường và doanh nghiệp không chỉ đáp ứng nhu cầu nhân sự trước mắt, mà còn là chiến lược dài hạn nhằm hình thành đội ngũ nhân lực số bản lĩnh, linh hoạt và sẵn sàng chủ động hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu.

PV