


TRUNG TÂM KINH TẾ CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG (VAPEC)

Đóng chủ biên:

**PGS TS LÊ VĂN SANG
TS TRẦN QUANG LÂM
TS ĐÀO LÊ MINH**



**CHIẾN LƯỢC VÀ QUAN HỆ KINH TẾ
MỸ - EU - NHẬT BẢN
THẾ KỶ XXI**



**NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI
HÀ NỘI - 2002**

TRUNG TÂM KINH TẾ CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG (VAPEC)

Đóng chủ biên: PGS. TS Lê Văn Sang
TS Trần Quang Lâm
TS Đào Lê Minh

**CHIẾN LƯỢC VÀ QUAN HỆ
KINH TẾ MỸ - EU - NHẬT BẢN
THẾ KỶ XXI**

**NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI
HÀ NỘI - 2002**

MỤC LỤC

	Trang
	Lời nói đầu
	7
Chương I:	Đặc điểm hình thành và phát triển ba trung tâm kinh tế tư bản lớn: Mỹ- Liên minh châu Âu(EU) và Nhật Bản. 9
Chương II:	Chiến lược toàn cầu mới của Mỹ 53
Chương III:	Chiến lược tăng cường sức mạnh liên kết của liên minh châu Âu(EU) 136
Chương IV:	Chiến lược vươn lên trở thành cường quốc chính trị của Nhật Bản 218
Chương V:	Quan hệ thương mại giữa Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu 274
Chương VI:	Quan hệ giữa ba trung tâm tài chính tiền tệ: Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu 341
Chương VII:	Quan hệ giữa Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) 416
	Tài liệu tham khảo: 484

LỜI NÓI ĐẦU

Quan hệ giữa các nước tư bản lớn ngày nay luôn được xem như một đối tượng nghiên cứu thường xuyên ở nhiều quốc gia trên thế giới. Vì mỗi quan hệ này đang ngày càng có ảnh hưởng mạnh đến chiều hướng phát triển của thế giới và tác động không nhỏ đến từng quốc gia.

Bước vào thập niên 90 của thế kỷ XX, thế giới có nhiều biến động sâu sắc, các nước tư bản lớn đều phải điều chỉnh chiến lược phát triển, quan hệ giữa chúng với nhau do vậy cũng có nhiều thay đổi. Nghiên cứu sâu bước chuyển này ở các nước tư bản lớn sẽ giúp chúng ta có căn cứ dự báo xu hướng phát triển quan hệ giữa các nước tư bản lớn cùng ảnh hưởng của nó trong thế kỷ XXI.

Cuốn sách “Chiến lược và quan hệ kinh tế Mỹ – EU – Nhật Bản thế kỷ XXI” là một phần quan trọng của đề tài khoa học cấp nhà nước KHXH 06-02 “Về những mâu thuẫn và thống nhất giữa các nước tư bản lớn trên thế giới hiện nay và xu hướng phát triển quan hệ đó...” đã được Hội đồng nghiệm thu cấp nhà nước đánh giá xuất sắc. Đây là công trình nghiên cứu công phu của gần hai mươi nhà nghiên cứu. PGS. TS Lê Văn Sang, TS. Trần Quang Lâm, TS. Đào Lê Minh được tập thể trên giao nhiệm vụ biên soạn cuốn sách này.

Cuốn sách tập trung phản ánh những đặc điểm, vai trò, chiến lược, chỗ mạnh, chỗ yếu, triển vọng của các

nước tư bản phát triển, những trung tâm tư bản lớn, phân tích làm rõ những mối quan hệ mâu thuẫn và thống nhất giữa các nước, các trung tâm trên xu thế phát triển của các quan hệ này.

Tập thể tác giả xin chân thành cảm ơn Hội đồng Lý luận TW, Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường, Ban Chủ nhiệm chương trình KHXH-06 và tất cả các nhà khoa học đã tham gia nghiên cứu và đóng góp ý kiến vào công trình này. Xin chân thành cảm ơn nhà xuất bản Khoa học xã hội đã giúp đưa công trình này đến với bạn đọc.

Chắc chắn công trình còn nhiều điều bất cập, chúng tôi rất mong được sự góp ý kiến của bạn đọc.

Chủ nhiệm đề tài KHXH 06-02

Chủ biên

PGS. TS Lê Văn Sang

Chương I

ĐẶC ĐIỂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN BA TRUNG TÂM KINH TẾ TƯ BẢN LỚN : MỸ - LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU) VÀ NHẬT BẢN

Chiến tranh thế giới lần thứ hai kết thúc, mở ra một thời kỳ phát triển mới, ẩn chứa nhiều kịch tính của hệ thống nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Đặc điểm nổi bật trong thời kỳ đó chính là sự hình thành và phát triển của ba trung tâm kinh tế tư bản lớn: Mỹ - EU - Nhật Bản. Quá trình hình thành và vận động của ba trung tâm kinh tế này được thể hiện qua các giai đoạn sau: *Thứ nhất*, từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai đến đầu những năm thập kỷ 70, đây là cơ sở hình thành nên ba trung tâm. *Thứ hai*, từ những năm đầu thập kỷ 70 đến những năm đầu thập kỷ 80, đây chính là giai đoạn chứa đựng nhiều kịch tính nhất của chủ nghĩa tư bản. Toàn bộ thế giới tư bản rơi vào cuộc khủng hoảng khốc liệt và toa thuốc điều trị của J. Keynes tỏ ra không những không có hiệu quả mà còn làm tăng thêm mức độ trầm trọng của cuộc khủng hoảng đó. Do đó, cần thiết phải tiến hành một cuộc cách mạng điều chỉnh toàn bộ cơ cấu nền kinh tế, điều này đã xảy ra trong giai đoạn đầu những năm 80 đến đầu những năm 90; với tư tưởng chủ đạo của cuộc điều chỉnh này dựa trên nguyên tắc của chủ nghĩa tiên tệ kết hợp với lập trường của phái trọng cung. Kết quả của cuộc điều chỉnh này đã thúc đẩy nền sản xuất của các trung tâm đó phát triển sau một thời gian dài khủng hoảng.

Trong khuôn khổ chương này, chúng tôi sẽ trình bày những đặc điểm của sự hình thành và phát triển qua từng giai đoạn của các trung tâm này và một số nhận xét chung về quá trình đó.

I. KHÔI PHỤC VÀ CHUYỂN HƯỚNG Ở CÁC NƯỚC CÔNG NGHIỆP PHÁT TRIỂN SAU CHIẾN TRANH

Sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai chấm dứt, các nước công nghiệp phát triển ở châu Âu, đặc biệt là các nước Tây Âu và Nhật Bản bị chiến tranh tàn phá nặng nề nên nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của họ là phải hàn gắn vết thương chiến tranh, khôi phục kinh tế và ổn định đời sống xã hội. Nhưng với nước Mỹ do không bị chiến tranh tàn phá trực tiếp nên nhiệm vụ chủ yếu của họ là phải chuyển hướng vận hành kinh tế từ một nền kinh tế phục vụ quân sự sang nền kinh tế thời bình. Đồng thời dựa vào thời cơ rất đặc biệt sau chiến tranh và ưu thế to lớn cả về kinh tế lẫn chính trị của mình lúc đó, Mỹ đã thực hành chiến lược “cứu vớt Châu Âu”, thiết lập thể chế tài chính - tiền tệ và buôn bán quốc tế lấy Mỹ làm trung tâm, từ đó lên ngôi bá chủ thế giới. Cũng ở thời kỳ này, các nước thuộc địa đã dấy lên cao trào giải phóng dân tộc, nhiều nước đã giành được độc lập về chính trị, tiến hành xây dựng nền kinh tế dân tộc của mình. Liên Xô - nhà nước XHCN đầu tiên trên thế giới cũng đạt được các thành tựu kinh tế to lớn, có sức hấp dẫn đối với nhiều nước dân tộc độc lập đi theo quỹ đạo của mình. Từ đó có thể nói rằng, trong thời gian chưa đầy 10 năm từ sau khi Chiến tranh thế giới lần thứ hai kết thúc đến đầu những năm 50, nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế các

nước công nghiệp phát triển nói riêng trở thành thời kỳ đặc thù trong lịch sử phát triển hay là một bước ngoặt lớn trong lịch sử phát triển kinh tế thế giới. Đây là thời kỳ đã diễn ra những thay đổi to lớn mang tính lịch sử của hệ thống kinh tế tư bản chủ nghĩa thế giới, là thời kỳ các nền kinh tế công nghiệp phát triển đã phục hồi từ thảm họa nặng nề của chiến tranh và là thời kỳ chuẩn bị cho sự tăng trưởng tốc độ kinh tế cao kéo dài trong hai thập niên tiếp theo.

1. Đặc điểm khôi phục kinh tế ở châu Âu và Nhật Bản

Do mấy năm liền mọi nguồn lực xã hội đều bị cuốn hút vào chiến tranh nên sau khi cuộc chiến tranh kết thúc, điều kiện vật chất của các nước công nghiệp phát triển đều rơi vào hoàn cảnh vô cùng khó khăn, đặc biệt là châu Âu và Nhật Bản. Hơn nữa, chiến tranh đã tàn phá cơ sở hạ tầng kinh tế của các nước này một cách nghiêm trọng, đặc biệt là về hệ thống giao thông vận tải, các xí nghiệp, máy móc thiết bị, v.v... Mặt khác, tình trạng thiếu năng lượng, thiếu lương thực và cùng với nạn lạm phát phi mã, nạn chợ đen hoành hành do sự khan hiếm các hàng hoá thiết yếu đã đẩy nền kinh tế của các nước đứng bên bờ vực thẳm. Trước hoàn cảnh đó thì nhiệm vụ quan trọng, cấp bách nhất của các nước này là phải nhanh chóng hàn gắn vết thương chiến tranh, khôi phục nền kinh tế đang kiệt quệ.

Khôi phục kinh tế là cực kỳ khó khăn trong con mắt của tất cả mọi người thời đó. Nhưng thực tế thì trái lại, các nước này đã tiến hành khôi phục kinh tế và thu

được những thành tựu to lớn. Chỉ trong thời gian ngắn, các nước tư bản phát triển đã khôi phục kinh tế với tốc độ khá nhanh, những khó khăn đã được khắc phục về cơ bản và đã tạo cơ sở cho sự tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao liên tiếp trong thời gian tiếp theo. Bảng dưới phản ánh mức độ khôi phục kinh tế của các nước tư bản công nghiệp phát triển đều đã vượt trên mức trước chiến tranh.

Bảng 1: GDP của các nước công nghiệp phát triển.

(*Tính theo giá cố định, %*)

Nước	1938	1948	1950
Bi	100	115	124
Đan mạch	100	811	135
Pháp	100	100	121
Đức	100	45	64
Italia	100	92	104
Hà Lan	100	114	127
Na Uy	100	122	131
Thụy Điển	100	133	148
Thụy Sĩ	100	125	131
Anh	100	106	114
Tây Âu	100	87	102
Mỹ	100	165	179

Nguồn: W. W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect*, Univ. Texas Press, 1978, trang 234.

Như vậy, đến năm 1948, sản xuất công nghiệp của Anh, Pháp, Italia đều vượt mức trước chiến tranh, còn

Tây Đức và Nhật Bản cần nhiều thời gian hơn, song đến năm 1953 thì các nước này đều vượt qua.

Một đặc điểm nổi bật khác là sự phục hồi kinh tế ở các nước Tây Âu và Nhật Bản trong thời gian này diễn ra khá vững, không có dao động kinh tế lớn.

Bảng 2: Chỉ số sản xuất công nghiệp của các nước

		1938	1948	1953
Châu Âu	Các nước "thị trường chung"	51	40	69
	Bỉ	64	78	86
	Italia	43	44	70
	Luyxambua	66	74	83
	Pháp	53	54	71
	Đức	51	27	67
	Áo	39	36	66
	Anh	67	74	89
	Đan Mạch	52	66	80
	Phấn Lan	44	58	76
Châu Á	Nhật Bản	57	22	60
Bắc Mỹ	Canada	32	62	84
	Mỹ	33	72	97

Nguồn: "Thế giới tư bản chủ nghĩa", Tuyển tập thống kê kinh tế TBCN, Nhà xuất bản Chính trị Matxcova, 1995, trang 27.

Tóm lại, sự tàn phá của cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai đối với nền kinh tế các nước châu Âu và Nhật Bản nặng nề hơn nhiều so với cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất nhưng sự khôi phục kinh tế sau chiến tranh lại nhanh hơn nhiều và rất vững chắc. Dĩ nhiên, hai mặt tương phản này đều có những nguyên nhân của nó, chỉ ít cũng liên quan đến ba điểm sau đây:

Một là, tư liệu sản xuất ở các nước công nghiệp phát triển đều có sự gia tăng đáng kể cả về số và chất lượng trong thời gian chiến tranh. Ngay trong thời gian chiến tranh, các nước đều đã đầu tư lớn vào tài sản cố định, đổi mới kỹ thuật. Theo thống kê, từ năm 1939 - 1944, tốc độ tăng đầu tư vào công nghiệp của khu vực tư nhân ở Nhật Bản cao gấp hai lần thời kỳ giữa thập niên những năm 30; tổng đầu tư tư bản cố định của Đức đến năm 1945 (sau khi đã trừ hao mòn) đã tăng 38%, các trang thiết bị máy móc mới dùng 5 năm trở lại chiếm 34% tổng máy móc thiết bị, so với 9% năm 1935. Nhiều công trình nghiên cứu về vấn đề này cho rằng trong phần lớn các nước công nghiệp phát triển, năng lực sản xuất khi chiến tranh kết thúc lớn như khi chiến tranh mới bắt đầu, thậm chí còn lớn hơn. Nhà kinh tế Nhật Bản, giáo sư Yoshihara Kunio đã đánh giá vấn đề này của trường hợp Nhật Bản như sau: "Trong suốt những năm chiến tranh, nhiều lĩnh vực công nghiệp nặng có liên quan đến chiến tranh đã có sự tiến bộ về đầu tư và kỹ thuật và vào thời gian cuối chiến tranh, Nhật Bản đã đạt trình độ cao về kỹ thuật hiện đại"⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Yoshihara Kunio. Sự phát triển kinh tế của Nhật Bản, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1991, trang 37.

Hai là, nguồn nhân lực của cuối thời kỳ này dồi dào và có trình độ cao hơn thời kỳ Chiến tranh thế giới thứ nhất. Sau chiến tranh sự gia tăng tự nhiên về dân số ở độ tuổi lao động, sự di chuyển một khối lượng lớn lao động từ các nước thuộc địa cũ cùng với số binh lính giải ngũ làm cho số lượng lao động của các nước này tăng lên một cách đáng kể. Ở Nhật Bản: số lượng lao động đã tăng lên 15% so với trước chiến tranh và ở Anh là 5%. Trước tác động mạnh mẽ của cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật trong thời kỳ chiến tranh, chất lượng nguồn lao động của các nước này đều nâng cao lên một trình độ mới.

Ba là, chính sách của Mỹ - nhân tố quan trọng đặc biệt dẫn tới sự khôi phục nhanh chóng kinh tế Tây Âu và Nhật Bản. Trước tình trạng kinh tế kiệt quệ ở Tây Âu và Nhật Bản, nỗi thống khổ của dân chúng, sự phát triển của phong trào công nhân, sự lớn mạnh của lực lượng cánh tả .v.v... sau chiến tranh dễ bị Liên Xô lợi dụng, nên Mỹ cần thấy phải tích cực giúp đỡ Tây Âu và Nhật Bản khôi phục kinh tế nhằm ngăn chặn "mối đe dọa của chủ nghĩa cộng sản". Tất nhiên đối với Mỹ, sự giúp đỡ này đồng thời còn là thủ đoạn để tăng cường khống chế Tây Âu và Nhật Bản, vốn là những đối thủ đáng gờm của Mỹ, cũng như thực hiện chiến lược khống chế toàn cầu.

2. Những đặc trưng và sự chuyển hướng của nền kinh tế Mỹ

Khác hẳn với châu Âu và Nhật Bản, đang bị chiến tranh tàn phá nghiêm trọng thì nền kinh tế Mỹ đang trên đà phát triển với những thuận lợi về kinh tế -

chính trị xã hội cả trong lẫn ngoài nước. Đặc điểm nổi bật ở nền kinh tế này là họ đã làm giàu nhờ chiến tranh, năng lực sản xuất trong cùng thời kỳ đó đã tăng trưởng mạnh. Trong khoảng 6 năm (từ năm 1940 đến năm 1945), tổng đầu tư tư nhân đạt 64,2 tỷ USD, nhờ vậy tổng tư bản cố định đã tăng đáng kể; sản xuất công nghiệp tăng gấp đôi; GDP tăng mạnh từ 99,7 tỷ USD năm 1940 tăng lên 221 tỷ USD năm 1945. Kết quả tất yếu là địa vị kinh tế của Mỹ trong thế giới tư bản thay đổi hẳn, biểu hiện qua tỷ trọng của Mỹ trong tổng sản lượng công nghiệp thế giới tư bản đã tăng từ 41,7% năm 1937 lên 62% năm 1947; trong tổng kim ngạch xuất khẩu đã tăng từ 14,2% lên 32,5% trong các năm tương ứng, nhờ vậy Mỹ đã tập trung tới 70% dự trữ vàng của thế giới tư bản, trở thành quốc gia có thực lực kinh tế hùng hậu nhất⁽¹⁾. Tuy vậy, nền kinh tế Mỹ cũng không thoát khỏi ảnh hưởng của chiến tranh. Cụ thể là trong thời gian chiến tranh nền kinh tế Mỹ đã chuyển sang quỹ đạo kinh tế thời chiến nên sau khi chiến tranh kết thúc thì “quỹ đạo” này tỏ ra không còn phù hợp nữa, và việc thay thế nó bằng một “quỹ đạo” khác là cần thiết. Nhằm bắt được vấn đề đó, chính phủ Mỹ đã thực hiện chính sách chuyển đổi kinh tế bao gồm một số biện pháp như: chuyển một số xí nghiệp công nghiệp quân sự sang sản xuất hàng dân dụng, bán rẻ các xí nghiệp cho tư nhân, giải quyết việc làm cho quân nhân giải ngũ... Nhờ các biện pháp này, nền kinh tế trong 2 năm đầu sau khi chiến tranh kết thúc đã không bị dao động lớn, mặc dù sản xuất công nghiệp

⁽¹⁾ Nước Mỹ - Từ sách về các nước, Nxb Từ Thư Thượng Hải, 1993, trang 133.

bị giảm sút đôi chút, sau đó tiếp tục tăng trưởng cho tới khi nổ ra khủng hoảng kinh tế lần thứ nhất sau chiến tranh vào năm 1948. Trong thời gian khủng hoảng này, sản xuất công nghiệp Mỹ đã giảm 9,2%. Năm 1950, kinh tế Mỹ lại bắt đầu phồn vinh nhờ chỉ tiêu quân sự tăng. Tuy nhiên, cần thấy rằng cơ sở của sự phồn thịnh kinh tế Mỹ trong thời kỳ chuyển hướng kinh tế, trước hết là nhờ sự mở rộng các nhu cầu dân dụng, điều này được thể hiện ở đầu tư tư bản cố định của tư nhân tăng rất nhanh. Hai là, xây dựng nhà cửa phát triển mạnh. Ba là, lượng cung ứng hàng tiêu dùng để thỏa mãn sức mua của dân chúng tức là khả năng điều hoà cung cầu hàng hoá trên thị trường

3. Những vấn đề trong khôi phục và chuyển hướng kinh tế những năm đầu sau chiến tranh

Tuy sản xuất của các nước được khôi phục nhanh chóng nhưng hậu quả chiến tranh không thể giải quyết một sớm một chiều, vì thế cuối những năm 40 đầu những năm 50 nhìn chung kinh tế các nước công nghiệp phát triển vẫn tồn đọng nhiều vấn đề. Một là, nạn lạm phát trầm trọng, đồng tiền bị mất giá lớn. Các số liệu thống kê phản ánh điều đó. Nếu lấy chỉ số giá bán buôn năm 1937 là 100 thì chỉ số này ở các năm 1946 và 1950 tương ứng tại Mỹ là 140 và 157; Anh: 161 và 242; Pháp: 648 và 2070; Italia: 3085 và 5248; Nhật Bản: 18500 và 19500⁽¹⁾. Nguyên nhân chủ yếu là do sản xuất tuy dần dần đã phục hồi nhưng cung - cầu hàng

⁽¹⁾ Tạp chí "Người Cộng sản" (Nga), số 1- 1956.

hoá trong nền kinh tế còn chênh lệch rất lớn, không đáp ứng được nhu cầu có khả năng thanh toán của dân chúng. Hai là, ngoại thương ngưng trệ và nạn khan hiếm đô la Mỹ đã gây khó khăn cho nhiều nước trong thời kỳ khôi phục. Nguyên nhân của vấn đề là sau chiến tranh mọi hợp đồng thuê mướn, mua bán vũ khí đều bị đình chỉ, các nước bại trận như Đức, Nhật Bản... đều mất hết các thị trường nước ngoài; mặt khác tình hình chính trị ở các nước tư bản công nghiệp khác và các nước mới giành được độc lập, các xứ thuộc địa và nửa thuộc địa đều trở nên cực kỳ hỗn loạn gây khó khăn trong việc mở rộng ngoại thương. Tình trạng siêu lạm phát đã làm trầm trọng thêm nạn khan hiếm đô la Mỹ vốn rất căng thẳng đối với Tây Âu và Nhật Bản. Hơn nữa, dự trữ vàng của thế giới tư bản lúc này chủ yếu tập trung vào tay Mỹ (chiếm 70% dự trữ vàng của toàn bộ thế giới). Không có vàng và đô la Mỹ, các nước Tây Âu và Nhật Bản rơi vào tình trạng bất lợi trong khôi phục kinh tế. Ba là, trước sự lớn mạnh của phe XHCN đặc biệt là Liên Xô và các phong trào giải phóng dân tộc, chỉ tiêu cho sản xuất quân sự và quốc phòng của các nước tư bản, đặc biệt là Mỹ đã tăng lên không ngừng.

Mặc dù còn tồn tại nhiều vấn đề nan giải, nhưng sự khôi phục và chuyển hướng kinh tế nhanh chóng của sản xuất cùng với nó là sự dấy bớt những thiếu thốn về hàng tiêu dùng và tăng số lượng việc làm cho công nhân, đẩy nhanh tích lũy tư bản và mở rộng thị trường trong và ngoài nước... đều tạo ra cơ sở cho tăng trưởng kinh tế tốc độ cao tiếp theo.

II. TĂNG TRƯỞNG TỐC ĐỘ CAO CỦA CÁC NƯỚC CÔNG NGHIỆP PHÁT TRIỂN SAU CHIẾN TRANH

Sau khi hoàn thành việc khôi phục và chuyển hướng kinh tế sau chiến tranh, từ đầu những năm 50 các nước công nghiệp phát triển bước vào thời kỳ tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao chưa từng có trong lịch sử, kéo dài đến tận những năm 70. Đây chính là thời kỳ tạo ra một bộ mặt hấp dẫn hơn của chủ nghĩa tư bản sau chiến tranh.

1. Đặc điểm chung của sự tăng trưởng tốc độ cao

Đặc điểm nổi bật nhất của thời kỳ này là tăng trưởng tốc độ cao và ổn định. Làn sóng tăng trưởng kinh tế tốc độ cao bao trùm lên hầu hết các nước phương Tây, từ Bắc Mỹ đến Tây Âu, Nhật Bản, tất cả các ngành kinh tế, từ công nghiệp, nông nghiệp, thương mại đến các ngành tài chính tiền tệ... đều bị cuốn hút vào làn sóng này. Theo thống kê của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), tốc độ tăng trưởng GDP bình quân của các nước tăng lên rất cao.

Tính gộp chung các nước công nghiệp phát triển đạt mức tăng trưởng tương ứng với thời gian trên là 4,8% và 5,0%. Cho thấy đây là thời kỳ phồn vinh hiếm thấy trong lịch sử phát triển của chủ nghĩa tư bản.

Đặc điểm nổi bật thứ hai là chênh lệch về tốc độ tăng trưởng giữa các nước khá lớn, làm cho hiện tượng phát triển không đều trở nên nổi bật. Điều này dẫn đến sự thay đổi sâu sắc tương quan lực lượng giữa các nước tư bản lớn, ảnh hưởng không nhỏ đến cục diện kinh tế chính trị thế giới tư bản chủ nghĩa.

Bảng 3: Tốc độ tăng GDP của một số nước tư bản phát triển

(*Tính theo giá cố định*)

Tên nước	1953 - 1962 (%)	1963 - 1972 (%)
Anh	2,7	2,8
Áo	6,3	5,2
Bỉ	3,6	4,9
Đan Mạch	4,1	4,7
Hà Lan	4,5	5,4
Na Uy	3,6	4,3
Phần Lan	5,2	4,9
Pháp	5,1	5,5
Tây Đức	6,8	4,6
Thụy Điển	4,0	3,7
Thụy Sĩ	5,2	4,1
Italia	5,8	4,7
Canada	4,2	5,5
Mỹ	2,8	4,0
Nhật Bản	8,7	10,4
Úc	4,3	5,5

Nguồn: Tài liệu của OECD dẫn trích Lý Tông. *Lịch sử phát triển kinh tế thế giới tư bản chủ nghĩa*. Nxb Khoa học xã hội Trung Quốc. Bắc Kinh, 1989, trang 173.

Sự tăng trưởng kinh tế của Mỹ - nước bá chủ nền kinh tế thế giới tư bản chủ nghĩa sau chiến tranh tương đối chậm, do vậy địa vị của nó bị suy giảm liên tục. Những số liệu thống kê đã dẫn cho thấy, tốc độ tăng GDP bình quân của Mỹ những năm 1953 - 1972 thấp hơn tất cả các nước công nghiệp phát triển khác, trừ Anh. Đặc biệt so với một số nước như Nhật Bản, Tây

Đức, Italia, Pháp, mức tăng trưởng GDP của Mỹ thấp hơn rất nhiều. Chẳng hạn từ năm 1953 đến năm 1962, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân của Mỹ chưa bằng 1/3 của Nhật Bản (2,8% so với 8,7%). từ năm 1963 đến năm 1972 cũng chỉ bằng 2/5 của Nhật Bản (4,0% so với 10,4%). Kết quả là, địa vị tương đối của các nước tư bản chủ yếu có sự thay đổi lớn.

Bảng 4: Tỷ trọng sản xuất công nghiệp của các nước chủ yếu trong thế giới tư bản chủ nghĩa (%)

Tên nước	1950	1960	1970	1975
Mỹ	48,7	41,9	37,8	35,9
Nhật Bản	1,6	4,8	9,5	9,1
Tây Đức	6,3	10,6	10,1	9,3
Pháp	5,9	6,6	6,5	6,4
Anh	8,6	7,4	5,4	4,8
Italia	2,3	3,2	3,6	3,4

Bảng 5: Tỷ trọng xuất khẩu của các nước chủ yếu trong thế giới tư bản chủ nghĩa (%)

Tên nước	1950	1960	1970	1975
Mỹ	18,1	18,2	15,4	13,7
Nhật Bản	1,5	3,6	6,9	7,1
Tây Đức	3,5	10,1	12,2	11,5
Pháp	5,4	6,1	6,5	6,7
Anh	11,1	9,4	4,0	5,7
Italia	2,1	3,2	4,7	4,4

Từ hai bảng thống kê trên có thể thấy, địa vị sản xuất công nghiệp của Mỹ trong thế giới tư bản chủ nghĩa bắt đầu giảm sút mạnh từ những năm 50, song địa vị xuất khẩu của nó vẫn vững vàng. Đến những

năm 60, địa vị xuất khẩu của Mỹ cũng bắt đầu suy giảm. Trước đó, ngoại thương của Mỹ luôn bội thu lớn, lúc này mức bội thu bắt đầu giảm liên tục đến năm 1971 đã chuyển thành thâm hụt. Do tình hình cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế ngày càng xấu đi, dự trữ vàng của Mỹ giảm dần theo thời gian, địa vị đồng đôla Mỹ không ngừng suy yếu. Từ cuối những năm 60 đến đầu những năm 70, làn sóng bán phá giá đôla Mỹ xảy ra dồn dập, hệ thống tiền tệ quốc tế lấy đồng đôla làm trụ cột cuối cùng đã bị sụp đổ.

Trong khi đó, các nước công nghiệp khác, trước hết là Nhật Bản đã liên tục giành được tốc độ tăng trưởng cao làm thế giới kinh ngạc. Năm 1953, giá trị GDP bình quân theo đầu người của Nhật Bản thấp nhất trong các nước công nghiệp phát triển. Có người ước tính về mặt kinh tế và kỹ thuật, Nhật Bản lúc đó lạc hậu hơn các nước Âu, Mỹ khoảng hai ba chục năm. Nhưng do trong những năm 50 Nhật Bản lấy công nghiệp nặng và hoá chất làm trọng điểm phát triển, kéo toàn bộ nền kinh tế tăng trưởng nhanh. Trong những năm 60, Nhật Bản chuyển trọng điểm phát triển sang các ngành kỹ thuật mới như thiết bị điện tử, ô tô v.v... theo phương thức sản xuất hàng loạt lớn, giá thành hạ, hợp thị hiếu để mở rộng nhanh xuất khẩu. Nhờ đó kéo theo toàn bộ nền kinh tế tăng trưởng nhanh, giá trị GDP lần lượt vượt Italia, Anh, Pháp; năm 1968 vượt CHLB Đức trở thành cường quốc kinh tế thứ hai trong thế giới tư bản, sau Mỹ.

Tốc độ tăng trưởng giữa các nước Tây Âu cũng chênh lệch nhau rõ rệt. Trong những năm 50 Tây Đức dẫn

dầu, tiếp đến là Áo, Italia, Pháp, Anh chậm nhất, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của nước này không bằng 1/2 của Tây Đức (2,7% so với 6,8%). Trong những năm 60, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Pháp lên cao vượt Tây Đức (5,5% so với 4,6%), các nước khác có nước nhanh lên một chút, có nước chậm đi một chút, riêng chỉ có Anh là vẫn gần như không có sự chuyển biến. Kết quả là sau 20 năm, nước Anh vốn chiếm vị trí hàng đầu trong kinh tế Tây Âu đã bị Pháp và Tây Đức vượt qua.

Sự kiện quan trọng đáng được nhấn mạnh trong thời kỳ này là, năm 1958 sáu nước Tây Âu (Tây Đức, Pháp, Italia, Hà Lan, Bỉ, Luychxămbua) đã thành lập Thị trường chung châu Âu, từng bước huỷ bỏ thuế quan nội bộ. Năm 1973 thêm Anh, Ailen, Đan Mạch tham gia tổ chức này, làm cho lực lượng liên hợp của kinh tế Tây Âu trở nên lớn mạnh.

Sự phát triển không đều trên đã làm cho cục diện kinh tế thế giới tư bản chủ nghĩa thay đổi sâu sắc, từ cục diện một mình Mỹ nắm quyền bá chủ thế giới tư bản chủ nghĩa, mặc sức làm mưa làm gió trong hơn chục năm đầu sau chiến tranh, đến cuối năm 60 đầu những năm 70 đã chuyển thành cục diện ba trung tâm kinh tế tư bản lớn là: Mỹ, Liên minh châu Âu và Nhật Bản cạnh tranh lẫn nhau.

Sự phát triển không đều sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai chủ yếu chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố sau đây:

1- Để "lãnh đạo" thế giới tư bản chủ nghĩa chống lại thế giới xã hội chủ nghĩa, Mỹ đã phải chi những khoản viện trợ khổng lồ cho các "đồng minh", chi những

khoản cực lớn cho quân đội đóng ở nước ngoài, chi cho việc chạy đua vũ trang trong chiến tranh lạnh cùng hai cuộc chiến tranh cục bộ (chiến tranh Triều Tiên và chiến tranh Đông Dương). Việc ném một lực lượng lớn nhân tài vật lực vào mục tiêu này đã làm nền kinh tế Mỹ kiệt quệ. Trong khi đó các đồng minh Tây Âu và Nhật Bản không những thoát khỏi gánh nặng chi phí quân sự, đã có thể tập trung phát triển kinh tế dưới sự che chở của Mỹ, thậm chí như Nhật Bản còn làm giàu nhờ hai cuộc chiến tranh cục bộ.

2- Mỹ đi đầu trong cuộc cách mạng khoa học công nghệ sau chiến tranh, nó phải mất nhiều thời gian công sức mới có được những phát minh sáng chế mới. Tây Âu và Nhật Bản là những nước đi sau, lại có thể nhập kỹ thuật mới của Mỹ, nhanh chóng ứng dụng vào sản xuất đã lợi dụng triệt để lợi thế so sánh này để đuổi kịp Mỹ.

3- Mỹ là nước có nền sản xuất tiên tiến nhất, trình độ năng suất cao nhất, nhưng tiền lương cũng đạt mức cao nhất nên giá thành sản phẩm chưa hẳn có sức cạnh tranh mạnh. Thị trường trong nước Mỹ tuy rộng lớn, nhưng so với các nước khác đã tới mức bão hoà, sản xuất thừa luôn đạt mức bão động, khủng hoảng nổ ra liên tiếp. Ngược lại Tây Âu và Nhật Bản, một mặt áp dụng các biện pháp bảo hộ để phát triển các ngành sản xuất, mặt khác lợi dụng mức lương thấp hơn Mỹ, tăng cường xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, Tây Âu và Nhật Bản đều bị tàn phá nặng nề trong chiến tranh, yêu cầu phục hồi kinh tế, xây dựng lại đất nước đã tạo ra những nhu cầu lớn trong nước, điều này đã kích thích sản xuất phát triển mạnh.

2. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự tăng trưởng tốc độ cao

Tăng trưởng kinh tế tốc độ cao ở từng nước công nghiệp phát triển sau chiến tranh đều có những nguyên nhân đặc thù, gắn với điều kiện cụ thể của từng nước và chính sách phát triển của chính phủ các nước đó. Nguyên nhân chung nhất, cơ bản nhất đã tạo ra sự tăng trưởng tốc độ cao được thể hiện qua các khía cạnh sau:

- *Thứ nhất là* cuộc cách mạng khoa học công nghệ. Sau chiến tranh, chủ yếu trong hai thập kỷ 50 và 60 đã xuất hiện cuộc cách mạng khoa học công nghệ lần thứ ba. Nó bao gồm cách mạng khoa học, cách mạng kỹ thuật và cách mạng sản xuất. Ba cuộc cách mạng này có sự khác nhau song lại gắn bó chặt chẽ với nhau, do vậy ngày nay chúng ta gọi chung là cách mạng khoa học công nghệ. Cuộc cách mạng này đã tập trung vào các ngành chủ yếu như kỹ thuật điện tử, năng lượng nguyên tử, công nghệ hoá dầu, công nghệ hàng không vũ trụ. Những công nghệ này đều đã được thai nghén và có những bước tiến quan trọng trong sản xuất quân sự từ thời kỳ chiến tranh. Từ đó có thể nói rằng, cuộc cách mạng này diễn ra ở hầu hết các lĩnh vực khoa học công nghệ và các lĩnh vực đó có mối quan hệ tương tác chặt chẽ thúc đẩy nhau. Cuộc cách mạng này được kết hợp với một khối lượng tư bản khổng lồ đã được tích tụ từ trước, thúc đẩy sức sản xuất xã hội phát triển nhanh chưa từng có.

- *Thứ hai là* sự điều chỉnh quan hệ sản xuất sau chiến tranh. Quan hệ sản xuất tư bản chủ nghĩa trên thực tế không hề sơ cứng, nó luôn luôn thay đổi thích

ứng với lực lượng sản xuất. Sau chiến tranh, trước đòi hỏi của nền sản xuất xã hội hoá cao, chủ nghĩa tư bản độc quyền trở thành chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước. Mặc dù hình thức của chủ nghĩa tư bản độc quyền nhà nước ở các nước công nghiệp phát triển không hoàn toàn giống nhau, đã hình thành các loại hình "kinh tế hỗn hợp" ở Italia, "kinh tế thị trường xã hội" ở Tây Đức, kinh tế kế hoạch hoá trên cơ sở quốc hữu hoá trực tiếp ở Pháp, kinh tế chi phí công cộng và chi phí quân sự quy mô lớn ở Mỹ v.v. Nhưng đều có đặc điểm chung cơ bản là Nhà nước kết hợp chặt chẽ, thường xuyên như một tất yếu với tư bản độc quyền thành bộ máy thống nhất, điều tiết kinh tế xã hội. Nhà nước như nhà tư bản chung, có số vốn đầu tư khổng lồ (tư bản sản xuất, tư bản tiền tệ, tư bản tài chính) tham gia vào chu chuyển tư bản. Bằng một hệ thống biện pháp kinh tế, hành chính, luật pháp... Nhà nước can thiệp vào mọi ngành kinh tế, mọi lĩnh vực xã hội, mọi hoạt động kinh tế trong và ngoài nước, như người tổ chức điều hành toàn bộ đời sống kinh tế xã hội.

- Thứ ba là môi trường thương mại quốc tế thuận lợi nhờ việc thiết lập hệ thống Bretton Woods vào những năm đầu sau chiến tranh với hai trụ cột của hệ thống này là Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (GATT) dựa trên quan điểm cho rằng mậu dịch tự do là cách tốt nhất để tăng cường phúc lợi của một nước và Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF).

Tóm lại, sự phát triển của lực lượng sản xuất đã buộc quan hệ sản xuất tư bản chủ nghĩa phải điều chỉnh cả trong phạm vi quốc gia lẫn quốc tế và sự điều chỉnh này đã có tác dụng đẩy mạnh sự phát triển hơn

nữa lực lượng sản xuất xã hội. Một khi quá trình biến chứng này còn tiếp tục, tiềm năng của chủ nghĩa tư bản còn phát huy. Đây chính là một trong các điều kiện tác động đến tăng trưởng nhanh chóng của sức sản xuất trong những điều kiện nhất định.

III. KHỦNG HOẢNG CƠ CẤU NHỮNG NĂM 70 VÀ SỰ THÍCH ỨNG CỦA CÁC TRUNG TÂM KINH TẾ TƯ BẢN THẾ GIỚI TRONG THẬP KỶ 80

Sau 2 thập kỷ tăng trưởng cao và ổn định với các chấn động chu kỳ không đáng kể, từ năm 1973 nền kinh tế các nước công nghiệp phát triển đã bắt đầu chuyển sang một trạng thái mới: Khủng hoảng kinh tế đồng loạt nổ ra ở tất cả các nước tư bản phát triển, giảm sút kinh tế và thất nghiệp gắn chặt với lạm phát, khủng hoảng chu kỳ kinh tế diễn ra đồng thời với các cuộc khủng hoảng về cơ cấu và điều tiết kinh tế TBCN... Đây là một sắc thái phát triển đầy nghịch lý, chứa ẩn những nhân tố loại trừ lẫn nhau khiến cho nhiều nhà nghiên cứu quốc tế nghĩ ngay đến một hiện trạng “ngưng phát triển” của chủ nghĩa tư bản về thực chất, P. Samuelson - nhà kinh tế học nổi tiếng của Mỹ đã không ngần ngại định nghĩa đó là trạng thái “đình lạm” (Stagflation) tức là vừa đình trệ vừa lạm phát. Tờ Tạp chí Fortune cũng đã nhấn mạnh rằng: Đó là “Trạng thái bệnh hoạn của nền kinh tế - biểu hiện ra dưới hai triệu chứng hết sức đáng buồn: lạm phát dữ dội và sức sản xuất lâm vào tình trạng đình trệ”⁽¹⁾. Mọi biện pháp chuẩn bị theo đơn thuốc của J. Keynes đã trở nên vô hiệu quả; đặc biệt việc điều chỉnh kinh tế theo

⁽¹⁾ Fortune, 1979, October 9, trang 84.

mô hình của Friedman ở Mỹ, trong giai đoạn 1979 - 1982, làm cho cuộc khủng hoảng ở nước này tới mức độ sâu sắc hơn mà chính tác giả của mô hình này cũng thừa nhận: "Tôi không thể nào hiểu nổi điều gì đang xảy ra"¹⁾. Do vậy làm sáng tỏ đặc điểm của thời kỳ này là cần thiết để cắt nghĩa một cách đầy đủ hơn và những thích ứng mới của ba trung tâm kinh tế tư bản thế giới.

1. Đặc điểm chung của giai đoạn khủng hoảng

Vừa mới thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế 1970 - 1971 chưa được bao lâu thì các nước công nghiệp kể cả lớn, nhỏ này lại lâm vào một cuộc khủng hoảng kinh tế mang tính chất thế giới sâu nặng nhất kể từ cuộc đại khủng hoảng 1929 - 1933. Sản xuất giảm sút và đình trệ ở tất cả các nước công nghiệp phát triển là điểm nổi bật nhất của cuộc khủng hoảng này. Các số liệu cụ thể phản ánh sản xuất công nghiệp của các nước công nghiệp phát triển so với thời kỳ trước khi nổ ra khủng hoảng giảm nghiêm trọng: Nhật Bản giảm 21%, Pháp 16%, Mỹ 15%, Cộng hoà Liên bang Đức 11% và Anh 10%. Khối lượng sản phẩm công nghiệp trong các trung tâm công nghiệp thế giới năm 1975 giảm sút hơn 7% so với khối lượng năm 1973 trước khủng hoảng²⁾. Theo đó thất nghiệp trong các nước công nghiệp phát triển tăng vọt; theo các số liệu chính thức, số người thất nghiệp trong các nước công nghiệp phát triển thuộc OECD đã tăng từ 8 triệu người năm 1973 đến 11 triệu năm 1974 và 16 triệu người vào giữa năm 1975.

¹⁾ Lê Văn Sang - Đào Lê Minh - Trần Quang Lâm, Chủ nghĩa tư bản hiện đại, tập 2, NXB Chính trị Quốc gia, trang 25.

²⁾ *Khủng hoảng kinh tế - Căn bệnh kinh niên của chủ nghĩa tư bản*, NXB Sự thật 1990, trang 80.

Bảng 6: Nhịp độ phát triển sản xuất công nghiệp tính theo tổng sản lượng của ba trung tâm kinh tế tư bản thế giới

Các nước và các nhóm nước	Nhịp độ tăng trung bình hằng năm (%)		
	1967-1973	1974-1979	1980-1985
Sản xuất công nghiệp			
Mỹ	4,5	2,8	2,0
Nhật Bản	11,5	2,1	4,1
Tây Âu	5,9	1,7	0,7
EEC	5,6	1,7	0,5
CHLB Đức	6,5	1,3	0,4
Pháp	6,5	2,0	0,2
Anh	3,2	1,2	0,2
Italia	5,0	2,4	0,4
Tổng sản lượng trong nước			
Mỹ	3,4	2,6	1,9
Nhật Bản	9,5	3,6	4,1
Tây Âu	4,9	2,4	1,3
EEC	4,8	2,4	1,2
CHLB Đức	5,0	2,4	1,2
Pháp	5,6	3,1	1,1
Anh	3,4	1,4	1,0
Italia	5,0	2,6	1,5

Nguồn: Khủng hoảng kinh tế - Căn bệnh kinh niên của chủ nghĩa tư bản. Nxb Sự thật, Hà nội 1990, trang 80.

Một đặc điểm nổi bật khác của khủng hoảng kinh tế 1974 - 1975 là khủng hoảng diễn ra đồng thời với lạm

phát. Các biện pháp “thực hành lạm phát kích thích đầu tư” được đẩy mạnh mà tình hình suy thoái vẫn không được khắc phục. Lạm phát hai con số đã trở thành hiện tượng phổ biến ở các nền kinh tế tư bản phát triển. Người ta tính rằng trong khi mức lạm phát bình quân của các nước OECD trong cả thời kỳ 1963 - 1973 chỉ là 4,6% thì đến năm 1974 mức này đã tăng vọt tới 13,6% và năm 1975 là 11,4%.

Khủng hoảng kinh tế 1974 - 1975 diễn ra đồng thời với các cuộc khủng hoảng về cơ cấu như khủng hoảng về năng lượng, khủng hoảng tiền tệ, khủng hoảng cơ cấu ngành, mở ra thời kỳ năng suất lao động giảm sút phổ biến (xem bảng 7). Tình hình này tác động mạnh đến các trung tâm kinh tế tư bản, buộc chúng phải có những chiến lược thích ứng.

Bảng 7: Năng xuất lao động (toàn bộ nền kinh tế)

	Những năm 70	1980 - 1982
Mỹ	0,6	-0,5
Nhật Bản	3,9	2,7
CHLB Đức	3,0	-0,4
Châu Âu thuộc OECD	2,9	1,1
Toàn bộ OECD	2,2	0,8

Nguồn: OECD, Alain Géledan - Les mutations l'économie mondiale 1975 - 1991, Paris, 1990.

2. Đặc điểm tình hình của ba trung tâm kinh tế tư bản thế giới

a. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Mỹ chậm dần, sau khủng hoảng 1974 - 1975 đã xuất hiện sự tăng trưởng trở lại nhưng chậm chạp, nền kinh tế chưa phục hồi đã lập tức rơi vào cuộc khủng hoảng 1979 - 1982. Đây là biểu hiện nổi bật và đậm nét nhất của nền kinh tế Mỹ so với các nền kinh tế các nước công nghiệp phát triển khác. Tính bất ổn và tăng trưởng thấp dần của nền kinh tế Mỹ thời kỳ này đã đập tan huyền thoại về sự "tăng trưởng nhanh, cao và ổn định" trong suốt 20 năm của nền kinh tế Mỹ trong thập niên 50, 60. Cụ thể là từ năm 1961-1965, tốc độ tăng GDP bình quân hàng năm của Mỹ đạt 4,1%; năm 1965 - 1970: 3,2%; 1970 - 1975: 2,3%. Từ năm 1976, nền kinh tế Mỹ bước sang giai đoạn phục hồi. Tốc độ tăng trưởng GDP đã nâng lên song không liên tục và có xu hướng chậm lại. Năm 1976: 5,7%; năm 1977: 4,9%; năm 1978: 4,1% và đặc biệt, mặc dù trong bối cảnh này, nền kinh tế Mỹ đã vẫn rơi vào một khủng hoảng mới 1979 - 1982 với mức tăng trưởng GDP như sau: năm 1979: 2,8%; năm 1980: -0,3%; năm 1981: 2,6% và năm 1982 là -1,9% và năm 1983: 3,3%. Nhìn vào các chỉ số này, người ta thấy có một hiện tượng là dường như từ năm 1979 đến năm 1983 có hai lần khủng hoảng liên tiếp xảy ra (lần 1 từ tháng 4/1979 đến tháng 7/1980 và lần 2 từ tháng 7/1981 đến tháng 11/1982). Song, nếu xét theo các giai đoạn của chu kỳ kinh tế, đây chỉ là một cuộc khủng hoảng với sự biến dạng của chu kỳ kinh tế. Về thực chất, sự xuất hiện hai lần thăng trầm trong sự biến

động lên xuống của sản xuất chẳng qua chỉ là thể hiện các chính sách điều tiết của chính phủ chỉ còn có ý nghĩa nhất thời. Điều này cho thấy nền kinh tế Mỹ chỉ có thể thoát khỏi trạng thái thặng dư trong tăng trưởng kinh tế nếu họ đoạn tuyệt với các cơ chế điều tiết cũ. Cũng theo lập luận này, có thể nói cuộc khủng hoảng 1974 - 1975 là hồi chuông cảnh báo cho việc phải thay đổi cơ cấu và cơ chế kinh tế cũ và cuộc khủng hoảng 1979 - 1982 là sự khẳng định lập trường cần thiết phải đoạn tuyệt với các biện pháp kinh tế mà nền kinh tế Mỹ đã áp dụng có hiệu quả trước cuộc khủng hoảng 1974 - 1975.

Do tình hình trên, thực lực kinh tế của Mỹ tiếp tục suy yếu tương đối so với các đối thủ cạnh tranh Nhật Bản và EU, song sự suy yếu này không còn biểu hiện ở sự giảm sút tỷ phần của Mỹ trong nền kinh tế thế giới tư bản chủ nghĩa nữa mà chủ yếu là biểu hiện trên các mặt ngoại thương, đầu tư ra nước ngoài, tài chính tiền tệ quốc tế. Tỷ phần của Mỹ trong sản xuất thế giới thời kỳ này dao động trong phạm vi 20%-22%⁽¹⁾.

Về ngoại thương, năm 1971, lần đầu tiên kể từ năm 1888 Mỹ bị thâm hụt cán cân ngoại thương⁽²⁾. Đây là một mốc đánh dấu sự suy giảm địa vị của Mỹ trong nền kinh tế thế giới. Vì sau năm đó, số thâm hụt trong cán cân ngoại thương của Mỹ đã tăng nhanh qua các năm. năm 1987 đã lên đến 170.3 tỷ USD, khoảng 1/3 đến 1/2

⁽¹⁾ Lê Văn Sang. *Thay đổi ngang quan lực lượng giữa các trung tâm kinh tế tư bản ...* Tạp chí Kinh tế Thế giới số 6 (50), tháng 12/97.

⁽²⁾ Wu Yonghon. *The Change of American Status in World Economy*. Tạp chí World Economics (Trung Quốc) số 7/1997. tr.65.

số thiếu hụt trong ngoại thương của Mỹ là nhập siêu với Nhật Bản. Và địa vị nước xuất khẩu các chế phẩm lớn nhất thế giới trong nhiều năm qua của Mỹ cũng bị Tây Đức thay thế. Vì trong các năm 1986 - 1988, Tây Đức liên tục là nước xuất khẩu lớn nhất thế giới.

Về đầu tư quốc tế, do số thiếu hụt tài chính liên bang phình nhanh bởi gánh nặng của chiến tranh lạnh, năm 1980 là 73,8 tỷ USD, năm 1986 tăng vọt lên 221,2 tỷ USD. Mỹ không thể không thu hút tư bản nước ngoài vào để bù đắp khoản thâm hụt này. Chính vì vậy, năm 1985 Mỹ đã phải nhường địa vị nước chủ nợ lớn nhất thế giới cho Nhật Bản. Đằng sau quá trình này là sự tăng trưởng chậm chạp năng suất lao động của Mỹ làm cho sức cạnh tranh của sản phẩm bị hạ thấp, thị trường của nhiều loại sản phẩm quan trọng trên thế giới của Mỹ bị Nhật Bản giành mất, thậm chí còn bị Nhật Bản tấn công sâu vào thị trường nội địa nữa. Năm 1988, lần đầu tiên trong lịch sử nước Mỹ, số tư bản nước ngoài đầu tư trực tiếp vào Mỹ đã vượt số tư bản đầu tư của Mỹ ra nước ngoài, đạt 328,85 tỷ USD so với 326,90 tỷ USD. Vị trí của Mỹ trong tổng lượng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài trên thế giới đã giảm đi rõ rệt, nếu từ năm 1975 đến năm 1980 Mỹ chiếm 42,9% thì từ năm 1981 đến 1985 Mỹ chỉ chiếm 19%⁽¹⁾.

Về tiền tệ quốc tế, do thực lực kinh tế không ngừng bị suy yếu, địa vị của đồng đô la Mỹ ngày càng giảm sút nhanh trên trường quốc tế. Năm 1971 chính phủ Mỹ buộc phải tuyên bố thực thi chính sách kinh tế mới,

⁽¹⁾ Wu Yonghong. Sđd.

trong nước thực hiện ghìm chặt tiền lương và vật giá, ngoài nước thì đình chỉ chế độ chuyển đổi đôla Mỹ lấy vàng, làm cho đồng đôla Mỹ tách khỏi vàng và thả nổi với các đồng tiền khác. Điều này cũng có nghĩa là hệ thống tiền tệ thế giới lấy đôla Mỹ làm trung tâm bị sụp đổ. Tỷ trọng của đồng đô la Mỹ trong tiền tệ thế giới do vậy đã giảm nhanh từ 78% trong những năm 70 xuống còn 60,4% cuối những năm 80.

b. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của các nước Tây Âu đồng loạt chậm dần và thấp hơn hẳn so với Mỹ và Nhật Bản. Bảng 6 cho thấy thời kỳ 1974 - 1979 tốc độ tăng GDP bình quân hàng năm của Tây Âu chỉ đạt 2,4% so với 3,6% của Nhật Bản và 2,6% của Mỹ; thời kỳ 1980 - 1985 các tốc độ tăng tương ứng là 1,3%, 4,1% và 1,9%. Vị thế kinh tế Tây Âu trong nền kinh tế thế giới tư bản chủ nghĩa, do vậy đã suy giảm rõ rệt trong thời kỳ này. Nó được thể hiện rõ nét trong xuất khẩu ba loại sản phẩm công nghiệp có triển vọng nhất là kỹ thuật thông tin, tin học, máy móc thiết bị thuộc ngành chế tạo và thiết bị kỹ thuật trong ngành dược phẩm. Từ năm 1978 đến năm 1986, tỷ trọng của các sản phẩm điện tử tiêu dùng xuất khẩu của Tây Đức, Pháp và Anh cộng gộp lại đã giảm từ 18% xuống 15%. Năm 1978, mức này bằng 1/2 của Nhật Bản, đến năm 1986 giảm xuống còn bằng 1/3. Các sản phẩm kỹ thuật thông tin cũng vậy, đã giảm từ 29% xuống còn 20% trong xuất khẩu của thế giới và từ mức năm 1978 bằng 1,6 lần của Nhật Bản đã tụt xuống chỉ còn 2/3 của Nhật Bản vào năm 1986.

Sự trì trệ kéo dài của kinh tế Tây Âu là do trước những biến động của nền kinh tế thế giới, những giải

pháp điều chỉnh và thích ứng của Tây Âu chỉ là những giải pháp tình thế, mang tính chất vá vúi, không vượt qua được những trở ngại lớn về công nghệ, về cơ cấu ngành cũng như về cơ chế kinh tế thị trường xã hội. Và quan trọng hơn còn do tiến trình nhất thể hoá kinh tế châu Âu thời kỳ này tiến triển rất chậm, thậm chí còn xuất hiện yếu tố phân rã.

Sự giảm sút của các nền kinh tế Tây Âu góp phần làm chậm lại tiến trình nhất thể hoá kinh tế Tây Âu và đến lượt nó, sự phân rã tiến trình nhất thể hoá Tây Âu thời kỳ này đã làm giảm khả năng các nước Tây Âu bổ sung cho nhau để khắc phục khủng hoảng. Bởi lẽ, kể từ những năm 80, tiến trình này dưới tác dụng của xu thế khu vực hoá, của sự phát triển của lực lượng sản xuất trong điều kiện có nhiều sự đồng nhất về địa lý - chính trị - kinh tế, đã là nhân tố quan trọng chi phối hầu hết đời sống kinh tế, chính trị, xã hội của các quốc gia trong khu vực.

Thành công lớn nhất của Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC) là suốt thập kỷ 60, mặc dù có một số trở ngại nhất định đã dỡ bỏ được các hàng rào thuế quan cho hàng công nghiệp giữa các nước trong khối, thi hành một chính sách thuế quan thống nhất trong và ngoài khối, thực hiện tự do đầu tư, di chuyển vốn và lao động giữa các nước trong khối. Đến đầu những năm 70, trước nguy cơ khủng hoảng của toàn bộ nền kinh tế TBCN, nhiều nước trong cộng đồng đã thi hành các chính sách bảo hộ chặt chẽ thị trường trong nước, ngăn chặn các luồng tư bản tự do di chuyển ra bên ngoài. Việc thi hành các chính sách trái ngược nhau xuất phát từ lợi

ích quốc gia chứ không phải từ lợi ích của cộng đồng đã tạo nên các bất đồng sâu sắc giữa các nước trong khối về vấn đề mậu dịch, đầu tư và giải quyết thất nghiệp. Để nâng cao hiệu quả phối hợp chính sách kinh tế giữa các nước, nâng cao sức cạnh tranh của EEC đối với Mỹ và Nhật Bản, các nước thuộc EEC đã thấy bức xúc phải đẩy mạnh tiến trình nhất thể hoá châu Âu.

c. Nhật Bản tiếp tục dẫn đầu các nước tư bản phát triển về tốc độ tăng trưởng kinh tế. Trong thời kỳ 1973 - 1982, nhịp độ tăng trưởng bình quân hàng năm của nền kinh tế Nhật Bản là 4,3%, cao hơn hẳn Mỹ và Tây Âu. Điều đáng chú ý là trong thời kỳ suy thoái và trì trệ kéo dài của hệ thống kinh tế TBCN thế giới, thực lực của nền công nghiệp Nhật Bản tiếp tục được tăng cường. Nhật Bản đã vươn lên trở thành quốc gia hàng đầu thế giới về sản xuất xe hơi, về sản lượng máy công cụ, về sản xuất người máy công nghiệp. Ví dụ, năm 1982 giá trị sản lượng máy công cụ của Nhật Bản đã đạt 3,8 tỷ USD đứng vị trí số 1 thế giới, chiếm 25,7% tổng sản lượng máy công cụ của 5 nước Nhật Bản, Mỹ, Tây Đức, Anh và Liên Xô cũ. Cũng vào năm 1982, Nhật Bản đã lắp đặt được 31.900 bộ người máy công nghiệp, chiếm 71,7% tổng số người máy của 5 nước công nghiệp phát triển nhất.

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến hiện tượng trên, song tựu chung lại, đó là năng lực thích ứng cao của Nhật Bản trước những sóng gió của nền kinh tế thế giới. Có thể thấy ngay từ đầu những năm 70, sau "đòn đánh của Nichixon", Nhật Bản đã thực hành tỷ lệ hối đoái linh hoạt theo sự biến động của thị trường. Kết quả là các đòn tấn công bằng tăng 10% thuế quan nhập

khẩu của Mỹ đã không ngăn cản được cục diện tăng trưởng kinh tế của Nhật Bản. Hoặc trước đòn tăng giá dầu mỏ quốc tế khoảng 2,6 lần từ 8 USD/thùng lên 11,6 USD/thùng, để tránh nguy cơ rơi vào tốc độ tăng trưởng âm do lệ thuộc 99,7% vào nguồn dầu mỏ nhập khẩu, Nhật Bản đã thực hành chính sách tiết kiệm toàn diện nguồn năng lượng. Năm 1973, để sản xuất một tỷ Yên tổng sản phẩm quốc dân tiêu tốn 2000 kilolit dầu thì đến năm 1983, mức tiêu tốn này đã giảm 50%. Do đó, khi thế giới rơi vào một cuộc khủng hoảng dầu mỏ lần thứ hai (1979 - 1980), khiến cho nhiều nền kinh tế TBCN điêu đứng thì Nhật Bản vẫn tỏ ra rất vững vàng.

Ngoài việc kinh tế Nhật Bản có năng lực thích nghi để ứng phó với các biến cố bên ngoài, Nhật Bản còn thực sự chủ động trong việc điều chỉnh các chính sách phát triển trong nước. Thứ nhất, đối với các xí nghiệp đó việc thực hành cải tiến quản lý kinh doanh theo cách "kinh doanh giảm số lượng" và thay đổi kết cấu đầu tư để duy trì được lợi nhuận trong tình trạng kinh tế tăng trưởng với tốc độ thấp. Cụ thể là thực hành giảm bớt tồn kho, giảm bớt vay nợ và tăng tỷ suất đầu tư cho việc đổi mới thiết bị, nghiên cứu triển khai, tiết kiệm nguồn năng lượng và ngăn chặn tai họa chung. Ví dụ, trong thời kỳ 1974 - 1983, tỷ suất đầu tư và tăng cường, mở rộng sản xuất đã giảm từ 65,5% (thời kỳ 1968 - 1973) xuống còn 35% và tỷ lệ đổi mới thiết bị và nghiên cứu đã tăng lên đến 65%. Hơn nữa là, trong điều kiện ở Nhật Bản, các xí nghiệp vừa và nhỏ với năng lực gánh chịu khủng hoảng thường xuyên gần bó

với các xí nghiệp lớn, các hậu quả của cuộc khủng hoảng đã không còn đè nặng trên vai một mình các xí nghiệp lớn và theo đó, nhìn chung tính bình ổn trên phạm vi toàn hệ thống sản xuất kinh doanh đó được khôi phục và duy trì tốt hơn.

IV. ĐIỀU CHỈNH LỚN VÀ VỊ THẾ MỚI CỦA BA TRUNG TÂM KINH TẾ TƯ BẢN

Sau hơn một thập kỷ "ngừng phát triển" với đặc trưng đình trệ đi đôi với lạm phát" kéo dài, các nước tư bản đều phải xem xét lại các nguyên tắc điều chỉnh của Keynes và hướng sự điều chỉnh theo các nguyên tắc của chủ nghĩa tiền tệ và lập trường của phái trọng cung.

Một loạt các biện pháp về tư hữu hoá các xí nghiệp quốc doanh, thắt chặt các chỉ tiêu hành chính và phúc lợi xã hội, đẩy mạnh rộng rãi việc cổ phần hoá các tài sản vốn, làm mạnh lên cơ chế thị trường và tăng cường năng lực cạnh tranh... Nhờ vậy, kể từ năm 1982 các nước công nghiệp phát triển lần lượt thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế, kinh tế tăng trưởng trở lại và đặc biệt, thời gian kinh tế tăng trưởng lần này đã kéo dài nhất trong các chu kỳ kinh tế sau chiến tranh. Ở Mỹ, kinh tế tăng trưởng liên tục trong 8 năm cho đến năm 1990 mới rơi vào cuộc suy thoái mới. Ở Nhật Bản và Cộng hoà Liên bang Đức, kinh tế tăng trưởng liên tục 10 năm cho đến năm 1993 mới nổ ra cuộc khủng hoảng mới. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của giai đoạn này không cao. Từ năm 1983 - 1991, tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm của nền kinh tế các nước

công nghiệp phát triển là 3,2% cao hơn mức 2,4% trong giai đoạn 1973 - 1982 và thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng bình quân trong các thập niên 50 và 60. Nói cách khác, vào nửa cuối thập niên 80 trở đi, kinh tế các nước công nghiệp phát triển đã dần dần hồi sinh trở lại, tỷ lệ lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp giảm xuống một chút và đã lộ ra tình hình tăng trưởng với tốc độ chậm. Dĩ nhiên, dưới tác động của quy luật phát triển không đồng đều và tùy thuộc vào năng lực thích ứng cũng như đặc điểm của từng quốc gia, các chiến lược điều chỉnh và hiệu quả của chúng ở các nước công nghiệp phát triển đã không giống nhau. Vị thế kinh tế của ba trung tâm tư bản trên trường quốc tế lại có những thay đổi rất đáng chú ý.

1. Những nhân tố chủ yếu quy định quá trình cải cách và điều chỉnh

Điều chỉnh kinh tế là một hoạt động thường xuyên của các nước tư bản khi chủ nghĩa tư bản đã chuyển sang giai đoạn "chủ nghĩa tư bản có điều tiết" và sau khi lý thuyết của Keynes đã trở thành nền tảng lý luận phổ biến trong hầu hết chính sách của các nhà nước tư bản. Tuy vậy, thực hành sự điều chỉnh như một nội dung chiến lược toàn diện: kết cấu lại toàn bộ nền kinh tế, từng ngành sản xuất, thay đổi cơ sở lý thuyết điều chỉnh... thì có thể coi đây là giai đoạn đầu tiên các nước công nghiệp phát triển tiến hành điều chỉnh cải cách một cách có hệ thống. Nguyên do của bước chiến lược điều chỉnh toàn diện này có thể xuất phát từ những vấn đề sau đây:

- *Thứ nhất*, tiến bộ khoa học công nghệ và cạnh tranh quốc tế không ngừng tăng lên đã khiến cho các cơ cấu sản xuất cũ không còn thích hợp với quá trình toàn cầu hoá, khu vực hoá kinh tế.

- *Thứ hai*, tình trạng đình trệ - lạm phát đi liền với nhau đặt các nền kinh tế công nghiệp phát triển trước yêu cầu điều chỉnh mới để phát triển.

- *Thứ ba*, đó là sự thay đổi tương quan lực lượng giữa các trung tâm phát triển của chủ nghĩa tư bản và tính chất toàn cầu của căn bệnh đình - lạm trong hệ thống tư bản chủ nghĩa. Kể từ đầu những năm 70, thế giới tư bản chủ nghĩa đã hình thành nên ba trung tâm được mệnh danh là ba đầu tàu quyết định sự phát triển của chủ nghĩa tư bản thế giới. Đó là Mỹ, Nhật Bản và Tây Âu (sau này là Liên minh châu Âu - EU) trong đó Mỹ là trung tâm hay là đầu tàu của hai trung tâm còn lại nói riêng, và là trung tâm kinh tế của toàn bộ thế giới tư bản nói chung. Do thực hành các chính sách tăng trưởng bằng bội chi ngân sách và thâm hụt ngoại thương, Mỹ đã bắt đầu bộc lộ sự lệ thuộc vào bên ngoài cả về thị trường tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và cả về thị trường vốn là những nhân tố mà trước kia chưa bao giờ có. Bước sang đầu những năm 80, nền kinh tế Mỹ bước vào thời kỳ suy thoái, kinh tế châu Âu và Nhật Bản phát triển nhanh chóng đã tạo ra một tương quan mới trong sự phát triển không đồng đều của chủ nghĩa tư bản. Sự suy thoái nền kinh tế Mỹ bắt nguồn từ một trong các nguyên nhân là tình trạng đình lạm - suy thoái đã lan rộng mang tính chất toàn cầu. Do đó, cải cách và điều chỉnh ở Mỹ cũng như ở các nước tư bản là cần thiết để mỗi nước củng cố địa vị của mình và để tạo

ra sự khởi sắc mới trong hệ thống tư bản chủ nghĩa thế giới. Mặt khác, sự không cân bằng về tốc độ phát triển và đồng đều hoá về trình độ phát triển kinh tế của các nước công nghiệp phát triển đã trở thành điều kiện phá vỡ sự đồng đều hoá về trình độ phát triển và làm nặng nề thêm tình trạng suy thoái - đình lạm của những năm 70 còn chưa có phương giải quyết. Do đó, tìm lối thoát cho nền kinh tế tư bản phát triển phải gắn chặt cả những phương hướng điều chỉnh mang tính hệ thống trên phạm vi toàn thế giới tư bản chủ nghĩa.

- *Thứ tư*, sự bộc lộ nhiều thiếu sót của mô hình kinh tế thị trường trong các nước tư bản chủ nghĩa.

Cho đến đầu những năm 80, hệ thống kinh tế các nước tư bản chủ nghĩa được phân biệt rõ nét ở 3 loại mô hình kinh tế phát triển. Mỹ đi theo mô hình kinh tế thị trường tự do, trong đó thị trường ở mọi phương diện được khai thác tổ chức và điều chỉnh một cách quyết liệt nhất. Mọi động thái của nền kinh tế do thị trường quyết định và nhu cầu trong, ngoài nước thường xuyên được điều tiết bởi các biện pháp tài chính - tiền tệ. ở Mỹ, vai trò điều tiết trực tiếp của Nhà nước được hạn chế ở mức thấp nhất. Còn Nhật Bản đi theo mô hình kinh tế thị trường hỗn hợp trong đó cạnh tranh thị trường là chủ yếu, can thiệp của Chính phủ chỉ là nhỏ để nhằm thực hiện sự kết hợp hiệu quả giữa cạnh tranh và kế hoạch, sự kết hợp hài hoà giữa sản xuất và phân phối. Các quốc gia châu Âu đi theo mô hình kinh tế thị trường xã hội nghĩa là nền kinh tế thị trường gắn chặt với sự can thiệp của Nhà nước và việc thực hiện các đảm bảo xã hội. Đến đầu

những năm 80, các mô hình này đã bộc lộ rất nhiều khiếm khuyết trước xu thế toàn cầu hoá kinh tế, đòi hỏi phải điều chỉnh cho phù hợp.

- Thứ năm, sự phát triển rầm rộ và năng động của các nền kinh tế đang phát triển cũng đặt ra sự cần thiết phải xem xét lại chiến lược và chính sách phát triển ở các nước kinh tế công nghiệp phát triển. Với mô hình hướng ngoại dựa vào tăng trưởng xuất khẩu của công nghiệp chế biến thay cho mô hình thay thế nhập khẩu trước kia, các nền kinh tế mới nổi đã trở thành những đối tác kinh tế quan trọng trong chính sách phát triển ở các nước công nghiệp phát triển. Đặc biệt là khi chiến tranh lạnh kết thúc các nước đều dồn sức vào mặt trận kinh tế, nên sự điều chỉnh chiến lược theo hướng toàn cầu hoá, khu vực hoá kinh tế càng trở nên bức xúc.

2. Các hướng điều chỉnh lớn và vị thế mới của ba trung tâm tư bản trong nền kinh tế thế giới

Trước yêu cầu bức xúc của tình hình, ba trung tâm kinh tế tư bản thế giới đều tiến hành điều chỉnh lớn theo các hướng sau:

Một là, điều chỉnh hướng vào việc xoá bỏ hai nguyên nhân cơ bản làm yếu tính hiệu quả của hoạt động thị trường. Đó là việc giảm tỷ trọng chi tiêu Nhà nước và giảm lạm phát cao. Lý thuyết trọng tiền được coi là một trong những nền tảng lý luận cơ sở cho việc thực hành phương hướng điều chỉnh này.

Hai là, điều chỉnh theo hướng giảm thuế và phi điều chỉnh hoá.

Ba là, điều chỉnh căn bản kết cấu kinh tế, kết cấu ngành sản xuất .

Bốn là, điều chỉnh theo hướng nâng cao vai trò thương mại và đầu tư quốc tế.

Nhưng do mỗi nước đều có những điều kiện bên trong và vị trí trong nền kinh tế thế giới khác nhau, nên sự điều chỉnh lần này đều có những sắc thái riêng, ảnh hưởng lớn đến tương quan lực lượng giữa ba trung tâm kinh tế tư bản thế giới.

Từ cuối những năm 80, đặc biệt sau khi chiến tranh lạnh kết thúc, sức mạnh kinh tế Mỹ được phục hồi, địa vị dẫn đầu của nó được củng cố và tăng cường, làm chuyển ngược chiều hướng suy giảm liên tục sức mạnh kinh tế Mỹ được hình thành suốt từ sau chiến tranh. Nhờ vậy, địa vị của Mỹ trong nền kinh tế thế giới nói chung, trong tương quan với hai đối thủ EU và Nhật Bản nói riêng đã tăng lên rõ rệt. Nó được thể hiện trên mấy mặt sau đây:

• *Suốt từ năm 1992 đến nay, Mỹ duy trì được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định hơn các đối thủ Nhật Bản và EU.*

Nhiều dự đoán cho rằng, tốc độ tăng trưởng kinh tế của ba trung tâm kinh tế trên trong nhiều năm tới sẽ gần như nhau, tình hình một đối thủ nào có tốc độ tăng trưởng vượt hẳn lên như Nhật Bản trong những thập

niên 60 và 70 sẽ không xuất hiện.

Bảng 8: Tốc độ tăng GDP giữa ba trung tâm kinh tế tư bản chủ nghĩa (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^(*)	1998 ^(*)
Mỹ	2,6	3,0	4,1	2,9	2,4	3,9	3,9
Nhật Bản	1,3	0,1	0,5	2,2	2,7	1,4	-2,8
EU	1,1	-0,4	2,6	2,9	1,6	2,7	2,8

Nguồn: World Economics and Politics số 7/97, trang 66.

(*) World Economic Outlook 5/1999

- *Tăng trưởng kinh tế Mỹ thời gian này vượt EU và Nhật Bản chủ yếu nhờ vào tăng việc làm và quan trọng hơn nữa là tăng năng suất lao động.*

Mặc dù cải cách thể chế quản lý đã cắt giảm một lượng lớn công nhân viên chức, nhưng hơn mười năm lại đây, kinh tế Mỹ đã tăng thêm gần 20 triệu chỗ làm mới, đạt mức tăng trên 20% (so với EU, quy mô kinh tế tương đương với Mỹ, song chỉ tạo thêm được 7 triệu chỗ làm mới, đạt mức tăng 7%, tỷ lệ thất nghiệp cao gấp đôi ở Mỹ).

Thời kỳ này, Mỹ đã cải thiện được tình hình năng suất lao động ngừng trệ trước đó, bắt đầu có sự tăng trưởng nhanh hơn. Từ năm 1990 đến nay, năng suất lao động Mỹ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 2,5% năm, cao gấp đôi so với 20 năm trước đó. Nếu tính theo số giờ sản xuất của nhà máy thì tốc độ tăng trưởng đạt gần 5%. Trong khi đó Nhật Bản và EU mấy năm này về cơ bản không tăng. Đáng chú ý là, về trình độ tuyệt đối năng suất lao động Mỹ vốn cao hơn Nhật Bản và

EU. Ngay ở năm 1990, năng suất ngành nghề chế tạo của Đức (Tây Đức trước đây) chỉ bằng 86% của Mỹ, Nhật Bản càng thấp hơn, chỉ bằng 78% của Mỹ. Sự tăng nhanh tốc độ tăng năng suất lao động ở Mỹ thời kỳ này làm cho khoảng cách về năng suất lao động giữa Mỹ với Nhật Bản và EU càng mở rộng hơn.

Cùng với sự tăng nhanh năng suất lao động, khả năng cạnh tranh quốc tế của hàng hoá Mỹ được tăng cường. Theo: "Báo cáo về sức cạnh tranh của các nước trên thế giới" của Viện nghiên cứu quản lý quốc tế Lausanne của Thụy Sĩ và Diễn đàn kinh tế thế giới Gionevơ, năm 1994 sức cạnh tranh quốc tế của Mỹ đã đứng đầu thế giới, còn Nhật Bản từ vị trí liên tục dẫn đầu trong 8 năm trước đó đã tụt xuống hàng thứ ba, sau Singapore. Đức đứng thứ năm sau Hồng Kông.

• *Xuất khẩu của Mỹ tăng trưởng khá nhanh trong những năm gần đây.*

Từ năm 1985 đến nay bình quân mỗi năm tăng trưởng 9% so với 6,6% của Nhật Bản, 4,2% của Đức, nâng tỷ phần của Mỹ trong xuất khẩu toàn thế giới từ 10% lên hơn 14%. Ngược lại, Đức đã giảm tỷ phần từ 14% năm 1987 xuống còn khoảng 10% năm 1993. Theo Asia Week, trong 12 nước và lãnh thổ xuất khẩu chủ yếu năm 1996, đứng đầu bảng là Mỹ: 602 tỷ USD, tiếp đến là Đức: 512 tỷ USD, Nhật Bản: 445 tỷ USD⁽¹⁾. Mỹ đã giành lại được địa vị dẫn đầu đã mất của một loạt sản phẩm quan trọng, đặc biệt là

⁽¹⁾ Kinh tế Thế giới - Đặc điểm và triển vọng. Nxb Chính trị quốc gia. Hà nội 1997 trang 26.

các sản phẩm kỹ thuật tin học. Chẳng hạn từ năm 1983 đến 1990, tỷ phần của Mỹ trên thị trường thế giới về thiết bị chế tạo tấm vi mạch giảm từ 66% xuống còn 44%, Nhật Bản vươn lên chiếm vị trí hàng đầu, nhưng hiện nay Mỹ đã giành lại vị trí này. Hoặc trong những năm 80, tỷ phần của Nhật Bản trong thị trường thế giới về chất bán dẫn đã vượt Mỹ và dẫn đầu thế giới, nhưng đến năm 1993, tỷ phần của Mỹ đã vượt Nhật Bản. Về thị trường phần mềm máy vi tính, Mỹ luôn luôn khống chế, chưa đối thủ nào giành được địa vị này. Năm 1992, tỷ phần của Mỹ chiếm 75%, châu Âu chiếm 20%, còn Nhật Bản là 43%. Đối với các sản phẩm truyền thống như sắt thép, ô tô con trên thị trường thế giới, Mỹ cũng đã bắt đầu xoay chuyển được tình thế, phần của Mỹ trong những năm gần đây đã nhích lên. Báo chí thế giới bình luận, các công ty Mỹ "đang đẩy lùi" các đối thủ Nhật Bản, Đức trong một loạt các ngành công nghiệp then chốt.

• *Sức mạnh tài chính tiền tệ của Mỹ cũng được phục hồi.*

Năm 1988, tổng giá trị cổ phiếu của Mỹ đạt 2,8 ngàn tỷ USD, chiếm 29% tổng giá trị cổ phiếu thế giới, năm 1993 tỷ trọng này tăng lên 37%, khoảng 5,2 ngàn tỷ USD, giành lại địa vị dẫn đầu. Còn tổng giá trị cổ phiếu của Nhật Bản năm 1993 chỉ có 3 ngàn tỷ USD, chiếm 21% giá trị cổ phiếu của thế giới. Năm 1993, Mỹ cũng trở lại địa vị dẫn đầu thế giới về đầu tư trực tiếp ra nước ngoài đạt 50 tỷ USD, năm 1995 tăng lên 96 tỷ USD. Trong khi đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của Nhật Bản giảm 10% so với mức cao nhất đạt được vào giữa những năm 80, tụt xuống hàng thứ ba.

Sự tăng trưởng lành mạnh của nền kinh tế Mỹ thời gian qua còn biểu hiện ở sự giảm tỷ lệ lạm phát một cách ổn định. Từ năm 1990 đến năm 1996, tỷ lệ này tương ứng là 4,3%, 4,0%, 2,7%, 2,6%, 2,3%, 2,5% và 2,1%⁽¹⁾. Sự thiếu hụt tài chính liên bang cũng được thu nhỏ dần theo thời gian từ năm 1992 đến 1995 như sau: 290,3 tỷ USD, 254,9 tỷ USD, 203,0 tỷ USD, 163,8 tỷ USD. Kết quả tổng hợp là giá trị đồng USD tăng lên so với các đồng tiền mạnh khác trên thế giới. Tất nhiên, điều này không có nghĩa là đồng USD có thể trở lại địa vị đồng tiền trung tâm của thế giới như trong những thập niên đầu sau chiến tranh.

- *Trong lĩnh vực khoa học công nghệ, đặc biệt lĩnh vực kỹ thuật cao, ưu thế của Mỹ ngày càng được tăng cường.*

Năm 1993, số bản quyền sáng chế của Mỹ chiếm 54,1% toàn thế giới so với 52% năm 1988. Mỹ tiến xa hơn các đối thủ EU và Nhật Bản nhờ những kế hoạch xây dựng "xa lộ thông tin" bắt đầu từ tháng 9/1993, dẫn đầu thế giới trong việc đẩy nhanh quá trình chuyển từ xã hội công nghiệp sang xã hội tin học. Với khoản đầu tư 400 tỷ USD cho kế hoạch này trong 20 năm tới, chắc chắn sẽ ảnh hưởng lớn đến đời sống kinh tế, quân sự và xã hội không chỉ của nước Mỹ mà còn của thế giới. Hiện giờ Mỹ đã có hàng trăm triệu máy tính điện tử, 40% số máy này đã nối kết với các mạng tạo cơ sở vững chắc cho Mỹ phát triển "xa lộ thông tin". Nếu so sánh với các đối thủ cạnh tranh của Mỹ, thì số

⁽¹⁾ Kinh tế thế giới. Sđd trang 313.

máy tính điện tử bình quân đầu người của Nhật Bản chỉ bằng 1/3 của Mỹ, số máy tính đã nối mạng ở Nhật Bản chỉ bằng 1/8 của Mỹ. Theo đánh giá, về mạng máy vi tính Mỹ đã đi trước CHLB Đức ít nhất là hai, ba năm, với Nhật Bản có thể là 10 năm.

Theo một báo cáo công bố tháng 3/1995 của Văn phòng khoa học kỹ thuật trực thuộc Tổng thống Mỹ, thì Mỹ đã dẫn đầu trên thế giới trên 27 lĩnh vực "kỹ thuật then chốt". Bản báo cáo chỉ ra rằng, so với Nhật Bản và EU, Mỹ đã tiến trước rất xa trong lĩnh vực tin học, đã chiếm ưu thế trong lĩnh vực sinh học, y học, nông nghiệp và thực phẩm, còn các ngành công nghiệp chế tạo và nguồn năng lượng thì ở thế ngang bằng⁽¹⁾. Điều này cho thấy Mỹ hiện đang là nước phát triển nhất về khoa học công nghệ trên thế giới.

Sự tăng cường địa vị của Mỹ trong nền kinh tế thế giới nói chung, so với Nhật Bản và EU nói riêng, có những nhân tố mang tính chu kỳ song cũng có những nhân tố mang tính dài hạn.

Những nhân tố mang tính chu kỳ chủ yếu gắn với sự điều chỉnh cơ cấu kinh tế và điều chỉnh chính sách can thiệp của Nhà nước nhằm thoát khỏi khủng hoảng cơ cấu. Về mặt này Mỹ đã có những bước tiến trước Nhật Bản và EU.

Những nhân tố mang tính dài hạn chủ yếu gắn với sự chấm dứt chiến tranh lạnh và bước phát triển mới của khoa học công nghệ đang tạo cho xã hội loài người chuyển từ thời đại công nghiệp sang thời đại tin học.

⁽¹⁾ Wo Yonghong, Sđd, trang 67.

Cụ thể là, sự chấm dứt chiến tranh lạnh đã giúp Mỹ có thể tập trung hơn mọi nguồn lực vào phát triển kinh tế. Trên thực tế Mỹ đã cắt giảm chi phí quốc phòng, huỷ kế hoạch "chiến tranh giữa các vì sao" vô cùng tốn kém, thực thi kế hoạch phát triển nền kinh tế dân sự, nhờ đó tăng cường được sức cạnh tranh của Mỹ trên thị trường thế giới.

Lực lượng khoa học công nghệ của Mỹ vốn hùng hậu, tổng kinh phí nghiên cứu khoa học của Mỹ vượt tổng số kinh phí này của ba nước Nhật Bản, CHLB Đức và Anh cộng lại, tổng số nhân viên khoa học kỹ thuật vượt tổng số của bốn nước Nhật Bản, CHLB Đức, Anh, Pháp cộng lại. Mỹ đi đầu trong cách mạng tin học. Với chiều hướng chuyển sang nền kinh tế dân sự trên sức mạnh khoa học công nghệ hùng hậu này đã và sẽ đẩy nhanh quá trình phát triển nền kinh tế tin học theo yêu cầu mới của cách mạng khoa học công nghệ.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế EU tuy thấp hơn Mỹ, nhưng mức 2,8% năm 1998 được IMF đánh giá cao đạt kỷ lục tính từ năm 1991 đối với EU. Đó là kết quả của một loạt biện pháp điều chỉnh, giải quyết vấn đề gay gắt nhất của EU là nạn thất nghiệp. *Thứ nhất*, thực hiện mở rộng việc làm, hạn chế nguyên nhân chủ yếu gây ra lỗ thủng và thâm hụt ngân sách trầm trọng trong các nền kinh tế thuộc cộng đồng châu Âu; *Thứ hai*, giảm bớt tỷ lệ đóng bảo hiểm xã hội đã quá mức chịu đựng của cả giới chủ và thợ khi mà tỷ lệ bảo hiểm trong thu nhập của họ đã tăng từ 30,5% thu nhập trong thập kỷ 70 lên 39,2% thu nhập trong thập kỷ 90; *Thứ ba*, lấy cầu trong nước làm động lực thúc đẩy tăng

trưởng; Thứ tư, đẩy mạnh tiến trình tự do hoá kinh tế để thúc đẩy tăng trưởng và việc làm.

Đẩy mạnh tiến trình liên kết châu Âu cả về bề rộng và bề sâu là hướng điều chỉnh mang tính chiến lược, quyết định vị thế của EU trong quan hệ với Mỹ và Nhật Bản. Trên cơ sở Hiệp ước Maastricht, ngày 1/ 4/ 1994, Hiệp định giữa 17 nước châu Âu (EEA) bắt đầu có hiệu lực. Một khối thương mại tự do lớn nhất thế giới ra đời. Tiến trình thống nhất tiền tệ châu Âu được đẩy mạnh với sự ra đời chính thức đồng tiền chung châu Âu -Euro vào tháng 1/1999 đã biến khu vực đồng Euro (Euroland) gồm 11 nước: Đức, Pháp, Ý, Bỉ, Phần Lan, Hà Lan, Áo, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Ai Len và Luychxambua thành trung tâm kinh tế tiền tệ hùng mạnh trên thế giới, chiếm 19,4% GDP toàn thế giới (Mỹ:19,5%, Nhật Bản: 7,7%). Đồng Euro chiếm 27% thị trường tài chính tiền tệ quốc tế (đồng USD: 50%, đồng Yên: 11%), có thể trở thành đối trọng với vị trí độc tôn của đồng USD.

Ngược với sức sống trỗi dậy của nền kinh tế Mỹ, là sự đi xuống của nền kinh tế Nhật Bản. Một phần là do những cải cách cuối thập kỷ 80 ở Nhật Bản chủ yếu tập trung vào điều chỉnh kết cấu kinh tế và kết cấu ngành công nghiệp. Các nội dung về cải cách hành chính, nhân tố thiết chế vốn góp phần đáng kể thịnh vượng trước đây đã không được nhấn mạnh, làm cho tính trì trệ lạc hậu tương đối so với cơ chế điều chỉnh kinh tế theo xu hướng tự do hóa ngày càng bộc lộ rõ. Đồng thời cũng từ cuối thập kỷ 80, nền kinh tế Nhật Bản bị hâm nóng bởi giới bất động sản, giới dầu cơ

chúng khoán, hình thành trạng thái nền kinh tế "bong bóng", làm cho sự sụp đổ của nó bắt đầu từ năm 1991 trở lên rất khó khắc phục, đánh dấu chấm hết sự thần kỳ Nhật Bản dựa trên nền tảng phát triển cũ. Từ cuộc khủng hoảng sâu nặng này, người ta thấy nổi lên nhiều mặt bất cập của nền kinh tế Nhật Bản trước xu thế tự do hóa kinh tế toàn cầu hiện nay. *Một là*, sự thiếu hài hòa về cơ cấu kinh tế, sự không thích hợp của thể chế kinh tế quốc gia với các thể chế kinh tế - tài chính quốc tế trong xu thế tự do hóa kinh tế toàn cầu. *Hai là*, sự già hóa về dân số, đặc biệt là sự bất cập của chế độ làm việc suốt đời vốn là trụ cột của thể chế kinh tế thời kỳ tăng trưởng tới độ cao. *Ba là*, sự can thiệp quá sâu của chính phủ vào kinh doanh không phù hợp với xu hướng tự do hóa thương mại và đầu tư thế giới hiện đại. *Bốn là*, sự bất cập của hệ thống giáo dục nặng tính đồng đội, ghi nhớ, bắt chước rất phù hợp với nước đi sau, gần đuổi kịp các nước tiên tiến trong suốt thời kỳ hiện đại hóa Nhật Bản. Hệ thống này không còn thích hợp với thời đại kinh doanh mới đòi hỏi tính độc lập, sáng tạo rất cao của cá nhân. Tất nhiên, khủng hoảng kinh tế ở Nhật Bản thời gian qua chịu tác động không nhỏ của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực, qua đây cũng thấy vai trò chủ đạo kinh tế khu vực của Nhật Bản cũng chưa vững chắc.

Tất cả đều là những thách thức đối với Nhật Bản trong cuộc chạy đua giữa các đối thủ Mỹ, EU. Kinh nghiệm lịch sử đã cho thấy khả năng thích ứng của Nhật Bản rất lớn. Trước những thách thức của xu hướng tự do hóa kinh tế toàn cầu và sự mất lợi thế của

nước đi sau, Nhật Bản phải điều chỉnh, cải cách, vươn lên củng cố vị thế của mình trong quan hệ với ba trung tâm tư bản lớn trên thế giới.

Tương quan sức mạnh giữa các trung tâm tư bản thế giới được biểu hiện trước hết và rõ nét qua sức mạnh kinh tế. Song đó không phải là tất cả. Để thấy rõ đầy đủ tương quan sức mạnh giữa các trung tâm tư bản thế giới, cần xem xét nó trên nhiều mặt: kinh tế, chính trị, quân sự... phản ánh qua chiến lược phát triển sức mạnh tổng hợp của từng trung tâm. Việc nghiên cứu đặc điểm hình thành và phát triển ba trung tâm kinh tế tư bản lớn: Mỹ, EU, Nhật Bản cho thấy bức tranh toàn cảnh về sự thay đổi tương quan lực giữa chúng, cho đến thời điểm hiện nay. Trên cơ sở đó, công trình đi sâu nghiên cứu chiến lược phát triển sức mạnh tổng hợp hiện nay của mỗi trung tâm trong cuộc đấu mới sau chiến tranh lạnh.

Chương II

CHIẾN LƯỢC TOÀN CẦU MỚI CỦA MỸ

Sự sụp đổ của CNXH ở Đông Âu vào cuối thập kỷ 80 và Liên Xô tan rã vào đầu thập kỷ 90 đã tuyên bố sự tan rã của cục diện hai cực. Nước Nga, ít nhất là trong một thời gian nhất định, không còn là đối thủ cạnh tranh nguy hiểm đối với Mỹ. Sự chuyển hướng của các nước Đông Âu về chế độ chính trị - kinh tế - xã hội, việc họ gia nhập NATO, EU làm cho Tây Âu, nơi bắt nguồn của CNTB, có được động lực phát triển mới. Trung Quốc, mặc dầu đang trở dậy mạnh mẽ, trong tương lai gần chưa thể trở thành được một cực của thế giới để đối đầu với Mỹ và Tây Âu. Như vậy, đối với toàn bộ thế giới phương Tây mà nói, mâu thuẫn Đông - Tây cho dù còn tồn tại, cũng không còn chiếm vị trí trung tâm nữa, CNXH cũng không còn là uy hiếp lớn nhất. Trái ngược lại, sự tranh giành, chạy đua và hợp tác giữa ba trung tâm Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản với nhau ngày càng có tác dụng chủ đạo và quyết định sự phát triển của tình hình thế giới TBCN hiện nay và trong một thời kỳ dài mai sau.

Như vậy, sau chiến tranh lạnh cục diện thế giới một siêu cường và đa trung tâm đang hình thành rõ nét. Mặc dù sức mạnh kinh tế của Tây Âu và Nhật Bản ngày càng tăng, nhưng tác dụng chính trị trong cộng đồng quốc tế còn kém xa Mỹ. Mỹ với thực lực kinh tế, sức mạnh quân sự và là "trụ cột tinh thần" của các nước phương Tây hiện vẫn là một siêu cường duy nhất.

Tuy nhiên, do quy luật phát triển không đều của các nước TBCN hiện đại, sự tranh giành thế mạnh giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản luôn diễn ra. Các nước đều có những tham vọng mới: *Nước Mỹ muốn tạo ra thế giới đơn cực, các nước Tây Âu và Nhật Bản chủ trương thế giới đa cực.* Để đạt được những tham vọng này, các nước tư bản lớn đều phải điều chỉnh chiến lược của mình trong bối cảnh chính trị - kinh tế thế giới đang biến đổi nhanh sau chiến tranh lạnh.

I. THAM VỌNG LÃNH ĐẠO THẾ GIỚI CỦA MỸ

Trong bối cảnh tình hình kinh tế thay đổi nhanh chóng và sâu sắc, để thực hiện những tham vọng mới, tranh thủ cơ hội mới, đối phó với thách thức mới, Mỹ đã có sự điều chỉnh lớn chiến lược toàn cầu nhằm vươn lên lãnh đạo thế giới. Quá trình thay đổi chiến lược toàn cầu của Mỹ diễn ra trong mấy năm cuối của chính quyền G.Bush, được bổ sung tương đối hoàn chỉnh trong nhiệm kỳ đầu tiên của chính quyền B.Clinton, đang được từng bước triển khai thực hiện và được xây dựng hoàn chỉnh thành chiến lược an ninh quốc gia của Mỹ cho thế kỷ XXI.

Trong "Chiến lược quân sự quốc gia của Mỹ" công bố năm 1995 quy định rõ giữ vững địa vị, vai trò và lợi ích siêu cường của Mỹ làm mục tiêu chiến lược quốc gia của Mỹ sau chiến tranh lạnh. Mỹ nhiều lần tuyên bố: Thế giới từ sau khi chiến tranh lạnh kết thúc không phải là đa cực mà là đơn cực. Các nước Đức và Nhật Bản chứa đầy sức sống kinh tế, nhưng chỉ có điều kiện

đó thì chưa đủ lãnh đạo thế giới. Các nước Anh, Pháp v.v... có thể dùng sức mạnh ngoại giao trên mức độ nhất định còn có thể điều động lực lượng quân sự, nhưng do tiềm lực kinh tế cũng chưa thể lãnh đạo được thế giới. Nước Mỹ với tư cách là siêu cường duy nhất, là trung tâm của quyền lực thế giới, chỉ có nước Mỹ mới có đầy đủ sức mạnh về kinh tế, chính trị, quân sự, ngoại giao và đạo lý can thiệp và giải quyết được xung đột ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

Tổng thống B.Clinton trong bản "Chiến lược an ninh quốc gia của Mỹ cho thế kỷ XXI" công bố tháng 10/1998 đã tuyên bố: "Đường lối chiến lược của chúng ta dựa trên sự thừa nhận rằng chúng ta phải đứng đầu thế giới... Chúng ta cần sẵn sàng sử dụng tất cả những phương tiện cần thiết của sức mạnh quốc gia để tác động lên hành động của các nước khác và các chủ thể phi nhà nước trong quan hệ quốc tế... Chúng ta cần thể hiện rõ ràng ý chí và khả năng của chúng ta lãnh đạo thế giới... Sự lãnh đạo của Mỹ và sự can dự của Mỹ vào công việc thế giới có ý nghĩa quan trọng sống còn đối với an ninh của Mỹ, nhờ sự lãnh đạo đó và sự can dự đó mà đất nước chúng ta và cả thế giới cảm thấy an ninh hơn và thịnh vượng hơn"⁽¹⁾. Mục tiêu của chiến lược toàn cầu của Mỹ, như vậy, có thể gói gọn trong một câu là tiếp tục duy trì vai trò lãnh đạo thế giới, dùng tất cả sức mạnh của Mỹ để can thiệp vào công việc của các

⁽¹⁾ A National Security Strategy for a New Century, Oct. 1998.

nước và của thế giới nhằm bảo vệ lợi ích toàn cầu và địa vị toàn cầu của Mỹ.

II. BỐI CẢNH CỦA VIỆC MỸ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TOÀN CẦU MỚI

Mỹ là một siêu cường có tham vọng toàn cầu. Trong quá trình nghiên cứu, xây dựng chiến lược toàn cầu mới trong thời kỳ sau chiến tranh lạnh và sau Liên Xô, các nhà chiến lược Mỹ cho rằng tình hình quốc tế có những biến chuyển cơ bản thuận lợi cho Mỹ, nhưng đồng thời có những thách thức phức tạp mà Mỹ phải tìm cách đối phó, khắc phục trong chiến lược toàn cầu mới.

1. Chiến tranh lạnh kết thúc, Liên Xô tan vỡ, thế hai cực và sự đối đầu giữa hai siêu cường trên thế giới chấm dứt

Sự chấm dứt cục diện hai cực và đối đầu Đông - Tây từng chi phối nên chính trị, tư tưởng, kinh tế thế giới trong hơn 40 năm kể từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai mang ý nghĩa: *Một mặt*, khung chiến lược quốc tế do Mỹ và Liên Xô làm bá chủ thế giới hình thành nên sau chiến tranh đã không bao giờ tồn tại nữa; *Mặt khác*, Mỹ đã mất đi đối thủ chiến lược, địa vị quốc tế của Mỹ nâng cao, Mỹ trở thành siêu cường duy nhất trên thế giới. Các đối thủ mới xuất hiện như Tây Âu (EU), Nhật Bản tuy là những cường quốc kinh tế đáng gờm, nhưng không có sức mạnh quân sự và sức mạnh tổng hợp có thể đe dọa vị trí lãnh đạo của Mỹ trên thế giới. Với sức mạnh to lớn nhất, sức mạnh quân sự áp đảo và là cường quốc chính trị dẫn đầu thế giới. Mỹ tự cho mình hoàn toàn có khả năng lãnh đạo thế giới.

Sự tan rã của Liên Xô - nhìn từ phía Mỹ - là cái mốc đánh dấu việc Mỹ giành thắng lợi triệt để trong

chiến tranh lạnh. Tổng thống G. Bush cho rằng việc này không chỉ có lợi cho Mỹ củng cố địa vị lãnh đạo ở phương Tây, mà cũng có lợi cho việc Mỹ xác lập địa vị lãnh đạo ở phương Đông.

2. Sự nảy sinh cuộc khủng hoảng vùng Vịnh và thắng lợi trong chiến tranh vùng Vịnh của Mỹ

Sự nảy sinh cuộc khủng hoảng vùng Vịnh có mặt tất nhiên của nó. Một trong những nguyên nhân chủ yếu của nó chính là sự chấm hết trật tự thế giới hai cực và sự mất cân bằng trong so sánh lực lượng quốc tế đã hình thành nên sau chiến tranh. Đối với Mỹ, cuộc khủng hoảng vùng Vịnh là một cơ hội để Mỹ tỏ rõ lực lượng của mình, còn chính quyền G. Bush thì lại kịp thời đón lấy cơ hội này. Trong chiến tranh vùng Vịnh, Mỹ đã thu được thắng lợi ngoài dự đoán của mọi người. Có thể nói rằng chính thắng lợi này đã khiến Tổng thống G. Bush đưa ra một loạt chủ trương táo bạo về xây dựng trật tự mới của nền chính trị thế giới, tìm cách tạo dựng thế giới đơn cực do Mỹ lãnh đạo.

Ngày 29-1-1991, chiến tranh vùng Vịnh đang ở đỉnh cao, Tổng thống Mỹ G. Bush đọc báo cáo về tình hình trong nước trước Hội nghị liên tịch hai viện: Thượng nghị viện và Hạ nghị viện kêu gọi nước Mỹ hy sinh mình để gánh vác nhiệm vụ nặng nề "lãnh đạo" thế giới. G. Bush trình trọng tuyên bố trước Quốc hội là sẽ dốc hết sức lực "xây dựng trật tự thế giới mới".

Bản báo cáo tình hình trong nước của Tổng thống G. Bush không những là thông báo cho Quốc hội, mà còn thông báo cho thế giới Mỹ sẽ xây dựng trật tự thế giới mới do Mỹ chi phối.

3. Những mối đe dọa toàn cầu đối với Mỹ

Sau chiến tranh lạnh, trên thế giới xuất hiện hàng loạt nhân tố ảnh hưởng tới việc điều chỉnh chiến lược toàn cầu của Mỹ, đó là sự thay đổi của môi trường an ninh quốc tế, sự trỗi dậy của cách mạng quân sự mới, nhu cầu phát triển kinh tế và sự chuyển biến của chiến lược an ninh quốc gia của Mỹ⁽¹⁾.

Chính phủ Mỹ cho rằng so với thời kỳ chiến tranh lạnh, môi trường an ninh quốc tế của Mỹ có những mặt thay đổi quan trọng sau:

- Tình hình chiến lược quốc tế phát triển từ chỗ có thể dự đoán sang khó nắm bắt được.

- Mối đe dọa đối với Mỹ từ mối đe dọa đơn nhất chuyển thành mối đe dọa đa nguyên.

- Vấn đề chủ yếu ảnh hưởng tới lợi ích của Mỹ từ sự bành trướng của Liên Xô chuyển sang mối đe dọa của chế độ dân chủ và cải cách kinh tế thị trường thất bại.

- Vị thế của Mỹ từ chỗ chiếm vị trí chi phối trong đồng minh phương Tây chuyển sang vị trí nước mạnh nhất về quân sự nhưng mất vị trí chi phối về kinh tế.

- Quan hệ giữa Mỹ và đồng minh từ chỗ liên minh cố định trở thành quan hệ đồng minh phù hợp với tình hình quốc tế thay đổi.

- Vũ khí hạt nhân từ chỗ dùng cho chiến lược, nay chuyển thành công cụ có thể dùng cho mục đích của chủ nghĩa khủng bố.

⁽¹⁾ *Mỹ điều chỉnh chiến lược quân sự sau chiến tranh lạnh*. Tạp chí Kinh tế và chính trị thế giới, Trung Quốc, số 5/1999.

- Nhân tố chủ yếu tạo nên mối đe dọa hiện thực đối với Mỹ chuyển từ sức mạnh quân sự của Liên Xô sang các nước mạnh trong khu vực đối địch với Mỹ.

- Khu vực ảnh hưởng tới an ninh của Mỹ chuyển từ trung tâm châu Âu sang nhiều khu vực.

Báo cáo công việc quốc phòng của chính quyền B.Clinton năm 1997 đã nhận định từ năm 1997 đến năm 2015 Mỹ sẽ không vấp phải đối thủ chiến lược mang tính toàn cầu như Liên Xô trước đây, cũng không có khả năng xuất hiện nước lớn khu vực hoặc liên minh nước lớn có thể đánh bại quân đội Mỹ. Chính phủ Mỹ cho rằng sau chiến tranh lạnh tình hình quốc tế tạo ra thách thức và đe dọa mới mang tính toàn cầu đối với Mỹ: Nội chiến ở nước khác, xung đột sắc tộc, tôn giáo, xung đột quốc tế sẽ ảnh hưởng tới lợi ích của Mỹ ở mức độ khác nhau; sức thu hút của các nước phương Tây giảm dần, lập trường của Mỹ và các đồng minh phương Tây không thật nhất trí với nhau, mâu thuẫn về lợi ích có đà phát triển; các mối đe dọa xuyên quốc gia lan tràn như chủ nghĩa khủng bố, vũ khí hạt nhân, vũ khí sinh hoá, chiến tranh thông tin, huỷ hoại môi trường..., vấn đề kinh tế và xã hội của Mỹ làm giảm khả năng can thiệp ở nước ngoài.

Thế giới hiện nay đầy tính năng động và sự không ổn định, đầy rẫy các nguy cơ và vấn đề có thể trở nên đe dọa hơn đối với Mỹ. Toàn cầu hóa là quá trình đầy nhanh liên kết kinh tế, công nghệ, văn hoá và chính trị cũng có nghĩa là Mỹ ngày càng chịu ảnh hưởng của các sự kiện xảy ra bên ngoài nước Mỹ. "Các nhà nước không được công nhận và các cuộc xung đột sắc tộc đang đe dọa sự ổn định và tiến bộ kinh tế ở nhiều khu

vực quan trọng trên thế giới. Vũ khí giết người hàng loạt, nạn khủng bố, việc truyền bá ma túy và tội phạm có tổ chức - là những vấn đề toàn cầu không công nhận sự tồn tại của đường biên giới quốc gia. Các vấn đề khác mà trước kia có vẻ tương đối xa lạ như sự cạn kiệt của các nguồn tài nguyên thiên nhiên, dân số tăng nhanh, tổn thất gây cho môi trường xung quanh, các bệnh truyền nhiễm mới và những dòng người di cư không kiểm soát được, giờ đây đang tác động mạnh đến an ninh của Mỹ⁽¹⁾.

Trong bối cảnh trên, chính sách đối ngoại của Mỹ thời kỳ chiến tranh lạnh không còn phù hợp nữa, chiến lược toàn cầu của Mỹ phải được điều chỉnh để đối phó với những mối đe dọa mới đối với an ninh của Mỹ. Tổng thống B. Clinton thừa nhận: "Những thách thức mà chúng ta đang gặp phải là đáng sợ, trong một thế giới mà chúng ta phải cạnh tranh giành mọi cơ hội, đó là công việc không dễ dàng. Nó đòi hỏi sự hy sinh"⁽²⁾.

4. Nên tảng kinh tế Mỹ trong cuộc chiến tranh lạnh kéo dài bị thiệt hại nặng nề

Ngày 3/11/1992 kết quả bầu cử Tổng thống Mỹ công bố B. Clinton, ứng cử viên Tổng thống Đảng Dân chủ được trúng cử Tổng thống nhiệm kỳ lần thứ 42 của Mỹ, thắng đa số áp đảo Tổng thống G. Bush đương nhiệm, mặc dù chiến tranh lạnh chấm dứt cùng với thắng lợi chiến tranh vùng Vịnh làm uy tín của G. Bush lên cao. *Thứ nhất*, G. Bush là "anh hùng chiến tranh lạnh". Trong thời gian G. Bush cầm quyền, từ năm 1989 đến

⁽¹⁾ A. National Security Strategy for a New Century, Oct. 1998.

⁽²⁾ B. Clinton. Thông điệp Liên bang ngày 25-1-1994.

năm 1992 đã xảy ra nhiều sự kiện quan trọng như: hai nước Đức thống nhất, Đông Âu và khối Vácsava tan rã, Liên Xô giải thể. Thứ hai, G. Bush là "anh hùng chiến tranh vùng Vịnh", cuộc chiến tranh này kéo dài 42 ngày, quân Mỹ giành chiến thắng trọn vẹn. Tuy nhiên, G. Bush đã thất bại trong cuộc bầu cử Tổng thống năm 1992, trước hết và chủ yếu là chưa nắm bắt được vấn đề quan trọng là kinh tế. Báo chí phương Tây nhận xét Mỹ ra khỏi chiến tranh lạnh "mình đầy thương tích", kinh tế suy yếu, khủng hoảng cơ cấu trầm trọng, thất nghiệp ở mức cao. Mỹ trở thành nước mắc nợ lớn nhất thế giới.

Trong bốn năm G. Bush cầm quyền (1989 - 1992), tỷ lệ tăng trưởng kinh tế chỉ còn 1,3%, thấp nhất so với các thời kỳ Tổng thống sau chiến tranh, thuế tăng, thu nhập thực tế giảm, tỷ lệ thất nghiệp cao, thâm hụt ngân sách nghiêm trọng. Sự suy yếu kinh tế trở thành thách thức nghiêm trọng nhất đối với tham vọng lãnh đạo toàn cầu của Mỹ, trong lúc các đối thủ quan trọng nhất là Nhật Bản và EU cạnh tranh quyết liệt, rút ngắn khoảng cách giữa họ với nền kinh tế Mỹ, xâm nhập tấn công nền kinh tế, thương mại Mỹ ngay trên đất Mỹ.

Từ tháng 7/1990 đến tháng 3/1991, kinh tế Mỹ suy thoái với mức giảm GDP là 2,2%. Lần suy thoái thứ 3 sau chiến tranh này chỉ kéo dài 8 tháng so với chu kỳ bình quân suy thoái là 11 tháng, nhưng vấn đề là thiếu sức hồi phục. Bên cạnh đó là cuộc khủng hoảng về ngân sách. Sau hơn một thập kỷ khất nợ, quả bom nổ chậm nợ nần "ăn vào vốn" theo lý luận kinh tế do Rigân xây dựng đã bắt đầu bùng nổ. Theo Báo cáo đặc

biệt năm 1991 của Ủy ban Quỹ thu thuế Mỹ, năm 1990 tổng số nợ trong nước của Mỹ lên tới 1000 tỷ USD gần gấp 3 lần tổng giá trị sản phẩm quốc dân. Nợ của những xí nghiệp phi tài chính tiền tệ năm 1990 lên đến 3005 tỷ USD, những năm 1980 chỉ có 1004 tỷ USD, lãi suất nợ xí nghiệp chiếm trên 25% tiền vốn lưu động, nên đầu tư giảm thấp. Nợ của chính phủ Liên bang năm 1980 là 743 tỷ USD, năm 1990 tăng lên 2005 tỷ USD, trả tiền lãi hàng năm lên đến 210 tỷ USD, chiếm 14% tổng chi phí. Bội chi ngân sách năm tài chính năm 1992 là 290,2 tỷ USD, so với 221 tỷ năm 1986 và 269 tỷ năm 1991.

Nợ nước ngoài nhiều là tai họa tiềm tàng lớn, càng chứng tỏ nền tảng kinh tế Mỹ sau chiến tranh lạnh đã suy yếu. Thời kỳ đầu sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, Mỹ từng là nước chủ nợ lớn nhất thế giới, đến năm 1982 Mỹ vẫn là chủ nợ hơn 150 tỷ USD. Nhưng thời kỳ chính quyền Rigan, Mỹ vay nhiều nợ với lãi suất cao. Các nước tư bản như Nhật Bản thừa cơ len vào, đầu tư lớn ở nước Mỹ. Đến năm 1985 Mỹ trở thành nước mắc nợ nhiều nhất trên thế giới, năm 1990 nợ nước ngoài của Mỹ đã lên tới 664 tỷ USD. Vay nợ quá nhiều đã làm cho nền kinh tế Mỹ mất cân đối.

Vấn đề thất nghiệp vừa là hậu quả của kinh tế suy thoái, vừa là nhân tố quan trọng gây trở ngại kinh tế hồi phục. Theo Bộ Lao động Mỹ, tháng 12-1991 tỷ lệ thất nghiệp là 7,1%, đến tháng 6/1992 lên 7,8% với tổng số người thất nghiệp là 10 triệu. Nếu cộng cả hơn 1,2 triệu "công nhân thất vọng" vì thất nghiệp từ lâu và không còn hy vọng tìm được việc làm, cũng như 6,7 triệu người làm công vật vãnh chưa đăng ký thất

62

nghiệp, thì tổng số thất nghiệp là gần 18 triệu người, và tỷ lệ thất nghiệp thực tế là 10%⁽¹⁾.

Nền tảng kinh tế Mỹ bị suy yếu khi ra khỏi chiến tranh lạnh là lý do trong nước khiến Mỹ điều chỉnh chiến lược toàn cầu. B. Clinton cho rằng nền kinh tế suy yếu của Mỹ là nguy cơ thách thức nghiêm trọng đối với nước Mỹ. "Đường lối chiến lược của chúng ta dựa trên sự thừa nhận rằng chúng ta phải đứng đầu thế giới,... nhưng chúng ta không thể đứng đầu thế giới khi chúng ta chưa cảm thấy mình mạnh ở nước mình". "Sự thịnh vượng bảo đảm cho chúng ta có thể duy trì ở mức cần thiết lực lượng vũ trang của mình, giành được sự chủ động trong chính sách đối ngoại và duy trì ảnh hưởng của chúng ta trên thế giới"⁽²⁾.

III. NHỮNG QUAN ĐIỂM CHI PHỐI VIỆC VẠCH RA CHIẾN LƯỢC TOÀN CẦU MỚI CỦA MỸ

Theo sự thừa nhận của các học giả Mỹ⁽³⁾, chiến lược toàn cầu mới của Mỹ được xây dựng dựa trên các yếu tố chủ yếu của những quan điểm chủ yếu sau: 1) Vai trò thủ lĩnh duy nhất của Mỹ; 2) An ninh phối hợp; 3) Tham gia có lựa chọn/hạn chế và 4) Chủ nghĩa biệt lập mới. Chúng ta thử dừng lại ở từng yếu tố một.

⁽¹⁾ Lý Thục Cốc: *Mỹ thay đổi lớn chiến lược toàn cầu*. Nxb Chính trị quốc gia. Hà Nội - 1996.

⁽²⁾ A National Security Strategy for a New Century. Oct. 1998.

⁽³⁾ Posen R. and Ross A.: *Competing Visions for US Grand Strategy "International Security"*, Winter 96/97. Vol-21, N^o 3, pp. 5-53.

Vai trò thủ lĩnh của Mỹ.

Nhân tố thủ lĩnh thế giới của Mỹ có mặt trong cả 4 quan điểm. Tuy nhiên, quan điểm này tuyên bố về tính đi trước của Mỹ trong mọi vấn đề quốc tế một cách công khai hơn và thiết lập mô hình hành vi trên cơ sở vị thế đặc biệt của nhà nước Mỹ. Luận điểm về chế độ chuyên chế của Mỹ là cơ sở cho chương trình đối ngoại của Đảng Cộng hoà trong quá trình bầu cử Nghị viện năm 1994⁽¹⁾ với sự ủng hộ của những người bảo thủ mới có tiếng tăm⁽²⁾ cũng như của những nhà nghiên cứu chính trị tin vào nguyên tắc cân bằng lực lượng giữa các cường quốc hàng đầu⁽³⁾.

Nhìn chung quan điểm này được đề ra vào năm cuối nhiệm kỳ của chính phủ Bush trong văn kiện mang tên "Góp ý cho việc lập kế hoạch phòng thủ"⁽⁴⁾. Văn kiện này cho thấy rằng Mỹ phải sử dụng địa vị hàng đầu của mình để củng cố trật tự thế giới mới, không cho phép bất cứ một quốc gia nào ở Tây Âu, Đông Á, khu

⁽¹⁾ Dole R. Shaping America's Global Future - Foreign Policy, N° 98 (Spring 1995).

⁽²⁾ Kristol W. and Kagan R.: *Toward a Neo-Reaganite Foreign Policy*. "Foreign Affairs", Vol.75, N°4 (July, August 1998), pp.18-31; Muravchik J. The Imperative of American Leadership: A Challenge to Neo - Isolationism. Wash.D.C., 1996.

⁽³⁾ Kissinger H. Expand: *NATO Now*. "The Washington Post", 19/12/1994; Brezinski Zb. The Premature Partnership. "Foreign Affairs", Vol.73, No 2 (March, April 1994).

⁽⁴⁾ Thông tin này được các nhà báo truyền đi vào tháng 3-1992. Cũng vào tháng đó, trong một bài của tờ "New York Times", Bộ trưởng quốc phòng R. Cheney đã giải thích cho một số điều trong bài báo (Cheney R. Active Leadership? You Better Believe it - "New York Times" 15.03.1992).

vực hậu Xô Viết hoặc Đông Nam Á lớn mạnh tới mức có thể làm thủ lĩnh khu vực, có thể kiểm soát một khu vực nào đó, nơi Mỹ và đồng minh của họ có lợi ích hoặc gần với địa vị cường quốc thế giới và trở thành một đối trọng địa chính trị của Mỹ, có thể làm cho vai trò thủ lĩnh của Mỹ là đáng ngờ, tạo ra những biến đổi trong trật tự chính trị kinh tế thế giới hiện có.

Có thể nhấn mạnh những điểm sau của quan điểm dựa trên vị trí thủ lĩnh toàn cầu (duy nhất) của Mỹ:

1. Mỹ phải tập trung các nỗ lực của mình vào việc củng cố vị trí thủ lĩnh trong các lĩnh vực chính trị, kinh tế, quân sự.

2. Nhân tố quyết định, xác định sự phát triển của thế giới là mối quan hệ giữa các cường quốc hàng đầu thế giới Mỹ, Nga, Trung Quốc, Nhật Bản, các cường quốc EU (Đức, Pháp, Anh). Sự phát triển hoà bình giữa những nước này quan trọng đối với sự ổn định trên thế giới.

3. Việc những nước trong nhóm này hoặc bên ngoài nhóm mong muốn nắm vai trò thủ lĩnh là không thể được, bởi vì nó có thể phá vỡ thế cân bằng hiện nay vốn phần nào được củng cố bởi uy tín và sức mạnh của Mỹ.

4. NATO có vai trò quan trọng nhất trong việc đạt được mục tiêu nói trên, do đó Mỹ phải dồn mọi nỗ lực cho việc củng cố liên minh này.

5. Việc mở rộng liên minh Bắc Đại Tây Dương phải là một bộ phận không thể tách rời trong chính sách của Mỹ, việc gia nhập của các nước Đông Âu góp phần đảm

bảo cho việc ở châu Âu sẽ không xuất hiện một cơ cấu an ninh thay thế nào có khả năng gây tổn hại cho vị thế của Mỹ và uy tín của NATO.

6. Phải duy trì sự có mặt quân sự ở Đông Á để ngăn chặn việc hình thành một khoảng trống quyền lực và sự xuất hiện của thủ lĩnh khu vực.

7. Duy trì ảnh hưởng quân sự ở Cận Đông và Đông Nam Á, ngăn chặn bất cứ mưu toan nào của Ấn Độ muốn chiếm vị trí thủ lĩnh ở Nam Á.

8. Chống lại những đe dọa manh nha đối với trật tự thế giới, dân chủ và kinh tế thị trường. Luận điểm này gắn với quan điểm an ninh phối hợp và chế độ chuyên chế của Mỹ, tuy nhiên chế độ này không loại trừ việc sử dụng sức mạnh quân sự của Mỹ để thực hiện các dự án tự do.

Để củng cố địa vị của Mỹ, dự báo về sự phát triển không thuận lợi của tình hình thế giới, những người ủng hộ quan điểm này đề nghị sử dụng "chiến lược kiểm chế mới" nhằm đáp lại những thách thức sau: kinh tế từ phía Nhật Bản; kinh tế và quân sự từ phía Trung Quốc; chính trị và quân sự từ phía Nga, đối với nước Nga đã có sự khẳng định khả năng điều hoà "đe dọa từ phía Nga".

Để đảm bảo được vai trò thủ lĩnh duy nhất thế giới trong điều kiện mới ngày nay, Mỹ sử dụng sức mạnh tổng hợp bao gồm cả kinh tế, quân sự, chính trị, ngoại giao, trong đó sức mạnh kinh tế giữ địa vị hàng đầu (Chính quyền B. Clinton đặc biệt coi trọng, xem việc khôi phục và phát triển kinh tế phải là nhiệm vụ ưu tiên số một, quan điểm này bắt nguồn từ nhận thức

đánh giá của chính quyền B. Clinton cho rằng kinh tế suy yếu là mối đe dọa vị trí thủ lĩnh của Mỹ) và sức mạnh quân sự chiếm vị trí quan trọng. Tổng thống B. Clinton nhấn mạnh: "Khi lợi ích sống còn của chúng ta bị thách thức, hoặc ý thức và lương tâm của cộng đồng quốc tế bị coi thường, chúng ta sẽ hành động bằng đường lối ngoại giao hoà bình nếu có thể được, bằng vũ lực khi cần thiết"⁽¹⁾.

An ninh phối hợp (hợp tác).

Có thể nói rằng một phần lớn các tư tưởng tạo nên cơ sở cho việc xây dựng chiến lược toàn cầu dưới thời chính quyền B. Clinton được lấy ra từ quan điểm an ninh phối hợp.

Nội dung chủ yếu của quan điểm này là ở chỗ hoà bình (như là một trạng thái không chiến tranh và xung đột) - là một phạm trù chung không thể phân chia, do đó *hoà bình toàn cầu là một ưu tiên quốc gia quan trọng nhất của Mỹ*. Việc hình thành quan điểm này chịu tác động quyết định của các tư tưởng tự do về phổ biến các tư tưởng và thiết chế dân chủ, về vai trò của các tổ chức quốc tế, tầm quan trọng của các hoạt động nhằm điều tiết các vấn đề quốc tế và đảm bảo an ninh.

Các tác giả của quan điểm này nhấn mạnh tới việc sự có mặt của tình hình ổn định đáng kể trong quan hệ giữa các cường quốc hàng đầu sau chiến tranh lạnh lại đặt lên trên hết những nguy cơ có thể nảy sinh từ những khu vực hoặc những nước không nằm trong nhóm này. Từ đó, người ta dẫn tới luận điểm về sự có

⁽¹⁾ B. Clinton. *Diễn văn nhậm chức Tổng thống ngày 20.1.1993.*

mặt của các công nghệ cao về thông tin và quân sự, vũ khí giết người hàng loạt có thể sẽ biến lò lửa bất ổn định khu vực thành xung đột khu vực hoặc quốc tế với quy mô lớn, vốn chính là mối đe dọa các lợi ích của Mỹ hoặc các đồng minh nước này.

Mở rộng phạm vi các lợi ích của Mỹ nhằm đảm bảo an ninh trong khuôn khổ các cường quốc hàng đầu của thế giới, những người chủ trương quan điểm an ninh phối hợp coi việc củng cố và mở rộng các tổ chức quốc tế có một ý nghĩa lớn, trước hết là NATO. Đồng thời không phủ nhận hoàn toàn vai trò của Liên Hợp Quốc và OSCE, (mặc dù trong chương trình mở rộng NATO hiện tại vai trò của những tổ chức này đã giảm), họ chủ trương việc "phụ thuộc lẫn nhau về chiến lược" và phối hợp hành động cụ thể nhằm đạt được những mục tiêu đã đề ra, trong đó nhằm tiến hành những cuộc chiến tranh chớp nhoáng với tổn thất tối thiểu¹¹.

Các tác giả của quan điểm an ninh phối hợp tuyên bố về sự khác biệt có tính nguyên tắc của nó so với quan điểm an ninh tập thể vốn là một lý thuyết thời chiến tranh lạnh, là đặc tính của mâu thuẫn Xô - Mỹ. Họ không phủ nhận rằng cả hai quan điểm đều có những điểm chung, tuy nhiên họ chỉ ra những khác biệt cho phép khác hoá quan điểm này như là "chủ nghĩa tập thể cứng rắn".

¹¹ Quan điểm an ninh phối hợp/hợp tác được đề ra trong các công trình: Carter A. Perry W. Steinbruner J. A New Concept of Cooperative Security, "Occasional Paper", Wash. D.C.: Brooking Institution, 1992; Nolan J.E., ed. Global Engagement: Cooperation and Security in the 21st century, Wash. D. C.: Brooking Institution, 1994.

Tầm quan trọng của các hành động tập thể của cộng đồng quốc tế hoặc của nhóm các nước, vai trò của dư luận xã hội, trừng phạt kinh tế, hoạt động của Liên Hợp Quốc cũng không bị phủ nhận. Tuy nhiên, có nhận xét là, sự phát triển của cộng đồng quốc tế sau chiến tranh lạnh cho thấy sự kém hiệu quả của quan điểm cũ. Nhiều vấn đề, như phổ biến vũ khí hạt nhân, điều hoà các xung đột (như ở Nam Tư cũ ở Kôsoôvô) không thể được giải quyết chỉ bằng các biện pháp phi bạo lực.

Một đặc điểm chính đặc trưng cho quan điểm an ninh phối hợp là việc công nhận khả năng và trong nhiều trường hợp là sự cần thiết phải sử dụng lực lượng quân sự nhằm giải quyết các vấn đề xung đột sắc tộc và xung đột quốc tế bảo vệ nhân quyền đầy mạnh dân chủ, củng cố sự ổn định ở các khu vực then chốt đối với Mỹ và các đồng minh, đảm bảo an ninh. Mỹ tự cho phép mình và các cường quốc đồng minh tiến hành các hoạt động chiến tranh nhằm ngăn chặn các mưu toan của một nước nào đó muốn có vũ khí hoặc công nghệ hạt nhân có khả năng phá vỡ hiệp định về cấm phổ biến vũ khí hạt nhân. Các hoạt động chiến tranh với mục đích nhân đạo là được phép và cần thiết trong quá trình xung đột giữa các quốc gia hoặc trong lòng các quốc gia (nội chiến), như điều đó đã xảy ra ở Nam Tư cũ ở Kôsoôvô. Theo quan điểm này Mỹ được phép đồng thời tham gia vào nhiều hoạt động chiến tranh nhằm đảm bảo an ninh⁽¹⁾. Điều này khẳng định một thực tế là

⁽¹⁾ Commission on America and the New World In Changing our Ways: America and the New World. Carnegie Endowment for International Peace. Wash. 1992. Tháng 9 năm 1993 Bộ trưởng Ngoại giao tương lai của Mỹ, khi đó là đại diện thường trực của Mỹ ở Liên Hiệp Quốc M. Albright, khi phát biểu ở một trường Đại học quân sự Quốc gia Mỹ đã ủng hộ việc

Mỹ là một siêu cường duy nhất và có tiếng nói quyết định trong việc xác định quan điểm cho tương lai và thực tiễn bảo đảm an ninh.

Tham gia có lựa chọn (hạn chế).

So với các quan điểm khác thì quan điểm này gần với lý thuyết truyền thống về cân bằng lực lượng hơn. Nội dung cơ bản của nó là ở chỗ nhân tố quyết định cho sự phát triển các mối quan hệ quốc tế là ổn định trong các quan hệ giữa các cường quốc hàng đầu thế giới, bao gồm Mỹ, Nga, các nước thành viên Liên minh Châu Âu, Trung Quốc và Nhật Bản. Nhiệm vụ của Mỹ, theo như chiến lược tham gia có lựa chọn, là ở chỗ nhằm mục đích ngăn chặn xung đột quân sự hay xung đột nghiêm trọng giữa những nước này⁽¹⁾

Những người chủ trương lựa chọn định hướng các nỗ lực của Mỹ khẳng định rằng sự kiểm soát của Mỹ đối với sự phát triển của các mối quan hệ quốc tế là không thể tránh khỏi. Những lo ngại của họ có liên quan tới Âu - Á nơi mà theo họ có khả năng xuất hiện bá quyền nhất, một nước có khả năng tham chiến để giành sự kiểm soát đối với các trung tâm công nghiệp và kinh tế

cần thiết phải sử dụng lực lượng quân sự và xác định tình thế có thể áp dụng: chiến tranh chống phổ biến vũ khí giết người hàng loạt và khủng bố, điều hoà các xung đột sắc tộc, bảo vệ và đẩy mạnh dân chủ.

⁽¹⁾ Tư tưởng chủ yếu của chiến lược tham gia có lựa chọn được trình bày ở nhiều sách báo, trong đó có: ant R. A Defense: America's Grand Strategy After the Cold War - "International Security", Vol.15, N° 4 (Spring 1994), pp. 5-53; Van Evera S. Why Europe Matters. Why the Third World Doesn't: America's Grand Strategy After the Cold War. - "Journal of Strategic Studies", Vol.13, N°2 (June 1990), pp.1-51; Steel R. Jemptions of a Superpower. Cambridge (Mass), 1995.

quốc tế. Họ thừa nhận rằng vị trí địa lý của Mỹ và khả năng kiểm chế hạt nhân của nó đối với một bá quyền Á - Âu là không chệ vào đâu được. Tuy nhiên, họ cho rằng kinh nghiệm của các cuộc chiến tranh trước đó ở châu Âu và châu Á chứng tỏ rằng Mỹ có thể bị lôi kéo vào xung đột ở bên ngoài lục địa Mỹ do nhiều nguyên nhân, trong đó có những lợi ích riêng ở nhiều khu vực khác nhau trên thế giới. Đặc biệt, công nghệ quân sự ngày một hùng mạnh và hoàn thiện làm giảm đi mức độ tuyệt thế của Mỹ.

Việc chính sách đối ngoại của Mỹ nhằm vào các cường quốc hàng đầu thế giới đòi hỏi nước thủ lĩnh, ở đây là Mỹ phải có ảnh hưởng điều tiết và định hướng. Vai trò thủ lĩnh hạn chế như vậy, đối với các tác giả của quan điểm này là dễ chấp nhận hơn cả, vì nó cho phép duy trì sự có mặt và ảnh hưởng của Mỹ ở những khu vực then chốt và không phung phí các nguồn lực của đất nước vốn đã khá hạn chế.

Như ta có thể thấy, quan điểm lựa chọn duy trì cơ cấu Liên minh của các quan hệ quốc tế, dựa vào hệ thống quen thuộc của sự phối hợp cân cân lực lượng giữa các cường quốc hàng đầu. Tuy nhiên, như các nhà phê bình nhận xét, những người chủ trương hạn chế phạm vi đặt lợi ích của Mỹ đã không đưa ra được những tiêu chí rõ ràng và có sức thuyết phục nhằm xác định các vấn đề cơ bản và thứ yếu, đòi hỏi hoặc không đòi hỏi sự tham gia của Mỹ, trong khi một phần lớn trái đất lại nằm trong khu vực lợi ích của Mỹ.

Các nhà phê bình quan điểm tham gia hạn chế cũng chỉ ra những mặt yếu của quan điểm này, trong đó có

việc thiếu yếu tố tư tưởng, mà chính là nhiệm vụ phổ biến các giá trị dân chủ và kinh tế thị trường của Mỹ. Tập trung nỗ lực vào các lợi ích của một nhóm nhỏ các quốc gia, bỏ qua những vấn đề quốc tế quan trọng mà để giải quyết chúng, Mỹ có thể phải sử dụng uy tín và sức mạnh của mình.

Chủ nghĩa biệt lập mới⁽¹⁾

Những người ủng hộ quan điểm này đưa ra một vài luận điểm mà theo ý kiến của họ Mỹ hạn chế kiểm soát đối với sự phát triển của tình hình trên thế giới, không can thiệp vào các xung đột, từ bỏ các hành động can thiệp với bất kỳ tính chất nào, xem lại các mối quan hệ liên minh truyền thống, bao gồm cả trong NATO. Chính sách biệt lập đòi hỏi tương lai của NATO phải do các nước châu Âu giải quyết.

Trong những điều kiện khi mà Mỹ là một siêu cường duy nhất khó mà mong đợi rằng những tư tưởng biệt lập sẽ được ủng hộ rộng rãi. Các nhà phê bình quan điểm chủ nghĩa biệt lập mới, trong đó có cả các thành viên chính phủ B. Clinton nhận thấy rằng các khả năng của chính sách đối ngoại mở ra sau khi chiến tranh lạnh kết thúc không thể gây tác hại cho các vấn đề trong nước, mặc dù chúng có tầm quan trọng đối với xã hội Mỹ. Phần lớn các nhà chiến lược Mỹ, chủ trương tích cực sử dụng vị trí thủ lĩnh, nhấn mạnh rằng sự

⁽¹⁾ Được coi là mô hình kinh điển của chủ nghĩa biệt lập mới là cuốn sách: Noralinger E. Isolationism Reconfigured: American Foreign policy for a New Century. Princeton (NJ), 1995.

"thoái lui" của Mỹ sẽ tăng cường yếu tố không xác định và không ổn định trong quan hệ quốc tế.

Có những mối lo ngại được đưa ra là các nước mà trước kia coi Mỹ là "chiếc ô", buộc phải tìm những đường đi mới nhằm đảm bảo an ninh và củng cố sức mạnh quân sự, mà điều đó có thể đẩy mạnh chạy đua vũ trang ở mức độ khu vực. Những mối lo ngại đặc biệt được gây ra bởi khả năng tăng cường khuynh hướng phổ biến vũ khí hạt nhân, mong muốn của các nước muốn có vũ khí giết người hàng loạt và tích cực khai thác chúng. Những người phản đối tiến hành chính sách biệt lập nhận thấy rằng việc thiếu vai trò thủ lĩnh của Mỹ có thể gây ra tình trạng mất ổn định, tăng khả năng xảy ra chiến tranh, gây tác động tiêu cực đến cả những nước ngoài cuộc. Tình hình quốc tế xấu đi đương nhiên sẽ ảnh hưởng tới cả nước Mỹ.

Nhiều chính trị gia nhấn mạnh tới việc Mỹ có thể mất đi vị trí thủ lĩnh trên thế giới trong những năm giữ trạng thái không manh động và Mỹ sẽ khó (hoặc không thể) khôi phục được vị trí của mình khi muốn trở lại với chính sách tích cực. Việc vắng mặt "nhân tố Mỹ" có thể tạo nên những điều kiện thuận lợi cho việc xuất hiện một nước bá quyền mạnh và hiếu chiến (như đã xảy ra với nước Đức Quốc xã) mà việc kiểm chế nó đòi hỏi những nỗ lực lớn.

Nhìn chung, nếu như chủ nghĩa biệt lập mới bị các nhà chiến lược Mỹ bác bỏ thì những tư tưởng riêng rẽ của nó sẽ đi vào những quan điểm khác với cách giải thích phù hợp, nhiệm vụ đặt ra cho các chuyên gia

đang soạn thảo một chiến lược toàn cầu mới. Nhiệm vụ cho chính phủ Clinton là phải đề ra một quan điểm, trong đó những tư tưởng và lập trường mà mọi người đã biết ở trên phải có được sự lý giải mới, và liên kết lại thành một lý luận có tính độc đáo và mới mẻ. Nó phải đem lại cách lý giải mới cho vai trò thủ lĩnh của Mỹ, làm cho vai trò này thực tế hơn, hấp dẫn hơn đối với các đồng minh và không gây ra phản ứng tiêu cực từ phía các đối trọng, loại bỏ những luận điểm phê phán và luận tội cơ bản về chủ nghĩa bá quyền, chuyên chế, về việc trở lại với thời kỳ chiến tranh lạnh, không coi trọng các vấn đề trong nước, các nhân tố kinh tế.

Tư tưởng biệt lập là không thích hợp, bởi vì Mỹ không muốn từ bỏ việc tích cực tham gia vào các vấn đề quốc tế khi mà ảnh hưởng của nó trên thế giới lên đến đỉnh cao. Rõ ràng là chừng nào mà Mỹ còn chưa lo giải quyết các vấn đề của riêng mình thì cộng đồng quốc tế sẽ còn phải chịu những thay đổi cơ bản (trước hết là viễn cảnh xuất hiện các thủ lĩnh khu vực và thế giới mới gây lo ngại) và việc Mỹ dễ dàng đạt được (nếu như không nói là sẽ đạt được) việc khôi phục ảnh hưởng cũ của mình cũng là một vấn đề.

Ngay cả quan điểm tham gia có lựa chọn (hạn chế) cũng có sự thiên lệch sang các nước EC, Trung Quốc, Nhật Bản, Nga (trong trường hợp các nước này đi theo con đường dân chủ). Chính sách của Mỹ bao trùm lên cả một khu vực rộng lớn. Trong đó có liên quan đến những quốc gia đại diện cho lợi ích kinh tế của Mỹ: Trước hết là những nước Cận Đông với trữ lượng dầu

lửa của họ; các quốc gia hậu Xô Viết và Đông Âu, Đông Nam Á; những nước có tham vọng tiềm tàng muốn lên ngôi bá chủ khu vực của thế giới - Iran, Ấn Độ, do đó phải luôn được giám sát thường xuyên, cũng như những nước gây đe dọa cho ổn định trong khu vực, nơi mà Mỹ có lợi ích như Bắc Triều Tiên.

IV. NỘI DUNG CHIẾN LƯỢC TOÀN CẦU MỚI CỦA MỸ

1. Xây dựng trật tự thế giới mới do Mỹ chi phối và các quan niệm về giá trị của Mỹ

Đây chính là việc tìm cách xác lập sự lãnh đạo của Mỹ đối với các nước Đồng minh phương Tây sau khi chiến tranh lạnh chấm dứt, trong đó chủ yếu là sự lãnh đạo đối với Tây Âu và Nhật Bản, từ đó mà xác lập sự lãnh đạo của Mỹ đối với thế giới. Sách lược của Mỹ là cùng với Tây Âu và Nhật Bản xây dựng cái gọi là mối quan hệ "cùng cánh lãnh đạo" trên toàn cầu, dựa vào đó để giữ vững mối quan hệ của Mỹ với những nước này. Chính quyền G. Bush đã xác định việc Mỹ muốn lãnh đạo thế giới, trước tiên là giữ vững sự lãnh đạo đối với Tây Âu và Nhật Bản, từ đó xây dựng một "trật tự thế giới mới" dưới sự chủ đạo của Mỹ.

Tổng thống G. Bush là người đầu tiên nêu khái niệm "Trật tự thế giới mới" ngay khi cục diện hai cực chấm dứt. Vào ngày 19/1/1990, tức là sau khi chiến tranh vùng Vịnh đã nổ ra hơn 10 ngày, trong thông điệp về tình hình đất nước của mình, Tổng thống G. Bush đã trình bày kỹ càng hơn về chủ trương xây dựng trật tự mới của thế giới. Ông ta nói rằng: "Hiện nay ở trong bước ngoặt quan trọng sống chết mất còn không chỉ về

ven là một nước nhỏ, mà là một chủ trương hùng vĩ: xây dựng trật tự mới của thế giới - trong trật tự mới này, sẽ thu hút các nước khác nhau lại làm một, đây chính là nguyện vọng chung của loài người: hoà bình và an ninh, tự do và pháp trị. Một thế giới như vậy là một thế giới đáng để chúng ta vì nó mà phấn đấu, là một thế giới tương xứng với lớp con cháu đời sau của chúng ta". Trong sự cố gắng xây dựng trật tự mới, Mỹ gánh vác tác dụng lãnh đạo to lớn nặng nề. Chúng ta là nước duy nhất trên thế giới có thể quy tụ được các lực lượng gìn giữ hoà bình. Còn trong "Chiến lược an ninh quốc gia của Mỹ" được phát biểu vào tháng 8/1991, G. Bush cũng nói: "Trật tự mới của thế giới còn chưa hình thành, nó đang là một hy vọng, và cũng là một cơ hội, chúng ta có thể xây dựng một hệ thống quốc tế mới chiếu theo những quan niệm giá trị và lý tưởng của chúng ta. Trong thế giới mới này, các quan niệm giá trị cơ bản của chúng ta không chỉ cần được bảo tồn mà hơn nữa cần phải làm cho rạng rỡ lên. Chúng ta cần hợp tác với người khác, nhưng chúng ta vẫn cần phải là người lãnh đạo". Từ những điều trên, có thể thấy rõ chủ trương của Mỹ về xây dựng trật tự mới của thế giới, ý đồ của Mỹ là đặt sự chú ý vào mục tiêu chiến lược, xây dựng nên "hoà bình" dưới sự lãnh đạo của Mỹ và được chi phối bằng các quan niệm giá trị của Mỹ.

Về ý đồ xây dựng trật tự thế giới mới do Mỹ chi phối và dựa trên các giá trị của Mỹ có hai ý nghĩa. Thứ nhất là, chỉ việc Mỹ với tư cách một nước sẽ tìm cách thông qua cái gọi là "Tác dụng lãnh đạo" của Mỹ để giữ gìn bảo vệ hoà bình thế giới, từ đó dựng nên cái gọi là "Thế giới một cực" do Mỹ chiếm địa vị chi phối. Thứ hai là,

chỉ việc Mỹ với tư cách một nước TBCN sẽ dùng các quan niệm giá trị của Mỹ, tức là hình thái ý thức của nó để cải tạo các nước XHCN và cả các nước không dựa vào những quan niệm giá trị không giống với phương Tây để xây một trật tự chính trị thế giới do CNTB kiểu Mỹ thống nhất thế giới.

Nội dung của "Trật tự thế giới mới" của Tổng thống G. Bush gồm những điểm chính sau:

- Về chính trị, dùng quan điểm giá trị của Mỹ thống nhất thế giới. Mỹ nêu ý kiến lấy quan điểm giá trị của mình như dân chủ, nhân quyền, tự do, chế độ nghị viện và đa đảng làm nền tảng để dẫn dắt thế giới vào thế kỷ XXI. Mục tiêu của Mỹ là dùng mọi thủ đoạn làm cho quan điểm giá trị của Mỹ trở thành tiêu chuẩn lý tưởng và hành động chung của nhân loại. Về ý thức tư tưởng, mục tiêu trật tự thế giới mới của Mỹ là làm cho số nước thâm nhập vào "thế giới tự do" kiểu Mỹ không ngừng mở rộng, cuối cùng toàn thế giới xây dựng "cộng đồng các quốc gia tự do hành động nhất trí", và đương nhiên Mỹ là lãnh tụ thế giới về tinh thần và chính trị.

- Về kinh tế, dùng mô hình Mỹ để quy hoạch cục diện kinh tế thế giới. Mô hình kinh tế Mỹ vẫn ngày càng hoàn thiện, mặc dù bị khủng hoảng nhiều lần và bộc lộ khá nhiều khuyết tật. Hạt nhân của hệ thống kinh tế mà Mỹ tự hào là chế độ sở hữu và kinh tế thị trường. Mỹ đòi hỏi các nước khác và các khu vực khác thực hiện mô hình kinh tế giống như Mỹ và do Mỹ cầm đầu, làm cho nền kinh tế toàn cầu nằm dưới sự chi phối của Mỹ. Để đạt được một trật tự thế giới mới do Mỹ lãnh đạo, Mỹ theo đuổi ráo riết mục tiêu "mở

rộng số lượng các nước dân chủ với nền kinh tế thị trường tự do" và " tìm cách xác định thương mại toàn thế giới, lấy nguyên tắc công khai, công bằng và cùng có lợi làm nền tảng".

- Về an ninh, lấy tư tưởng an ninh hoàn toàn mới, đảm bảo ổn định toàn cầu và khu vực nhằm bảo vệ lợi ích chiến lược của Mỹ. Chiến tranh kết thúc, hoà bình hợp tác trở thành xu hướng chủ đạo của thế giới, nhưng bên cạnh đó vẫn có nhiều sự xáo động là yếu tố bất ổn định không lường trước được như xung đột sắc tộc, tôn giáo, khủng bố, nguy cơ hạt nhân, buôn bán vũ khí, tội phạm có tổ chức... Các nước và khu vực trên thế giới đều hành động theo chuẩn tắc của mình. Do vậy, Mỹ tự đặt ra cho mình nhiệm vụ cấp bách là tổ chức mạng lưới, hệ thống đảm bảo an ninh toàn cầu theo tư tưởng an ninh hoàn toàn mới của Mỹ. Mục tiêu chiến lược an ninh quốc gia Mỹ là bảo đảm những lợi ích chủ yếu và dài hạn của Mỹ. Để làm điều này, Mỹ duy trì quan hệ chặt chẽ với những nước có ảnh hưởng nhất trên thế giới và tác động vào những nước mà chính sách và hành động của họ có thể tác động vào sự phồn vinh của Mỹ.

Để tạo dựng thế giới đơn cực, chính quyền G. Bush đã thực hiện những bước lớn sau:

1) Xác định châu Âu là khu vực trọng điểm để xây dựng chiến lược toàn cầu của Mỹ, đồng thời tích cực tham gia vào các công việc của châu Âu.

Ngay từ năm 1989, G. Bush đã nêu ý tưởng tạo dựng "chủ nghĩa Đại Tây Dương mới" với mong muốn hai bờ Đại Tây Dương xây dựng một kết cấu có thể sáng lập

ra một thời đại mới và một chủ nghĩa Đại Tây Dương. Mỹ và cộng đồng châu Âu cùng triển khai công việc để xây dựng một cơ cấu đầy đủ hoàn chỉnh lấy cộng đồng kinh tế châu Âu làm một cột trụ trong quan hệ Đại Tây Dương và Liên minh Bắc Đại Tây Dương cần biến thành một tổ chức chính trị - quân sự mới có thể xây dựng nền an ninh châu Âu, trước hết trong việc cải tạo NATO theo ý đồ của Mỹ từ một liên minh quân sự phòng thủ trở thành một liên minh tiến công, mở rộng về phía Đông, làm cho NATO trở thành một kết cấu mới của chủ nghĩa Đại Tây Dương mới, sẵn sàng can thiệp vào công việc nội bộ của các nước châu Âu theo sự chỉ đạo của Mỹ.

2) Xác lập mối quan hệ đồng minh chiến lược với Nhật Bản ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, vừa dựa vào thực lực kinh tế của Nhật Bản vừa kiềm chế Nhật Bản.

Nói một cách khách quan thì mối quan hệ của Mỹ với Nhật Bản là mối quan hệ cần đến nhau và lợi dụng lẫn nhau. Mỹ vừa có các mặt dựa vào thực lực kinh tế của Nhật Bản lại vừa có mặt tìm cách khống chế gìn giữ ảnh hưởng chính trị của Tôkyô không bành trướng quá mức. Còn Nhật Bản thì nhờ vào ảnh hưởng của Mỹ để trả giá về kinh tế một cách tương ứng nhằm đạt được mục đích thay đổi một cường quốc kinh tế sang cường quốc chính trị. Không nghi ngờ gì nữa, hai phía Mỹ và Nhật Bản đã hiểu rất sâu sắc về điểm này. Vào đầu năm 1990, Thủ tướng Nhật Bản đã gửi thư cho Tổng thống G. Bush nói rằng: Cần lấy 3 cực Nhật Bản, Mỹ, châu Âu làm chủ đạo để hình thành nên trật tự mới của thế giới, mấu chốt thành bại của việc này là

phải chăng có thể biến cộng đồng quốc tế ở thập niên 90 thành một cộng đồng hoà bình hơn mà lại thịnh vượng hơn. Đầu năm 1992, Tổng thống G. Bush đã đến thăm Tôkyô để chính thức xác lập mối quan hệ đồng minh chiến lược "cùng lãnh đạo toàn cầu", coi Nhật Bản là đối tác chiến lược quan trọng ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

3) Qua chiến tranh vùng Vịnh đã tỏ rõ thực lực và địa vị lãnh đạo của Mỹ và tuyên truyền cho chủ trương về trật tự thế giới mới.

Các học giả Mỹ cho rằng điều mà cuộc chiến tranh vùng Vịnh đã biểu hiện ra Mỹ là nước duy nhất có được thực lực quân sự và kinh tế mạnh mẽ, lại vừa có năng lực tổ chức liên minh và thu hút các nước khác lựa chọn áp dụng lập trường chính trị thích đáng. Chiến tranh vùng Vịnh còn lật đổ quan điểm từng lưu truyền nhiều vào mùa hè năm 1990 là Đức và Nhật Bản là những siêu cường mới nổi. Hai nước này đều không phát huy tác dụng trong cuộc khủng hoảng vùng Vịnh. Do đó, trước và sau chiến tranh vùng Vịnh chấm dứt, người ta đã khái quát chủ trương của Mỹ xây dựng trật tự thế giới mới thực chất Mỹ muốn tạo dựng thế giới đơn cực do Mỹ lãnh đạo với tư cách là một siêu cường duy nhất.

4) Đưa ra "đề xướng châu Mỹ" xây dựng mậu dịch tự do toàn châu Mỹ nhằm đảm bảo thắng Tây Âu, Nhật Bản trong cạnh tranh quốc tế để xây dựng lại sự thống trị kinh tế của Mỹ.

Ngày 27-6-1990 Tổng thống G. Bush đưa ra "Đề xướng về châu Mỹ" nhằm xây dựng khu vực mậu dịch

tự do toàn châu Mỹ với ba trụ cột là buôn bán, đầu tư và vay nợ. Rõ ràng, G. Bush muốn xây dựng một khu vực mậu dịch để cạnh tranh với Cộng đồng châu Âu và Nhật Bản, nhằm xây dựng lại địa vị thống trị kinh tế thế giới của Mỹ, từ đó mà tạo dựng thế giới đơn cực.

Sự điều chỉnh của B. Clinton về chiến lược toàn cầu của Mỹ

Trong cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ năm 1992, ứng cử viên đảng Dân chủ B. Clinton đã đánh bại G. Bush và trở thành Tổng thống thứ 42 của Mỹ. Trong khi tranh cử và sau khi trúng cử, B. Clinton đã không bàn luận một cách tích cực kiểu như Bush về trật tự thế giới và địa vị lãnh đạo của Mỹ, mà điều được nhấn mạnh là chấn hưng và thay đổi. Tuy B. Clinton không còn nói nhiều về trật tự thế giới mới, nhưng vẫn kiên trì việc Mỹ phải ở địa vị lãnh đạo thế giới trong một trật tự mới. Trong diễn văn nhậm chức ngày 20/1/1993 của mình, B. Clinton đã nói rằng: Theo cùng sự mất đi của trật tự cũ, thế giới mới sẽ càng thêm tự do, nhưng cũng càng không ổn định, Mỹ rõ ràng là cần phải tiếp tục lãnh đạo thế giới mà chúng ta đã từng thực hiện những cố gắng sáng tạo rất to lớn. B. Clinton còn cho thấy cùng lúc với xây dựng lại nền kinh tế trong nước, Mỹ không thể co lại trước những thách thức của thế giới mới, đồng thời đã kêu gọi nhân dân Mỹ làm mạnh thêm lực lượng mà việc phát huy tiếp tục "tác dụng lãnh đạo toàn cầu ở thế kỷ sau" cần đến. Điều này cho thấy rõ về vấn đề trật tự mới thì B. Clinton cũng có thái độ giống với người tiền nhiệm của ông ta, sự điều chỉnh của B. Clinton về chiến lược của Mỹ chính là để tiếp tục giữ gìn bảo vệ địa vị lãnh đạo và địa vị siêu

cường của Mỹ trên toàn cầu bằng cách khôi phục kinh tế đất nước, mở rộng dân chủ và phát triển kinh tế thị trường trên thế giới.

Ngày 27/9/1993 Tổng thống B. Clinton đã trình bày những luận điểm cơ bản chiến lược của Mỹ tại một phiên họp Đại hội đồng Liên Hợp Quốc. Ông đã nhấn mạnh bốn hướng của chính sách đẩy mạnh dân chủ và kinh tế thị trường của Mỹ: (1) Củng cố cộng đồng các nước kinh tế thị trường; (2) Hỗ trợ và củng cố những nền dân chủ và xã hội mới với kinh tế thị trường, nơi mà đó là điều khả thi; (3) Đấu tranh với tính hiếu chiến và giúp cho việc tự do hoá các nước còn thù địch với nền dân chủ; (4) Ủng hộ sự phát triển của nền kinh tế và kinh tế thị trường ở các khu vực gây ra những mối đe dọa lớn nhất.

Tháng 7 năm 1994 theo yêu cầu của Tổng thống B. Clinton, chiến lược này được viết dưới dạng một văn kiện mới "Chiến lược an ninh quốc gia cam kết và mở rộng". Luận điểm chủ yếu của văn kiện là khẳng định rằng ranh giới giữa chính sách đối nội và đối ngoại không còn nữa, việc củng cố nền kinh tế trong nước là thiết yếu nhằm củng cố sức mạnh quân sự, tiến hành chính sách đối ngoại và đẩy mạnh ảnh hưởng của Mỹ trên thế giới, hoạt động tích cực trên trường quốc tế cũng là cần thiết nhằm mở rộng thị trường bên ngoài và đảm bảo các chỗ làm mới cho dân Mỹ.

Tháng 10-1998 chiến lược toàn cầu mới của Mỹ được sửa đổi, bổ sung và được thể hiện trong một văn kiện mới "Chiến lược an ninh quốc gia cho thế kỷ mới". Trong Lời tựa của bản chiến lược này, B. Clinton nhấn

ạnh ba mục tiêu chủ yếu của chiến lược là: (1) Củng cố an ninh quốc gia; (2) Tạo điều kiện cho sự thịnh vượng kinh tế của Mỹ và (3) Thiết lập dân chủ ở các nước khác. B. Clinton phát biểu: "Trong 5 năm qua chúng ta đã thực hiện chiến lược đó với sự trợ giúp của một loạt tổ chức và những thoả thuận với những nhiệm vụ cụ thể. Nhưng mục tiêu chung của chúng ta là bảo đảm và củng cố những thành tựu của dân chủ và thị trường tự do, đồng thời đánh trả những kẻ thù của dân chủ và thị trường tự do. Sử dụng những tổ chức và thoả thuận đó, Mỹ và đồng minh của Mỹ trong cộng đồng thế giới đang đặt nền móng cho an ninh và thịnh vượng trong thế kỷ XXI"⁽¹⁾.

Thực hiện mục tiêu chung ở trên, việc điều chỉnh chiến lược toàn cầu của Clinton tập trung vào 3 hướng chính sau:

1. Xây dựng nền kinh tế Mỹ vững mạnh, giành lại vị trí lãnh đạo của Mỹ trong nền kinh tế thế giới, coi đây là ưu tiên số một của chiến lược toàn cầu mới của Mỹ. Chính quyền B. Clinton đặt kinh tế lên vị trí cao hơn trong chiến lược toàn cầu của Mỹ so với thời kỳ Tổng thống G.Bush. Đặc điểm quan trọng nhất trong việc xác định lại chiến lược toàn cầu của Mỹ là chính quyền B. Clinton đặt trọng tâm vào hướng nội, tuy có kết hợp dung hoà nhất định giữa hướng nội và hướng ngoại. Trong báo cáo về kinh tế đọc trước Quốc hội Mỹ ngày 17/2/1993, Tổng thống B. Clinton nêu rõ rằng kế hoạch kinh tế của chính quyền ông có "tâm

⁽¹⁾ A. National Security Strategy for a New Century , Oct. 1998

nhìn vươn xa hơn chu kỳ kinh doanh ngày nay" vì nhằm "vuơn tới thế kỷ sau", với mục tiêu "về lâu dài sẽ mang lại cho nước Mỹ mức tăng trưởng kinh tế cao hơn, sản phẩm được tăng cao, nhiều việc làm chất lượng hơn và một vị trí cạnh tranh kinh tế được cải thiện trên thế giới"⁽²⁾. Tóm lại, xây dựng một nền kinh tế phát triển mạnh mẽ làm cơ sở vững chắc cho chiến lược toàn cầu mới của Mỹ.

2. Duy trì, củng cố ưu thế quân sự của Mỹ trên thế giới cả về hạt nhân lẫn vũ khí thông thường - chú trọng vũ khí kỹ thuật cao, nhằm làm công cụ răn đe khống chế các nước đồng minh đồng thời là đối thủ như EU, Nhật Bản, kiềm chế các đối thủ khác, đối phó với các cuộc xung đột khu vực. Mỹ chủ trương thực hiện cuộc điều chỉnh chiến lược quân sự toàn cầu cho phù hợp với tình hình mới, yêu cầu mới và đối tượng tác chiến mới, đồng thời phù hợp với khả năng kinh tế tài chính hạn hẹp của Mỹ. Vừa cắt giảm quân sự, Mỹ tìm cách duy trì ưu thế tuyệt đối về quân sự của mình trên thế giới, vừa củng cố và tăng cường sức mạnh quân sự. Tổng thống B. Clinton cam kết rằng, quân đội Mỹ sẽ là lực lượng chiến đấu được huấn luyện tốt nhất, chuẩn bị tốt nhất và được trang bị tốt nhất trên thế giới.

3. Thúc đẩy dân chủ ở nước ngoài, mở rộng kinh tế thị trường tự do; phát huy ưu thế về chính trị của Mỹ trên thế giới nhằm thiết lập trật tự thế giới mới do Mỹ điều khiển. Trật tự mới này phải bảo đảm vai trò lãnh đạo của Mỹ trên thế giới, ưu thế chính trị, quân sự của Mỹ được duy trì, ưu thế kinh tế được khôi phục. Xây

⁽²⁾ B. Clinton. Diễn văn đọc tại Đại hội đồng Liên Hợp Quốc ngày 26/9/1994.

dựng một trật tự thế giới mới với nền dân chủ kiểu phương Tây, một thế giới không cộng sản, Mỹ chủ trương ngăn chặn bất cứ đối thủ nào xuất hiện có khả năng thách thức sự lãnh đạo của Mỹ. Họ nhận định rằng sau khi Liên Xô sụp đổ, những đối thủ đồng thời là đối tác hiện nay của Mỹ là Nhật Bản, Cộng hoà Liên bang Đức, Tây Âu và trong những thập kỷ đầu của thế kỷ XXI sẽ là Trung Quốc, Nga. Bản báo cáo về chiến lược an ninh quốc gia Mỹ năm 1994 xác định rằng: *Một trong những phát triển quan trọng nhất và có tính chiến lược tầm xa của kỷ nguyên mới là việc trỗi dậy của Đức và Nhật Bản thành các nhà lãnh đạo chính trị và kinh tế, khi các nước này có được vai trò chính trị lớn hơn, sự lãnh mạnh trong quan hệ của Mỹ với họ về chính trị, quân sự và kinh tế sẽ vẫn là chủ yếu đối với sự ổn định khu vực và thậm chí toàn cầu về tương lai xa hơn, Z. Brezinxki dự báo Nga và Trung Quốc sẽ phát triển lớn mạnh, trở thành đối thủ đáng gờm của Mỹ.*

Trong *Lời nói đầu* bản Chiến lược an ninh quốc gia năm 1996, Tổng thống B.Clinton nhấn mạnh: Duy trì an ninh của Mỹ với các lực lượng quân sự luôn luôn sẵn sàng chiến đấu, tăng cường khôi phục tính sống động của nền kinh tế Mỹ; thúc đẩy dân chủ ở nước ngoài. Ông B.Clinton đề cập tới mối quan hệ giữa kinh tế, quân sự, ngoại giao trong "Chiến lược toàn cầu cam kết và mở rộng" của Mỹ: "Đòn bẫy ngoại giao đặc biệt của chúng ta để định hướng nền an ninh và các cấu trúc kinh tế sẽ có và tạo ra những cơ cấu mới cuối cùng sẽ phải dựa trên sức mạnh của Mỹ. Sức mạnh kinh tế và quân sự của chúng ta, cũng như sức mạnh tu tưởng của chúng ta làm cho các nhà ngoại giao giữ vị trí hàng đầu

giữa những người ngang sức... Nhưng dù sao thì lực lượng quân sự vẫn là yếu tố không thể thay thế được của sức mạnh cường quốc của chúng ta kể cả khi chiến tranh lạnh đã hết, đất nước ta vẫn buộc phải duy trì các lực lượng quân sự có hiệu quả để ngăn chặn nguy cơ từ nhiều phía và khi cần thiết, chiến đấu và chiến thắng địch"⁽¹⁾. Để "thúc đẩy dân chủ ở nước ngoài", ông B.Clinton nêu lên một chủ trương quan trọng trong thời kỳ mới là gương cao lá cờ "dân chủ và nhân quyền". Vấn đề nhân quyền, dân chủ được Mỹ nâng lên một vị trí chiến lược quan trọng hơn trước, sử dụng làm cơ sở tập hợp lực lượng trên thế giới trong thời kỳ mới, làm công cụ can thiệp vào công việc nội bộ của các nước gây sức ép nhằm thúc đẩy thực hiện chiến lược toàn cầu của Mỹ.

2. Mục tiêu mới chấn hưng nền kinh tế Mỹ

Chính quyền Oasinhton xác định rõ rằng trong thời kỳ mới, cuộc chạy đua trên quy mô toàn cầu - đặc biệt cuộc ganh đua giữa ba trung tâm của chủ nghĩa tư bản diễn ra chủ yếu trên mặt trận kinh tế. Trên lĩnh vực này, Mỹ có những cơ hội lớn đồng thời vấp phải những khó khăn thách thức lớn. Cơ hội lớn đó là nước Mỹ có nền kinh tế giàu mạnh nhất thế giới, Mỹ có tiềm lực to lớn và đang dẫn đầu thế giới về khoa học kỹ thuật với cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại đang phát triển như vũ bão tạo ra những kỹ thuật mũi nhọn, đưa năng suất lao động tăng cao, thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ, nhân tố quyết định đảm bảo cho

⁽¹⁾ B.Clinton. Lời nói đầu bản "Chiến lược an ninh quốc gia Mỹ" năm 1996.

họ có thể nhanh chóng phục hồi và phát triển kinh tế mạnh mẽ, nắm vai trò chi phối lãnh đạo nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, Mỹ đứng trước nhiều khó khăn thách thức to lớn trên lĩnh vực này: Đi vào thời kỳ sau chiến tranh lạnh và "sau Liên Xô", nền kinh tế Mỹ bị sa lầy trong những căn bệnh kinh niên trầm trọng. Trong thập kỷ 80, cuộc chạy đua vũ trang cực kỳ tốn kém tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế, chính sách tiêu xài cao hơn khả năng cho phép cùng với chi tiêu về quân sự quá lớn khiến cho thâm hụt ngân sách liên bang ngày càng trầm trọng. Mỹ trở thành nước mắc nợ lớn nhất thế giới. Cuộc cạnh tranh giữa ba trung tâm của chủ nghĩa tư bản - đặc biệt giữa Nhật Bản và Mỹ diễn ra rất gay gắt.

Ngoài ra, những xu thế mới trong nền kinh tế thế giới cũng tạo ra những cơ hội và thách thức to lớn đối với Mỹ, nền kinh tế thế giới đang trải qua một thời kỳ quá độ chuyển đổi cơ cấu. Dưới tác động của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại đang diễn ra cực kỳ mạnh mẽ với các kỹ thuật mũi nhọn mới ra đời, nền kinh tế các nước tư bản phát triển - nhất là Mỹ, EU, Nhật Bản đang chuyển dần sang một cơ sở công nghệ mới. Các kỹ thuật mũi nhọn đem lại những năng suất lao động cao gấp nhiều lần so với trước đây, giúp cho lực lượng sản xuất phát triển tăng vọt, thúc đẩy xu thế nhất thế hoá nền kinh tế khu vực và toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới diễn ra mạnh mẽ, rộng khắp hành tinh.

Trong bước quá độ chuyển sang cơ cấu mới, nền kinh tế Mỹ rơi vào một cuộc khủng hoảng cơ cấu kéo dài trong gần hai thập kỷ qua. Xu thế toàn cầu hoá và khu vực hoá nền kinh tế thế giới cũng tạo ra những cơ hội

mới và thách thức mới đối với nền kinh tế Mỹ. Xu thế đó thúc đẩy sự chuyên môn hoá và hợp tác hoá sản xuất của các nước trong phạm vi khu vực và toàn cầu, do đó tạo cơ hội thuận lợi cho kinh tế mỗi nước có thể phát triển mạnh mẽ, đồng thời làm tăng tính tuỳ thuộc lẫn nhau giữa các nước khác trên thế giới, nhất là với các nước tư bản phát triển nhất như Nhật Bản, EU cũng tăng lên rõ rệt, trong đó hợp tác và cạnh tranh diễn ra với cường độ ngày càng cao. Sự vận động của quy luật phát triển không đồng đều của chủ nghĩa tư bản, việc xuất hiện các trung tâm mới của chủ nghĩa tư bản quốc tế như Nhật Bản, EU... với những lực lượng kinh tế dần dần mạnh lên gần tương đương với Mỹ, cộng với những khó khăn, suy yếu tương đối của nền kinh tế Mỹ khiến cho vai trò lãnh đạo của Oasinhton trong nền kinh tế thế giới bị giảm sút. Mỹ đứng trước nguy cơ bị các đối thủ hùng mạnh đuổi kịp và thậm chí có khả năng vượt Mỹ trên một số lĩnh vực về kinh tế và kỹ thuật trong những thập kỷ đầu của thế kỷ XXI.

Có một đặc điểm quan trọng là chính sách chấn hưng kinh tế cũng như chiến lược toàn cầu mới của Mỹ nói chung được xây dựng và triển khai thực hiện trên cơ sở chủ nghĩa tư bản hiện đại Mỹ với những thế mạnh và những điểm yếu cơ bản của nó. Trong thập kỷ qua, chủ nghĩa tư bản hiện đại Mỹ khai thác các kỹ thuật mũi nhọn của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại, thường xuyên tự điều chỉnh, để thích ứng, vượt qua khó khăn khủng hoảng và tiếp tục phát triển. Đặc trưng nổi bật của giai đoạn tự điều chỉnh và thích ứng của chủ nghĩa tư bản hiện đại Mỹ trong

những năm qua và hiện nay là đã tiến hành cách mạng hoá sâu sắc cơ sở vật chất kỹ thuật và công nghệ của nền sản xuất, từng bước hình thành một nền sản xuất của cải vật chất và phi vật chất mới về nguyên tắc. Cơ cấu nền kinh tế quốc dân thay đổi một cách căn bản. Kết cấu cũ của nền sản xuất xã hội và của toàn bộ nền kinh tế bị phá vỡ, đồng thời kết cấu mới của nền sản xuất xã hội dần dần xuất hiện. Tuy nhiên, những mâu thuẫn nội tại của chủ nghĩa tư bản Mỹ tiếp tục vận động, không ngừng tăng lên khiến nền kinh tế và xã hội Mỹ mắc những căn bệnh kinh niên khó chữa. Đó là mâu thuẫn ngày càng sâu sắc giữa trình độ của lực lượng sản xuất được xã hội hóa ngày càng cao với chế độ chiếm hữu tư nhân tư bản chủ nghĩa về tư liệu sản xuất và sở hữu tri thức. Cuộc khủng hoảng kép - khủng hoảng cơ cấu diễn ra song song với khủng hoảng kinh tế chu kỳ. Các căn bệnh xã hội ngày càng trầm trọng. Phân hoá giai cấp giữa giàu và nghèo ngày càng sâu sắc. Trên phạm vi quốc tế, bên cạnh xu thế hợp tác, sự cạnh tranh giữa ba trung tâm của chủ nghĩa tư bản quốc tế - Mỹ, EU, Nhật Bản diễn ra gay gắt, bùng nổ nhiều cuộc xung đột, thậm chí chiến tranh kinh tế "xuyên Thái Bình Dương" giữa Mỹ với Nhật Bản và "xuyên Đại Tây Dương" giữa Mỹ với EU.

Quan điểm và nội dung chiến lược kinh tế mới của Mỹ

Để xây dựng chiến lược kinh tế nhằm phục hồi và phát triển mạnh mẽ nền kinh tế Mỹ, giành lại và củng cố tăng cường vai trò lãnh đạo của Mỹ đối với nền kinh tế thế giới, làm cơ sở phục vụ chiến lược toàn cầu mới, các nhà vạch chiến lược Mỹ đã vạch ra bốn điểm chủ

yếu trong quan điểm kinh tế của chính quyền B. Clinton:

1. Xây dựng một nền kinh tế vững mạnh dựa trên cơ sở ứng dụng những thành tựu quan trọng mới nhất của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại, đủ sức làm cơ sở cho chiến lược toàn cầu mới cam kết và mở rộng của Mỹ. Tăng cường lực lượng kinh tế là trọng điểm số một trong các trọng tâm chiến lược của Mỹ.

2. Chủ trương chính quyền can thiệp và điều tiết của nền kinh tế B. Clinton tin tưởng vào sức mạnh kinh tế của Nhà nước tư bản độc quyền, sử dụng Nhà nước làm công cụ can thiệp, điều tiết nền kinh tế tư bản chủ nghĩa cũng như làm công cụ đấu tranh trên mặt trận kinh tế đối ngoại, nhằm phục vụ lợi ích kinh tế của Hoa Kỳ và của các tập đoàn tư bản Mỹ.

3. Dựa vào thuyết "kinh tế đầu tư", chủ trương tăng mạnh đầu tư vào các ngành kinh tế, đặc biệt các ngành công nghiệp mũi nhọn kỹ thuật cao, nhằm phục hồi, phát triển mạnh mẽ nền kinh tế. Chủ trương khuyến khích tư nhân đầu tư, đồng thời chuyển sự cân đối trong ngân sách quốc gia từ tiêu dùng sang đầu tư nhiều hơn.

4. Đặc biệt coi trọng kinh tế đối ngoại, coi đây là một nội dung chủ yếu của chiến lược kinh tế mới. Có phát triển mạnh kinh tế đối ngoại, giành lại sức cạnh tranh của Mỹ trên thị trường thế giới, mới tạo điều kiện thuận lợi cho việc phục hồi và tăng trưởng kinh tế trong nước. Tổng thống B. Clinton kiên trì theo đuổi chính sách tự do hoá thương mại với nước ngoài, chủ trương thực hiện "học thuyết buôn bán chiến lược" nhằm thúc ép các nước bạn hàng - đặc biệt là Nhật Bản

và EU mở cửa thị trường của họ cho các sản phẩm của Mỹ nhằm cắt giảm thâm hụt buôn bán khổng lồ, giành lại sức cạnh tranh của Mỹ trên thị trường thế giới, tạo điều kiện thuận lợi cho sản xuất trong nước phát triển. Thực hiện một đường lối cứng rắn hơn trong buôn bán quốc tế - đặc biệt với hai trung tâm Nhật Bản và EU. Ông Clinton nói rằng không hề có mâu thuẫn giữa một "chính sách buôn bán hiệu chiến" với chính sách mậu dịch tự do, và nêu rõ rằng chính sách mới của chính quyền "sẽ đẩy các nước khác tới chỗ phải mở cửa thị trường của họ"⁽¹⁾ đó là điều ông đã làm một cách gay gắt đối với Nhật Bản và một phần nào đối với EU. Quan điểm này đã thúc đẩy cuộc xung đột kinh tế giữa ba trung tâm Mỹ - Nhật Bản - EU phát triển lên một mức gay gắt mới.

Chiến lược chấn hưng nền kinh tế nước Mỹ có bốn nội dung chủ yếu:

1. Thúc đẩy phục hồi và tăng trưởng kinh tế thông qua ba biện pháp chính: Gia tăng đầu tư, ấn định lãi suất thấp hơn, đào tạo công nhân tốt hơn. Ông B. Clinton xác định rằng động lực thực sự của tăng trưởng kinh tế ở Hoa Kỳ là khu vực tư nhân. Về trọng điểm đầu tư, chú trọng các ngành công nghiệp cốt yếu sẽ phát triển bùng nổ trong thế kỷ XXI, như các ngành kỹ thuật cao, công nghiệp vũ trụ..., khuyến khích tạo thêm việc làm.

2. Cắt giảm thâm hụt ngân sách thông qua việc cắt giảm chi tiêu và tăng thuế. Kế hoạch kinh tế cả gói của Tổng thống B. Clinton chủ trương cắt giảm 496 tỷ USD

⁽¹⁾ B. Clinton. *Diễn văn đọc tại Trường Đại học American 26/2/1993.*

thâm hụt ngân sách trong 4 năm 1994 - 1998 bằng cắt giảm chi tiêu Liên bang và tăng thuế.

3. Phát triển kinh tế đối ngoại được coi là biện pháp quan trọng hàng đầu trong chính sách phục hưng kinh tế. Triển khai thực hiện "học thuyết buôn bán chiến lược" nhằm mở cửa các thị trường nước ngoài đặc biệt là Nhật Bản và EU cho hàng hoá Mỹ. Giành lại sức cạnh tranh của Mỹ trên thị trường thế giới. Thúc đẩy nhất thể hoá kinh tế - thương mại khu vực Bắc Mỹ với Hiệp ước NAFTA và xu thế toàn cầu hoá thương mại thế giới thông qua WTO.

4. Điều chỉnh chính sách công nghiệp và khoa học kỹ thuật của Mỹ theo hướng ưu tiên cho công nghiệp kỹ thuật cao và những ngành kỹ thuật mũi nhọn cho thế kỷ XXI.

Từ sau khi nhận chức tới nay, với nhận thức muốn thực hiện chiến lược phục hưng kinh tế nước Mỹ, muốn đối phó và cạnh tranh có hiệu quả đối với hai đối tác quan trọng đồng thời là đối thủ là Nhật Bản và EU, thì phải tập trung lực lượng ra sức phục hồi và phát triển mạnh mẽ nền kinh tế của bản thân nước Mỹ, do đó Tổng thống B.Clinton đã tập trung vào một số lĩnh vực quan trọng: Đi mạnh vào cuộc cách mạng thông tin, hiện đại hoá kỹ thuật, trên cơ sở đó đổi mới cơ cấu kinh tế, chuyển mạnh nền kinh tế vào luồng gia tăng phát triển các mặt hàng có hàm lượng kỹ thuật cao và các ngành dịch vụ phục vụ sản xuất và đời sống. Có một sự biến đổi rất quan trọng và sâu sắc ở Mỹ trong thập kỷ 90 này, đó là trên đất nước Mỹ bước đầu xuất hiện một nền kinh tế mới. Đặc điểm của nền kinh tế này là tri thức thay thế vật chất trở

thành yếu tố sản xuất chủ yếu. Nó là hình thái kinh tế bắt nguồn từ khoa học kỹ thuật mới và những tinh hoa tri thức nhân loại. Trong nền kinh tế mới này, tri thức là nội dung chủ yếu của sản xuất, phân phối và tiêu thụ, tri thức và sức lao động có tri thức là yếu tố sản xuất quan trọng nhất. Ngành tin học và các ngành liên quan chiếm vị trí chủ đạo trong nền kinh tế quốc dân. Nhờ cuộc cách mạng thông tin phát triển như vũ bão ở Mỹ và nhiều quốc gia công nghiệp tiên tiến trên thế giới - trong đó có Nhật Bản và EU, đang xuất hiện nền kinh tế tin học - cốt lõi của nền kinh tế mới, mở đường cho loài người đi vào nền văn minh thứ ba - nền văn minh thông tin. Rất nhiều ngành nghề của công nghiệp và nông nghiệp đang trở thành ngành nghề của công việc tri thức. Hiện nay, có thể nói rằng khoảng 60% công dân Mỹ là công nhân tri thức, 80% nghề nghiệp mới là do ngành tập trung tri thức tạo ra. Nền kinh tế mới lấy thị trường toàn cầu làm môi trường hoạt động, trong đó diễn ra sôi động việc toàn cầu hoá sản xuất, toàn cầu hoá buôn bán, toàn cầu hoá tài chính - tiền tệ. Xét trong mối quan hệ hợp tác và cạnh tranh giữa ba trung tâm Mỹ - Nhật Bản - EU trên lĩnh vực rất quan trọng này có ưu thế rõ rệt so với hai trung tâm kia. Đang diễn ra cuộc chạy đua ma-ratông quyết liệt giữa ba trung tâm của chủ nghĩa tư bản quốc tế trong đó Mỹ giữ vị trí dẫn đầu trong công cuộc xây dựng nền kinh tế mới, nền kinh tế thông tin này sẽ trở thành nền kinh tế loại hình chủ đạo thế giới trong thế kỷ XXI.

Trong cuộc chạy đua kinh tế quy mô toàn cầu, Mỹ rất chú trọng việc xúc tiến liên kết kinh tế với các nước và khu vực khác để tạo sức mạnh tổng hợp trong

lĩnh vực này để làm đối trọng, đối phó, kiểm chế các đối tác và là đối thủ Nhật Bản, EU. Đó là liên kết với Canada, Mêhicô trong khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) với GNP 9000 tỷ USD và khoảng 400 triệu người tiêu dùng; cùng với các nước Mỹ Latinh ký kết thiết lập khu vực mậu dịch tự do châu Mỹ (Free Trade area of the America - FTAA) dự định hoàn tất vào năm 2005, tiến tới trong tương lai một Khu vực mậu dịch tự do châu Mỹ với số dân gần một tỷ người và tổng GDP 13.000 tỷ USD (tính đến năm 1997), do Oasinhton chi phối. Ở Đông bán cầu, Mỹ cùng Nhật Bản và nhiều nước ven hai bờ Thái Bình Dương thiết lập Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (Asia Pacific Economic Cooperation- APEC). Diễn đàn này đến nay có 18 nước hành viên, bao gồm một khu rộng lớn nhất thế giới, với 250 triệu dân, tạo thành một thị trường khổng lồ chiếm 51% GDP và 40% xuất khẩu thế giới. Tìm cách mở rộng buôn bán, thực hiện liên kết kinh tế với châu Âu, Mỹ đã ký với EU hiệp định tiến trình thiết lập khu vực mậu dịch tự do "xuyên Đại Tây Dương" (Trans Atlantic Free Trade Agreement - TAFTA). Thị trường xuyên Đại Tây Dương này khi hình thành sẽ có 640 triệu dân và tổng giá trị GDP hơn 16.400 tỷ USD. Trong cuộc chạy đua thực hiện liên kết kinh tế này, EU thấy mình yếu thế so với Mỹ, đang ra sức phát triển, đang mở rộng tổ chức EU lên phía Bắc và sang phía Đông châu Âu. Mặt khác, 5 nước EU đã thực hiện liên kết kinh tế với 10 nước châu Á trong đó có Việt Nam), trong tổ chức liên kết kinh tế Á - Âu (ASEM, Nhật Bản - cường quốc kinh tế lớn thứ hai trên thế giới, đồng minh đồng thời

là đối thủ lớn nhất về kinh tế của Mỹ cũng đang gặp nhiều khó khăn bị nhiều o ép trong việc hợp tác và cạnh tranh với Mỹ. Những cuộc chiến tranh điện tử - vi điện tử", "chiến tranh ô tô"... những sức ép gay gắt trong mấy năm gần đây của Oasinhton thực hiện học thuyết buôn bán chiến lược hiếu chiến "buộc Nhật Bản phải mở rộng hơn nữa thị trường của họ cho các sản phẩm của Mỹ"... , thường kết thúc với sự nhượng bộ của Nhật Bản. Trong cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á trầm trọng nhất trong nửa thế kỷ qua, Nhật Bản chịu nhiều sức ép của Mỹ đòi hỏi phải tiến hành cải tổ trên nhiều lĩnh vực phù hợp với yêu cầu của Oasinhton, phải mở rộng thị trường tự do (cần thiết và có lợi cho việc các sản phẩm của Mỹ tăng cường xâm nhập vào thị trường Nhật Bản)... Và cuộc chiến tranh tiền tệ giữa đồng USD và đồng yên Nhật lại diễn ra gay gắt trong lĩnh vực buôn bán quốc tế.

Mỹ đã thúc đẩy vòng thương lượng Urugoyay về thương mại toàn cầu đi đến kết thúc sau 10 năm thương lượng. Một hiệp định mới đã được ký kết. Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organisation - WTO) ra đời bao gồm phần lớn các nước trên thế giới, với mục tiêu thực hiện tự do buôn bán giữa các nước thành viên, trong đó Mỹ tìm cách nắm vai trò lãnh đạo.

Nhìn chung trong cuộc chạy đua thực hiện hợp tác và cạnh tranh giữa Mỹ - Nhật Bản - EU trong lĩnh vực kinh tế thương mại, Mỹ đang nắm vai trò chi phối trong mối quan hệ "tam giác chiến lược" này, tuy nhiên

những mâu thuẫn, cạnh tranh giữa họ với Nhật Bản, EU đã và đang diễn ra rất gay gắt.

Không chỉ như vậy, Mỹ còn quan tâm đến nền kinh tế thế giới nói chung nhằm hướng nền kinh tế thế giới phát triển phục vụ cho sự phồn vinh của nước Mỹ với tư cách là siêu cường duy nhất. Đó là tự do hoá tài chính, thương mại; liên kết các nền kinh tế theo xu thế toàn cầu hoá; sử dụng các tổ chức kinh tế quốc tế phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế Mỹ. Trong lời nói đầu bản "Chiến lược an ninh quốc gia cho thế kỷ mới", B.Clinton tuyên bố: "Đất nước chúng ta quan tâm sâu sắc đến việc làm cho kinh tế thế giới được lành mạnh. Sự thịnh vượng trong tương lai của chúng ta phụ thuộc vào sự ổn định của hệ thống tài chính thế giới và sự tăng trưởng kinh tế ổn định trên toàn thế giới... Chúng ta tiến hành một loạt biện pháp để giúp vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính hiện nay ở châu Á và các nơi khác trên thế giới. Chúng ta phối hợp với các nước công nghiệp khác, với Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới để đẩy nhanh mức tăng trưởng kinh tế, ngăn không để khủng hoảng lan rộng. Chúng ta còn dốc ngày càng nhiều nỗ lực để tiến hành cải cách nền thương mại thế giới và các hệ thống tài chính.... Hiện tại, Mỹ có vai trò lãnh đạo hướng các quá trình tự phát của kinh tế thế giới vào dòng chảy tích cực, tạo điều kiện cho sự thịnh vượng của chúng ta"⁽¹⁾.

⁽¹⁾ A. National Security Strategy for a New Century. Oct. 1998.

3. Chiến lược quân sự toàn cầu mới

Chiến tranh lạnh kết thúc, Liên Xô và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu tan vỡ đã làm thay đổi căn bản so sánh lực lượng trên thế giới và làm thay đổi môi trường an ninh, khiến Mỹ nằm ở vị trí quốc tế có lợi: Không có bất kỳ quốc gia nào trên thế giới có thể tạo nên thách thức quân sự đối với Mỹ; Không có bất kỳ quốc gia nào có thể so sánh với Mỹ về kỹ thuật quân sự thông thường và ứng dụng kỹ thuật đó trong thực tế; Không có bất kỳ đồng minh chủ yếu nào có thể giữ lập trường đối địch với lợi ích của Mỹ; Không có bất kỳ khu vực quan trọng nào trên thế giới chịu sự khống chế của thế lực đối địch với Mỹ.

Báo cáo công việc quốc phòng của chính quyền B.Clinton năm 1997 nhận định rằng trong vòng 20 năm tính đến thời gian trước và sau năm 2015, nước Mỹ phải đối mặt với cơ hội và thách thức cùng tồn tại. Từ năm 1997 đến năm 2015 Mỹ sẽ không vấp phải đối thủ chiến lược mang tính toàn cầu như Liên Xô trước đây, cũng không có khả năng xuất hiện nước lớn khu vực hoặc liên minh nước lớn có thể đánh bại quân đội Mỹ. Hơn nữa, trong thời gian này Mỹ lợi dụng "thời kỳ cơ hội chiến lược" để điều chỉnh chiến lược quân sự, trong giao thời thế kỷ tiếp tục duy trì và phát triển địa vị ưu thế của Mỹ. Tuy nhiên, chính phủ Mỹ cho rằng sau chiến tranh lạnh tình hình quốc tế tạo ra thách thức và đe dọa mới đối với Mỹ. Đó là:

1. Trong thời kỳ sau chiến tranh lạnh và "sau Liên Xô", thách thức lớn nhất về quân sự - an ninh đối với Mỹ là những vấn đề cấp vùng. Sự xuất hiện của những

cường quốc khu vực mới là thách thức phức tạp đối với lợi ích bành trướng của Mỹ trên thế giới. Sự sụp đổ của trật tự thế giới hình thành trong thời kỳ chiến tranh lạnh, những mâu thuẫn vốn bị dồn nén lâu nay bùng lên, đồng thời nảy sinh những mâu thuẫn mới, đưa đến những cuộc xung đột dân tộc, tôn giáo, những tranh chấp lãnh thổ, biên giới, nội chiến kéo dài dưới tác động của chủ nghĩa cực đoan và khuynh hướng ly tâm.

2. Trong thời kỳ mới này, xuất hiện những đối thủ đồng thời là đối tác mà Mỹ không thể xem thường. Theo Oasinhton, đó là Nhật Bản, CHLB Đức, EU và trong tương lai là Trung Quốc, Nga, buộc Mỹ phải tìm cách đối phó, kiểm chế cả bằng sức mạnh quân sự. Một thách thức quan trọng khác đó là ở châu Âu, khối liên minh quân sự NATO do Mỹ chỉ huy vốn được thành lập trong thời kỳ chiến tranh lạnh, nay vấp phải cuộc khủng hoảng chiến lược, buộc phải tiến hành một cuộc điều chỉnh chiến lược rộng lớn, trong khi nhiều nước Tây Âu lớn mạnh cả về kinh tế, chính trị, quân sự đi theo khuynh hướng ly tâm, muốn có một châu Âu độc lập với Mỹ.

3. Việc phổ biến vũ khí huỷ diệt lớn trên thế giới cũng là một thách thức phức tạp đối với Mỹ. Trong số năm cường quốc hạt nhân, có tới ba cường quốc vừa là đối tác vừa là đối thủ của Mỹ đó là Pháp, Trung Quốc, đặc biệt Nga - nước thừa hưởng lực lượng hạt nhân hùng mạnh của Liên Xô trước đây, còn Anh chưa hẳn là đồng minh hoàn toàn tin cậy của Mỹ. Ngoài ra, có một số quốc gia khác như Ấn Độ, Pakistan... đã tiến hành thành công các vụ nổ hạt nhân hoặc có khả năng có thể chế tạo vũ khí hạt nhân trong tương lai không

xa, trong đó có những thế lực mà Mỹ cho là thù địch với họ. Ngoài vũ khí hạt nhân, còn có những vũ khí giết người hàng loạt khác như vũ khí hoá học, vũ khí sinh học...

4. Những "hiện tượng xuyên quốc gia" như nạn khủng bố, luôn lâu ma túy, huỷ hoại môi trường, dân số tăng nhanh, dòng người tị nạn... đe dọa phá vỡ sự ổn định chính trị - xã hội ở nhiều nước và khu vực, ngay cả nước Mỹ cũng không thể nói rằng có thể đảm bảo lãnh thổ, đất nước mình có thể an toàn trước một số "hiện tượng xuyên quốc gia" nguy hiểm đó như nạn khủng bố...

Trong tình hình thế giới hiện nay đang nằm trong thời kỳ tiến hành đồng thời hai cuộc cách mạng, một là hệ thống chính trị thế giới của thời kỳ chiến tranh lạnh đã nhanh chóng tan rã, hai là kỹ thuật mới đang làm thay đổi đặc điểm của chiến tranh và tác chiến, trong tình hình này sức mạnh quân sự của Mỹ và việc sử dụng nó bị chi phối bởi một số xu hướng:

a. Cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại cùng với nền kinh tế dựa vào công nghệ thông tin, dựa vào tri thức nhiều hơn kéo theo sự thay đổi sâu sắc về tính chất và kỹ thuật chiến tranh. Đây là loại "chiến tranh kỹ thuật cao" đã từng diễn ra lần đầu tiên ở vùng Vịnh Pecxích năm 1991 và năm 1999 được tiến hành tấn công Kôsovo và Nam Tư. Là một siêu cường quân sự duy nhất trên thế giới, quân đội Mỹ dựa vào ưu thế kỹ thuật và các loại vũ khí kỹ thuật cao để thực hiện "tác chiến bất đối xứng" ("tác chiến bất đối xứng" chỉ sự giao chiến của các loại hình bộ đội khác nhau, như không quân với hải quân hoặc lục quân...) vừa nhanh

chóng làm tan rã và đánh bại đối thủ, đồng thời còn có thể giảm tối đa mức độ nguy hiểm và thiệt hại của quân Mỹ.

Công nghệ thông tin ngày nay đang thay thế công nghiệp nặng trong vai trò sức mạnh kinh tế và quân sự quốc gia. Sự mở rộng xu hướng này trong lĩnh vực quân sự cho thấy tác chiến dựa trên kỹ thuật thông tin sẽ phát triển rộng rãi trong vòng một, hai thập kỷ tới. Báo cáo của Bộ trưởng quốc phòng Mỹ William Cohen về dự án hoạch định chiến lược dài hạn về nhu cầu quốc phòng của Mỹ từ năm 1997 đến năm 2015 viết: "Điều đặc biệt quan trọng là sự phổ biến của vũ khí hạt nhân, sinh học và hoá học, cùng các phương tiện máy phóng, khả năng tác chiến thông tin, vũ khí thông thường tiên tiến, khả năng tàng hình, các phương tiện không người lái và các khả năng xâm nhập hoặc chống xâm nhập vũ trụ. Đặc biệt lo ngại là xu hướng phổ biến vũ khí ở một số nước cộng hoà thuộc Liên Xô cũ có khả năng sử dụng, kiểm soát có hiệu quả các kho vũ khí hạt nhân, hoá học và sinh học, vật tư và công nghệ. Mỹ cũng lo ngại sự mất cân bằng quân sự vốn đã được hình thành trong khu vực, do sự phổ biến nêu trên... Ngoài ra các phương tiện tấn công thông thường của bọn khủng bố không chỉ đe dọa đối với nhà ngoại giao, các lực lượng quân sự và công dân Mỹ ở nước ngoài, mà đe dọa cả người Mỹ ở ngay trên đất nước Mỹ trong những năm tới. Tác chiến thông tin tấn công vào các cơ sở hạ tầng thông qua các mạng thông tin máy tính là mối đe

doa ngày càng tăng lên"⁽¹⁾. Yêu cầu quốc phòng sắp tới đòi hỏi Mỹ đầu tư nhiều hơn vào các hệ thống thông tin so với lĩnh vực vũ khí trang bị truyền thống, đòi hỏi tổ hợp công nghiệp - quân sự hùng mạnh của Mỹ điều chỉnh, tiến hành chuyển dịch cơ cấu kinh tế kỹ thuật cho phù hợp.

b. Các cuộc xung đột khu vực đặt ra vấn đề nóng bỏng về mặt quân sự mà Mỹ phải nghiên cứu để xác định chiến lược chiến thuật, chủ trương, biện pháp thích hợp nhằm đối phó có hiệu quả với các thách thức mới rất phức tạp này.

c. Mặc dù có ưu thế to lớn về quân sự nhưng trong thời kỳ mới Mỹ gặp nhiều khó khăn, hạn chế về chính trị trong việc tiến hành chiến tranh nhằm phục vụ lợi ích chiến lược của họ. Các kế hoạch can thiệp quân sự của Mỹ đều phải xuất phát từ xem xét, cân nhắc về mặt chính trị để tránh bị cô lập và bị phản đối.

Quan điểm và nội dung của chiến lược quân sự toàn cầu mới: Chiến lược quân sự toàn cầu mới của Mỹ được xây dựng dựa trên các quan điểm quân sự chủ yếu sau:

1. *Quan điểm an ninh tổng hợp.* Vận dụng lý luận quốc phòng hiện đại, các nhà chiến lược Mỹ rất chú trọng quan điểm an ninh tổng hợp. coi an ninh quốc gia không những bao gồm các lĩnh vực quân sự, chính trị mà cả kinh tế xã hội; an ninh quốc gia gắn liền với an ninh quốc tế nhằm giữ vững sự ổn định cần thiết và có lợi cho trật tự thế giới mới mà Mỹ tìm cách thiết lập.

⁽¹⁾ William Cohen: *Báo cáo của Bộ trưởng Quốc phòng Mỹ về Thăm định quốc phòng định kỳ bốn năm, 1996.*

Chiến lược quân sự toàn cầu mới của Mỹ tiến hành việc xây dựng, phát triển lực lượng quân sự dựa trên cơ sở phát triển kinh tế và khoa học kỹ thuật của đất nước. Coi quốc phòng là cuộc đọ sức của những biện pháp tổng hợp giữa các quốc gia, sử dụng nhiều biện pháp khác nhau, từ răn đe, bao vây cấm vận, chiến tranh tâm lý, thương lượng nhằm hoà hoãn, cho tới mức cao nhất là xung đột vũ trang sử dụng chiến tranh nóng để giải quyết mâu thuẫn. Các nhà chiến lược Mỹ cho rằng trong môi trường quốc tế mới, ý chí về chính trị và hoạt động có hiệu quả về ngoại giao của Mỹ có thể trở thành khả năng biến sức mạnh quốc gia thành sức mạnh đạt được những mục tiêu quốc gia. Chiến lược quốc gia chủ trương sử dụng tổng hợp tất cả các yếu tố quân sự, chính trị, kinh tế, ngoại giao..., và vận dụng chúng theo một quan điểm thống nhất.

2. *Quan điểm về lợi ích sống còn.* Đây là căn cứ để lựa chọn mục tiêu can thiệp về quân sự, ứng phó với hoàn cảnh mới trong lúc Mỹ gặp khó khăn hạn chế về kinh tế tài chính, về chính trị và cả về lực lượng quân sự, không thể làm sen đầm quốc tế can thiệp vào mọi nơi mọi lúc được. Các nhà chiến lược Mỹ phân biệt ba loại quyền lợi khác nhau để lựa chọn cách xử lý cho thích hợp. Đó là "lợi ích sống còn", "lợi ích quan trọng", "những lợi ích trong lĩnh vực nhân đạo và các lĩnh vực khác". Trong trường hợp "lợi ích nhân đạo" và ngay cả khi "lợi ích quan trọng" bị thách thức theo chiến lược quân sự mới thì Mỹ hạn chế hoặc tránh không sử dụng lực lượng quân đội Mỹ để tiến hành chiến tranh đối phó. Mỹ sẽ tìm cách ngăn chặn xung đột và các thảm họa nhân văn bằng các nỗ lực ngoại giao và bằng sự

hợp tác với đồng đảo đôi tác, trong đó có các chính phủ, các tổ chức quốc tế và phi chính phủ. Khi "lợi ích sống còn" của Mỹ bị đe dọa, loại lợi ích này nếu mất đi sẽ gây nguy hiểm cho an ninh của Mỹ, thì Mỹ sẽ sử dụng can thiệp quân sự tiến hành chiến tranh để đẩy lùi, xoá bỏ các mối đe dọa đối với các lợi ích đó. Tổng thống B. Clinton phát biểu: "Các lợi ích sống còn... là an ninh lãnh thổ chúng ta và lãnh thổ các đồng minh của chúng ta, an ninh của các công dân chúng ta, là sự thịnh vượng kinh tế của chúng ta và việc bảo vệ các nhân tố quan trọng sống còn của cơ sở hạ tầng. Chúng ta sẽ làm tất cả những gì đòi hỏi để bảo vệ các lợi ích đó, trong đó - khi cần thiết kiên quyết và đơn phương sử dụng sức mạnh quân sự của chúng ta"⁽¹⁾.

3) *Quan điểm về chia sẻ trách nhiệm giữa Mỹ và đồng minh.* Dựa trên quan điểm đó, Mỹ thúc ép các đồng minh, đặc biệt các đồng minh Tây Âu (EU) trong NATO và Nhật Bản đóng góp vào việc thực hiện chiến lược quân sự toàn cầu của Mỹ, tiến hành các cuộc chiến tranh như trong cuộc chiến tranh vùng Vịnh Pécxích bằng cách đa quốc gia hoá các cuộc can thiệp quân sự hoặc huy động NATO tấn công Kôsovo để Mỹ khỏi bị cô lập về chính trị, đồng thời buộc họ chia sẻ gánh nặng về kinh tế - tài chính, đóng góp chi phí quân sự và cả binh lính với Mỹ.

Nhà Trắng và Lầu Năm góc xác định ba mục tiêu lớn của chiến lược quân sự toàn cầu mới của Mỹ là:

a. Đảm bảo răn đe chiến lược, thực hiện răn đe bằng cả lực lượng vũ khí hạt nhân lẫn vũ khí thông thường.

⁽¹⁾ A National Security Strategy for a New Century, Oct. 1998.

Do đó, chiến lược quân sự toàn cầu mới vẫn chủ trương tiếp tục hiện đại hoá bộ ba vũ khí chiến lược, mặt khác hiện đại hoá vũ khí thông thường, chủ trọng đặc biệt các vũ khí kỹ thuật cao.

b. Duy trì sự có mặt về quân sự của Mỹ ở các khu vực quan trọng, nhất là ở hai cánh chiến lược châu Á - Thái Bình Dương và châu Âu, mỗi khu vực duy trì khoảng 100 nghìn lính Mỹ cùng với hệ thống quân sự cần thiết, nhằm phục vụ các mục tiêu chiến lược của Mỹ ở các khu vực này điều chỉnh chiến lược, củng cố và mở rộng NATO tiến về phía Đông trong đó có mục tiêu kiềm chế Nhật Bản và EU.

c. Đối phó có hiệu quả với các cuộc khủng hoảng khu vực, chủ yếu thông qua việc sử dụng các lực lượng quân sự Mỹ bố trí sẵn tại chỗ theo chiến lược căn cứ tiền tiêu kết hợp với việc sử dụng lực lượng triển khai nhanh (RDF) gồm 300 nghìn quân Mỹ, hoặc bằng các lực lượng đa quốc gia do Mỹ chỉ huy như trong chiến tranh vùng Vịnh Pécxích, hoặc bằng lực lượng quân sự NATO do Mỹ chỉ huy như trong chiến tranh Kôôvô.

Những chủ trương lớn của chiến lược quân sự toàn cầu mới bao gồm:

Thứ nhất. và quan trọng nhất là duy trì một tiềm lực quân sự mạnh. Lời cam kết của Tổng thống B.Clinton rằng quân đội Mỹ vẫn phải là lực lượng chiến đấu được huấn luyện tốt nhất, chuẩn bị tốt nhất và được trang bị tốt nhất là để có đủ khả năng hoàn thành mọi nhiệm vụ về quân sự được trao cho.

Thứ hai, thực hiện chiến lược căn cứ tiền tiêu, bố trí sẵn ở các khu vực quan trọng trên thế giới các cụm lực

lượng quân đội và hệ thống căn cứ quân sự, duy trì sự có mặt về quân sự của Mỹ tại chỗ nhằm kịp thời thực hiện các nhiệm vụ quân sự theo chiến lược "đánh thắng hai cuộc chiến tranh khu vực cùng một lúc". Bản báo cáo về chiến lược an ninh quốc gia nêu rõ: "Chúng ta vẫn duy trì sự có mặt về quân sự ở ngoài lãnh thổ Mỹ dưới các hình thức như triển khai thường xuyên các cụm lực lượng... bảo đảm phản ứng ngay lập tức đối với các cuộc khủng hoảng bằng cách sử dụng các cụm quân đội phía trước, sử dụng các căn cứ, cảng quân sự và các thành phần khác của hạ tầng cơ sở để vận chuyển nhanh lực lượng tăng cường từ Mỹ"⁽¹⁾. Việc sử dụng lực lượng quân sự Mỹ bố trí ở châu Âu cùng với các thành viên Tây Âu của NATO can thiệp vào cuộc xung đột ở Bôxnia Hecxôgôvina và tấn công Kô-sô-vô, tiến hành cuộc chiến tranh vùng Vịnh chống Irắc, và việc các lực lượng Mỹ đóng ở Nhật Bản và Hạm đội Mỹ ở Thái Bình Dương triển khai hoạt động "răn đe" ở vùng eo biển Đài Loan đã được tiến hành theo chủ trương thứ hai này của chiến lược quân sự toàn cầu mới của Mỹ.

Thứ ba, xác định phương hướng xây dựng lực lượng vũ trang và các phương án triển khai chúng trên lãnh thổ Mỹ và ở nước ngoài nhằm đối phó với "ba loại đe dọa cơ bản". Đó là: (1) Phổ biến vũ khí huỷ diệt lớn; (2) Nguy cơ làm mất ổn định tình hình ở một số nước; (3) Các cuộc xung đột khu vực. Đồng thời phục vụ việc triển khai thực hiện học thuyết quân sự mới "Đánh thắng hai cuộc chiến tranh khu vực cùng một lúc".

⁽¹⁾ Báo cáo về chiến lược an ninh quốc gia Mỹ năm 1994.

Căn cứ vào những quan điểm, mục tiêu, phương châm nói trên cùng các tính toán chiến lược của Mỹ trong tình hình mới, nội dung điều chỉnh chiến lược quân sự của Lầu Năm Góc vạch ra nhằm vào năm vấn đề lớn:

1. Cơ cấu lại tổ chức quân đội Mỹ theo hướng chú trọng nhiều hơn tới sức mạnh hải quân và không quân. Xây dựng những đơn vị lực lượng với những cơ cấu nhỏ hơn, có khả năng cơ động chiến lược cao, trang bị bằng vũ khí công nghệ cao, tập trung sức mạnh áp đảo trong một thời gian ngắn để kết thúc nhanh chóng cuộc xung đột.

2. Tham gia vào các cuộc xung đột khu vực. Mỹ chủ trương quân đội Mỹ phải có khả năng chống trả lực lượng của các cường quốc khu vực có mâu thuẫn với quyền lợi của Mỹ và đồng minh của Mỹ.

3. Tham gia các chiến dịch gìn giữ hoà bình, thường được tiến hành dưới ngọn cờ của Liên Hợp Quốc, hoặc với danh nghĩa của NATO trong đó các lực lượng vũ trang Mỹ đóng vai trò nòng cốt.

4. Đảm bảo sự có mặt cần thiết của quân đội Mỹ ở các khu vực then chốt trên thế giới trong thời bình nói là để ngăn chặn xâm lược, nhưng mặt khác có một mục tiêu không nói công khai đó là kiểm chế các nước "đối tác đồng thời là đối thủ" như EU, Nhật Bản. Lầu Năm Góc khẳng định sự cần thiết phải có mặt lực lượng vũ trang Mỹ ở các khu vực quan trọng trên thế giới, coi đó là một yếu tố quan trọng để xác định cơ cấu chung của lực lượng vũ trang Mỹ.

5. Duy trì lực lượng hạt nhân mạnh, tiếp tục hiện đại hoá bộ ba vũ khí chiến lược làm công cụ răn đe chiến lược, củng cố và tăng cường ưu thế hạt nhân của Mỹ trên thế giới. Mặt khác, ngăn chặn việc phổ biến vũ khí huỷ diệt lớn.

Dựa trên các quan điểm, mục tiêu quân sự nói trên, và xuất phát từ sự đánh giá của Mỹ rằng thách thức lớn nhất về quân sự đối với Mỹ trong thời kỳ mới hiện nay là các cuộc xung đột khu vực. Lâu Năm Góc xây dựng chiến lược quân sự mới "Đánh thắng đồng thời hai cuộc chiến tranh khu vực quy mô lớn", tăng cường xây dựng quân đội chất lượng để chuẩn bị cho chiến tranh lấy kỹ thuật cao làm chính, nâng cao một cách toàn diện thực lực quân sự, duy trì là cường quốc về quân sự và địa vị siêu cường duy nhất của Mỹ, thực hiện mục tiêu chiến lược lãnh đạo toàn cầu, thiết lập trật tự thế giới mới lấy Mỹ làm chủ đạo.

Để đảm bảo thắng lợi trong các cuộc chiến tranh khu vực với chi phí quân sự thấp nhất, chia sẻ gánh nặng về binh lính chiến đấu và tránh bị cô lập, Mỹ cải tổ thể chế an ninh khu vực trên quan điểm chia sẻ trách nhiệm giữa Mỹ với các đồng minh, đa quốc gia hoá các cuộc can thiệp quân sự cụ thể theo hướng sau:

(1) Xây dựng lại NATO thành hệ thống an ninh bao trùm châu Âu do Mỹ lãnh đạo, từng bước mở rộng sang phía Đông bao gồm các nước thuộc khối Liên Xô cũ; (2) Tiến đến xây dựng một cơ chế an ninh ở châu Á (có thể là cộng đồng Thái Bình Dương), củng cố và tăng cường quan hệ an ninh Nhật - Mỹ; (3) Mở rộng hợp tác và xây dựng quan hệ an ninh mới ở Trung Đông; 4)

Ngăn chặn xuất hiện cường quốc quân sự có khả năng thách thức Mỹ trên các vùng khác nhau.

Chính sách an ninh của Mỹ đối với hai khu vực chiến lược quan trọng là châu Âu và châu Á - Thái Bình Dương được vạch rõ trong "chiến lược an ninh quốc gia cho thế kỷ mới (1998) như sau:

- *Sự ổn định ở châu Âu có tầm quan trọng sống còn đối với an ninh của Mỹ. Chính sách châu Âu của Mỹ theo đuổi hai mục tiêu chiến lược: Thứ nhất, xây dựng một châu Âu thực sự liên kết, dân chủ, thịnh vượng và hoà bình. Bằng cách đó Mỹ sẽ hoàn thành sứ mệnh được bắt đầu cách đây 60 năm kể từ kế hoạch Marshall và khi thiết lập NATO. Thứ hai, hiệp đồng với các đồng minh và đối tác của Mỹ ở châu Âu để giải quyết những thách thức toàn cầu là điều mà một nước không thể thực hiện được. Đó là việc cùng ủng hộ những nỗ lực hoà bình ở các khu vực khủng hoảng, chống lại các nguy cơ có tầm cỡ thế giới.*

Mỹ sẽ tiếp tục nâng cao vai trò của OSCE trong việc ngăn chặn xung đột và giải quyết các tình hình khủng hoảng. Mỹ muốn hợp tác chặt chẽ hơn với các đối tác châu Âu của Mỹ trong các vấn đề liên quan đến các nguy cơ phi quân sự, sử dụng chương trình nghị sự xuyên Đại Tây Dương mới của Liên minh châu Âu (EU) cho điều đó.

NATO tiếp tục là chỗ dựa cho sự có mặt của Mỹ ở châu Âu và là nòng cốt của hệ thống an ninh xuyên Đại Tây Dương. Với tư cách là người bảo đảm an ninh châu Âu và là nhân tố ổn định, Mỹ muốn NATO dưới sự lãnh đạo của Mỹ phải đóng vai trò hàng đầu trong việc

tạo điều kiện cho liên kết và trong việc bảo đảm sự sẵn sàng đáp lại những thách thức mới. Mỹ sẽ duy trì số lượng quân đội của Mỹ ở châu Âu khoảng 10 vạn người thực hiện các nghĩa vụ theo Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương và duy trì vai trò lãnh đạo của Mỹ trong NATO.

Việc mở rộng NATO là nhân tố quyết định trong chiến lược của Mỹ và đồng minh với mục đích xây dựng một châu Âu không bị chia cắt và hoà bình. Tháng 12-1997 Bộ trưởng Ngoại giao các nước NATO đã ký các nghị định thư về việc chấp nhận Ba Lan, Hungari và Séc làm thành viên đầy đủ của NATO. Ngày 21/5/1998 Tổng thống Mỹ B. Clinton đã ký các văn kiện về việc phê chuẩn các nghị định thư đó sau khi Thượng nghị viện thông qua chúng. Đồng thời, Mỹ thực hiện các nỗ lực giúp các nước khác đang mong muốn gia nhập NATO. Cùng với các đồng minh NATO, Mỹ đang phát triển chương trình "ĐỐI TÁC vì HOÀ BÌNH" và ủng hộ các cuộc tiếp xúc chính trị với các nước tỏ ý muốn tham gia chương trình đó.

Quan điểm của chính quyền B. Clinton về cộng đồng Thái Bình Dương là gắn lợi ích an ninh với tăng trưởng kinh tế, với dân chủ và quyền con người. Theo đường lối đó, Mỹ củng cố vai trò của mình với tư cách là nhân tố ổn định ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Để đảm đương vai trò đó, Mỹ duy trì số lượng quân đội Mỹ ở đây khoảng 10 vạn người và duy trì quan hệ đồng minh với Nhật Bản, Hàn Quốc, Ôxtrâylia, Thái Lan và Philippin.

Tháng 4-1996, Mỹ và Nhật Bản ký Tuyên bố chung về an ninh để đạt các mục tiêu an ninh ở khu vực châu

Á - Thái Bình Dương. Tháng 9-1997, chính phủ hai nước đã khẳng định những hình dáng mới của sự hợp tác quốc phòng Mỹ - Nhật là mở rộng hợp tác hai bên trong các hoạt động gìn giữ hoà bình và viện trợ nhân đạo ở các nước xung quanh Nhật Bản và trong việc bảo vệ chính bản thân Nhật Bản. Thực chất, Mỹ dùng quan hệ đồng minh với Nhật để duy trì lực lượng quân sự của Mỹ ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, để kiềm chế Nhật Bản, đồng thời để sử dụng tiền vốn và kỹ thuật của Nhật Bản phục vụ cho chiến lược toàn cầu của Mỹ. Có nghĩa là, kết hợp lực lượng kinh tế của Nhật Bản với lực lượng quân sự của Mỹ thành quan hệ bạn bè. Mỹ lợi dụng điểm yếu của Nhật Bản là muốn cầu cạnh Mỹ để nhanh chóng trở thành cường quốc chính trị và giải quyết vấn đề bốn đảo ở phía Bắc.

4. Chiến lược ngoại giao mới "cam kết và mở rộng"

Ngay trong diễn văn nhậm chức ngày 20/1/1993, Tổng thống B.Clinton đã khẳng định mục tiêu cơ bản của chiến lược đối ngoại mới của Mỹ: "Rõ ràng nước Mỹ phải tiếp tục lãnh đạo thế giới, đây là công việc mà trong quá khứ chúng ta đã nỗ lực rất nhiều mới làm được". Chính quyền B. Clinton nêu lên 4 đặc điểm của kỷ nguyên mới làm căn cứ để đề ra chính sách ngoại giao mới:

1. Các khái niệm căn bản của Mỹ phản ánh đặc điểm của kỷ nguyên mới là "dân chủ" và "các nền kinh tế thị trường" được coi là "những giá trị cốt lõi của Mỹ".

2. Đặc điểm thứ hai, đó là "Mỹ là sức mạnh thống trị"

3. Một đặc điểm nổi bật khác, đây là kỷ nguyên "Bùng nổ của các cuộc xung đột dân tộc".

4. Nhịp điệu hành tinh đã tăng nhanh đột ngột và cùng với nó là tốc độ thay đổi trong các sự kiện của nhân loại (từ máy vi tính, fax, cáp quang đến vệ tinh)... Sự tăng tốc của thế giới tạo ra cho Mỹ nhiều cách khác nhau để sử dụng và phát huy ảnh hưởng của Mỹ.

Chiến lược ngoại giao mới của Mỹ mang tên là "Cam kết và mở rộng". Chính quyền Oasinhton khẳng định quan điểm cam kết nhằm bác bỏ ý kiến cho rằng ngày nay khi mối đe dọa của Liên Xô không còn, nước Mỹ có thể không cần quan tâm đối với thế giới bên ngoài, nghĩa là bác bỏ quan điểm của chủ nghĩa biệt lập mới ở Mỹ. Tổng thống B.Clinton nêu rõ rằng chủ nghĩa biệt lập và chủ nghĩa bảo hộ đều là thuốc độc. Cam kết có nghĩa là Mỹ vẫn cần tham gia vào các vấn đề quốc tế, không chỉ tham gia mà là lãnh đạo. Còn "mở rộng" có nghĩa là mở rộng và tăng cường hàng ngũ các nước trong cộng đồng các nền dân chủ theo kinh tế thị trường của thế giới. "Cam kết và mở rộng" có nghĩa là Mỹ chủ trương tham gia vào các vấn đề quốc tế, mở rộng và tăng hàng ngũ các nước trong cộng đồng các nền dân chủ theo kinh tế thị trường TBCN trên thế giới, củng cố và mở rộng quỹ đạo của chủ nghĩa tư bản trên hành tinh, từ đó thiết lập một trật tự thế giới TBCN do Mỹ chỉ huy. Chiến lược ngoại giao mới của Mỹ có các mục tiêu quan trọng là:

- Phục vụ chiến lược chấn hưng nền kinh tế Mỹ.

- Tăng cường thực lực để kiềm chế Nhật Bản và Tây Âu trong quỹ đạo của Mỹ, thúc đẩy Nga, các nước trong cộng đồng SNG và các nước Đông Âu chuyển hoàn toàn sang nền kinh tế thị trường tự do theo kiểu phương Tây.

- Chuyển trọng tâm chiến lược an ninh quốc gia và chiến lược ngoại giao sang đối phó với tình hình các khu vực, giải quyết các cuộc xung đột khu vực theo hướng có lợi cho Mỹ, thiết lập một trật tự thế giới mới do Mỹ lãnh đạo.

Ngày 21-9-1993, khi diễn giảng tại Viện nghiên cứu cấp cao các vấn đề quốc tế của Trường Đại học Hóp-Kin, Cố vấn an ninh quốc gia Lake đã nêu rằng sau khi đã thực hiện một chủ nghĩa kiềm chế thì cần phải áp dụng một chiến lược mở rộng. Lake đã khái quát chiến lược này bằng bốn phần sau:

- Tăng cường đại gia đình các nước theo chế độ dân chủ thị trường, trong đó Mỹ là 1 bộ phận hợp thành làm cho chúng trở thành lực lượng cốt lõi, làm chỗ dựa cho chiến lược mở rộng.

- Ở những nơi có thể thì giúp đỡ thúc đẩy và củng cố chế độ dân chủ và nền kinh tế thị trường mới, nhất là những nước có ý nghĩa và cơ hội đặc biệt.

- Phản đối những nước coi dân chủ và thị trường là kẻ thù, ủng hộ việc tự do hoá các nước này.

- Dùng phương thức cung cấp viện trợ và đẩy mạnh rộng rãi dân chủ và kinh tế thị trường để mưu tìm việc thực thi tiến trình nhân đạo chủ nghĩa.

So với chiến lược đối ngoại thời G. Bush, chiến lược cam kết và mở rộng dưới chính quyền B. Clinton đã có

những điều chỉnh thể hiện ở những điểm sau: *Thứ nhất*, làm sống động lại nền kinh tế Mỹ, một ưu tiên về đối nội cùng đồng thời là ưu tiên về đối ngoại, nhằm đặt nước Mỹ trở lại vị trí tiên phong trong cuộc đấu tranh vì sự tăng trưởng lâu bền; *Thứ hai*, mục tiêu lãnh đạo thế giới của Mỹ không chỉ là cần thiết mà phải phát huy tác dụng trong một thời đại mà dân chủ hoá và thị trường hoá đã trở thành xu thế của thế giới. Do vậy, gương cao ngạo cờ dân chủ, nhân quyền và thị trường tự do là động lực thúc đẩy thực hiện chiến lược đối ngoại mới. B. Clinton cho rằng Mỹ phải hỗ trợ đối với trào lưu dân chủ hoá và tự do hoá kinh tế đang thịnh hành trên khắp thế giới; *Thứ ba*, xây dựng lực lượng vũ trang mạnh, làm công cụ kiểm chế các nước đồng minh vừa là đối tác vừa là đối thủ như Nhật Bản, EU, khống chế các khu vực, đủ khả năng đối phó thắng lợi với những mối đe dọa trong những thập kỷ tới.

Khái quát lại, nội dung quan trọng của chiến lược ngoại giao mới của Mỹ thể hiện ở những điểm sau:

1. Mỹ phải lãnh đạo thế giới. Đây là quan điểm, đồng thời là nội dung quan trọng nhất của chiến lược đối ngoại mới của Mỹ. Tổng thống B. Clinton nhấn mạnh: "Chúng ta vẫn có trách nhiệm trên khắp thế giới... được sự hỗ trợ bởi một nền quốc phòng có hiệu quả và một nền kinh tế mạnh hơn, dân tộc chúng ta sẽ sẵn sàng lãnh đạo một thế giới đang bị thách thức ở khắp mọi nơi bởi cuộc xung đột sắc tộc, việc phổ biến trên toàn cầu các vũ khí phá huỷ hàng loạt và bởi những thách thức đối với sự lãnh đạo của môi

trường toàn cầu của chúng ta"⁽¹⁾. Mục tiêu quan trọng của chiến lược đối ngoại mới của Mỹ là thiết lập một PAX AMERICANA - một nền hoà bình kiểu Mỹ trên hành tinh, xây dựng một trật tự thế giới mới do họ chỉ huy.

2. Chính sách ngoại giao mới phải ưu tiên phục vụ chiến lược kinh tế phục hưng nước Mỹ. Tổng thống B. Clinton nhấn mạnh: Lợi ích kinh tế của Mỹ phải là trọng tâm chủ yếu trong chính sách đối ngoại của Mỹ. Vào lúc thế giới đang đi vào một thời kỳ mới mà đặc điểm chủ yếu là chạy đua về kinh tế trên quy mô toàn cầu, để giành được thắng lợi trong cuộc chạy đua mới này, nền kinh tế Mỹ phải được phục hồi và phát triển thành nền kinh tế quốc gia mạnh nhất trên thế giới. Vì vậy, chiến lược ngoại giao "Cam kết và mở rộng" phải coi nhiệm vụ phục vụ chiến lược kinh tế phục hưng nước Mỹ là ưu tiên số một của mình. Tổng thống B. Clinton nêu rõ rằng lợi ích kinh tế của Mỹ phải là trọng tâm chủ yếu trong chính sách đối ngoại của Mỹ.

3. Tăng cường, củng cố các nền dân chủ thị trường trên thế giới. Thực hiện chính sách liên minh, chia sẻ trách nhiệm đối với các nước đồng minh, các nước tư bản phát triển nhất (trong nhóm G7) nhằm tạo ra nòng cốt cho sự phát triển mở rộng. Song song với việc thúc đẩy hợp tác giữa các nước tư bản chủ nghĩa, các nước đồng minh, tiến hành đấu tranh quyết liệt với các nước vừa là đối tác vừa là đối thủ đặc biệt kiểm chế Nhật Bản, EU ở trong quỹ đạo của Mỹ, không cho bất kỳ

¹ B. Clinton. Diễn văn nhậm chức Tổng thống ngày 20.1.1993.

nước nào có thể trở dậy trở nên quá mạnh thách thức vai trò lãnh đạo của Oasinhton.

4. Ủng hộ lực lượng cải cách ở Nga, các nước SNG và Đông Âu, khuyến khích quá trình dân chủ hoá và tư nhân hoá, thúc đẩy chuyển sang nền kinh tế thanh toán tự do tư bản chủ nghĩa và nền dân chủ kiểu phương Tây, nhằm triệt để ngăn chặn sự phục hồi chủ nghĩa xã hội ở các nước này.

5. Giương cao ngọn cờ dân chủ, nhân quyền và thị trường tự do nhằm tập hợp lực lượng trên thế giới trong giai đoạn mới hiện nay.

6. Chuyển trọng tâm chiến lược an ninh quốc gia và chính sách ngoại giao sang đối phó với tình hình các khu vực, giải quyết các cuộc xung đột khu vực theo hướng có lợi cho sự lãnh đạo của Mỹ.

7. Thiết lập trật tự thế giới mới do Mỹ điều khiển. Trong trật tự mới này, tham vọng của Oasinhton là thiết lập một trật tự chính trị thế giới mới trong đó các quốc gia, dân tộc phải phục tùng sự lãnh đạo của Mỹ; thực hiện dân chủ nhân quyền theo mô hình của Mỹ và phương Tây; thiết lập một trật tự kinh tế thế giới mới theo thị trường tự do trong đó các công ty đa quốc gia - đặc biệt các công ty đa quốc gia của Mỹ có vai trò chi phối. Đồng thời thiết lập một trật tự an ninh thế giới mới, trong đó lực lượng quân sự hùng mạnh của Mỹ đóng vai trò nòng cốt.

Trong quá trình triển khai thực hiện chiến lược toàn cầu mới, trong đó có chiến lược ngoại giao cam kết và mở rộng, chính quyền Oasinhton chú trọng đến khu vực hoá, liên kết và hợp tác khu vực làm bước đi

quan trọng để tăng cường sức mạnh, thực hiện tham vọng lãnh đạo thế giới của mình.

Trong chiến lược đối ngoại toàn cầu mới của Mỹ, châu Âu có một tác dụng không thể thay thế được. Đúng như các nhà lãnh đạo Mỹ đã thường xuyên nhấn mạnh về các mặt lịch sử, văn hoá, tôn giáo... Mỹ và châu Âu đang có những mối quan hệ đặc biệt riêng. Các nước châu Âu là những nước đồng minh quan trọng của Mỹ để thực hiện chiến lược toàn cầu. Mỹ ngày càng cần phải có sự hợp tác của các nước châu Âu. Cho dù Mỹ và châu Âu có những mâu thuẫn, hơn nữa, tính độc lập của các nước châu Âu ngày càng mạnh, đồng thời còn là những đối thủ cạnh tranh với Mỹ về chính trị và kinh tế, nhưng quan hệ Mỹ và châu Âu vẫn lấy hợp tác làm chính.

Ngày nay, khi thúc đẩy thi hành chiến lược toàn cầu của mình, Mỹ cần châu Âu chia sẻ trách nhiệm trên nhiều mặt như: ngăn chặn sự vùng lên trở lại của Nga, ngăn chặn các cuộc xung đột ở khu vực châu Âu, duy trì và bảo vệ chế độ chính trị và các quan niệm về giá trị của phương Tây, và về việc giải quyết các vấn đề toàn cầu như chủ nghĩa khủng bố, truyền bá vũ khí, tội phạm quốc tế... Mỹ và châu Âu có cùng những lợi ích chung. Sự hợp tác Mỹ - châu Âu ngày nay so với trước kia lại càng rộng rãi, càng có tính toàn cầu hơn. Mỹ cho rằng châu Âu là nhân tố cơ bản của hệ thống can dự của Mỹ trong kinh tế thế giới.

Nhìn vào "Chương trình nghị sự xuyên Đại Tây Dương" và "Kế hoạch hành động chung của Mỹ và châu Âu" mà Mỹ và châu Âu vạch ra trong nửa đầu thập niên 90 thì có thể thấy rằng sự hợp tác giữa Mỹ và

châu Âu ở thời kỳ sau chiến tranh lạnh đã từ chính trị, kinh tế, quân sự mở rộng sang các mặt xã hội, văn hoá, pháp luật..., trong đó bao gồm cả việc thúc đẩy sự cải cách chính trị, kinh tế ở Trung - Đông Âu, duy trì và bảo vệ chế độ chính trị và các quan niệm về giá trị của phương Tây trong phạm vi toàn cầu, tấn công vào bọn tội phạm quốc tế, buôn bán ma tuý và các hoạt động khủng bố...

Chiến lược của Mỹ ghi rõ rằng "chúng ta cùng các đối tác châu Âu đang phối hợp để nâng cao số việc làm, kích thích tăng trưởng kinh tế dài hạn và khẳng định sự trung thành của chúng ta đối với chương trình nghị sự xuyên Đại Tây Dương mới"⁽¹⁾.

Các nhiệm vụ chủ yếu của Mỹ ở châu Âu gồm có: (1) Xử lý mối quan hệ với Nga, ngăn chặn Nga lại trở thành đối thủ toàn cầu của Mỹ lần nữa; (2) Thông qua việc củng cố và mở rộng khối NATO sang phía Đông để tăng cường sức khống chế của Mỹ đối với châu Âu, làm yếu hơn nữa sức mạnh của Nga; (3) Xây dựng một hệ thống phòng vệ an ninh quốc gia mới ở châu Âu do Mỹ lãnh đạo, lấy quân đội Nga đóng ở châu Âu và NATO làm lực lượng chủ yếu, lấy các tổ chức đa phương khác làm tổ chức phụ trợ, tranh thủ làm cho các nước châu Âu áp dụng một chính sách nhất trí với Mỹ về các vấn đề toàn cầu; (4) Điều tiết hài hoà mối quan hệ kinh tế Mỹ - châu Âu, xây dựng một thị trường mới "Xuyên Đại Tây Dương".

⁽¹⁾ A. National Security Strategy for a New Century. Oct. 1998.

Mỹ đã xúc tiến thương lượng đẩy mạnh hợp tác buôn bán với Liên hiệp châu Âu (EU). Ngày 3-12-1995, tại cuộc họp cấp cao Mỹ - EU có Tổng thống Mỹ B.Clinton tham dự, Mỹ và EU đã ký hiệp định đẩy mạnh hợp tác buôn bán tự do "xuyên Đại Tây Dương" (Trans Atlantic Free Trade Agreement - TAFTA). Tổng thống B.Clinton cùng Thủ tướng Tây Ban Nha Philippe Gônxalet lúc đó là chủ tịch EU và ông Giắc Xantôt, chủ tịch Ủy ban châu Âu đã thông qua bản "Chương trình nghị sự xuyên Đại Tây Dương" để thực hiện bản nghiên cứu chung về cắt giảm hoặc xoá bỏ các hàng rào buôn bán nhằm tạo ra "thị trường xuyên Đại Tây Dương". Mỹ và EU cam kết cùng nhau hành động trong khoảng 130 lĩnh vực từ buôn bán tới giáo dục, mở rộng hợp tác trong việc viện trợ nhân đạo, chống ma tuý, đấu tranh chống buôn lậu... Ngày 18/5/1998, Mỹ và EU đã đưa ra chương trình hợp tác kinh tế xuyên Đại Tây Dương. Thị trường xuyên Đại Tây Dương khi hình thành sẽ có 640 triệu dân và tổng giá trị GDP hơn 16.400 tỷ USD (Mỹ: 7.600 tỷ USD, EU: 8800 tỷ USD năm 1995).

- *Mỹ tiếp tục coi Nga và khu vực các nước SNG và Đông Âu trước đây là khu vực quan trọng của việc củng cố và thúc đẩy rộng rãi chiến lược cam kết và mở rộng của Mỹ.* Giống như Liên Xô trước kia, sự biến đổi của Nga ngày nay cũng làm chính quyền Mỹ ngày nay chú ý, không chỉ xuất phát từ những suy tính về chính trị và an ninh, mà còn xuất phát từ những suy tính về kinh tế.

Cục diện chính trị Nga hiện nay không ổn định, khó đoán định trước, có rất nhiều nhân tố không ổn định, lực lượng quân sự và kỹ thuật hùng mạnh của Nga,

tinh thần và tình cảm của chủ nghĩa dân tộc mãnh liệt, không thể không làm Mỹ lo lắng. Đối với Mỹ mà nói, Nga vẫn là đối thủ tiềm tàng, không thể đánh giá thấp của Mỹ, nếu tình thế ở Nga xảy ra sự đảo ngược thì sẽ có nghĩa là Mỹ cần phải xem xét suy tính lại chính sách đối ngoại của mình sau chiến tranh lạnh. Để đảm bảo chắc chắn Nga sẽ phát triển theo hướng có lợi cho Mỹ, cách làm của Mỹ là ủng hộ các thế lực cải cách dân chủ thân phương Tây ở đó. Sự ủng hộ của Mỹ đối với dân chủ và kinh tế thị trường ở SNG và các nước Đông Âu không chỉ là cần củng cố những thành quả thắng lợi của chiến tranh lạnh, mà hơn nữa còn cần để biến sự đe dọa trước đây thành một bạn bè cùng cảnh về ngoại giao và kinh tế có giá trị. Mỹ đeo đuổi ở các nước SNG một loạt mục tiêu liên quan đến an ninh quốc gia của Mỹ. Mỹ cố gắng đưa Nga, Ucraina và các nước SNG khác vào hệ thống an ninh châu Âu mới. Mỹ ủng hộ và giúp đỡ các nước này cải cách thị trường và liên kết với cơ cấu kinh tế quốc tế do Mỹ chi phối.

- Khu vực châu Á - Thái Bình Dương là một trọng điểm mới trong chiến lược đối ngoại toàn cầu của Mỹ. Những lợi ích của Mỹ ở châu Á - Thái Bình Dương so với châu Âu phức tạp hơn, vì đây là khu vực mà xu thế đa cực hoá của thế giới được thể hiện rõ rệt nhất.

Tính đa dạng của khu vực châu Á - Thái Bình Dương khiến Mỹ không thể nghĩ đến một thể chế an ninh tập thể kiểu NATO, mà là đặt trọng điểm của nó trên sự cân bằng bằng cách xây dựng "một cộng đồng Thái Bình Dương mới" ổn định, vững mạnh (trong đó Mỹ đóng vai trò chi phối) và bằng cách tăng cường các mối

quan hệ song phương, đồng thời lợi dụng các lực lượng trong nội bộ khu vực.

Việc đề ra quan điểm "Cộng đồng Thái Bình Dương mới" là tiêu chí quan trọng của việc Mỹ điều chỉnh chiến lược toàn cầu của mình trong bối cảnh mới, là sự cụ thể hoá chiến lược toàn cầu của Mỹ ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, với mục đích đảm bảo chắc chắn quyền lãnh đạo của Mỹ tại khu vực này. Nội dung chủ yếu của quan điểm này có thể tóm tắt thành 3 nguyên tắc và 3 trụ cột lớn. Ba nguyên tắc đó là: (1) Tăng cường quan hệ đồng minh Mỹ - Nhật; (2) Xây dựng khu vực Thái Bình Dương mở cửa hơn; (3) Đẩy mạnh dân chủ trong khu vực. Nội dung chủ yếu của 3 trụ cột lớn là: (1) Trụ cột kinh tế lấy phát triển mậu dịch tự do làm hạt nhân; (2) Trụ cột chính trị lấy đẩy mạnh dân chủ làm then chốt; (3) Trụ cột quân sự lấy xây dựng liên minh quân sự có tính khu vực, hình thành cơ chế đối thoại an ninh khu vực châu Á - Thái Bình Dương làm cốt lõi.

Để xây dựng được một "cộng đồng Thái Bình Dương mới" về mặt kinh tế là một "vùng kinh tế Thái Bình Dương" với tư cách là một khu vực mậu dịch và đầu tư tự do mở cửa, Mỹ xác định phải dựa vào APEC, coi đó là thành phần cốt lõi trong chính sách tổng thể của Mỹ. APEC đang tạo dựng những mạng lưới buôn bán và đầu tư có tác dụng xác định một cộng đồng Thái Bình Dương mới. Có được vai trò trong APEC, Mỹ mới khẳng định được vị trí cường quốc kinh tế của mình ở Thái Bình Dương. Khi đó, cùng với các cường quốc kinh tế khác trong khu vực như Nhật Bản, Trung Quốc

trong một nỗ lực tập thể mà xây dựng nên một "cộng đồng Thái Bình Dương mới".

V. NHỮNG THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHIẾN LƯỢC LÃNH ĐẠO THẾ GIỚI CỦA MỸ

1. Cục diện thế giới sau cuộc tiến công Nam Tư

Sau chiến tranh lạnh, nền chính trị thế giới đang hình thành nên cục diện một siêu cường - đa trung tâm, trong đó Mỹ là siêu cường duy nhất và các trung tâm quyền lực đang dần nổi lên là Tây Âu, Nhật Bản. Đồng thời, đang hình thành nên các cường quốc và các trung tâm ở các khu vực khác nhau trên thế giới. Theo cách diễn đạt của P.Huntington, giáo sư trường Đại học Harvard, thì nền chính trị quốc tế đương đại là một hệ thống đơn - đa cực với một siêu cường và một vài cường quốc chủ yếu⁽¹⁾ Mỹ là siêu cường duy nhất có ưu thế trong tất cả các lĩnh vực kinh tế, quân sự, ngoại giao, hệ tư tưởng, công nghệ và văn hoá. Với sức mạnh của mình Mỹ có thể, *thứ nhất*, thúc đẩy lợi ích của Mỹ ở hầu khắp mọi nơi trên thế giới; và *thứ hai*, có quyền phủ quyết hành động về các vấn đề quan trọng của những tập hợp các nhà nước khác. Tuy nhiên, nói như vậy không phải Mỹ có sức mạnh và quyền lực vô hạn. Trong việc giải quyết các vấn đề quốc tế mang tính toàn cầu, Mỹ không thể đơn phương hay đơn độc thực

⁽¹⁾ Samuel P.Huntington. Siêu cường đơn độc. Tạp chí "Foreign Affair", tháng Ba - Tr. 1999

hiện mà phải kết hợp cùng với các cường quốc chủ yếu khác, dù rằng trong sự kết hợp này Mỹ đóng vai trò lãnh đạo.

Ở trong một hệ thống đơn - đa cực, Mỹ rõ ràng muốn xây dựng thế giới đơn cực do Mỹ lãnh đạo và luôn hành động như thể đang tồn tại thế giới đơn cực với Mỹ là một siêu cường hùng mạnh duy nhất. Mặt khác, những trung tâm quyền lực như EU, Nhật Bản, hay các cường quốc khu vực như Đức, Anh, Pháp, Nga, Trung Quốc... luôn hướng tới tạo dựng thế giới đa cực với nhiều trung tâm, trong đó họ có thể theo đuổi những lợi ích của họ, một cách đơn phương hay tập thể, mà không bị sức ép chi phối bởi chiến lược bá chủ toàn cầu của Mỹ. Họ luôn cảm thấy bị đe dọa bởi tham vọng lãnh đạo thế giới của Mỹ. Những nỗ lực của Mỹ nhằm tạo ra một hệ thống thế giới đơn cực càng kích thích những cường quốc chủ yếu cố gắng tiến tới một hệ thống đa cực. Hầu như các trung tâm, các cường quốc khu vực đang ngày càng tự khẳng định trong việc thúc đẩy những lợi ích riêng của mình, những lợi ích này không phải lúc nào cũng phù hợp với lợi ích của Mỹ, thậm chí còn xung đột tới lợi ích của Mỹ.

Mỹ hiện đang hành động dường như thế giới là đơn cực. Trong những năm qua, Mỹ tìm cách ít nhiều đơn phương làm những điều sau: (1) Gây sức ép buộc các nước khác chấp nhận các giá trị của Mỹ về dân chủ và nhân quyền; (2) Ngăn chặn các nước khác không cho họ có được những khả năng quân sự có thể chống lại ưu thế sức mạnh thông thường của Mỹ; (3) Thực thi luật pháp Mỹ với những đặc quyền ngoại giao ở các xã hội

khác; (4) Phân loại các nước theo tiêu chuẩn của Mỹ về nhân quyền, ma tuý, khủng bố, phổ biến vũ khí hạt nhân, tự do tôn giáo và áp dụng hình phạt chống các nước không đáp ứng tiêu chuẩn của Mỹ về những vấn đề này; (5) Thúc đẩy lợi ích của Mỹ dưới khẩu hiệu tự do hoá thương mại, đầu tư và thị trường mở cửa; (6) Hình thành các chính sách của Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế để phục vụ lợi ích của Mỹ; (7) Can thiệp vào các cuộc xung đột khu vực; (8) Buộc các nước áp dụng các chính sách kinh tế và xã hội sẽ có lợi cho những lợi ích kinh tế của Mỹ; (9) Thúc đẩy việc bán vũ khí Mỹ cho nước ngoài trong khi tìm cách ngăn chặn các vụ bán vũ khí tương tự của các nước khác; (10) Gây sức ép đòi cải tổ Liên Hợp Quốc và gạt bỏ một Tổng thư ký Liên Hợp Quốc; (11) Mở rộng NATO và huy động NATO tấn công Nam Tư; (12) Trừng phạt kinh tế một số nước; và (13) Xếp một số nước là "những nhà nước không lương thiện". Loại họ khỏi thể chế toàn cầu, vì họ không chịu khuất phục trước Mỹ⁽¹⁾.

Hai công cụ chính sách Mỹ thường áp dụng là trừng phạt kinh tế và can thiệp quân sự. Để trừng phạt kinh tế một nước nào đó, Mỹ cần phải có sự hậu thuẫn của các nước khác. Nếu Mỹ đơn phương áp dụng các hình phạt kinh tế thì chính Mỹ cũng bị ảnh hưởng, lợi ích của Mỹ và quan hệ của Mỹ với các đồng minh có thể bị phương hại.

Để can thiệp quân sự vào một nước hay xung đột ở khu vực nào đó, hành động này cần phải đáp ứng được

⁽¹⁾ Xem P.Huntington. Sdd.

một số điều kiện: chúng phải được hợp pháp hoá thông qua một tổ chức quốc tế nào, như Liên Hợp Quốc; chúng đòi hỏi phải có sự tham gia của các cường quốc khác là đồng minh của Mỹ; và chúng không được dẫn đến thương vong cho Mỹ. Do vậy, các hành động đơn phương của Mỹ phải được sự hậu thuẫn của các cường quốc khác, cho dù Mỹ đóng vai trò lãnh đạo trong sự chi phối đó. Điều này cho thấy Mỹ không thể phủ nhận được trật tự thế giới đa cực đang hình thành.

Đa cực hoá thế giới là một quá trình lịch sử, trong những năm gần đây đã tạo nên thách thức nghiêm trọng đối với ý tưởng "thế giới đơn cực" của Mỹ: Trung Quốc và Nga công khai đi ngược với Mỹ trên nhiều vấn đề quốc tế; châu Âu và Nhật Bản xa rời trung tâm Mỹ trên các lĩnh vực chính trị, kinh tế, quân sự; các tổ chức quốc tế như Liên Hợp Quốc ngày càng trở nên khó bị Mỹ sai khiến. Tất cả những điều trên đây khiến Mỹ khó đạt nguyện vọng của mình trong các công việc quốc tế, trong việc lãnh đạo thế giới tạo dựng hệ thống đơn cực.

Mỹ phát động chiến tranh đối với Liên bang Nam Tư thật ra là muốn chống lại tiến trình "đa cực hoá", biến thực lực siêu cường của Mỹ thành ngôi bá chủ duy nhất trong trật tự thế giới đơn cực. Điều này thể hiện ở trên những phương diện sau:

Thứ nhất, tiến công Nam Tư Mỹ đã khống chế châu Âu, NATO chịu sự chỉ đạo của Mỹ, không thể tách rời khỏi Mỹ. Theo cách nói ban đầu của châu Âu rằng công việc của châu Âu phải để châu Âu giải quyết, đã không được thực hiện. Thông qua cuộc chiến tranh tấn công

Nam Tư, Mỹ đã bắn một mũi tên trúng nhiều đích ở châu Âu: nhổ được cái gai Nam Tư, đánh Nam Tư cho Nga xem, đánh đòn ngấm ngấm vào châu Âu đang dần hùng mạnh lên, Mỹ đạt được mục đích là lần đầu tiên NATO hợp tác tiến hành chiến tranh mà không có sự bất đồng tư tưởng.

Thứ hai, việc Mỹ sử dụng NATO tấn công Nam Tư gây trở ngại cho sự phát triển của xu thế đa cực hoá, thể hiện trật tự thế giới mới do Mỹ quy định. Nếu ai không tin hoặc không tuân theo sẽ chịu hậu quả như Nam Tư hoặc Irắc. Việc NATO đứng đầu là Mỹ can thiệp vào Kôsovo là muốn loại bỏ cái gai Nam Tư, qua đó NATO sẽ đẩy nhanh tốc độ mở rộng sang phía Đông. Như vậy trong tương lai không xa, NATO sẽ trở thành một tổ chức chính trị, quân sự lớn toàn cầu bao trùm Bắc Mỹ và phần lớn châu Âu. Nhưng điều quan trọng hơn là phương châm toàn cầu hoá hoạt động của NATO sẽ biến NATO từ một tổ chức phòng ngự quân sự mang tính khu vực trở thành một liên minh quân sự có nhiều chức năng chính trị hơn, có thể chủ động can thiệp vào công việc toàn cầu và trở thành công cụ để Mỹ sử dụng chi phối thế giới.

Thứ ba, NATO do Mỹ đứng đầu đơn phương tấn công Nam Tư - một đất nước có chủ quyền, là thách thức đối với quyền uy của Liên Hợp Quốc, làm giảm vai trò của Liên Hợp Quốc trong việc duy trì và ổn định hoà bình thế giới. Việc Mỹ đã gạt Liên Hợp Quốc ra một bên, không cần tính toán nhiều đến phản ứng của Nga và Trung Quốc là hai nước thành viên thường trực Hội đồng bảo an Liên Hợp Quốc, đơn phương hành

động cho thấy quyết tâm của Mỹ trong việc duy trì trật tự thế giới đơn cực, trong đó Mỹ giữ vai trò quyết định. Mỹ muốn vượt qua cơ chế bảo vệ an ninh thế giới đã từng tồn tại nhiều năm dưới hình thức một tổ chức quốc tế mang tính toàn cầu là Liên Hợp Quốc nhằm chuyển một số chức năng của Liên Hợp Quốc sang NATO - một tổ chức quân sự khu vực do Mỹ chỉ đạo, biến Liên Hợp Quốc thành tổ chức hữu danh vô thực.

Thứ tư, tấn công Nam Tư Mỹ đã phá hoại các tiêu chuẩn quan hệ quốc tế về một nhà nước có chủ quyền không thể bị xâm phạm, có thể dẫn tới sự bành trướng của chủ nghĩa can thiệp mới. Từ những năm 90 đến nay, cùng với những thay đổi của môi trường chính trị toàn cầu, Mỹ nhiều lần giương cao ngọn cờ không chế xung đột sắc tộc, bảo vệ nhân quyền, chống chủ nghĩa khủng bố và tội phạm xuyên quốc gia để can thiệp vào công việc nội bộ của nước khác. Mỹ cho rằng cuộc chiến tranh chống Nam Tư không phải là một cuộc chiến tranh giành lãnh thổ, mà là cuộc chiến tranh về giá trị. Mỹ không thể dung thứ cho hành động thanh lọc sắc tộc ở Kôsovo và coi những gì trái với giá trị của phương Tây với Mỹ làm đại diện đều phải bị trừng phạt. Như vậy, mục tiêu của Mỹ là thi hành "toàn cầu hóa chính trị" theo các giá trị của phương Tây nhằm xây dựng một liên minh các quốc gia dân chủ do Mỹ chỉ đạo, căn bản phủ định thế giới đa cực.

Cục diện chính trị thế giới sau cuộc tấn công Nam Tư đã bị thách thức. Trong hệ thống đơn - đa cực, đa cực không kiểm chế nổi đơn cực là Mỹ, trái lại đơn cực

có thể chi phối và kiểm soát đa cực. Mỹ sử dụng NATO để xây dựng trật tự thế giới mới theo ý chí của Mỹ.

Cuộc tiến công Nam Tư của NATO do Mỹ chỉ huy đã cho thấy rõ ý đồ chiến lược của Mỹ: trước tiên là lãnh đạo châu Âu, tiếp đó là lãnh đạo toàn thế giới. Do vậy *sự kiện Kôsovo đã vượt khỏi tỉnh khu vực và mang tính chất toàn cầu*. Sự kiện này vượt khỏi khuôn khổ châu Âu, đã tác động đến cả Nga và Trung Quốc, thực hiện cuộc thí nghiệm đơn cực kiểm soát đa cực. Từ góc độ thể chế hiện nay sau sự kiện Kôsovo thì thế giới hiện đang nghiêng dần về phía đơn cực, chứ không phải phát triển theo xu thế đa cực. Mỹ đã thu nạp được một số cường quốc trong đa cực như Đức, Pháp, Anh và hành động trên cả Liên Hợp Quốc, mà Liên Hợp Quốc thể hiện cho đa cực. Vì vậy, có thể nói rằng đơn cực đã điều khiển đa cực, đơn cực hoá sẽ đi tới cực đoan là điều tất yếu để thực hiện bá chủ thế giới. Một khi cực diện đơn cực hoàn tất, Mỹ sẽ lấy đó làm khung cho quan hệ quốc tế, lấy quan niệm giá trị phương Tây làm cơ sở cho trật tự thế giới mới.

Mỹ đang ở vào thời cơ chiến lược để thiết lập trật tự thế giới mới do Mỹ chi phối. Cuộc chiến Kôsovo là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến xu thế chiến lược quốc tế thế kỷ XXI. Tuy nhiên, những toan tính của Mỹ có thể khó thực hiện.

1. Mâu thuẫn kiểm chế và chống kiểm chế giữa Mỹ và châu Âu vẫn tồn tại lâu dài. Ngay cả vấn đề tái thiết Nam Tư sau chiến tranh, mâu thuẫn giữa Mỹ và châu Âu xoay quanh vấn đề "Mỹ hoá" hay "châu Âu hoá" Nam Tư cũng vẫn gay gắt.

2. Nga khó bị gạt ra ngoài vũ đài chính trị quốc tế. Lập trường của Nga trong việc giải quyết khủng hoảng Kô-sô-vô khiến họ thu được thành tựu ngoại giao to lớn trong điều kiện sức mạnh quốc gia có hạn.

3. Mỹ khó có thể coi thường bỏ qua vai trò của Liên Hợp Quốc trong việc giải quyết tranh chấp quốc tế. Khi Mỹ và NATO khó thu được hiệu quả trong hành động quân sự, họ buộc phải yêu cầu Liên Hợp Quốc phát huy tác dụng trong giải quyết khủng hoảng Kô-sô-vô.

Đa cực hoá thế giới là một xu thế tất yếu của lịch sử. Điều này ngay cả nhà tư tưởng chiến lược nổi tiếng phương Tây S.P. Huntington cũng không hề phủ nhận. Nhưng *trong tình hình chính trị quốc tế sau chiến tranh lạnh, đặc biệt sau khủng hoảng Kô-sô-vô là cùng tồn tại đơn cực và đa cực như hiện nay, thì đơn cực đang lấn át đa cực.* Dẫu vậy, xét về lâu dài, hoà bình và phát triển vẫn là xu thế chính của thế kỷ XXI. Mỹ có thể mong muốn thiết lập nền hoà bình có tính cưỡng bức chịu sự chi phối một cực của Mỹ, song cộng đồng thế giới sẽ cố gắng đấu tranh vì nền hoà bình cân bằng đa cực.

2. Mỹ có thể một mình làm bá chủ thế giới không?

Mỹ có thể thành công trong việc xây dựng thế giới đơn cực do Mỹ lãnh đạo không? Câu trả lời là phủ định, cho dù Mỹ đang là siêu cường duy nhất trên thế giới ngày nay, đang ở vào thời cơ tốt nhất, có ưu thế về kỹ thuật công nghệ, kinh tế liên tục tăng trưởng hơn 9 năm, văn hoá và lối sống Mỹ đang trở thành giá trị của

phương Tây. Có nhiều lý do khiến Mỹ khó có thể ở ngôi bá chủ lãnh đạo thế giới.

Bản thân Mỹ tuy có thực lực, nhưng không có sức mạnh kinh tế đầy đủ để tạo dựng thế giới đơn cực. Để giành lấy và củng cố ngôi bá chủ, Mỹ sẽ phải trả một giá đắt về kinh tế. Các đồng minh của Mỹ không thể sẵn sàng tham gia các nguồn lực vật chất và nhân lực vào việc giải quyết các vấn đề xung đột phát sinh. Bản thân nền kinh tế Mỹ chịu sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các cường quốc kinh tế khác và giảm dần tỷ trọng trong thương mại, đầu tư thế giới. Địa vị của Mỹ trong tài chính - tiền tệ quốc tế đã sụt giảm. Mỹ đang là con nợ lớn nhất thế giới. Vay nợ và thu hút vốn nước ngoài trong thập kỷ qua là một trong những nguồn lực quan trọng để kinh tế Mỹ tăng trưởng. Trong cuộc cạnh tranh kinh tế toàn cầu gay gắt, Mỹ khó có thể có được ưu thế tuyệt đối về kinh tế trong thời gian dài.

Mặc dù Mỹ có ưu thế lớn nhất về quân sự, nhưng chiến lược quân sự toàn cầu mới của Mỹ có nhiều mâu thuẫn, khó khăn hạn chế to lớn.

Thứ nhất, mâu thuẫn bao trùm là giữa tham vọng và yêu cầu to lớn về quân sự nhằm đảm bảo thực hiện mục tiêu cơ bản của chiến lược toàn cầu mới "Lãnh đạo thế giới" với khả năng bị hạn chế về lực lượng quân sự, kinh tế tài chính và cả về chính trị của Oasinhton như cách nói của Paul Kenedy, nhà sử học có tên tuổi ở Mỹ, tổng những mục tiêu quân sự mà Mỹ cần can thiệp vào bảo vệ lớn hơn tổng những khả năng mà họ có thể huy động được để đạt những mục tiêu đó. Trong thế giới sau chiến tranh lạnh đây bất trắc với nhiều cuộc xung

đột vũ trang, nội chiến đang và có thể xảy ra, nơi mà Mỹ có thể cho rằng những "quyền lợi sống còn" của họ bị đe dọa, rõ ràng là họ không đủ sức để đối phó với tất cả những thách thức, xung đột đó.

Thứ hai, chiến lược mới của Mỹ chủ trương tiến hành những cuộc chiến tranh đánh nhanh, giải quyết nhanh như kiểu chiến tranh vùng Vịnh và Kôsovo. Nhưng liệu chiến lược đó có thể đối phó với những cuộc nổi dậy rộng lớn, những cuộc xung đột kéo dài, những cuộc chiến tranh du kích, chiến tranh nhân dân có khả năng làm cho Mỹ bị sa lầy hay không?

Thứ ba, hiện nay khả năng bùng nổ xung đột quân sự giữa các cường quốc lớn là chưa có nhiều. Nhưng các nhà vạch chiến lược Mỹ khi nghiên cứu các thách thức mà Mỹ phải đối phó trong tương lai, không thể loại bỏ hoàn toàn khả năng này. Cuộc khủng hoảng ở eo biển Đài Loan hồi tháng 3/1996 khi Trung Quốc tiến hành cuộc tập trận quân sự ở khu vực này và Lầu Năm Góc huy động một lực lượng quân sự đáng kể gồm tàu sân bay, tàu chiến cùng máy bay chiến đấu đến khu vực này, làm cho tình hình đột ngột trở nên căng thẳng. Điều này khiến cho dư luận trong khu vực và trên thế giới lo lắng trước nguy cơ do một tính nhầm lẫn có thể đưa đến một cuộc xung đột vũ trang cực kỳ nguy hiểm.

Thứ tư, một tình huống khác có thể xảy ra trong thời kỳ sau chiến tranh Kôsovo đầy biến động, do Mỹ can thiệp vũ trang vào các cuộc xung đột khu vực. Theo các nhà chiến lược Mỹ, Mỹ sẽ phải sử dụng những lực lượng có tính chất quyết định. Nhưng, liệu cuộc "can

thiệt có lựa chọn" đó có thể phát triển thành một cuộc chiến tranh mở rộng, kéo dài, khiến Mỹ có thể sa lầy trong một "Việt Nam mới" và cuối cùng bị thất bại hay không? Đây là một khả năng mà các nhà chiến lược Mỹ không thể xem nhẹ.

Thứ năm, Mỹ chủ trương tiến hành những cuộc can thiệp tốt nhất là trong vỏ bọc của một "hành động tập thể" mang tính chất đa quốc gia, dưới hình thức NATO, hoặc dưới ngọn cờ Liên Hợp Quốc do Mỹ chi phối. Nhưng có thể do những quan điểm, lợi thế khác nhau, mâu thuẫn nhau mà các đồng minh của Mỹ - đặc biệt các đồng minh "vừa là đối tác vừa là đối thủ" của Mỹ có thể lực lớn như EU, Nhật Bản từ chối không tham gia, lúc đó Mỹ xử lý như thế nào? Nếu cứ "hành động một mình khi cần thiết" như Tổng thống B. Clinton đã từng nêu rõ, thì Mỹ có thể bị cô lập to lớn về chính trị, và đơn độc trong việc huy động lực lượng để tiến hành các cuộc can thiệp, chiến tranh, và có khả năng vấp phải thất bại. Đó cũng là một khả năng mà các nhà vạch chiến lược Mỹ không thể loại trừ.

Thứ sáu, đó là mâu thuẫn giữa yêu cầu chi tiêu quân sự, trang bị kỹ thuật cao cực kỳ tốn kém với khả năng kinh tế tài chính có những mặt hạn chế của Mỹ. Hai nhà nghiên cứu H. Binnendijk và P. Clauson cho rằng nếu xu hướng cắt giảm ngân sách như vừa qua và hiện nay ở Mỹ tiếp tục trong những năm tới thì tỷ lệ chi phí quân sự so với tổng thu nhập quốc dân sẽ ở mức thấp nhất kể từ năm 1950, và quân số sẽ ở mức thấp nhất kể từ năm 1939. Trước mắt, Mỹ có thể duy trì được khả năng sẵn sàng chiến đấu nhờ những kho

vũ khí lớn hiện có. Nhưng về lâu dài, Mỹ sẽ phải lựa chọn hoặc là hết sức hạn chế trong việc nghiên cứu và phát triển (R & D) và mua sắm các thứ vũ khí mới, dẫn đến tình trạng không thể sẵn sàng chiến đấu trước một đối thủ cạnh tranh trong một vài thập kỷ tới, hoặc là phải từ bỏ chiến lược giành chiến thắng trong hai cuộc xung đột khu vực lớn⁽¹⁾ Alan Tonelson, giám đốc nghiên cứu viện chiến lược kinh tế Mỹ Oasinhton D.C. cho rằng vào cuối thập kỷ 90, lực lượng Mỹ sẽ không thể tiến hành đồng thời hai cuộc chiến tranh kiểu chiến dịch "Bão táp sa mạc" và Triều Tiên một cách lâu dài và với cường độ lớn vì lực lượng Mỹ đã dàn quá mỏng A.Tonelson nêu rõ: "Chi phí quân sự của chính quyền (Mỹ) không có khả năng tạo ra một sức mạnh có thể đáp ứng được những mục tiêu đã định của nó, mà chính những mục tiêu này cũng chưa đáp ứng khả năng của siêu cường mà tiếc thay, Mỹ đã quen với những khả năng đó"⁽²⁾.

Việc thực hiện chiến lược đối ngoại cam kết và mở rộng có nhiều cơ hội, song đang gặp phải những thách thức to lớn và phức tạp. Chính quyền Oasinhton nhận định rằng họ đang có cơ hội to lớn để thực hiện chiến lược đối ngoại mới "cam kết và mở rộng". Đó là với việc Liên Xô tan vỡ, đối thủ nguy hiểm nhất, có sức mạnh tương đương với Mỹ không còn nữa. Các đối tác đồng thời là đối thủ của Mỹ trong thời kỳ mới này còn phải

⁽¹⁾ Hans Binnendijk - Patrick Clauson . - Những ưu tiên chiến lược mới của Hoa Kỳ. - The Washington Quarterly Spring 1995.

⁽²⁾ Alan Tonelson . Siêu cường không gươm. Tin TKCN - TIXVN. 21/11/1993.

mất nhiều thập kỷ mới có thể đuổi kịp sức mạnh tổng hợp của Mỹ. Cơ hội mới đó là Mỹ ngày nay trở thành cường quốc số một thế giới, giàu mạnh nhất hành tinh, có lực lượng khoa học kỹ thuật hùng mạnh nhất, dẫn đầu cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại đang đưa thế giới vào một nền văn minh mới; có nền kinh tế lớn nhất; có lực lượng quân sự mạnh nhất và có ưu thế chính trị to lớn nhất thế giới.

Tuy nhiên, những thách thức mới rất to lớn và phức tạp. *Thứ nhất*, "sự bất định" trên thế giới trong thời kỳ mới. Mỹ tuy không phải đứng trên một mối đe dọa chính nào thật rõ rệt, nhưng lại bị rất nhiều mối đe dọa tiềm ẩn, mà việc đối phó với những thách thức đó ở các khu vực là rất phức tạp, từ các cuộc khủng hoảng, xung đột sắc tộc đến nội chiến, chiến tranh..., từ những cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính đến các cuộc chiến tranh buôn bán, chiến tranh tiền tệ... những thách thức nảy sinh từ những mối đe dọa mới, những vấn đề toàn cầu từ khủng bố, buôn lậu ma túy, tội ác có tổ chức cho đến nạn phổ biến vũ khí giết người hàng loạt. *Thứ hai*, là mâu thuẫn gay gắt giữa ba trung tâm của chủ nghĩa tư bản quốc tế - giữa Mỹ với các đối tác đồng thời là đối thủ như Nhật Bản, EU có lực lượng hùng mạnh về kinh tế và có nhiều tham vọng, tranh chấp quyết liệt với Mỹ. Những mâu thuẫn sâu sắc giữa EU, Nhật Bản đối với Mỹ, là những lực lượng quan trọng gây khó khăn trở ngại, kiềm chế Mỹ trong việc thực hiện chính sách ngoại giao mới của Oasinhton. *Thứ ba*, trong cuộc chạy đua toàn cầu diễn ra trong những thập kỷ đầu và giữa thế kỷ XXI, có khả năng có một số nước vừa là đối tác vừa là đối thủ

của Mỹ (hiện nay là EU, Nhật Bản, trong tương lai là Trung Quốc, Nga) có thể vươn lên đuổi kịp và vượt Mỹ trên một số lĩnh vực quan trọng, thậm chí đuổi kịp và vượt Mỹ về tổng số GDP, đặt ra cho Mỹ những thách thức nghiêm trọng. Tham vọng trong chính sách đối ngoại của Mỹ là rất to lớn nhưng khả năng thực tế của họ là có hạn. Nói như Paul Kennedy, tổng những mục tiêu và tham vọng của Mỹ lớn hơn nhiều so với tổng những khả năng mà Mỹ có thể huy động được để thực hiện những mục tiêu và tham vọng đó.

Các nước đang phản ứng theo những cách khác nhau đối với tư thế siêu cường của Mỹ. Các nhà lãnh đạo chính trị và học giả ở hầu hết các nước phản đối mạnh mẽ triển vọng về một thế giới đơn cực và ủng hộ sự xuất hiện thế giới đa cực thực sự. Các nước Nga, Trung Quốc, Ấn Độ, Ai Cập, các nước Hồi giáo và châu Phi đều coi Mỹ là mối đe dọa bên ngoài lớn nhất đối với các xã hội của họ. Họ không coi Mỹ là mối đe dọa quân sự mà là mối đe dọa đối với sự toàn vẹn, quyền tự trị, thịnh vượng và quyền tự do hành động. Họ coi Mỹ là xâm phạm, can thiệp, bóc lột, chủ nghĩa đơn phương, đạo đức giả. Nga phản đối một thế giới dựa trên sự lãnh đạo chi phối của Mỹ, gần giống như bá quyền. Các nhà lãnh đạo Trung Quốc tin rằng những mối đe dọa chủ yếu đối với hoà bình, ổn định, và với Trung Quốc là chủ nghĩa bá quyền và chính trị cường quyền của Mỹ. Nelson Mandela Tổng thống Nam Phi đã từng nói đất nước ông phản đối việc nước khác ngạo mạn chỉ bảo Nam Phi cần phải đi đâu hay rằng những nước nào là

bạn bè của Nam Phi. Nam Phi không thể chấp nhận một quốc gia đóng vai trò cảnh sát của thế giới.

Rõ ràng, trong thế giới đơn - đa cực, siêu cường duy nhất là mối đe dọa đối với các nước quan trọng khác. Các cường quốc khu vực không muốn Mỹ can thiệp và làm rối ren những khu vực mà ở đó lợi ích của họ chiếm ưu thế. Ở mức độ thấp, sự phản ứng của các nước đối với Mỹ là cảm giác lo ngại, giận dữ, đố kỵ. Cao hơn nữa là các bất đồng và từ chối hợp tác với Mỹ trong việc giải quyết các xung đột khu vực, đặc quyền ngoại giao, phổ biến vũ khí hạt nhân, các chính sách buôn bán và các vấn đề khác. Mức độ phản ứng cao nhất là thành lập một liên minh chống bá quyền bao gồm một số nước chủ yếu. Một tổ chức như vậy không thể có trong thế giới đơn cực, nhưng là hiện tượng tự nhiên trong thế giới đa - đơn cực. Việc thành lập Liên minh châu Âu (EU) và việc tạo ra đồng tiền chung châu Âu (Euro) là nhằm tạo ra một đối trọng để ngăn chặn không cho Mỹ chi phối một thế giới đa cực. Rõ ràng đồng Euro có thể tạo ra một thách thức quan trọng đối với sự bá quyền của đồng đôla trong nền tài chính toàn cầu.

Tóm lại, xét cho cùng thế kỷ XXI là thế kỷ của Mỹ hay là thế kỷ hoà bình và phát triển của toàn nhân loại, điều đó còn tùy thuộc vào hướng chảy của dòng sông lịch sử, nó không thể chuyển dòng theo ý chí chủ quan của bất cứ nước nào. Trong những năm tháng tương lai sự phát triển đa cực hoá mạnh mẽ sẽ là vấn đề hết sức gay gắt đối với Mỹ đang có mong muốn một mình lãnh đạo thế giới.

Chương III

CHIẾN LƯỢC TĂNG CƯỜNG SỨC MẠNH LIÊN KẾT CỦA LIÊN MINH CHÂU ÂU (EU)

Chiến tranh lạnh chấm dứt đã phá huỷ trật tự quốc tế giữa các lực lượng chính trị chủ yếu trên thế giới, vai trò của các nước tư bản lớn trên vũ đài quốc tế có sự thay đổi rõ rệt. Theo sau sự tan rã của hệ thống hai cực, các mối quan hệ quốc tế đã bước sang một giai đoạn mới, thế giới phát triển mạnh theo hướng đa cực hoá. Xu thế hợp tác, đối thoại, phụ thuộc lẫn nhau ngày càng tăng trong quan hệ giữa các quốc gia, đặc biệt là quan hệ giữa các nước lớn.

Sau khi Liên Xô giải thể, nhu cầu tập hợp lực lượng giữa các nước tư bản lớn nhằm chống lại hệ thống XHCN không còn nữa. Tuy nhiên, trong bối cảnh quốc tế đó lại xuất hiện nhiều nhân tố mới. Liên Xô mất đi nhưng nước Nga với tư cách là nước thừa kế chủ yếu của Liên Xô trước đây vẫn là một nước có ảnh hưởng chính trị và quân sự to lớn trên thế giới. Ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, Nhật Bản nổi lên như một cường quốc kinh tế mới có vai trò và ảnh hưởng sâu rộng trong khu vực cũng như trên toàn cầu. Bên cạnh đó, sự trỗi dậy của Trung Quốc lại là một yếu tố quan trọng và hàm chứa nhiều ẩn số lớn trong quan hệ quốc tế. Đối với Mỹ, mặc dù vẫn là nước trội hơn tất cả nhưng thực lực kinh tế sau chiến tranh lạnh đã bị suy yếu nhiều. Mỹ không còn có thể áp đặt những đòi hỏi với các nước như là trong giai đoạn chiến tranh lạnh trước đây nữa. Điều này đã làm giảm mạnh vai trò

lãnh đạo của Mỹ trước đây. Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, châu Âu là nơi đối kháng của hai siêu cường Xô - Mỹ và là trọng điểm tranh chấp của hai tập đoàn quân sự lớn Vácxava và NATO. Chính vì vậy, châu Âu luôn nằm trong sự bảo hộ của Mỹ. Tuy nhiên, sau khi Hiệp ước Vácxava giải tán và Liên Xô giải thể, thế cân bằng vốn có trước đây ở châu Âu đã bị phá vỡ. Tình trạng này làm xuất hiện một khoảng trống quyền lực và mở ra một cuộc chạy đua tranh giành quyền lực mới. Các nước lớn trên thế giới đều dốc sức chuẩn bị lực lượng để giành vị trí tối ưu trong tương lai.

Tất cả những biến đổi quan trọng này đã tạo cho Liên minh châu Âu có cơ hội thoát ra khỏi sự khống chế của Mỹ. Bằng thực lực kinh tế lớn mạnh và các điều kiện địa chính trị ưu việt, Liên minh châu Âu (EU) hoàn toàn có khả năng lấp vào khoảng trống quyền lực, vươn lên nắm quyền chủ đạo trong việc giải quyết các vấn đề ở châu Âu và xác định vị trí của mình trong cục diện thế giới mới đang hình thành giữa 3 trung tâm lớn Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu.

Mặc dù Liên minh châu Âu đã đạt được những thành tựu nhất định trong quá trình liên kết, song hầu hết quá trình xây dựng liên minh về kinh tế - chính trị - quân sự đều đang dở dang và nhiều mặt, Liên minh châu Âu vẫn còn thua kém Mỹ và Nhật Bản. Vì vậy, trong cuộc cạnh tranh quyết liệt trước mắt, các nước trong Liên minh châu Âu cần phải liên kết chặt chẽ hơn để tạo ra sức mạnh tổng hợp nhằm đáp ứng với những cơ hội và thách thức mới.

Trước mục tiêu đó, EU đã tích cực thực hiện chiến lược tăng cường sức mạnh của mình theo các nội dung chủ yếu sau:

1. Tăng cường và củng cố hợp tác kinh tế, chính trị giữa các nước thành viên trong EU.
2. Thực hiện chiến lược mở rộng Liên minh trong tương lai.
3. Xây dựng một nền an ninh châu Âu mới.
4. Mở rộng phạm vi ảnh hưởng bằng cách tăng cường quan hệ với các nước và khu vực trên thế giới.

I. TĂNG CƯỜNG VÀ Củng CỐ HỢP TÁC KINH TẾ CHÍNH TRỊ GIỮA CÁC NƯỚC THÀNH VIÊN TRONG LIÊN MINH CHÂU ÂU

Kể từ khi hình thành thị trường chung châu Âu vào ngày 1/1/1993 đến nay, EU đã có những bước tiến quan trọng trong việc tăng cường và củng cố giữa các nước thành viên EU. Mặc dù có rất nhiều những khó khăn, mâu thuẫn giữa các nước, nhưng nhìn chung, cuối cùng các nước đều đạt được thoả hiệp để thúc đẩy tiến trình nhất thể hoá kinh tế khu vực. Trong suốt thời gian qua, các nước trong EU luôn cùng nhau vạch ra các sáng kiến mới nhằm đẩy mạnh hơn nữa tiến trình hội nhập, đồng thời củng cố thêm sức mạnh để thích ứng với những biến đổi của môi trường quốc tế, xây dựng một châu Âu thống nhất không ranh giới, một "ngôi nhà chung châu Âu" với nền kinh tế ổn định và phát triển cao.

Nhằm mở rộng quá trình liên kết, hợp tác giữa các nước thành viên và các dân tộc, ngay từ đầu thập kỷ 90

các nước trong liên minh châu Âu đã cùng nhau phê chuẩn Hiệp ước Maastricht với những nội dung chủ yếu bao gồm: Thống nhất các nước thành viên thành một thị trường chung nhằm đạt mục tiêu "tiến bộ về kinh tế và xã hội cân đối thông qua việc xây dựng một cộng đồng, một không gian bên trong; thiết lập một liên minh kinh tế tiền tệ; và tiến tới việc hình thành một liên minh chính trị trong tương lai.

Hiệp ước Maastricht chính là bước khởi đầu đi đến tiến trình thống nhất châu Âu. Trên cơ sở Hiệp ước Maastricht, ngày 1/4/1994, Hiệp định giữa 17 nước châu Âu về thành lập thị trường chung, thống nhất và khu vực kinh tế châu Âu (EEA) bắt đầu có hiệu lực. Một khối thương mại tự do lớn nhất thế giới đã ra đời trên cơ sở cộng đồng kinh tế châu Âu. Cho đến nay, EEA là một thị trường thống nhất giữa 17 nước châu Âu bao gồm 15 nước EU (Anh, Pháp, Đức, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Ý, Luých Xăm Bua, Bỉ, Ai Len, Đan Mạch, Hy Lạp, Áo, Phần Lan, Thụy Điển, Hà Lan), Na Uy và Ai Xơ Len, với không gian trải dài từ Bắc cực đến Địa trung Hải, từ Đại Tây Dương đến Trung Âu. Hiệp định này cho phép các quốc gia thành viên tự do buôn bán, tự do di chuyển các nguồn vốn, hàng hoá, dịch vụ và nhân lực giữa các nước trong khối. Đồng thời cũng là liên minh kinh tế mở cho phép các nước châu Âu khác tiếp tục tham gia. Hiện nay, EEA chiếm hơn 40% thương mại quốc tế, là đối trọng nặng cân với khối thương mại tự do Bắc Mỹ và Nhật Bản. Đây cũng chính là một bước tiến mới trong việc thống nhất và tăng cường sức mạnh cho EU.

Từ khi hiệp ước Maastricht được ký đến nay, EU đã tiến được những bước dài trên con đường thống nhất châu Âu. Hiện tại, EU đang theo đuổi hai mục tiêu chiến lược là xây dựng liên minh tiền tệ và liên minh chính trị.

1. Liên minh kinh tế - tiền tệ châu Âu (EMU)

Hiệp ước Maastricht ra đời đã chính thức hoá và cụ thể hoá "Dự án về đồng tiền chung duy nhất" (đồng Euro) mà đã được ông J. Delors - Chủ tịch uỷ ban châu Âu vạch ra từ năm 1989⁽¹⁾. Với hiệp ước này, việc xây dựng và đưa vào lưu thông đồng Euro được chia thành 3 giai đoạn cụ thể với các kế hoạch chi tiết bao gồm:

Giai đoạn 1: Từ 1/7/1990 đến 31/12/1993. Nhiệm vụ chủ yếu của giai đoạn này: Phối hợp chính sách kinh tế và chính sách tiền tệ giữa các nước, giúp các nước đạt dần tới những tiêu chuẩn gia nhập đồng Euro. Cụ thể: hoàn chỉnh thị trường chung châu Âu đặc biệt là hoàn chỉnh quá trình lưu thông tự do của vốn (1993); đặt nền kinh tế quốc gia dưới sự giám sát nhiều bên; phối hợp chính sách tiền tệ giữa các nước trong phạm vi "Ủy ban thống đốc các ngân hàng trung ương" để ổn định tỉ giá giữa các đồng tiền.

Giai đoạn 2: Giai đoạn chuyển tiếp từ 1/1/1994 đến 1/1/1999. Nhiệm vụ của giai đoạn này là tiếp tục phối hợp các chính sách kinh tế và tiền tệ, nhưng ở mức cao hơn, để chuẩn bị cho sự ra đời của đồng Euro. Cụ thể

⁽¹⁾ Liên minh châu Âu - NXB Chính trị quốc gia, Hà nội, 1995 tr 108.

là: trong giai đoạn này: các tiêu chuẩn gia nhập EMU (lạm phát, thâm hụt ngân sách, nợ nhà nước...) sẽ được rà soát lại một cách kỹ lưỡng giữa các nước để đến cuối giai đoạn này có thể quyết định cụ thể nước nào sẽ gia nhập EMU. Đồng thời Viện tiền tệ châu Âu được thành lập, với nhiệm vụ thực hiện một số chính sách tiền tệ chung để ổn định giá cả, tạo điều kiện chuẩn bị cho sự ra đời và sử dụng đồng Euro. Với Viện này, chính sách tiền tệ vẫn chủ yếu thuộc thẩm quyền quốc gia nhưng một số quyền quan trọng vốn thuộc quốc gia đã được trao cho Viện tiền tệ châu Âu. Cuối giai đoạn 2 - Ngân hàng châu Âu (ECB) được thành lập thay thế cho Viện tiền tệ châu Âu. Nhiệm vụ chủ yếu của ECB là: ổn định giá cả, thực hiện chính sách tiền tệ của toàn liên minh, giữ và quản lý các nguồn dự trữ hối đoái chính thức của các nước thành viên. Để thực hiện nhiệm vụ này, ECB có mọi đặc quyền và phương tiện như một ngân hàng trung ương quốc gia độc lập: có tư cách pháp nhân, có vốn riêng, các ngân hàng quốc gia chuyển mọi quyền quyết định vào tay ECB...

Giai đoạn 3: Là giai đoạn ra đời và lưu hành của đồng Euro. Giai đoạn này có một số đặc điểm chính. *Thứ nhất*, đồng Euro chính thức ra đời 1/1/1999, nhưng mới chỉ lưu thông chủ yếu trong khu vực không dùng tiền mặt (thanh toán không dùng tiền mặt, thị trường vốn, thị trường chứng khoán, nợ quốc gia...) *Thứ hai*, tỷ giá hối đoái chính thức giữa đồng tiền các nước và đồng Euro được công bố. *Thứ ba*, ECB chính thức hoạt động và chịu trách nhiệm điều hành chính sách tiền tệ của Liên minh.

Quá trình vận hành của đồng Euro gồm ba bước. *Bước 1*, chuẩn bị cho sự ra đời của đồng Euro. Xác định chính thức khu vực đồng Euro: "Euroland" gồm 11 nước gia nhập đồng Euro: Đức, Pháp, Ý, Bỉ, Phần Lan, Hà Lan, Áo, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Ailen, và Luychxãmbua. *Bước 2*, bước quá độ diễn ra trong ba năm từ 1999-2001. Trong thời kỳ này người ta phải làm quen dần với việc dùng đồng Euro. *Bước 3*, đổi tiền, thực hiện vào 1/1/2002. Công cuộc đổi tiền sẽ diễn ra khoảng 6 tháng, trong toàn châu Âu. Sau đổi tiền, đồng tiền các quốc gia sẽ hoàn toàn rút khỏi lưu thông, chính thức nhường chỗ cho đồng Euro duy nhất.

Ý nghĩa của Liên minh kinh tế - tiền tệ

Liên minh kinh tế - tiền tệ ra đời mang lại những lợi ích rất lớn cho các nước thành viên EU.

- Trước hết EMU và đồng Euro ra đời là bước đi tất yếu, đồng thời là nhân tố quan trọng thúc đẩy sự hoàn chỉnh thị trường nội bộ thống nhất, đưa quá trình liên kết EU tiến thêm một bước mới về chất cao hơn.

- Hiệu quả cụ thể nhất mà EMU mang lại là loại bỏ những chi phí giao dịch hối đoái giữa các nước thành viên và chi phí bảo hiểm rủi ro đi kèm với chúng. Theo ước tính của các chuyên gia ở Bruccxen, với EMU sẽ tiết kiệm cho cộng đồng mỗi năm khoảng 0,3-0,5% GDP toàn Liên minh, xấp xỉ 20 tỷ ECU. Điều này sẽ dẫn tới thúc đẩy thương mại phát triển, giảm giá cả hàng hoá, tăng tổng cầu và tăng sản lượng của toàn khối. Với đồng Euro duy nhất, sẽ không còn những biến động tỉ giá trong nội bộ cộng đồng, đó là điều kiện cần thiết cho sự tăng trưởng kinh tế trung hạn, dài hạn và bền vững của toàn khối. Những nguy cơ

dầu cơ hội đoi, những cuộc cạnh tranh phá giá... gây cản trở cho đầu tư và thương mại của các nước trong cộng đồng sẽ được loại bỏ dần. Chính sách tiền tệ và tài chính được giải phóng dần khỏi nhiệm vụ chống lạm phát, sẽ có phạm vi hoạt động rộng hơn cho các nhiệm vụ chống khủng hoảng chu kì, cho các chi phí hữu ích của nhà nước, cho việc giảm thuế...

Với đồng Euro duy nhất, các nhà kinh doanh ở các nước khác nhau có thể so sánh chi phí và hiệu quả sản xuất với nhau một cách trực tiếp, do đó sẽ tạo ra môi trường cạnh tranh hoàn hảo và quyết liệt giữa các hãng, các công ty trong khu vực đồng Euroland, tạo động lực cho việc áp dụng tiến bộ KHKT, hợp lý hoá sản xuất, nâng cao hiệu quả và chất lượng sản phẩm trong khu vực...

Bên cạnh ý nghĩa kinh tế, EMU còn có ý nghĩa chính trị sâu sắc. Đây là một trong những thử nghiệm táo bạo nhất trong công cuộc xây dựng cộng đồng Tây Âu theo hướng siêu quốc gia. Sự thành công của EMU sẽ làm biến đổi sâu sắc quan niệm của người châu Âu (và cũng có thể không chỉ là người châu Âu) về nhiều vấn đề cơ bản, đặc biệt là vấn đề chủ quyền quốc gia.

Ngoài những lợi ích cơ bản mang lại cho các nước thành viên trong nội bộ cộng đồng, EMU còn đóng vai trò quốc tế to lớn.

- Khu vực đồng Euro là một trung tâm kinh tế hùng mạnh trên thế giới, chiếm 19,4% GDP toàn thế giới (trong khi đó của Mỹ là 19,5%, Nhật Bản 7,7%); và 20% kim ngạch buôn bán thế giới (so với 16% của Mỹ và

10% của Nhật Bản⁽¹⁾; đồng Euro chiếm khoảng 27% thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế (trong khi đó đồng USD khoảng 50%, đồng Yên Nhật khoảng 11%)⁽¹⁾... Với một vị trí đáng kể như vậy, khu vực đồng EURO sẽ ngày càng có tác động quan trọng tới tiến trình phát triển của nền kinh tế thế giới.

- Sự ra đời của đồng Euro sẽ góp phần cải thiện tình trạng bất ổn định của hệ thống tiền tệ quốc tế. Kể từ khi hệ thống Bretton Woods bị sụp đổ đến nay, đồng USD vẫn tiếp tục bành trướng trên thế giới, xu hướng "đôla hoá" ngày càng tăng. Do đó sự ra đời của EMU và đồng Euro sẽ trực tiếp cạnh tranh với đồng USD, chống lại xu hướng "đô la hoá", làm cho thế giới ít phụ thuộc hơn vào đồng USD, rủi ro về biến động tỷ giá sẽ phân tán, hệ thống tiền tệ thế giới sẽ ổn định hơn. Mặt khác, đồng Euro là một mô hình thử nghiệm thành công về cơ chế hợp tác tài chính - tiền tệ quốc tế. Từ đó nó sẽ tiếp tục thúc đẩy sự hình thành các khối tiền tệ khu vực khác như khối tiền tệ châu Á, do Nhật Bản hoặc ASEAN đề xướng...

Hiện nay đối với lĩnh vực thanh toán quốc tế, đồng tiền của các nước EU chiếm 35% (đồng USD chiếm 42%, đồng Yên Nhật Bản chiếm 12%)⁽²⁾. Do đó, đồng Euro ra đời sẽ chiếm được ưu thế trong thanh toán quốc tế, dự trữ ngoại hối với tư cách như là một đồng tiền mạnh và ổn định, trong tương lai sẽ ngày càng trở

⁽¹⁾ *Kinh tế thế giới 1998-1999: Đặc điểm và triển vọng*, NXB Chính trị quốc gia, Hà nội, 1999, tr 133.

⁽²⁾ Tạp chí Nghiên cứu châu Âu, số 4/1999, tr 65.

⁽³⁾ Tạp chí Nghiên cứu châu Âu, số 4/1999, tr 65.

thành một đồng tiền chủ đạo trên thế giới. Chính sách dự trữ ngoại hối của các nước sẽ có thay đổi lớn, điều đó sẽ dẫn tới những biến động đáng kể về tỷ giá hối đoái và lãi suất của thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế. Mặt khác, vị trí được củng cố của đồng Euro trên thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế, sẽ làm gay gắt thêm cuộc cạnh tranh giành địa vị bá chủ thế giới của các siêu cường Mỹ - Nhật Bản - EU... .

Tuy vậy, tiến trình liên minh kinh tế - tiền tệ châu Âu chắc chắn sẽ gặp nhiều thách thức và trở ngại. Chẳng hạn vẫn còn có nước hoài nghi về sự cần thiết và tính hiệu quả của đồng Euro. Một số nước thì bất đồng quan điểm trong đường lối và phương pháp tiến hành EMU.... Một số quan điểm cho là trong quá trình vận hành đồng Euro, không phải không chứa đựng những nguy cơ nhất định. Đặc biệt, những người theo "chủ nghĩa quốc gia" khẳng định rằng: đồng tiền chung sẽ bó buộc các nước thành viên trong việc thực hiện linh hoạt chính sách tiền tệ của mình. Các nước không còn có thể tự mình điều chỉnh lãi suất, tỷ giá hối đoái... để điều tiết chu kỳ kinh doanh, ứng phó với những biến động của thị trường thế giới... Mất chủ quyền về tiền tệ, họ cũng mất đi những công cụ điều tiết kinh tế vĩ mô quan trọng...

Hiện nay, tiến trình liên kết kinh tế tiền tệ đã bước vào giai đoạn thứ ba, đồng Euro đã đi vào sử dụng nhưng vẫn còn trong thời gian thử thách. Những tác động và ảnh hưởng của đồng Euro vẫn còn chưa rõ ràng. Tuy nhiên trong tương lai đồng Euro vẫn luôn hứa hẹn là một đồng tiền chủ lực trong nền kinh tế thế giới.

2. Liên minh chính trị

Bước sang thập kỷ 90, tình hình chính trị thế giới và châu Âu có sự biến đổi sâu sắc. EU đứng trước những cơ hội và thách thức mới to lớn. Tuy không phải đối đầu với một địch thủ mạnh hơn hẳn mình về nhiều mặt như Liên Xô trước đây, nhưng EU lại phải đương đầu với một loạt các nguy cơ bất ổn định khó lường trước được như tình hình kinh tế, chính trị - xã hội rối ren, các cuộc xung đột sắc tộc, tôn giáo ở Nam Tư, Đông Âu và các nước SNG, những dòng người tỵ nạn vì nguyên nhân kinh tế, chiến tranh.v.v... Thêm vào đó, việc nước Đức tái thống nhất vừa là niềm hy vọng củng cố thêm sức mạnh EU, đồng thời cũng là những mối lo lắng cho châu Âu về nguy cơ bá quyền của người Đức. Do đó, việc ràng buộc chặt chẽ hơn nữa nước Đức vào tiến trình xây dựng EU là hết sức cần thiết. Tất cả những biến đổi này đã đặt các nước Tây Âu nói chung và EU nói riêng đứng trước một loạt các vấn đề nan giải hoàn toàn mới. Đồng thời cũng buộc các nước Tây Âu và EU phải xác định vị trí của mình trong việc giải quyết các vấn đề thế giới mà trước hết là các vấn đề của châu Âu. Các cuộc thử sức đầu tiên trong việc giải quyết vấn đề Nam Tư và các mối quan hệ với Đức đã cho thấy sự yếu kém của Liên minh châu Âu là thiếu sự thống nhất trong lĩnh vực chính trị. Trong tình thế như vậy, các nước thành viên EU đã buộc phải mở rộng sự liên kết sang lĩnh vực chính trị, và coi đó như một biện pháp quan trọng để tăng cường sức mạnh cho chính mình.

Ngay từ đầu, Hiệp ước Maastricht cũng đã khẳng định tiếng nói chính trị của EU thông qua việc thực hiện chính sách đối ngoại chung bao gồm việc thiết lập

sự hợp tác có hệ thống giữa các nước thành viên và tiến hành từng bước thực thi các "hành động chung" trong những lĩnh vực mà các nước thành viên thấy có lợi chung quan trọng. Tuy nhiên, Hiệp ước Maastricht vẫn tỏ ra có một số yếu kém nhất định trong lĩnh vực liên kết chính trị như:

- Thiếu sự khẳng định chính xác về các lợi ích sống còn chung, thiếu sự gắn bó giữa ý chí chính trị thống nhất và lợi ích quốc gia.

- Cơ chế quyết định về cơ bản chưa có sự thống nhất toàn diện và tính linh hoạt còn thấp.

- Cơ cấu tài chính công kênh, chưa hợp lý.

- EU chưa thể hiện sứ mệnh đại diện với bên ngoài một cách đầy đủ.

Trước thực trạng đó, tại Hội nghị thượng đỉnh Amsteddam 6/1997, các nước thành viên EU đã tập trung thảo luận và thông qua những sửa đổi quan trọng trong Hiệp ước Maastricht về vấn đề cải tổ hệ thống thể chế của EU, nhằm đưa tiến trình liên kết giữa các thành viên lên một mức mới cao hơn trong mọi lĩnh vực từ đó khẳng định diện mạo và bản sắc chính trị của EU trên trường quốc tế. Những nội dung cơ bản của Hiệp ước Amsteddam đã thể hiện rõ sự liên kết chính trị chặt chẽ giữa các nước EU và nó cũng đặt cơ sở pháp lý cho việc tiếp tục phát triển của Liên minh châu Âu. Những thành công của Hội nghị này được thể hiện ở một số điểm nổi bật sau đây.

a. Những cải cách về thể chế

Mục đích nhằm tăng cường sự gắn bó trong nội bộ EU theo hướng chặt chẽ hơn, linh hoạt hơn, dân chủ hơn, EU đã phân định rõ nhiệm vụ giữa các cơ quan quyền lực châu Âu.

Hội đồng Bộ trưởng châu Âu: trong tương lai sẽ trở thành một cơ quan tự quản siêu quốc gia tương tự như thượng nghị viện và chia sẻ dần trách nhiệm với Ủy ban châu Âu và Nghị viện châu Âu. Để thực hiện qui định này, cần thực hiện những biện pháp cải tổ trong Hội đồng Bộ trưởng châu Âu: mở rộng hơn chế độ bỏ phiếu đa số trong Hội đồng Bộ trưởng, tập trung quyền lực hơn cho các Ủy ban đại diện thường trú (COREPER) và Ban thư ký để chúng đảm trách toàn bộ công việc chuẩn bị cho Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định. Các Ủy ban khác của Hội đồng Bộ trưởng (như Ủy ban chính trị, Ủy ban tiền tệ, Ủy ban phối hợp các vấn đề tư pháp...) chỉ giữ vai trò cố vấn hỗ trợ làm việc cho COREPER và Ban thư ký.

Ủy ban châu Âu: từ trước đến nay mang nhiều thuộc tính của một cơ quan hành pháp. Trong tương lai, cùng với việc mở rộng và phát triển của EU, Ủy ban châu Âu phải được tăng cường hơn nữa vai trò trong các nhiệm vụ chính trị, đặc biệt trong lĩnh vực liên kết kinh tế, tư pháp, đối nội và chính sách đối ngoại. Về cơ cấu nó cần được cải tổ thành một ban quản trị với số lượng hạn chế trong hệ thống đại diện quốc gia nghiêm ngặt.

Nghị viện châu Âu: Để thích ứng với một số lượng thành viên lớn hơn của EU và những nhiệm vụ ngày càng nặng nề hơn, Nghị viện châu Âu trong tương lai cần phải được đề cao ý nghĩa hơn. Quyền lập pháp phải nghiêng hẳn về phía Nghị viện châu Âu; số lượng nghị

sĩ khoảng 700 người và sự phân bố số ghế trong nghị viện phải đại diện thỏa đáng cho các nước thành viên; Nghị viện châu Âu có thêm quyền cử ra Chủ tịch Uỷ ban châu Âu; Nghị viện châu Âu cần hợp tác chặt chẽ hơn với nghị viện các nước thành viên...

Cả ba cơ quan nói trên, Hội đồng bộ trưởng, Uỷ ban châu Âu và Nghị viện châu Âu cần phải tăng cường sự gắn bó hơn nữa để thực hiện những mục đích chung của cộng đồng. Cụ thể trong chính sách đối ngoại và an ninh chung: Hội đồng Bộ trưởng sẽ chịu trách nhiệm về chính sách đối ngoại và an ninh nói chung. Uỷ ban châu Âu thì chịu trách nhiệm trong lĩnh vực chính sách kinh tế đối ngoại và phát triển. Uỷ ban châu Âu có thể tham gia vào chính sách đối ngoại và an ninh chung, nhưng nó không được độc quyền đề ra sáng kiến, mà chỉ có thể đệ trình những đề nghị có liên quan lên Hội đồng Bộ trưởng châu Âu. Hội đồng Bộ trưởng châu Âu có quyền linh hoạt lựa chọn các biện pháp thực hiện hành động phối hợp, còn Uỷ ban châu Âu chỉ có thể là người thực hiện những biện pháp này.

b. Sửa đổi quy trình ra quyết định và nguyên tắc biểu quyết

Việc phân chia lá phiếu một cách công bằng trong quá trình biểu quyết luôn luôn là vấn đề quan trọng và là đòi hỏi cấp thiết của các nước thành viên EU. Hiệp ước Amsteddam đã đạt được một số tiến bộ trong lĩnh vực này. Nguyên tắc biểu quyết đa số thẩm quyền đã được mở rộng hơn, qui trình ra quyết định được thực hiện với "nhiều mức độ khác nhau" và "tính linh hoạt hoá". Trong chính sách đối ngoại và an ninh chung,

Hiệp ước Amsteddam phân biệt rõ giữa các quyết định đối ngoại cơ bản và những biện pháp để thực hiện chúng trên thực tế. Vấn đề thứ nhất chỉ có tác dụng cùng với việc đưa vào vận dụng nguyên tắc "Bảo lưu mang tính chất xây dựng". Từ trước đến nay, sự bảo lưu lá phiếu của một nước thành viên thường ngăn cản sự nhất trí hoàn toàn trong Hội đồng Bộ trưởng để đi đến một quyết định, thì nay sự bảo lưu này không còn có thể cản trở việc thông qua quyết định được nữa. Nước thành viên bảo lưu ý kiến không có nghĩa vụ thực hiện quyết định, nhưng vẫn có trách nhiệm "chấp nhận là quyết định đó có tính ràng buộc đối với Liên minh" và trong tinh thần đoàn kết không được làm gì tổn hại đến bước tiến của toàn Liên minh. Điều đó có nghĩa là linh hoạt hoá chính sách đối ngoại. Vấn đề thứ hai được thực hiện cùng với một biện pháp bảo vệ có lợi cho các nước thành viên. Biện pháp đó là một nước thành viên có quyền phủ quyết đối với một quyết định được thông qua với đa số thông thường, nhưng quyền phủ quyết đó cần phải được lập luận đúng đắn.

c. Đề cử một nhân vật cao cấp làm đại diện cho Liên minh châu Âu với bên ngoài

Giống như trước đây, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng châu Âu vẫn đại diện cho EU trong các vấn đề về chính sách đối ngoại và an ninh chung. Ngày nay đối với Hiệp ước Amsteddam, chức vụ Chủ tịch này được hỗ trợ bởi một Tổng thư ký của Hội đồng, người này trong tương lai sẽ đảm nhận nhiệm vụ của một "đại diện cấp cao về chính sách đối ngoại và an ninh chung". Trong

chức năng này, Tổng thư ký có nhiệm vụ soạn thảo, chuẩn bị và thực hiện những nhiệm vụ chính trị và theo đề nghị của Chủ tịch, sẽ tiến hành đối thoại chính trị với nước thứ ba. Để tăng cường địa vị của Tổng thư ký, trong liên minh sẽ thành lập một "đơn vị kế hoạch hoá chiến lược và báo động nhanh" nằm trong phạm vi trách nhiệm quản lý của Tổng thư ký. Đơn vị này chịu trách nhiệm kiểm soát và phân tích kịp thời tất cả những vấn đề nằm trong chính sách đối ngoại và an ninh chung, lưu ý đến những tình huống kể cả những cuộc khủng hoảng chính trị có thể xảy ra.

d. Giải quyết vấn đề tài chi cho chính sách đối ngoại và an ninh chung

Trong quá khứ, điều luôn luôn không rõ ràng là liệu việc tài chi cho một dự án cụ thể trong khuôn khổ chính sách đối ngoại và an ninh chung nên được tiến hành thông qua Ngân sách thường xuyên của Liên minh châu Âu hay thông qua những khoản chi đặc biệt từ nguồn tài chính của từng nước. Bây giờ, theo Hiệp ước Amsteddam, mọi chi phí cho những hoạt động đối ngoại và an ninh chung đều được tài chi trực tiếp từ ngân sách của cộng đồng (trừ những khoản có liên quan đến quân sự và quốc phòng). Theo những nguyên tắc của qui trình ngân sách của cộng đồng, Hội đồng châu Âu và Nghị viện châu Âu có nhiệm vụ hợp tác chặt chẽ trong việc thực hiện tài chi ngân sách cho chính sách đối ngoại và an ninh chung.

e. Tăng cường vị trí của Liên minh châu Âu so với các nước thành viên

Tại Hiệp ước Amstecdam, vấn đề được đặt ra là: "Sự thống nhất về chính trị không phải là hậu quả, mà là tiền đề cho chính sách đối ngoại chung". Sự thống nhất về chính trị ở đây được hiểu là sự tăng cường vị trí của Liên minh châu Âu so với các nước thành viên. Liên minh châu Âu phải trở thành một thực thể pháp lý độc lập có ý chí tương đối khác biệt so với các nước thành viên của nó. Sự tăng cường tính độc lập của Liên minh châu Âu không phải là phủ nhận hoàn toàn và mâu thuẫn với lợi ích của các nước này, mà trong sự hợp tác, đoàn kết, thống nhất biện chứng giữa lợi ích chung và riêng.

Nhìn chung, việc ký kết Hiệp ước Amstecdam đã mở ra một chương mới trong tiến trình liên kết chính trị của EU. Trên cơ sở hiệp ước này, tiếng nói chung của EU đã mang bản sắc chính trị rõ rệt trong việc giải quyết các vấn đề khu vực và toàn cầu.

II. CHIẾN LƯỢC MỞ RỘNG EU

Có thể nói, việc mở rộng EU là một mục tiêu mang tầm cỡ chiến lược xuyên thế kỷ của Liên minh châu Âu. Để thực hiện mục tiêu này quả thực không phải là điều đơn giản. Hầu hết các cuộc thảo luận về hướng đi trong tương lai của EU đều đề cập đến những khó khăn trong việc mở rộng và kết nạp các thành viên mới. Tuy nhiên, xu thế mở rộng của EU vẫn là tất yếu.

1. Những động cơ dẫn đến việc mở rộng EU

Hai lý do cơ bản dẫn đến việc mở rộng EU là những ảnh hưởng to lớn về kinh tế và chính trị của EU đối với thế giới sau khi được mở rộng.

Về lợi ích Kinh tế: Việc mở rộng Liên minh châu Âu sẽ tạo ra một nền kinh tế hùng mạnh, với 500 triệu dân, sản xuất hơn 20% sản lượng hàng hoá và dịch vụ thế giới. Khi đó, lãnh thổ của EU sẽ tăng thêm 34%, dân số tăng thêm 29% và trở thành một thị trường lớn nhất trên thế giới⁽¹⁾. Lợi ích thương mại tự do chung chuyển qua biên giới không chỉ đem lại lợi ích cho các nước xin gia nhập EU mà còn mang lại lợi ích cho chính các nước trong EU. Các nước Đông và Nam Trung Âu là những thị trường rộng lớn, mới trỗi dậy và đầy tiềm năng. Những thị trường này sẽ tạo ra động lực cho các nước EU xuất khẩu hàng hoá có hàm lượng sử dụng vốn cao, xuất khẩu tư bản và nhập khẩu lao động rẻ. Tuy nhiên, việc mở rộng EU cũng dẫn tới nhiều vấn đề nan giải đối với các nước EU như: chi phí kinh tế lớn cho việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế ở các nước Trung và Đông Nam Âu; trình độ và chủng loại mặt hàng không tương thích; làn sóng di chuyển lao động từ Đông sang Tây Âu sẽ tăng lên nhanh chóng do vấn đề chênh lệch về tiền lương... Trong đó, nổi bật lên vấn đề chi phí kinh tế, được xem là gay gắt nhất hiện nay. Hai chi phí cơ bản đối với các nước Trung và Đông Nam Âu là chi phí nông nghiệp và chi phí điều chỉnh cơ cấu kinh tế. Theo những nghiên cứu gần đây thì chi phí

⁽¹⁾ Tạp chí tiếng Nga "MEMO", số 9/1998

này do sự tham gia của 10 nước Trung và Đông Âu trong năm 2000 sẽ là 30,3 tỷ Ecu chiếm 0,4% GDP của EU và 31% ngân sách của nó. Ủy ban nông nghiệp châu Âu trong chiến lược phát triển nông nghiệp đã đánh giá rằng chi phí cho việc áp dụng chính sách nông nghiệp chung (PAC) đối với các nước này chiếm khoảng 9 tỷ Ecu trong năm 2000 và 12,2 tỷ Ecu vào năm 2010. Bên cạnh đó, đa số các nước Trung và Đông Âu là những nước nghèo hơn nhiều so với các nước trong Liên minh châu Âu. Thu nhập quốc dân tính theo đầu người ở các nước Trung và Đông Âu thấp hơn các nước EU khoảng 75%. Vì vậy, sự tham gia của chúng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến chính sách cơ cấu của EU (cơ cấu kinh tế - xã hội, cơ cấu vùng, cơ cấu nông nghiệp...). Những nước Trung và Đông Âu đã đề nghị những khoản tài chính to lớn chi cho việc chuyển đổi cơ cấu và tăng cường liên kết. Từ năm 1994 đến 1999, quỹ cơ cấu và liên kết phân bổ chi phí cho 10 nước Trung và Đông Âu là khoảng 27 tỷ Ecu một năm. Trong thời gian từ năm 2000 đến năm 2006, con số này có thể lên đến 37 tỷ Ecu một năm⁽¹⁾. Những chi phí đáng kể nói trên càng trở lên đáng quan tâm hơn trong bối cảnh các quỹ tài chính của EU đang cạn dần và ngày càng ít khả năng hoạt động hơn trong những năm gần đây (đặc biệt là quỹ nông nghiệp chung và cơ cấu). Vì vậy, các cuộc thương lượng về tài chính và ngân sách, chính sách nông nghiệp và sự giúp đỡ trong tương lai giành cho các khu vực yếu kém hơn ở Trung và Đông Âu sẽ là vấn đề khó khăn và tốn nhiều thời gian.

⁽¹⁾ Tạp chí nghiên cứu châu Âu, số 4/1999, tr 9

Về khía cạnh chính trị: Có thể nói, các lý do về lợi ích chính trị của EU luôn chiếm vị trí hàng đầu trong xu hướng mở rộng của EU. Bởi vì, châu Âu là nơi có vị trí địa chính trị quan trọng vào hạng bậc nhất trên thế giới.

Từ trước đến nay, châu Âu luôn được coi là vị trí chiến lược trên bản đồ chính trị thế giới. Đặc biệt, trong bối cảnh quốc tế hiện nay thì vị trí này càng trở nên quan trọng. Các nhà phân tích địa chính trị hàng đầu vẫn đánh giá rất lớn vào vị trí chiến lược của các quốc gia. Họ đều thừa nhận rằng vị thế và ảnh hưởng quốc tế của một quốc gia tuy có phụ thuộc vào nhiều nhân tố như các thành quả kinh tế, sự thể hiện bằng đổi mới công nghệ,... nhưng vị trí địa lý vẫn có xu hướng quyết định những ưu tiên trước mắt của một quốc gia và khi sức mạnh quân sự, kinh tế, chính trị của nó mạnh lên thì lợi ích địa chính trị và ảnh hưởng của nước đó càng lớn. Quan điểm này không phải là một ý tưởng mới mẻ mà ngay từ xưa, điều này đã được minh chứng thông qua các cuộc chiến tranh nhằm giành giật các vị trí xung yếu hoặc thôn tính các quốc gia chiến lược trong suốt chiều dài lịch sử. Một trong những nhà phân tích địa chính trị nổi tiếng là Harold Mackinder đã đưa ra khái niệm về "vùng đất trung tâm" bao gồm Trung và Đông Âu, được xem như là những bàn đạp thiết yếu để kiểm soát châu Âu và toàn cầu. Harold đã đánh giá rất lớn vùng đất trung tâm và cho rằng nếu kiểm soát được vùng đất trung tâm thì sẽ làm chủ được thế giới⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Zbigniew Brzezinski: *Bàn cờ lớn* NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999, tr 45

Xuất phát từ vị trí địa chính trị quan trọng của châu Âu, các nhà chính trị hàng đầu của Liên minh châu Âu luôn quan tâm và chú trọng đến việc mở rộng EU. Hiện nay, điều mà EU cần chính là một chiến lược nhất thể hoá mới, được căn cứ vào tình hình chính trị địa lý của châu Âu trong những năm cuối thế kỷ 20 này. Chiến tranh lạnh chấm dứt với sự kết thúc của hệ thống Xã hội chủ nghĩa ở Trung và Đông Âu đã biến châu Âu trở thành điểm then chốt, làm cơ sở chính yếu cho việc giành vị thế đứng đầu thế giới. Chính vì vậy, mở rộng Liên minh châu Âu sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc thể hiện sức mạnh của EU thông qua việc kiểm soát được các vị trí trọng yếu trên thế giới.

2. Chiến lược mở rộng của EU

Ngay từ những năm đầu của thập kỷ 90, Liên minh châu Âu đã có xu hướng mở rộng sang các nước phía Đông. Từ tháng 12 năm 1991 đến tháng 4 năm 1993, Liên minh châu Âu đã lần lượt ký các hiệp định hợp tác kinh tế có thời hạn 10 năm với các nước Ba Lan, Hungari, Séc, Slôvakia, Rumani và Bungari. Tháng 5 năm 1993, Uỷ ban liên minh châu Âu đã nêu kiến nghị là trên cơ sở các hiệp định đã được ký kết ở trên, Liên minh châu Âu đưa ra kế hoạch kết nạp các nước Trung và Đông Âu vào EU theo hướng liên minh cả về kinh tế và chính trị. Tháng 7 năm 1994 Uỷ ban liên minh châu Âu lại đề ra dự thảo kế hoạch đẩy nhanh tiến độ kết nạp các nước Trung và Đông Âu với Liên minh châu Âu, Uỷ ban đã nêu ra 150 điều làm cho quyền lập pháp của các nước Trung và Đông Âu thích ứng với cộng đồng châu Âu. Ngày 9 và 10 tháng 12 năm 1994, Hội nghị thượng đỉnh của Liên minh châu

Âu lần đầu tiên đã mời nguyên thủ quốc gia của 6 nước Đông Âu tham dự với tư cách là những nước quan hệ. Đồng thời, cũng trong hội nghị này, EU đã thông qua "kế hoạch trừ bì và chiến lược mở rộng về phía Đông", quyết định là Liên minh châu Âu sẽ định kỳ đàm phán với các nhà lãnh đạo của 6 nước trên, tăng cường sự hợp tác của đôi bên để xúc tiến việc cải cách chính trị và kinh tế của các nước Trung và Đông Âu. Hội nghị còn đưa ra quyết định nới rộng thêm một bước hạn chế mậu dịch đối với Ba Lan và trong vòng 5 năm sẽ thực hiện một kế hoạch viện trợ khoảng 7 tỷ Ecu (bằng 8,5 tỷ USD). Bên cạnh đó, Ủy ban EU còn quyết định ban hành soạn thảo một cuốn "sách trắng" về thị trường nội bộ EU, đề ra phương án cho việc giải quyết các bước đi và các vấn đề cần thiết để kết nạp 6 nước Đông Âu vào Liên minh. Quyết định này là một bước ngoặt đánh dấu việc EU mở rộng sang Đông Âu và bắt đầu bước vào giai đoạn thực thi.

Đồng thời với việc thực hiện chiến lược "hướng về phía Đông", chiến lược tiến xuống phía Nam của Liên minh châu Âu cũng đã được khởi động. Ba nước Pháp, Ý, Tây Ban Nha có nhiều lợi ích ở khu vực Địa Trung Hải nên hết sức quan tâm đến chủ trương của EU trong việc tăng cường hợp tác với các nước bên bờ địa Trung Hải. Vào ngày 19 tháng 10 năm 1994, các nước này đã đưa ra đề nghị xây dựng mối quan hệ "bạn bè" với các nước thuộc khu vực này. Liên minh châu Âu đã đưa ra ý tưởng xây dựng "Khu mậu dịch tự do châu Âu - Địa Trung Hải" vào năm 2010, bao gồm các nước trong Liên minh châu Âu, Bắc Phi và Trung Đông nhằm đặt tiền đề cho lợi ích an ninh chính trị và phát triển phân thình cho châu Âu tương lai.

Các nước bên bờ Địa Trung Hải phần lớn là những nước đang phát triển, có nền kinh tế còn lạc hậu, tỷ lệ dân số cao và chứa nhiều mâu thuẫn sắc tộc, tôn giáo cực đoan. Đó cũng là khu vực thường xuyên diễn ra các hoạt động khủng bố và xung đột quân sự. Mặt khác, khu vực Địa Trung Hải vốn là địa bàn truyền thống của EU do đó, sự bất ổn định ở khu vực này sẽ đe dọa trực tiếp đến an ninh và lợi ích kinh tế của EU. Chính vì vậy, Liên minh châu Âu cần phải quan tâm và tham gia vào việc giữ gìn, duy trì sự ổn định và phát triển của khu vực này. Trước sự cảm nhận sâu sắc đó, tháng 11 năm 1995, 15 nước EU và 12 nước ven Địa Trung Hải đã tiến hành gặp gỡ các Bộ trưởng ngoại giao với tên gọi "Hội nghị châu Âu - Địa Trung Hải" tại Bacxêlôna. Nội dung nghị sự chủ yếu của hội nghị là bàn về sự hợp tác trong lĩnh vực chính trị, kinh tế, thương mại và các vấn đề xã hội. Hội nghị đã thống nhất sẽ xây dựng một khu vực mậu dịch tự do và đến năm 2010 khu vực mậu dịch này sẽ chính thức đi vào hoạt động. Hội nghị cũng đã quyết định sẽ ký hàng loạt hiệp định song phương và đa phương, xoá bỏ bức tường thuế quan và nhiều trở ngại ảnh hưởng đến mậu dịch tự do khu vực, đưa ra những chính sách phù hợp với kinh tế thị trường và những nguyên tắc nhằm nhất thể hoá thị trường khu vực. Để đảm bảo cho tiến trình đúng thời hạn quy định, EU sẽ viện trợ cho khu vực này 6 tỷ USD trong vòng 5 năm tới⁽¹⁾. Theo như dự kiến thì Manta và Síp sẽ là những nước có nhiều khả năng gia nhập EU trong tương lai gần.

⁽¹⁾ Tạp chí nghiên cứu châu Âu, số 1/1997, tr 16.

Mặc dù, EU luôn mở rộng xu hướng hội nhập cho các nước Trung và Đông Nam Âu. Nhưng chính bản thân các nước này phải đạt được những tiêu chuẩn nhất định về kinh tế và chính trị thì mới có khả năng tham gia EU. Liên minh châu Âu luôn tìm kiếm sự tương đồng kinh tế lớn nhất của các đối tác tham gia hơn là những lợi ích kinh tế mà chúng mang lại. Đó là tiêu chuẩn quan trọng về kinh tế đối với những nước gia nhập EU. Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn chính trị cũng đòi hỏi các nước tham gia EU phải đạt được sự ổn định thể chế, bảo đảm dân chủ, pháp luật, quyền con người, tôn trọng bảo vệ các dân tộc thiểu số, tôn giáo, tôn trọng mục tiêu liên minh chính trị - kinh tế và tiền tệ, chấp nhận hệ thống cộng đồng, chấp thuận những chính sách ngoại giao và an ninh chung. Những điều kiện này lại càng trở nên cần thiết đối với các nước ở khu vực Trung và Đông Âu.

Trước những khó khăn ràng buộc giữa ích lợi kinh tế và lợi ích chính trị đã buộc EU phải tìm ra đối sách thích ứng cho việc mở rộng EU trong tương lai.

3. Những biện pháp quá độ nhằm mở rộng EU

Việc các nước Trung và Đông Nam Âu có thể nhanh hay chậm gia nhập EU hoàn toàn là tùy thuộc vào việc thực hiện những điều kiện nói trên. Tuy nhiên, để đạt được điều kiện này cần phải có thời gian. Theo những giả thiết lạc quan nhất, các nước Trung và Đông Âu cũng cần ít nhất 20 năm mới có thể đuổi kịp trình độ phát triển của các nước trong Liên minh châu Âu. Vì vậy, chiến lược của Liên minh châu Âu đối với quá trình mở rộng sang các nước Trung và Đông Nam Âu đã có một số thay đổi. Cụ thể là Liên minh châu Âu

quyết tâm thực hiện mục tiêu mở rộng, nhưng từ chối không đưa ra lịch trình cụ thể. Đồng thời EU cũng đưa ra những giải pháp quá độ tạm thời nhằm thúc đẩy tiến trình hội nhập của các nước Trung và Đông Nam Âu. Những giải pháp đó bao gồm:

Thứ nhất, ký kết những hiệp định liên kết đa phương và song phương với những nước chuẩn bị gia nhập. Nội dung những hiệp định này là: tự do trao đổi nhưng không phải là toàn bộ mà là từng phần, loại bỏ các lĩnh vực nhạy cảm (là những lĩnh vực gây chi phí lớn, như nông nghiệp, công nghiệp dệt, may mặc, công nghiệp luyện thép...). Đồng thời thực hiện một số điều kiện bảo hộ thị trường nhằm quản lý quá trình tự do hoá, quá trình trao đổi.

Tuy vậy, loại bỏ những lĩnh vực nhạy cảm không phải là biện pháp hữu hiệu để xoá bỏ sự khác biệt kinh tế giữa các nước sắp gia nhập và các nước trong liên minh châu Âu. Vì vậy, bên cạnh việc ký những hiệp định trên, các bên còn quan tâm chú trọng tới việc nhất thể hoá khu vực.

Thứ hai, Nhất thể hoá khu vực. Đây là giai đoạn cao hơn, cần thiết để tạo ra những cải cách cơ cấu nhỏ, chậm và thích hợp. Từ đó xây dựng dần dần sự tương đồng kinh tế của khu vực với Liên minh châu Âu. Nhất thể hoá khu vực có các ưu điểm chính là: chi phí kinh tế thấp dễ chấp nhận, đồng thời có thể quản lý chặt chẽ phạm vi của tự do hoá và những tác động của nó.

Những nấc thang của sự liên kết kinh tế khu vực có thể là: khu vực mậu dịch tự do Trung Âu (EFTA), đến

Hiệp hội tự do trao đổi châu Âu (AELE), đến không gian kinh tế châu Âu (EEC), và cuối cùng là Liên Minh châu Âu (EU). Nhất thể hoá khu vực thực chất là thực hiện nguyên lý "Liên kết theo nhiều tốc độ" do Đức và Pháp đề xướng. Theo lô gích liên kết này, một số nước phát triển sẽ liên kết với nhau, tự thoả thuận với nhau về những vấn đề kinh tế, môi trường và chính sách xã hội. Đồng thời những nước kém phát triển hơn cũng có thể hợp tác với nhau ở một mức độ thấp hơn, phù hợp với trình độ phát triển của họ. Trong quá trình phát triển kinh tế những tiêu chuẩn liên kết ở mức độ thấp sẽ dần được nâng cao và cân bằng với những tiêu chuẩn liên kết ở mức độ cao.

Thứ ba, Liên minh châu Âu tăng cường trợ giúp về tài chính - kỹ thuật cho các nước Trung và Đông Nam Âu thông qua chương trình PHARE. Chương trình này nhằm hỗ trợ tiến trình cải cách kinh tế trong từng lĩnh vực riêng lẻ của những nước này. Chẳng hạn, khoảng 30% số tiền của chương trình này được hướng vào việc xây dựng hệ thống luật pháp và cơ chế quản lý mới, còn 70% thì tập trung vào sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế như việc khuyến khích khu vực tư nhân, phát triển ngành năng lượng, ngành bưu chính viễn thông và các cơ sở đào tạo nghiên cứu.

Các giải pháp tạm thời này đóng vai trò rất lớn trong tiến trình mở rộng EU. Thông qua những giải pháp này, các nước Trung và Đông Nam Âu sẽ tự chịu phần lớn những chi phí điều chỉnh. Còn bản thân Liên minh châu Âu sẽ chỉ tài trợ một phần cho quá trình hoà nhập của các nước này. Mặt khác, những biện

pháp quá độ còn có tác dụng kéo dài thêm thời gian cho quá trình hoà nhập của những nước Trung và Đông Nam Âu, nhờ đó những nước này có điều kiện cải tổ cơ cấu kinh tế cho đồng nhất với các nước trong Liên minh châu Âu.

4. Triển vọng mở rộng EU

Mặc dù Liên minh châu Âu quyết tâm theo đuổi tiến trình mở rộng EU, nhưng thực tế lại nảy sinh ra một vấn đề mới. Nếu giai đoạn quá độ kéo dài rất có thể sẽ gây ra tâm trạng chán nản và thay đổi mục tiêu liên kết của các nước Trung và Đông Nam Âu. Vì vậy, Liên minh châu Âu cần để ngỏ cánh cửa nhằm duy trì hy vọng gia nhập EU cho các nước bên ngoài. Cánh cửa để ngỏ đó chính là Hội nghị thường niên của Liên minh châu Âu và các nước xin gia nhập nhằm xem xét triển vọng của việc gia nhập và trao đổi về những vấn đề an ninh chung, hoặc là cử một đại diện của các nước Trung, Đông và Nam Âu trong Hội đồng châu Âu hoặc Uỷ ban châu Âu thành lập ban chuyên trách về những vấn đề của các nước này. Uỷ ban châu Âu cũng đã công bố "Lịch trình đến năm 2000", trong đó các cuộc đàm phán kết nạp 6 nước: Ba Lan, Séc, Hungari, Slovakia, Estonia và Síp sẽ vẫn tiếp tục kể từ khi nó được bắt đầu vào năm 1998. Điều này chứng minh quá trình gia nhập EU là có triển vọng thực tế, và nó sẽ tiếp tục khuấy động phong trào gia nhập EU ở các nước Trung và Đông Nam Âu.

Cuộc chiến tranh Kôsovo gần đây đã làm nảy sinh những quan điểm mới liên quan đến tiến trình mở rộng của Liên minh châu Âu. Từ sau Hiệp định Dayton, ý tưởng xây dựng các nước Bancăng thành một khu vực hoà nhập và phát triển đã được đưa ra trong các cuộc

thảo luận của các chính phủ châu Âu, cũng như trong Liên minh châu Âu. Nhìn chung, mọi người đều đi đến nhận định rằng những vấn đề của khu vực này đòi hỏi phải có một chính sách ổn định lâu dài, và việc ngăn ngừa những xung đột xảy ra ở khu vực sẽ ít tốn kém hơn việc tái thiết khu vực sau chiến tranh. Thực tế là Liên minh châu Âu đã tốn khoảng 7 tỷ USD kể từ năm 1991 cho những cuộc xung đột ở Nam Tư, đó là chưa tính những chi phí cho người tị nạn và những đóng góp cho các tổ chức quốc tế. Theo như các chuyên gia của trường quân sự cao cấp Liên bang Nam Tư ước tính thì cái giá phải trả cho sự can thiệp quân sự ở Kosovô, cho việc tái thiết Nam Tư và những hậu quả kinh tế đối với toàn bộ vùng này là vào khoảng 50 tỷ USD⁽¹⁾.

Trước một thực tế như vậy, với cương vị là chủ tịch Hội đồng châu Âu, Ngoại trưởng Đức Jaschka Fischer đã đưa ra sáng kiến xây dựng một "Hiệp ước ổn định cho vùng Đông - Nam Âu", nhằm mục đích biến khu vực Ban Căng về lâu về dài thành một tổng thể các nhà nước dân chủ, thịnh vượng và thái bình hơn. 38 nhà nước và 15 tổ chức quốc tế tham gia hội nghị tổ chức tại Cologne ngày 10/6/1999 đã cùng nhau đưa ra tuyên bố chung kêu gọi các nước Albania, Maxêđônia, Bôxnia-Hecdêgôvina, Croatia, Bungari, Rumani, Xlôvênia và Cộng hoà Liên bang Nam Tư, từng bước xích lại gần các cơ cấu châu Âu trong triển vọng tham gia Liên minh châu Âu sau này. Trước đó, trong 3 hội nghị bàn tròn, theo kiểu Hội nghị vì an ninh và hợp tác châu Âu (CSDE) tại Henxinki, các nước nói trên đã được kêu gọi

⁽¹⁾ Tài liệu tham khảo đặc biệt, ngày 19/7/1999.

ký một Hiệp ước ổn định bằng những hiệp định song phương và đa phương, để khuyến khích dân chủ, an ninh và kinh tế thị trường.

Từ Hiệp ước ổn định này có thể nhận thấy là Liên minh châu Âu muốn đưa ra những hình thức quan hệ mới với các nước trong khu vực, đó là hệ thống những "Hiệp định ổn định và liên kết" được xây dựng một cách thích hợp. Các Hiệp định này nhằm giúp đỡ các ứng cử viên vào Liên minh châu Âu vượt qua các hố ngăn cách của họ với EU. Tuy nhiên, trước khi trở thành các thành viên đầy đủ, các ứng cử viên này cũng cần phải có đầy đủ các tiêu chuẩn về dân chủ và kinh tế thị trường mà Liên minh châu Âu đã đưa ra đối với các ứng cử viên ở Trung và Đông Âu.

Việc đề ra những biện pháp như vậy cho thấy, xu hướng mở rộng của EU sẽ hình thành một cơ cấu 3 vòng với Trung tâm là 15 nước thành viên đầy đủ của EU, xung quanh là những nước thành viên liên kết ở Đông Âu và Tây Âu. Cuối cùng sẽ là các nước ở khu vực Ban Căng.

Tại Hội nghị thượng đỉnh EU tổ chức tại Henxinky (Phần Lan) vào trung tuần tháng 12/1999, các nước thành viên EU đã mở ra một xu hướng mới cho việc mở rộng EU trong thế kỷ tới. Sau hai ngày làm việc, Hội nghị đã kết thúc với một tuyên bố chung, trong đó, lần đầu tiên EU đưa ra thời điểm cụ thể bắt đầu kết nạp các nước thành viên mới vào cuối năm 2002.

Với tiến trình hợp nhất lần này, EU xem đó là một vấn đề lớn chưa từng có từ trước đến nay. Đây không phải là lần đầu tiên EU nhấn mạnh tầm quan trọng của

vấn đề này. Được phát động từ năm 1997, song tiến trình mở rộng diễn ra rất chậm. Do đó, EU đã quyết định thúc đẩy hơn nữa tiến trình hội nhập trong thời gian tới. Hiện tại, đã có 12 nước ở Trung và Đông Âu nộp đơn xin gia nhập EU bao gồm 6 nước đã thương lượng gia nhập EU từ tháng 3/1998 là Ba Lan, Hungari, Séc, Síp, Xlôvênia, Extônia và 6 ứng cử viên khác mới bắt đầu các cuộc đàm phán với EU từ tháng 2/2000 là Bungari, Látvia, Lítva, Manta, Rumani, Xlôvakia. Tuy nhiên, EU không chủ trương phân thành hai đợt mở rộng như tại Hội nghị Luychxâmbua mà căn cứ vào tiến độ đàm phán của từng ứng cử viên để quyết định việc kết nạp.

Một bước tiến khác của EU trong tiến trình mở rộng lần này là công nhận Thổ Nhĩ Kỳ là ứng cử viên gia nhập EU. Mọi người đều biết tranh chấp Thổ Nhĩ Kỳ và Hy Lạp về đảo Síp đã kéo dài và gây lo ngại không riêng cho hai nước mà cho cả khu vực. EU sẽ chỉ kết nạp thành viên một nước không có tranh chấp biên giới với nước khác. Vì vậy, sự công nhận này sẽ mở ra khả năng cải thiện mối quan hệ giữa Thổ Nhĩ Kỳ với nước thành viên của EU là Hy Lạp. Đồng thời, cũng sẽ giúp cho EU rảnh tay không phải đối phó với những vấn đề nảy sinh ở biên giới phía nam của mình. Nếu cả 13 ứng cử viên trở thành thành viên mới, EU sẽ là khu vực Mậu dịch tự do lớn nhất và đa dạng nhất thế giới. Tuy nhiên, tiến trình liên kết của EU không phải là hoàn toàn thuận tiện. Mặc dù lộ trình của EU đã được vạch ra nhưng việc thực hiện nó sẽ không nhanh chóng và dễ dàng. Vẫn còn hàng loạt vấn đề

đang làm đau đầu các nhà chính sách của EU như: cải cách thể chế, chính sách nông nghiệp chung, chính sách phát triển ngoại thương, sự chênh lệch quá lớn về mức sống, tình trạng cạnh tranh không công bằng, việc dịch chuyển lực lượng lao động, việc kiểm soát biên giới các nước thành viên mới... đều là những vấn đề khó giải quyết. Bên cạnh đó, trong số những nước có triển vọng gia nhập EU cũng không nhận được sự đồng tình ủng hộ của cả 15 nước trong khối. Có nước được thành viên này ủng hộ nhưng lại bị thành viên khác phản đối. Vì vậy, các nước thành viên cần phải có thời gian để đáp ứng được những yêu cầu về quy chế thành viên của EU. Sự khác biệt về kinh tế, chính trị, xã hội... giữa các nước sẽ làm tiến trình thống nhất châu Âu diễn ra lâu hơn so với mong muốn của chính các quốc gia châu Âu. Có thể, trong vòng 10 năm tới có những nước sẽ chỉ trở thành thành viên không đầy đủ của EU hoặc sẽ phải chờ đợi lâu hơn nữa.

Nhìn chung, việc mở rộng EU là một vấn đề tế nhị, nó đòi hỏi phải có sự nhìn xa trông rộng. Mặc dù có nhiều khó khăn và những lo lắng có cơ sở trong việc kết nạp các thành viên mới. Tuy nhiên, việc mở rộng Liên minh châu Âu là hoàn toàn cần thiết. Bởi vì, trong thế kỷ tới, với việc hình thành một thế giới đa cực, khi đó EU sẽ là một trong những cực đó thì chính bản thân mô hình kinh tế xã hội của Liên minh châu Âu sẽ đòi hỏi phải có sự liên kết và mở rộng hơn nữa.

III. XÂY DỰNG HỆ THỐNG AN NINH CHÂU ÂU MỚI

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, mâu thuẫn gay gắt giữa Mỹ và Liên Xô là nhân tố chủ yếu định trước sự đối đầu giữa hai khối quân sự lớn NATO và Tổ chức Hiệp ước Vacsava. Cục diện an ninh châu Âu chủ yếu dựa vào sự cân bằng lực lượng quân sự của hai khối này. Đường lối của Mỹ khi đó là duy trì sự có mặt của Mỹ ở châu Âu. Kiểm chế Đức và không để Liên Xô can thiệp vào châu Âu. Vì vậy, hệ thống an ninh châu Âu và quan hệ Âu - Mỹ được hình thành trên cơ sở châu Âu dựa vào sự bảo hộ quân sự của Mỹ để đối phó với Liên Xô. Với chiếc ô bảo hộ hạt nhân của Mỹ và hơn 30 vạn quân thường trực tại châu Âu, châu Âu hầu như hoàn toàn nằm trong sự kiểm soát của Mỹ. Như vậy, có thể nói là trong giai đoạn chiến tranh lạnh, mối quan hệ Âu - Mỹ là quan hệ không bình đẳng, châu Âu luôn chịu lép vế trước sức mạnh của Mỹ.

Chiến tranh lạnh kết thúc với việc Liên Xô giải thể, khối Vacsava giải tán và Đông Âu đột biến đã làm thay đổi căn bản nền tảng cơ cấu an ninh của châu Âu. Đây chính là cơ hội lớn cho châu Âu để lấy lại thế cân bằng trong quan hệ Âu - Mỹ.

Xu hướng liên kết kinh tế, chính trị giữa các nước châu Âu đã có sự điều chỉnh và thay đổi mạnh mẽ cùng với địa vị chính trị và thực lực kinh tế đang lớn mạnh của Liên minh châu Âu. Điều này đòi hỏi các mối quan hệ quốc tế và an ninh châu Âu cần phải được tổ chức lại theo nguyên tắc dân chủ và thống nhất. Một mô hình trật tự châu Âu mới đã được đưa ra trong Hiến chương Pari tháng 11/1990. Trong đó, tư tưởng an ninh

và thịnh vượng của châu Âu gắn chặt với quyền và tự do của con người.

Nguy cơ từ phía Đông biến mất, vai trò của Mỹ ở châu Âu bị suy yếu, Mỹ ngày càng khó khăn hơn trong việc duy trì kế hoạch dùng NATO để tham gia vào châu Âu. Phát biểu tại Bonn ngày 9/11/1992, Tổng thư ký NATO lúc đó là ông Uâyơ cho rằng: Mỹ không còn là vị thần khổng lồ Atlát công gánh nặng thế giới trên vai mình nữa, Mỹ cần có sự hợp tác của châu Âu hùng mạnh. Về sức mạnh kinh tế, châu Âu không kém Mỹ. Số dân các nước NATO ở châu Âu là 300 triệu, Mỹ - 270 triệu. GDP của Mỹ và EU gần như ngang nhau - khoảng 8 nghìn tỷ USD. Mỹ có 1,5 triệu quân, các nước NATO ở châu Âu - 3 triệu⁽¹⁾. Các lợi ích chính trị, chiến lược và kinh tế của Mỹ và các nước châu Âu ngày càng khác nhau, và điều này đã quyết định hướng đi trong tương lai của quan hệ Âu - Mỹ. Trong quan hệ Âu - Mỹ, đã nảy sinh những mâu thuẫn mới và có xu hướng gia tăng. Mỹ muốn tiếp tục duy trì sự thống trị ở châu Âu nhằm phục vụ cho lợi ích dân tộc của Mỹ. Trong khi đó, châu Âu luôn muốn vươn lên để chứng tỏ khả năng hành động độc lập của mình trong việc giải quyết các vấn đề quốc tế và khu vực. Chính vì vậy, châu Âu, đặc biệt là Liên minh châu Âu ngày càng muốn thoát khỏi sự áp đặt của Mỹ. Sau khi khối Vacsava giải thể, NATO mất đi đối thủ chiến lược, điều này đồng nghĩa với sự mất đi lý do tồn tại của mình. Trước nguy cơ đó, Mỹ đã lợi dụng mối quan hệ truyền thống với Tây Âu, lợi dụng nguyện vọng quay trở lại châu Âu của các

⁽¹⁾ "Báo độc lập" Nga, số ra ngày 24/3/1999.

nước Trung và Đông Âu, lợi dụng tình hình sức mạnh quốc gia của Nga đã bị suy yếu, thúc đẩy NATO áp dụng các biện pháp cải cách và điều chỉnh, chuyển từ chiến lược "phòng ngự tiền duyên" và chiến lược "phản ứng linh hoạt" đối phó với khối Vacsava sang chiến lược "phòng ngự toàn diện" lấy "đề phòng xung đột và xử lý khủng hoảng" làm nhiệm vụ chủ yếu, và chiến lược "hợp nhất châu Âu" mưu đồ thông qua việc mở rộng NATO về phía Đông, thiết lập các mối quan hệ đối tác hoà bình để kéo toàn khu vực Trung và Đông Âu vào phạm vi ảnh hưởng của Mỹ, xây dựng hệ thống an ninh châu Âu lấy NATO làm chủ đạo. Chức năng của NATO lúc này được chuyển từ duy trì thế cân bằng về vũ khí hạt nhân trước đây sang việc lấy hình thức hợp tác để bảo vệ an ninh của các nước thành viên, tham gia hành động duy trì hoà bình quân sự "Ngoài khu vực phòng vệ". Như vậy, không những làm cho NATO vượt qua được cuộc "khủng hoảng về sinh tồn", mà còn làm cho bàn tay của Mỹ bành trướng và vươn tới mọi ngõ ngách của châu Âu. Từ đó, xác lập địa vị chủ đạo của họ đối với cục diện an ninh châu Âu.

Trước thực trạng đó, châu Âu đã xúc tiến thực hiện chiến lược "Cực an ninh Tây Âu" nhằm tạo ra một khả năng quân sự châu Âu độc lập dẫn đến một chính sách phòng thủ chung châu Âu. Đây cũng là một điều kiện cần thiết cho châu Âu thống nhất.

Trong quá trình chuyển đổi cục diện mới và cũ ở châu Âu, việc xây dựng cơ cấu an ninh châu Âu mới thay thế cho cơ cấu chiến tranh lạnh đối lập giữa hai tập đoàn quân sự lớn trước đây đã biến châu Âu trở thành một trong những tiêu điểm tranh chấp giữa Mỹ và EU trong cuộc chạy đua giành quyền chủ đạo an

ninh châu Âu. Thực chất của việc tranh giành cơ cấu an ninh mới không phải là EU và Mỹ đảm bảo như thế nào cho an ninh châu Âu được tốt hơn, mà chính là làm thế nào để cho mình có ưu thế mạnh hơn trong cục diện an ninh châu Âu sau này. Việc cải tổ NATO, tăng cường cơ chế an ninh của Hội đồng an ninh châu Âu và xây dựng chiến lược phòng thủ độc lập Tây Âu luôn có những bất đồng giữa EU - Mỹ và những mâu thuẫn này diễn ra trong suốt quá trình đàm phán giữa hai bên.

Ngay từ đầu, để chiếm ưu thế và giành vị trí có lợi về chính trị và an ninh trong tương lai, các nước trong Liên minh châu Âu đã tăng cường liên kết và triển khai các hoạt động ngoại giao dồn dập.

Trong số các hoạt động ngoại giao nhằm kiến tạo nên hệ thống an ninh châu Âu, nổi bật lên phải nói đến cuộc gặp thượng đỉnh Pháp - Đức tại Nuremberg ngày 9/12/1996. Trong cuộc gặp này, Tổng thống Pháp J.Chirac và Thủ tướng Đức H.Kohl đã nhất trí đưa ra những sáng kiến nhằm tạo ra một sự thúc đẩy "quyết định" đối với tiến trình thống nhất, hoà nhập của tổ chức liên hiệp châu Âu. Trong "bức thư chung" gửi Chủ tịch Hội đồng châu Âu nhân dịp Hội nghị thượng đỉnh Dublin, Tổng thống Chirac và Thủ tướng Kohl đã nhấn mạnh tới mục tiêu củng cố nền an ninh trong khu vực và trong các nước thành viên EU. Đối với chính sách đối ngoại và phòng vệ chung của các nước Liên minh châu Âu (PECS), Đức đã chấp nhận đề nghị của Pháp bổ nhiệm một nhân vật cầm đầu tổ chức PECS có nhiệm vụ đại diện cho Liên minh châu Âu trên mặt trận ngoại giao quốc tế. Như vậy, đối với lĩnh vực an ninh phòng vệ chung của các nước châu

Âu, cuộc gặp thượng đỉnh Nuremberg đã đạt được nhiều tiến bộ đáng kể bởi vì Pháp và Đức đã thống nhất với nhau là hai nước cần phải thúc đẩy hơn nữa sự hợp tác về quân sự. Hai nước cũng đã nhất trí với nhau trên lĩnh vực hợp tác sản xuất vũ khí và có ý định biến hãng sản xuất vũ khí Pháp - Đức thành một tập đoàn sản xuất vũ khí chung của Liên minh Tây Âu. Bộ trưởng Quốc phòng của hai nước cũng đã ký kết một hiệp định sản xuất loại vệ tinh do thám "Helios-2"⁽¹⁾.

Đây là lần đầu tiên kể từ sau Hiệp ước Pháp - Đức năm 1963, hai nước đã thoả thuận với nhau về con đường cần phải đi theo để xây dựng một nền phòng thủ tương lai cho châu Âu. Trước đó, Pháp cũng đã tìm kiếm một sự đoàn kết quân sự châu Âu mà không có NATO chủ yếu dựa vào mối liên kết giữa Liên hiệp Tây Âu và EU. Tuy nhiên, Đức vẫn tỏ ra do dự đối với ý tưởng này. Việc chấp nhận quan niệm chung tại Nuremberg ngày 9/12/1996 cho thấy rõ sự nhượng bộ lẫn nhau giữa Pháp và Đức để cùng xây dựng một tương lai cho hệ thống an ninh châu Âu.

Trong Hội nghị lần thứ tư Hội đồng an ninh châu Âu, mâu thuẫn Âu - Mỹ lại bước vào vòng đấu tranh chính trị mới xoay quanh cơ chế của Hội đồng an ninh châu Âu. Nhiều nước thành viên chủ trương hoàn thiện cơ chế Hội đồng an ninh châu Âu, tăng cường vai trò của Hội đồng an ninh châu Âu trong việc ngăn ngừa, khống chế giải quyết xung đột và khủng hoảng có tính

⁽¹⁾ Tài liệu tham khảo đặc biệt, số ra ngày 10/12/1996.

khu vực. Một số nước Đông và Tây Âu, xuất phát từ những động cơ khác nhau, chủ trương xây dựng Hội đồng an ninh châu Âu, duy trì đội quân hoà bình làm phương tiện hành động. Mỹ lại chủ trương Hội đồng an ninh châu Âu vẫn duy trì tính chất diễn đàn, không cần thiết xây dựng cơ chế quân sự. NATO có thể làm "cánh tay vũ trang" cho Hội đồng an ninh châu Âu, nhằm thực thi các hành động duy trì hoà bình của Hội đồng an ninh châu Âu. Mỹ thậm chí có ý đồ dùng mô hình này để cho NATO can thiệp vào cuộc xung đột Nagornui - Karabac giữa Acmeni và Adécbaigiăng, nhưng bị một số nước Tây Âu chống lại nên chưa thực hiện. Mục đích của Mỹ không chỉ dừng lại ở việc ngăn chặn nâng cao vị trí của Hội đồng an ninh châu Âu, mà còn có ý đồ đưa NATO vào Hội đồng an ninh châu Âu, dưới cái vỏ của Hội đồng an ninh châu Âu, nhằm mở rộng chức năng của NATO. Cuộc đấu tranh này phản ánh những mâu thuẫn mới trong quan hệ Âu - Mỹ nhằm giành quyền chủ đạo đối với cục diện an ninh ở châu Âu.

Các chính phủ châu Âu cũng liên tục đưa ra các quan điểm phản ánh đường lối độc lập trong việc giải quyết các vấn đề quốc tế và khu vực. Đặc biệt là Pháp, một nước được xem là có tiếng nói chính trị hàng đầu ở châu Âu. Trong cuộc hội đàm quốc tế về "Thảo luận chiến lược mới", do Pháp đăng cai tổ chức ở Pari từ 29/9 đến 1/10/1992. Bộ trưởng quốc phòng Pháp lúc đó là Pierre Joxe đã nói rõ rằng Pháp không chấp nhận ghép các bộ phận quốc phòng quan trọng của mình vào NATO mà không có sự đảm bảo trở lại lợi ích chính trị cho châu Âu. Bác bỏ việc trở lại của Pháp vào cơ cấu

172

quân sự liên kết của NATO, Bộ trưởng quốc phòng Pháp chỉ tán thành tăng cường tham gia trong các cuộc thảo luận chính trị - quân sự của NATO. Tổng thống Pháp Jacques Chirac cũng phản đối sự chi phối thế giới bởi bất-cứ quốc gia nào (ám chỉ Mỹ) và khẳng định sự ưu tiên của Pháp cho một thế giới đa cực.

Song song với các hoạt động trên, các chính phủ châu Âu còn cùng nhau đưa ra tuyên bố chung được ghi rõ trong Hiệp ước Maastricht là khẳng định bản sắc của mình thông qua việc vận hành một chính sách đối ngoại và an ninh chung. Nội dung của chính sách này bao gồm:

- Bảo vệ các giá trị chung, các quyền lợi cơ bản và sự độc lập của liên minh.

- Tăng cường an ninh của liên minh và của các nước thành viên dưới mọi hình thức.

- Giữ gìn hoà bình và tăng cường an ninh quốc tế phù hợp với các nguyên tắc của Hiến chương Liên hiệp quốc.

- Khuyến khích sự hợp tác quốc tế.

- Phát triển đầy mạnh dân chủ và củng cố các nhà nước pháp quyền cũng như việc tôn trọng nhân quyền và các quyền tự do cơ bản.

Cách thức đi tới việc thực hiện một chính sách đối ngoại và an ninh chung như trên đã được áp dụng trên thực tế sau khi Hiệp ước Maastricht có hiệu lực, được thể hiện rõ nhất trong việc giải quyết vấn đề xung đột ở Bôxnia - Hecxegôvina. Tuy nhiên, các vấn đề ưu tiên quốc gia khác cũng vẫn là nguyên nhân làm cho các

hoạt động đối ngoại của các nước Liên minh Tây Âu nhiều khi không đồng bộ.

Phòng thủ luôn là vấn đề chiếm vị trí đặc biệt trong các chính sách quốc gia. Do vậy mà mọi quyết định của liên minh dính líu đến lĩnh vực phòng thủ đều phải thông qua bỏ phiếu theo nguyên tắc nhất trí. Quyền của quốc gia trong lĩnh vực này vẫn là quyền tối cao.

Cho tới trước Hiệp ước Maastricht, vai trò chính trong tiến trình liên kết châu Âu trong lĩnh vực quốc phòng được trao cho Liên minh Tây Âu (WEU). Liên minh này được thành lập năm 1954 là một tổ chức quân sự chính trị chỉ bao gồm các nước Tây Âu nhưng lại không gắn với cộng đồng châu Âu. Tuy nhiên, khi Hiệp ước Maastricht được ký kết với "Tuyên bố liên quan đến Liên minh Tây Âu" thì giữa hai khối liên minh này đã có sự liên kết với nhau. Liên minh Tây Âu tham gia vào tiến trình phát triển của Liên minh châu Âu và chịu sự chi phối các hoạt động của Liên minh châu Âu trong lĩnh vực phòng thủ. Hiện nay, Liên minh Tây Âu vẫn chưa phải là một bộ phận phòng thủ cấu thành của Liên minh châu Âu. Tuy nhiên, mục tiêu này sẽ được thực hiện dần theo từng giai đoạn. Từ nay đến khi đạt được mục tiêu này, một loạt các biện pháp sẽ được thực hiện nhằm tăng cường hợp tác giữa Liên minh châu Âu và Liên minh Tây Âu, đồng thời làm hài hoà hơn hay xích lại gần nhau hơn về cách thức hoạt động cũng như tổ chức của hai bên. Liên minh Tây Âu cũng sẽ được tăng cường khả năng tác chiến để gánh vác trách nhiệm phòng thủ cho Liên minh châu Âu.

Hội nghị thượng đỉnh Amsteddam vào tháng 6/1997 đã thổi một luồng gió mới cho tiến trình xây dựng chiến lược phòng thủ chung châu Âu. Nếu như trong hiệp ước

Maastricht chỉ quy định xây dựng một chính sách đối ngoại và an ninh chung thì Hiệp ước Amsteddam đã tăng cường và mở rộng đáng kể nhiệm vụ này, "Từng bước xây dựng một chính sách quốc phòng chung" và thậm chí cuối cùng đi tới một nền phòng thủ chung. Lĩnh vực quốc phòng và an ninh cũng được mở rộng thêm bao hàm cả việc thực hiện nhiệm vụ nhân đạo, cứu hộ, những nhiệm vụ giữ gìn hoà bình cũng như tham chiến để giải quyết khủng hoảng kể cả những biện pháp tạo dựng hoà bình. Tiến trình này được thực hiện bằng việc xây dựng một cơ cấu an ninh châu Âu vững mạnh xung quanh Liên minh Tây Âu và gắn chặt hơn nữa mối liên kết giữa Liên minh Tây Âu và EU.

Bên cạnh việc thúc đẩy xu hướng sáp nhập Liên minh Tây Âu (WEU) vào Liên minh châu Âu (EU), Liên minh châu Âu còn quan hệ chặt chẽ với một tổ chức an ninh nữa của châu Âu. Đó là Tổ chức An ninh và hợp tác châu Âu (OSCE), với 53 nước thành viên chiếm cả bán cầu Bắc Âu và Bắc Mỹ.

Từ năm 1975 đến năm 1990, OSCE - khi đó còn được biết như là Hội nghị An ninh và Hợp tác châu Âu - đã hoạt động như một kênh truyền thông quan trọng của phương Tây và cũng là công cụ xây dựng các biện pháp tạo lòng tin, giải quyết các vấn đề nhân đạo và thiết lập các quy ước xử thế liên quan tới luật quốc tế và nhân quyền. Tuy nhiên, sau khi chấm dứt chiến tranh lạnh, OSCE đã được tổ chức lại một cách tích cực hơn để phù hợp với các hoạt động phòng thủ khu vực. OSCE đã thực hiện một loạt các bước tự chuyển biến từ một diễn đàn tư vấn trong chiến tranh lạnh thành một tổ chức an ninh tác chiến châu Âu liên quan tới các diễn biến thời kỳ hậu chiến tranh lạnh.

Mở đầu với Hội nghị thượng đỉnh Paris năm 1990, OSCE đã tự cơ cấu lại và thiết lập một tổ chức mới với một cuộc họp hàng năm của các ngoại trưởng, một Ủy ban thường trực các quan chức cấp cao và 3 trung tâm điều hành: một cơ quan Thiết chế dân chủ và nhân quyền ở Matxcôva, một Trung tâm phòng ngừa xung đột ở Viên và một Ban thư ký ở Praha. Tổ chức mới này được uỷ quyền đảm nhiệm các hoạt động gìn giữ hoà bình có sự lựa chọn khi phải yêu cầu sự giúp đỡ của EU, NATO, WEU và thậm chí cả Hội Đồng Bảo An LHQ, tuỳ theo từng tình huống cụ thể xảy ra. Bất chấp các quan điểm bất đồng của NATO về mối quan hệ thiếu khăng khít, mang tính hình thức giữa OSCE và NATO, hiện tại OSCE vẫn đóng một vai trò tích cực trong hoạt động kiểm soát vũ khí, tăng cường các biện pháp chế tài và tham gia giải quyết một số cuộc khủng hoảng và xung đột kéo dài xảy ra trong châu Âu như việc nỗ lực làm trung gian hoà giải giữa các bên tham chiến ở Chesnia, phái các quan sát viên tới Anbani cho cuộc bầu cử Quốc hội năm 1996 và trở thành lực lượng đóng vai trò chủ chốt trong việc giải quyết xung đột ở Bosnia.

Trong thời gian gần đây, mối liên kết giữa ba tổ chức EU, WEU và OSCE đã có những tiến bộ thực sự trong vấn đề hướng tới một khuôn khổ an ninh chung, độc lập trong việc đưa ra các quyết định quốc tế. Cuộc xung đột ở Nam Tư cũ, đặc biệt là sự ủng hộ của châu Âu trước các sự kiện ở Bosnia đã tạo ra được một vài xu thế quan trọng thể hiện vai trò riêng biệt của mình. Đó cũng là cuộc thử nghiệm thực lực của các tổ chức an ninh châu Âu trong việc giải quyết các vấn đề quốc tế và đồng thời cũng là cuộc kiểm nghiệm các học thuyết

mới về các vấn đề giữ gìn hoà bình, kiểm soát khủng hoảng và bắt đầu quá trình ổn định. Bằng việc tham gia hoạt động phong toả ở biển Adriatic và tăng cường cấm vận Bosnia, WEU đã chứng minh họ có thể hoạt động ngoài phạm vi các cơ sở và thể chế của NATO. Với các hoạt động giám sát của mình, OSEC đã trở thành một tiêu chuẩn so sánh về luân lý và tính hợp pháp cho tiến trình dân chủ và nhân quyền. Còn các hoạt động của EU lại có hiệu quả trong các vấn đề trợ giúp kinh tế, phối hợp chính sách giữa hệ thống tiền tệ và phát triển.

Mặc dù, các nước Tây Âu rất cố gắng trong việc thành lập cơ quan phòng vệ độc lập nhưng vẫn chịu nhiều lệ thuộc vào Mỹ. Chẳng hạn, Mỹ đồng ý tăng cường "cột trụ châu Âu" để các nước châu Âu đảm nhận nghĩa vụ trong các công việc phòng vệ an ninh nhưng dụng ý thực sự của Mỹ là khi chưa cần thiết hoặc không muốn phải lộ mặt thì một số công việc an ninh khu vực sẽ để cho châu Âu độc lập xử lý, như vậy sẽ giảm nhẹ trách nhiệm của Mỹ, còn khi liên quan đến lợi ích to lớn của Mỹ thì Mỹ sẽ không buông lỏng sự khống chế của họ đối với châu Âu. Cũng chính xuất phát từ nguyên tắc này Mỹ đã kiên quyết từ chối chia sẻ quyền lãnh đạo Bộ tư lệnh Nam Âu (gồm cả hạm đội 6 của Mỹ) cho Tây Âu.

Như vậy, châu Âu không thể ngay lập tức đạt được sự độc lập trên cục diện an ninh quân sự thông qua việc thành lập hệ thống an ninh châu Âu mới. Bởi vì, hệ thống đó sẽ làm khối NATO trở nên không cần thiết, điều này chính là sự thách thức đối với địa vị chủ đạo của Mỹ. Chắc chắn Mỹ sẽ ngăn cản việc tách khỏi sự lệ thuộc quân sự vào Mỹ của châu Âu. Do đó, để phân chia

quyền chủ đạo an ninh châu Âu, các quốc gia phương Tây buộc phải dựa vào NATO, lấy đó làm hậu thuẫn, từng bước thiết lập lực lượng phòng vệ châu Âu độc lập trên một mức độ nào đó. Sau đó dần dần phát triển mạnh lên rồi mới có cơ hội tách khỏi Mỹ. Nhìn chung, trong giai đoạn vừa qua, các nước châu Âu đã thực hiện mục tiêu hình thành hệ thống an ninh châu Âu theo các bước sau. *Trước tiên*, các nước châu Âu cố gắng điều chỉnh NATO theo nguyện vọng của mình, tăng cường "cột trụ châu Âu", thúc đẩy châu Âu hoá NATO. Tại Hội nghị Beclin tháng 6/1996, với sự cố gắng của các nước tây Âu, đặc biệt là Pháp, NATO đã phê chuẩn kế hoạch xây dựng "Quân đội đặc nhiệm đa quốc gia" của các nước thành viên châu Âu, từ đó chính thức xác nhận "đặc tính phòng vệ châu Âu" trong NATO. Đồng thời, NATO cũng quyết định đưa ra chức Phó tư lệnh Bộ tư lệnh tối cao Liên quân NATO, do người châu Âu thay nhau đảm nhận. *Hai là*, tích cực đẩy mạnh nhất thể hoá phòng vệ Liên minh châu Âu, khôi phục và tăng cường hoạt động của Liên minh châu Âu, khiến nó trở thành cơ quan thi hành chính sách an ninh phòng vệ châu Âu. Trung tuần tháng 5/1998, các Ngoại trưởng và Bộ trưởng quốc phòng của EU đã nhóm họp tại Hy Lạp nhấn mạnh Liên minh này phải phát huy vai trò quan trọng trong công việc xây dựng an ninh và phòng vệ châu Âu. Cố gắng thiết lập một cơ chế an ninh phòng vệ theo đúng nghĩa của nó. *Ba là*, bắt đầu tiến trình mở rộng sang phía Đông của EU thúc đẩy tiến trình nhất thể hoá châu Âu đẩy nhanh Liên minh châu Âu quá độ từ một cực kinh tế sang một cực chính trị, để cuối cùng thiết lập hệ thống an ninh toàn châu Âu mà EU làm chủ thể.

Trong giai đoạn vừa qua châu Âu đã cố gắng rất nhiều trong việc thoát khỏi sự lệ thuộc an ninh quân sự của Mỹ. Nhưng cuộc chiến tranh Kô-sô-vô vừa qua đã cho thấy rõ việc Mỹ tiếp tục có ảnh hưởng đến châu Âu và mức độ lệ thuộc của EU vào Mỹ về quân sự, kỹ thuật và qua đó là về chính trị. Với số lượng máy bay, tàu sân bay tham chiến chủ yếu là của Mỹ cùng với việc Mỹ độc quyền sử dụng vệ tinh do thám cho thấy châu Âu chỉ đóng vai phụ trong cuộc chiến tranh Kô-sô-vô. Chính vì vậy, các nước thành viên NATO ở châu Âu đang tìm cách thay đổi tình trạng hiện nay giữa Mỹ và EU. Trong Hội nghị thượng đỉnh EU tổ chức ở Koelin vào tháng 6/1999 đã đi đến kết luận quan trọng đầu tiên. Các vị nguyên thủ đứng đầu nhà nước và chính phủ của 15 nước thành viên EU sẽ quyết định việc hội nhập của Liên minh phòng thủ Tây Âu (WEU) vào EU và đưa ra những quyết định cần thiết trước khi kết thúc năm 2000. Bốn nước trung lập trong EU (Thụy Điển, Phần Lan, CH Ailen và Áo) đã tuyên bố sẵn sàng tham gia vào các chiến dịch gìn giữ hoà bình chung của châu Âu.

Trong báo cáo do các Ngoại trưởng EU chuẩn bị cho Hội nghị thượng đỉnh EU đã nêu rõ "Châu Âu cần có những khả năng và công cụ cho các công việc thích hợp để hoàn thành trách nhiệm của mình trong việc ngăn chặn xung đột và giải quyết khủng hoảng"⁽¹⁾. Bên cạnh đó, trên cương vị là chủ tịch EU nước Đức đã đưa ra những đề xuất đầu tiên: Thành lập một Ủy ban thường trực bao gồm các quan chức quân sự và dân sự, tiến

⁽¹⁾ Tài liệu tham khảo đặc biệt, số ra ngày 5/6/1999

hành các phiên họp định kỳ của các Bộ trưởng quốc phòng EU và tiến tới thành lập một Bộ Tổng tham mưu quân sự EU. Đức và Pháp còn đi xa hơn nữa là hai bên đã nhất trí tại Toulouse (Pháp) về việc chuẩn bị cho 60.000 lính của quân đoàn châu Âu tham dự các chiến dịch của EU.

Mới đây, trong Hội nghị thượng đỉnh các nước NATO nhân dịp lễ kỷ niệm 50 năm thành lập NATO tại Washington, các nước châu Âu cũng đã đưa vào chương trình nghị sự của hội nghị vấn đề về "Bản sắc phòng thủ châu Âu" qua đó muốn đưa ra quan điểm các nước châu Âu thành viên sẵn sàng hành động phòng thủ tập thể mà không cần vai trò lãnh đạo của Mỹ chống lại những đe dọa đối với châu Âu.

Cùng với việc thúc đẩy tiến trình nhất thể hoá châu Âu, mức độ dựa vào Mỹ về mặt an ninh của các nước châu Âu cũng đang giảm đi, quan điểm về tính độc lập trong chiến lược phòng thủ chung châu Âu đang được đưa vào các chương trình nghị sự. Nhiều nước châu Âu chủ trương cải cách NATO và cho rằng chiến lược mới của NATO nên thể hiện hơn nữa "đặc tính phòng thủ châu Âu". Mỹ tuy không phản đối việc phát triển "đặc tính phòng thủ châu Âu" nhưng sẽ không cảm thấy yên tâm khi khuyến khích độc lập tự chủ về mặt phòng thủ của châu Âu tăng lên, nếu khuyến khích này tiếp tục phát triển thì Mỹ sẽ khó duy trì được quyền chủ đạo trong các vấn đề an ninh đối với châu Âu.

Tuy nhiên, trước mắt an ninh châu Âu vẫn không thể tách rời Mỹ, Mỹ không chỉ duy trì sự có mặt về quân sự trong NATO, mà còn duy trì địa vị chủ đạo trong NATO. Mỗi quan hệ theo kiểu "vừa tranh giành

vừa thân thiện" giữa Mỹ và châu Âu sẽ quyết định chiến lược mới của NATO. Chiến lược này chỉ có thể là sản phẩm của một sự thoả hiệp giữa Mỹ và châu Âu: Một mặt vẫn như trước kia lấy kiến nghị của Mỹ làm cơ sở mở rộng "khu vực NATO thi hành nhiệm vụ", kiên trì tính độc lập đối với Liên hiệp quốc, tiếp tục thực hiện "chính sách rắn đẽ hạt nhân"; mặt khác, quan tâm đến ý kiến của nhiều nước châu Âu, tăng thêm "đặc tính phòng thủ châu Âu".

Tóm lại, tất cả những điều trên đều là những tiền đề đầy triển vọng, nhưng sự phát triển này khó có thể tiên đoán trước được mức độ ảnh hưởng lẫn nhau giữa Mỹ và EU - một thiết chế có tiềm năng hành động như một nhân tố làm cân bằng sự chi phối thái quá của Mỹ trong các vấn đề quốc tế và khu vực.

IV. EU MỞ RỘNG PHẠM VI ẢNH HƯỞNG BẰNG CÁCH TĂNG CƯỜNG QUAN HỆ VỚI CÁC NƯỚC VÀ KHU VỰC TRÊN THẾ GIỚI

Nhằm xây dựng châu Âu thành một cực độc lập, ổn định, một "Trung tâm phát triển của thế giới", với tiềm năng sẵn có, EU đang từng bước tăng cường quan hệ với các nước trên thế giới về các mặt kinh tế, thương mại và chính trị. Theo cơ quan thống kê Eurostat, chỉ riêng năm 1997 thương mại của EU với phần còn lại của thế giới đạt thặng dư 50,2 tỷ Ecu (trong đó tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 718,4 tỷ Ecu, tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 668,2 tỷ Ecu) tăng 4,7% so với năm 1996. Trong khuôn khổ một chiến lược chung vươn tới các khu vực khác của thế giới, EU tham gia ở những mức độ khác nhau vào các diễn đàn an ninh và hợp tác ở những khu vực này và xây dựng các kế hoạch hợp tác

mới bao gồm cả đối thoại chính trị.

Ngày sau khi kết thúc chiến tranh lạnh EU đã đưa ra các biện pháp nhằm tăng cường mở rộng quan hệ với các nước và các khu vực trên khắp thế giới, dựa trên cơ sở chiến lược liên kết và hợp tác chung. Dưới đây là chiến lược của EU đối với một số khu vực và quốc gia quan trọng.

1. Chiến lược của EU đối với châu Á trong giai đoạn mới

Mặc dù quan hệ kinh tế nói chung giữa các nước EU với các nước trong khu vực châu Á đã có từ lâu, nhưng trong một thời gian tương đối dài sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, các nước lớn trong EU rất ít chú ý đến châu Á. Nói khác đi, sau chiến tranh thế giới thứ hai, vị trí của EU ở châu Á (đặc biệt là Đông Nam Á) suy giảm, quan hệ kinh tế cũng vì thế trở nên mờ nhạt nhường bước cho sự lấn sâu của Mỹ và Nhật Bản. Đến cuối thập kỷ 60, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao với thị trường rộng lớn ở châu Mỹ Latinh và tiềm năng khai thác nguyên liệu to lớn ở châu Phi đã hấp dẫn các nhà kinh doanh đầu tư châu Âu nhiều hơn so với khu vực châu Á. Trong giai đoạn này, quan hệ của các nước EU với khu vực châu Á chủ yếu là viện trợ kinh tế. Tuy vậy, từ đầu thập kỷ 80 đến nay, trong khi các nước Mỹ Latinh lâm vào cuộc khủng hoảng nợ và "sân sau" của EU là châu Phi luôn có sự bất ổn định chính trị do tình trạng xung đột sắc tộc thì các nước đang phát triển ở châu Á lại có những biến chuyển kinh tế mạnh mẽ, nhất là từ đầu thập kỷ 90 đến nay. Có thể nói, hiện nay sự tăng trưởng kinh tế ở châu Á đã làm thay đổi cơ bản sự cân bằng kinh tế thế giới. Theo đánh giá của Ngân

hàng thế giới đến năm 2000, 1/2 tần số tăng trưởng kinh tế thế giới sẽ thuộc về châu Á (gồm Đông và Đông Nam Á). Với tốc độ tăng trưởng kinh tế này đến năm 2000 sẽ có 1 tỷ người châu Á là những người tiêu dùng có sức mua lớn và 400 triệu trong số đó sẽ có mức thu nhập dư thừa trung bình bằng, hoặc cao hơn mức thu nhập dư thừa của người châu Âu và châu Mỹ. Vì vậy, EU phải đặc biệt quan tâm tới châu Á. Tại Hội nghị Kinh tế cấp cao châu Âu - Đông á tháng 10/1994 Thủ tướng Na Uy cho rằng châu Âu sẽ mắc sai lầm lớn nếu không nhận ra tình thế, thế kỷ XXI là thời đại Đông Á. Nhiều nhà kinh doanh EU cũng đã nhận ra rằng việc thâm nhập vào châu Á là chiến lược liên quan đến sự sống còn của các xí nghiệp châu Âu.

Với tiềm lực kinh tế không ngừng tăng lên, châu Á ngày càng đóng vai trò quan trọng trên trường quốc tế. Do đó, EU đang cố gắng phát triển đối thoại về mặt chính trị với châu Á, đồng thời tìm kiếm những biện pháp để có thể phối hợp với châu Á ngày càng nhiều hơn trong việc giải quyết những vấn đề quốc tế, nhằm tạo ra một đối tác cân bằng sức mạnh có khả năng giữ một vai trò làm ổn định và xây dựng thế giới hiện nay.

Để tranh thủ những khả năng mới này, EU đang gắng góp phần tích cực vào các cuộc đối thoại khu vực về việc giải quyết các vấn đề an ninh, và rất chú ý theo dõi diễn biến tình hình đặc biệt trong các lĩnh vực kiểm soát vũ trang, không phổ biến vũ khí hạt nhân, các cuộc xung đột khu vực và an ninh trên các tuyến đường biển, EU đã thông qua những chiến lược phát triển đặt trọng tâm vào việc khai thác sức mạnh hợp tác kinh tế nhằm khuyến khích buôn bán và mở rộng đầu tư của châu Âu.

Ngay từ năm 1990, EU đã xây dựng một kế hoạch hợp tác nhiều năm (1991-1995) với các nước châu Á với tổng ngân sách là 1,79 tỷ Ecu. Trong khi đó, các nước lớn trong EU đã liên tiếp khởi thảo chính sách và áp dụng nhiều biện pháp nhằm đẩy nhanh nhịp độ quay trở lại châu Á. Tháng 10/1993 để tăng cường quan hệ với các nước châu Á. CHLB Đức đã công bố "Kế hoạch ngoại giao châu Á" với mục tiêu trong vòng 5 năm tăng tỷ trọng xuất khẩu sang châu Á từ 7% lên 10%.

Tuy nhiên, đỉnh cao của sự hợp tác Âu - Á được đánh dấu bằng sự kiện lịch sử diễn ra vào ngày 14 tháng 7 năm 1994, EU đã công bố văn kiện quan trọng "Hướng tới chiến lược châu Á mới". Trong đó, văn kiện này đã nêu ra những định hướng và chính sách mới đối với châu Á - Thái Bình Dương không chỉ cho những năm còn lại của thế kỷ này mà còn cho cả những năm đầu thế kỷ XXI. Mục tiêu chủ yếu của chiến lược này bao gồm:

Thứ nhất, tăng cường sự hiện diện về kinh tế của EU tại châu Á nhằm duy trì vai trò nổi trội của mình trong nền kinh tế thế giới. Việc thiết lập được một sự hiện diện đáng kể ở châu Á sẽ làm cho những lợi ích của EU được tôn trọng hoàn toàn trong khu vực then chốt này vào đầu thế kỷ XXI.

Thứ hai, góp phần vào sự ổn định ở châu Á bằng cách khuyến khích hợp tác và hiểu biết lẫn nhau ở cấp độ quốc tế; về mặt này, EU đang mở rộng và làm sâu sắc các mối quan hệ chính trị và kinh tế của mình với các nước châu Á.

Thứ ba, khuyến khích sự phát triển kinh tế của các nước và khu vực kém thịnh vượng nhất. EU và

các thành viên của mình tiếp tục góp phần làm giảm bớt sự nghèo nàn và tạo ra một sự tăng trưởng bền vững ở các nước và khu vực này.

Thứ tư, góp phần phát triển và củng cố nền dân chủ, nhà nước pháp quyền, cũng như về phương diện tôn trọng quyền con người và các quyền tự do cơ bản ở châu Á.

Để đạt được mục đích trên đây, EU đang nỗ lực to lớn để định hướng lại các chính sách hiện nay và quan tâm tới lĩnh vực mới, những lĩnh vực có thể sắp xếp thực hiện một cách thích hợp nhất đối với tình hình cụ thể của từng nước và từng vùng, trên cơ sở:

- Ủng hộ những nỗ lực của các nước châu Á trong hợp tác cả ở cấp độ khu vực và tiểu khu vực, thí dụ như trong khuôn khổ của diễn đàn khu vực ASEAN nhằm củng cố hoà bình và an ninh trong khu vực.

- Phối hợp với các nước châu Á trong việc giải quyết các vấn đề quốc tế chủ yếu bằng việc khích lệ các quốc gia này đảm nhận một vai trò tích cực hơn trong các hoạt động đa phương, nhằm duy trì hoà bình và an ninh quốc tế. Tăng cường các mối quan hệ với các nước châu Á trong khuôn khổ đa phương và tiếp tục thúc đẩy các nước này tham gia vào các tổ chức đa phương.

- Tiếp tục mọi hoạt động cần thiết bảo đảm cho việc mở cửa thị trường và tạo ra một bầu không khí làm ăn không có sự phân biệt đối xử, tạo thuận lợi cho sự phát triển buôn bán và đầu tư giữa châu Âu và châu Á.

Với việc đề ra chiến lược hướng tới châu Á, có thể nói đây là lần đầu tiên EU hoạch định một tổng thể các biện pháp trong chính sách của Liên minh đối với một

khu vực, đồng thời định hướng cho chính sách của từng thành viên đối với khu vực đó. Điều này chứng tỏ EU đã sớm nhận ra sự cần thiết phải có hướng đi mới trong chính sách đối với khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Xét từ góc độ đối ngoại và an ninh chung của EU thì qua chính sách chung này, EU đã tiến thêm một bước đáng kể trong chính sách đối ngoại và an ninh chung của mình.

Xuất phát từ những mục tiêu trên, trong những năm trở lại đây, EU đã không ngừng mở rộng xu hướng hợp tác, đối thoại mọi mặt với các nước cũng như là các tổ chức khu vực ở châu Á. Trong đó, nổi bật là các mối quan hệ kinh tế - thương mại.

Chính sách thương mại của EU đối với châu Á, luôn hướng tới việc tích cực thúc đẩy tự do hoá thương mại trong khuôn khổ một hệ thống đa phương với sự tôn trọng mọi nguyên tắc và mọi cam kết có liên quan. Sự cải thiện điều kiện thâm nhập thị trường cho các nhà xuất khẩu của EU đã đạt được trong khuôn khổ vòng đàm phán Urugoaay và từ các hoạt động khác được tiến hành ở cấp độ đa phương. EU cũng đã cố gắng cải thiện điều kiện thâm nhập thị trường cho các công ty châu Âu thông qua con đường của các quan hệ song phương của mình.

Trên phạm vi châu Âu, những hoạt động khuyến khích các doanh nghiệp châu Âu hướng sang thị trường châu Á cũng đang được tiến hành ở mọi cấp độ khác nhau trong toàn khu vực. Trong khi đó, những hoạt động chính nhằm khuyến khích đầu tư châu Âu sang châu Á cũng được tăng cường.

Nhân tố thúc đẩy mạnh nhất trong quan hệ giữa EU và châu Á là giao lưu buôn bán trao đổi hàng hoá. Phần lớn các nước châu Á hiện nay đều quyết định mở cửa thị trường, lợi dụng chính sách thương mại tự do của EU và biện pháp khuyến khích nhập khẩu hàng hoá từ các nước thế giới thứ ba, nhất là hệ thống ưu đãi thuế quan chung để đưa hàng vào thị trường EU, tăng tỷ trọng xuất khẩu của mình. Đây là một bước tiến có ý nghĩa quan trọng. Mở cửa thị trường châu Á cũng có nghĩa là tăng sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp châu Âu, rõ ràng các nhà xuất khẩu EU giờ đây không chỉ cạnh tranh mạnh hơn với Mỹ và Nhật Bản ở thị trường châu Á, mà ngay cả đối với các đối thủ châu Á khác. Hiện tại buôn bán giữa các nước trong khu vực châu Á, đặc biệt là Đông Nam Á rất sôi động và phát triển đến mức hầu như rất ít phụ thuộc vào thị trường châu Á và Bắc Mỹ. Ở thị trường châu Á đòi hỏi nhiều vốn và hàng tiêu dùng nên các hãng châu Âu nhất là các hãng vừa và nhỏ đang có kế hoạch mở rộng, tăng cường hoạt động của mình ở khu vực này. Hiện nay, các hãng của EU đã dành được những vị trí vững chắc tại nhiều lĩnh vực ở châu Á, như xây dựng hạ tầng cơ sở, chế tạo máy bay, viễn thông... Tại Trung Quốc, thị trường lớn nhất châu Á, các chi nhánh và công ty con của các hãng EU hiện chiếm tỷ lệ lớn trong sản xuất ô tô, hoá chất, nhựa và sắt thép.

Một bằng chứng cho thấy sự tăng cường hợp tác là Hội nghị thượng đỉnh ASEM lần thứ I giữa EU và ASEAN diễn ra hồi đầu tháng 3/1996 tại Băng Cốc (Thái Lan). Trong đó, các bên đã thảo luận về đề tài trung tâm: "Khả năng buôn bán, trao đổi thương mại

và đầu tư" giữa hai khu vực và sau đó là cuộc họp cấp cao giữa đại diện EU và ASEAN tại Bruccxen tháng 7-1996 để nối tiếp thành công của Hội nghị Băng Cốc. Hội nghị ASEM II cũng đã được tổ chức tại Luân Đôn tháng 4 - 1998, nhằm thúc đẩy hợp tác toàn diện trên tất cả mọi lĩnh vực: kinh tế, văn hoá, giáo dục, môi trường, khoa học kỹ thuật... và đồng thời cũng tăng cường đối thoại chính trị.

Thế mạnh của EU còn thể hiện qua số lượng các hợp đồng được ký kết tại cuộc họp Bộ trưởng kinh tế các nước ASEM tháng 10/1997 tại Nhật Bản. Hầu hết các hợp đồng đã được ký kết đều tập trung cho phát triển cơ sở hạ tầng - lĩnh vực được Ngân hàng thế giới dự báo là sẽ cần một lượng vốn đầu tư lớn (khoảng 1,5 tỷ USD từ nay tới năm 2004). Hiện tại, GEC-Asthom và Siemens (Đức), là hai hãng lớn đang cùng nhau "tấn công" thị trường châu Á. Việc thiết lập những chi nhánh tại châu Á là điều kiện sống còn để đưa luồng vốn từ các công ty mẹ ở EU vào khu vực.

Về đầu tư, theo số liệu thống kê của Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD), tổng vốn đầu tư trực tiếp dài hạn của EU vào châu Á tăng từ 1 tỷ USD (năm 1990) lên khoảng 5 tỷ USD trong năm 1996 (thấp hơn 20% so với đầu tư của Mỹ và chỉ bằng 40% của Nhật Bản vào châu Á). Số liệu này dường như là một bằng chứng cho thấy sự chậm trễ của EU tại châu Á. Tuy nhiên, nếu cộng cả luồng vốn đầu tư của EU vào Trung và Đông Âu, châu Mỹ - Latinh và châu Á, thì EU lại là một đối thủ đáng gờm. Tổng vốn của EU vào 3 khu vực này đã tăng từ 3,2 tỷ USD (năm 1990) lên trên 18 tỷ USD trong năm 1996, vượt cả Mỹ (15,7 tỷ) lẫn Nhật

Bản (15,2 tỷ). Trong đó, tổng vốn đầu tư vào 3 khu vực này là tương đương nhau. Quan điểm cân đối giữa ba khu vực thị trường trên của EU xuất phát từ tầm quan trọng của các thị trường này đối với Liên minh. EU cho rằng, châu Á là thị trường lớn nhất, giàu tiềm năng nhất, châu Mỹ Latinh là khu vực có mức tăng trưởng cao nhất có mối quan hệ thương mại truyền thống với EU. Còn Trung và Đông Âu thực sự là thị trường xung yếu của EU, với thế mạnh về địa lý và những điểm tương đồng về văn hoá, lịch sử.

Về thương mại, nếu số liệu về đầu tư cho thấy sự bình đẳng giữa ba thị trường tăng trưởng nhất trên thế giới hiện nay, thì số liệu thương mại lại nói lên điều ngược lại. Trong các năm từ 1990 đến 1995, tổng kim ngạch xuất khẩu của EU vào châu Á tăng 74%, thâm hụt thương mại triển miên của EU với châu Á đã giảm dần. Cũng cùng thời gian trên nhập khẩu hàng hoá từ châu Á vào EU tăng 35%. Riêng trong năm 1996, kim ngạch xuất khẩu của EU sang châu Á lên tới 186,8 tỷ USD, chiếm 9,1% tổng kim ngạch xuất khẩu của EU (kể cả buôn bán giữa các nước thành viên EU). Kim ngạch nhập khẩu từ châu Á của EU là 228,7 tỷ USD cùng trong thời gian này, chiếm 11,7% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU⁽¹⁾. Rõ ràng châu Á đang trở thành thị trường chiến lược của EU. Việc đề ra chiến lược mới đối với châu Á đã chứng tỏ EU nhận thấy rất rõ lợi ích của mình trong sự hợp tác kinh tế, thương mại đối với châu Á, đặc biệt trong bối cảnh hiện nay khi khu vực

⁽¹⁾ Bản tin "Kinh tế quốc tế", số 006/1998.

Đông và Đông Nam Á đang trở thành những tiêu điểm trên vũ đài kinh tế.

Sau khi Mỹ và Nga giảm bớt sự hiện diện trực tiếp về quân sự ở châu Á do chiến tranh lạnh chấm dứt, châu Á đang hình thành những trung tâm quyền lực và bắt đầu một trật tự thế giới mới. EU đã tiến thêm một bước quan trọng trong chính sách đối ngoại và an ninh chung của mình, được thể hiện ở việc cụ thể hoá trong chiến lược mới đối với châu Á. EU đã coi quan hệ với châu Á - Thái Bình Dương là quan hệ tạo thành đối trọng với Mỹ và Nhật Bản trong thế giới phụ thuộc lẫn nhau.

Hiện nay EU đang tham gia một cách thường xuyên vào Diễn đàn an ninh khu vực ASEAN (ARF), đây là diễn đàn được thành lập để tăng cường đối ngoại và niềm tin lẫn nhau ở Đông Á. EU cũng đang tích cực, nỗ lực trong việc xây dựng và ổn định cho bán đảo Triều Tiên. Trước tiên là cam kết đóng góp 90 triệu USD cho tổ chức phát triển năng lượng Hàn Quốc (KEDO) nhằm giúp xây dựng một lò phản ứng hạt nhân thay thế cho các lò phản ứng kiểu cũ của Hàn Quốc và gần đây nhất, đóng góp 69 triệu USD viện trợ lương thực cho CHDCND Triều Tiên.

Ngoài ra, các nước EU còn tham gia ngày càng sâu vào các nỗ lực tự phòng thủ của các cường quốc khu vực không chỉ chủ yếu bằng việc chuyển giao vũ khí mà còn thông qua các chương trình hợp tác công nghiệp, huấn luyện quân sự và tập trận hỗn hợp. Tất cả các hoạt động này đã tăng lên một cách đều đặn kể từ khi kết thúc chiến tranh lạnh.

Tóm lại, các lợi ích trực tiếp của EU trong việc tăng cường hoà bình và ổn định ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương đòi hỏi cần thiết phải có chính sách can dự tích cực và chặt chẽ hơn. Để làm được điều này, EU đã và đang xúc tiến các biện pháp sau:

- Thành lập nhóm tiếp xúc cấp cao cho khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Nhóm này sẽ trao đổi, đánh giá, thảo luận các sáng kiến và xây dựng sự nhất trí trên các vấn đề như đối phó với cuộc khủng hoảng ở bán đảo Triều Tiên, can dự vào với Trung Quốc, tháo gỡ cho cuộc xung đột trong vấn đề Đài Loan và vạch ra một chính sách chung cho việc xuất khẩu vũ khí.

- Đưa châu Âu tham gia hiệu quả hơn vào diễn đàn ARF. Việc tham gia còn hạn chế hiện nay của châu Âu cần phải được điều chỉnh để mở đường cho Anh và Pháp trở thành nước thành viên của ARF.

- Tăng cường những lựa chọn quân sự và kế hoạch đối phó với những tình huống bất ngờ, bằng việc phối hợp lực lượng với nhau tiến hành các cuộc tập trận chung. Điều này có thể giúp cho châu Âu hiện diện ở khu vực một cách có ý nghĩa hơn mà không vấp phải những phản ứng.

- Mở rộng các cuộc đối thoại có phối hợp với Nhật Bản, Trung Quốc và Mỹ về an ninh của khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Bằng việc xây dựng trên các quan hệ hiện có, châu Âu có thể đóng một vai trò khiêm tốn hữu ích trong việc nuôi dưỡng mối quan hệ tay ba ổn định giữa 3 cường quốc này. Đây là một tiến trình hết sức quan trọng đối với cán cân ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Thực tế, sự hiện diện mang tính thuộc địa của châu Âu ở khu vực Đông Á đã kết thúc - việc chuyển giao Ma Cao vào năm 1999 đã hoàn toàn chấm dứt kỷ nguyên thuộc địa này. Tuy nhiên, các lợi ích ở khu vực này lại quá lớn, vì thế châu Âu không thể đứng ngoài các công việc an ninh của khu vực này.

2. Chiến lược của EU đối với Nhật Bản

Nhật Bản: một nền kinh tế lớn thứ hai trên thế giới, sau Mỹ. Nhưng quan hệ của EU với Nhật Bản lại khác so với quan hệ giữa EU và Mỹ hay quan hệ Nhật - Mỹ. Trong suốt gần 30 năm từ năm 1950 đến cuối những năm 70, Nhật Bản theo đuổi một chính sách kinh tế và thương mại chủ yếu hướng vào khu vực Thái Bình Dương. Sự phụ thuộc chính trị và quân sự của Nhật Bản vào Mỹ là những nguyên nhân chính dẫn tới sự phân cách giữa Nhật Bản và Liên minh châu Âu. Nói chính xác hơn, Liên minh châu Âu không có mối quan hệ liên kết nào về an ninh hay quân sự với Nhật Bản. Trên thực tế Liên minh châu Âu xem Nhật Bản chỉ như là một bạn hàng phụ vì ngoài ngũ cốc, các sản phẩm cơ bản mà Nhật Bản cần như năng lượng, nguyên nhiên liệu... thì EU cũng đều thiếu. Wilkinson - tác giả cuốn sách "Nhật Bản và châu Âu" xuất bản năm 1983 đã nhận xét thời kỳ trước nửa cuối thập kỷ 70, cả 2 nền kinh tế Nhật Bản và châu Âu đều dựa vào nguồn "năng lượng" nhập khẩu.

Quan hệ kinh tế giữa Liên minh châu Âu và Nhật Bản thực sự bắt đầu khi Nhật Bản trở thành một trong những trung tâm của nền kinh tế thế giới. Một mặt, để nâng cao vị trí của mình trong mối tương quan với Mỹ, nhiều nhà lãnh đạo các nước thành viên EU đã bắt đầu

viếng thăm Tokyo từ đầu năm 1977. Mặt khác, trước việc tạo lập một thị trường thống nhất của EU, và việc mở rộng Liên minh châu Âu, các nhà kinh doanh Nhật Bản càng đẩy mạnh sự xâm nhập vào thị trường EU bằng cách lập những liên minh chiến lược và tăng cường liên doanh với các công ty châu Âu, đặc biệt là với các công ty của Anh, Đức, Hà Lan, Tây Ban Nha.

Trong suốt những năm qua, kể từ khi EU và Nhật Bản thông qua tuyên bố chung vào tháng 7/1991 và tuyên bố liên kết sau cuộc họp thượng đỉnh EU - Nhật Bản vào tháng 6/1995, các vấn đề kinh tế thương mại luôn là chủ đề chính trong quan hệ EU - Nhật Bản. Điều quan trọng đối với EU là phải tìm mọi cách thúc đẩy, tăng cường quan hệ buôn bán với Nhật Bản, thâm nhập thị trường Nhật Bản. Khác với Mỹ, Liên minh châu Âu không sử dụng sức ép hay các biện pháp trừng phạt đơn phương để xâm nhập thị trường Nhật Bản. Họ cũng không đặt ra những mục tiêu cụ thể về số lượng các sản phẩm được đưa vào nước này. Thông qua các cuộc đàm phán với Nhật Bản, họ đạt được thoả thuận về cách thức xoá bỏ các rào chắn nhập khẩu vào Nhật Bản. Và cũng không giống người Mỹ, châu Âu cố gắng tối thiểu hoá các cuộc gặp cấp Bộ trưởng với Nhật Bản vì cho rằng, ngoại giao ồn ào chỉ làm cản trở đàm phán thương mại.

Thay vào đó, hàng năm các quan chức EU tổ chức tới 30 cuộc hội đàm quy mô nhỏ liên quan tới các vấn đề kỹ thuật với đối tác Nhật Bản để thoả thuận về thương mại. Các biện pháp này tỏ ra hiệu quả, thặng dư thương mại của Nhật Bản với EU đã liên tục giảm từ năm 1993, hiện nay là 21,4 tỷ USD so với 33 tỷ USD

năm 1992. Ngược lại, thặng dư thương mại của Nhật Bản với Mỹ mới chỉ lần đầu tiên giảm vào năm 1998, với 45,6 tỷ USD, vẫn cao hơn mức 43,6 tỷ USD năm 1992.

Vào những năm 1980, các quan chức Liên hiệp châu Âu đã theo bước Hoa Kỳ trong đàm phán thương mại với Nhật Bản và không đi đến kết quả. Ngày nay, EU đang áp dụng chính sách mới với Tokyo: đàm phán nhẹ nhàng và tránh đối đầu. Chiến thuật mới này đã gặt hái nhiều kết quả. Mậu dịch EU - Nhật Bản đã đạt tới con số kỷ lục 119 tỷ USD vào năm 1995, so với con số 99 tỷ USD năm 1992. Điều quan trọng hơn là doanh thu của các sản phẩm châu Âu tại Nhật Bản năm 1995 tăng 26%, lớn hơn so với mức tăng 15% của doanh thu Nhật Bản tại các nước EU.

Bước chuyển đổi từ đối đầu sang hợp tác cũng được trợ giúp bởi những thay đổi ngay bên trong Nhật Bản. Việc đồng yên tăng giá cũng là một nhân tố thúc đẩy quan hệ buôn bán Nhật - EU, mặc dù gần đây đồng yên có yếu đi tương đối nhưng sức mua của đồng tiền này vẫn đang khuyến khích người tiêu dùng Nhật Bản mua hàng ngoại có giá cả cạnh tranh hơn.

Các quan chức châu Âu đặc biệt tự hào về cái mà họ gọi là "Cơ chế đánh giá thương mại" được đưa ra 3 năm trước đây nhằm xác định những rào cản nhập khẩu vào Nhật Bản của châu Âu, trong đó việc thường xuyên có liên lạc giữa các quan chức thương mại EU và Nhật Bản cũng là một phần của cơ chế. Tại các cuộc họp, EU so sánh hoạt động của các nhà xuất khẩu châu Âu trên thị trường Nhật Bản với Việc kinh doanh của họ ở những nơi khác, nếu có một sự giảm

194

sút bất thường nào đó, họ thường cố gắng tìm ra nguyên nhân và cách giải quyết. Lúc đầu, Nhật Bản sợ rằng EU cũng giống như Mỹ, muốn đưa ra các mục tiêu nhất định cho nhập khẩu vào Nhật Bản nhưng ngày nay họ đã nghĩ khác và tỏ ra khá nhiệt tình. Ông Yasukuni Enoki, Phó trưởng đoàn đàm phán Nhật Bản nói: Cơ chế đánh giá thương mại là một phương tiện hữu ích khi đàm phán, chúng tôi thảo luận trong bầu không khí bình tĩnh, và mọi cuộc đàm phán đều dẫn đến những bước tiến rất khả quan.

Một trong những kết quả đạt được là việc Nhật Bản gần đây đã cho phép các siêu thị lớn được phép bán bia ngoại sau 3 năm chờ đợi. EU cũng thành công trong việc thuyết phục Nhật Bản đơn giản hoá các quy định về nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp và hệ thống cấp giấy phép cho các công ty xây dựng nước ngoài. Nhưng thành công nhất vẫn là vấn đề xe hơi. Trong khi Mỹ mất gần hết năm 1995 mới ép buộc được Nhật Bản phải miễn cưỡng ký vào thoả ước thúc đẩy nhập khẩu xe hơi Mỹ thì các nhà sản xuất khẩu xe hơi châu Âu lại đạt được một kỷ lục về doanh thu trên thị trường Nhật Bản: 221,187 chiếc, tăng 29,5% so với năm 1995. Trong khi đó mặc dù có thoả ước Mỹ - Nhật, xuất khẩu xe hơi Mỹ vào Nhật Bản chỉ tăng 11,4% với 38,150 chiếc.

Theo James Roenstein, người phát ngôn của Hiệp hội các nhà chế tạo xe châu Âu có trụ sở tại Brusels (Bỉ) thì thị phần của châu Âu trên thị trường xe hơi Nhật là 5%, trong khi Mỹ là 0,9%. Ông J.Roenstein nói: Các nhà sản xuất xe châu Âu đã mất nhiều công sức và tiền của vào việc phát triển mạng lưới phân phối, quảng cáo và marketing. Chúng tôi tác động theo

hướng thương mại, còn người Mỹ lại theo con đường chính trị.

Tuy nhiên, quan hệ EU - Nhật Bản vẫn còn những bất đồng. Nền kinh tế Nhật Bản với những cơ cấu cản trở hàng hoá và đầu tư nước ngoài, như các biện pháp bán phá giá, hệ thống phân phối phức tạp, phân biệt đối xử trong buôn bán, các thị trường nhà nước đóng kín,... cũng như sức cạnh tranh mạnh của hàng hoá Nhật Bản đã làm cho quan hệ kinh tế giữa các nước Liên minh châu Âu và Nhật Bản ngày càng tiến triển theo chiều hướng bất lợi cho Liên minh châu Âu.

Trước tình hình đó, một mặt Liên minh châu Âu yêu cầu Nhật Bản phải mở cửa hơn nữa thị trường của mình, đòi Nhật Bản phải thực hiện một chính sách có đi có lại trong đối xử buôn bán; mặt khác, Liên minh châu Âu và bản thân các công ty của châu Âu đã đề ra nhiều biện pháp nhằm tăng cường và bảo vệ các ngành công nghiệp then chốt của mình. Các công ty tìm cách đẩy mạnh hợp tác với sự hỗ trợ của các cơ quan cộng đồng, như trong lĩnh vực điện tử là các công ty Philips, Thomson, Bull, Siemens và Olivetti hay trong lĩnh vực ô tô là các công ty Renault và Volvo.... Bên cạnh đó, Liên minh châu Âu tăng cường các biện pháp chống bán phá giá và hạn chế chặt chẽ về số lượng đối với hàng hoá Nhật Bản nhập vào các nước trong liên minh, đặc biệt là về ô tô. Năm 1991, Liên minh châu Âu và Nhật Bản đi đến thoả thuận theo đó, từ năm 1993 đến năm 2000, Nhật Bản phải hạn chế số ô tô xuất sang các nước Liên minh châu Âu không quá 16% thị trường tức

là không quá 1,23 triệu chiếc⁽¹⁾. Nhiều biện pháp của Liên minh châu Âu còn thiếu hiệu quả, vì trên thực tế một số nước trong liên minh và các công ty của họ, do những khó khăn về tài chính, kỹ thuật hay nhu cầu giải quyết công ăn việc làm, khả năng cạnh tranh tăng đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các công ty Nhật Bản vào hợp tác làm ăn, đặc biệt là Anh và Hà Lan.

Các vấn đề kinh tế nói trên trở thành những chủ đề chính trong các cuộc thương lượng giữa Liên minh châu Âu và Nhật Bản trong suốt những năm qua. Bên cạnh đó, một cuộc đối thoại chính trị cũng bắt đầu được thiết lập giữa hai bên, trong bối cảnh Nhật Bản đang vươn lên tìm một vai trò chính trị trên trường quốc tế và Liên minh châu Âu đang xây dựng một chính sách đối ngoại và phòng thủ chung.

3. Quan hệ EU - Mỹ

Sau thế chiến thứ II, dù trong chiến lược an ninh hay trên bình diện chính trị - kinh tế - văn hoá thì giữa châu Âu và Mỹ đã dần hình thành quan hệ mật thiết hỗ trợ lẫn nhau, không thể tách rời nhau. Xu hướng này là do bối cảnh quốc tế lúc bấy giờ quy định. Mặc dù là giữa EU và Mỹ có những nét tương đồng về lịch sử, văn hoá, quan niệm về giá trị truyền thống, nhưng sự liên minh mật thiết chủ yếu lại là do các nhân tố an ninh, chính trị quy định.

Chiến tranh lạnh kết thúc, đối đầu quân sự giữa Đông và Tây dần dần mất đi, trọng điểm quan hệ quốc

⁽¹⁾ *Liên minh châu Âu* - NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1995, tr194.

tế chuyển từ lĩnh vực quân sự sang lĩnh vực kinh tế. Chạy đua về kinh tế thay cho thế cạnh tranh quân sự đang trở thành nội dung chủ yếu của các mối quan tâm quốc tế. Trong bối cảnh đó, quan hệ Âu - Mỹ sau khi mất đi kẻ thù chung đã có những thay đổi to lớn. Châu Âu có xu hướng chuyển từ thế phụ thuộc chặt chẽ vào Mỹ sang thế hợp tác cạnh tranh bình đẳng về kinh tế và chính trị. Xung đột về các lợi ích kinh tế, chính trị giữa EU và Mỹ ngày càng trở thành vấn đề trung tâm của quan hệ EU - Mỹ.

Rõ ràng là châu Âu càng thống nhất thì sự cạnh tranh giữa châu Âu và Mỹ về mặt kinh tế ngày càng tăng, đồng thời ở phương diện chính trị EU và Mỹ càng giành giật nhau quyết liệt hơn trong vai trò lãnh đạo.

Về kinh tế: thực tế trong nhiều năm qua, sự hội nhập của châu Âu tăng lên đã làm khối lượng thương mại buôn bán giữa EU và Mỹ cũng tăng lên theo. Quan hệ thương mại và đầu tư giữa EU và Mỹ tương đối hài hoà, không vướng phải những bất đồng lớn như quan hệ giữa Mỹ với Nhật Bản hay giữa Mỹ với Trung Quốc. Quan hệ thương mại hai chiều giữa châu Âu và Mỹ chiếm khoảng 19% tổng kim ngạch thương mại của Mỹ, ít hơn một chút so với kim ngạch của Mỹ với Canada và tăng chậm hơn so với sự gia tăng thương mại của Mỹ với các nơi khác trên thế giới. Tuy nhiên, châu Âu và Mỹ lại là những đối tác đầu tư lớn nhất của nhau. 42% đầu tư nước ngoài của Mỹ, trị giá khoảng 228 tỷ USD đã được đầu tư vào EU, trong khi đó, đầu tư của châu Âu vào Mỹ chiếm khoảng 56% tổng đầu tư nước ngoài của EU. Đầu tư nước ngoài cho thấy mức độ liên kết giữa EU và Mỹ là rất cao. Mối quan hệ giữa Mỹ với châu Á - Thái Bình Dương và với châu Mỹ Latinh tuy

được nhắc đến nhiều nhưng vẫn còn kém xa quan hệ Âu - Mỹ: Chỉ khoảng 32% đầu tư nước ngoài của Mỹ là được đầu tư vào các nước APEC và 19% vào các nước Mỹ Latinh. Các chi nhánh công ty của Mỹ ở châu Âu và các chi nhánh công ty của châu Âu ở Mỹ mỗi bên chiếm khoảng 35% kim ngạch xuất khẩu của Mỹ và EU⁽¹⁾.

Nếu nhìn vào cán cân thương mại giữa châu Âu và Mỹ, có thể nhận thấy là thương mại giữa hai khu vực được cân đối ở mức cao. Hai khu vực này hội nhập hoàn toàn với nhau không phải vì chúng hỗ trợ cho nhau mà bởi chúng có những nét tương đồng về sản xuất. Cả hai đều có mức thu nhập cao và phân phối tương đối đồng đều nếu so sánh với các khu vực khác trên thế giới. Cả EU và Mỹ đều hoàn toàn có thể tự chu cấp được về sản phẩm công nghiệp lẫn nông nghiệp và các mẫu mã sản xuất ở mỗi khu vực đều có thể trao đổi lẫn cho nhau được. Các linh kiện đồng bộ và các linh kiện rời được sản xuất ở châu Âu hay ở Mỹ thì cuối cùng đều được lắp ráp thành thành phẩm ở hai khu vực này. Tuy nhiên, giữa hai khu vực có một sự liên kết nhỏ theo thứ bậc. Mỹ luôn dẫn đầu về công nghệ cao, nhưng cũng mở cửa hoàn toàn đối với các sản phẩm chế tạo tự động của châu Âu, thậm chí ngay cả đối với một số ngành nhạy cảm như công nghệ vũ trụ.

Những số liệu về thương mại và đầu tư cho thấy sự hội nhập kinh tế sâu sắc giữa EU và Mỹ. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là tất cả mọi việc đều xuôi cả. Các cuộc tranh chấp thương mại vẫn thường xuyên xảy ra giữa hai bên làm cho sự cọ xát về kinh tế ngày càng

⁽¹⁾ *The Washington Quarterly*, Spring 1997.

gay gắt. Trước đây, sự xung đột quyền lợi kinh tế Âu - Mỹ, trên mức độ nhất định, chịu sự ràng buộc của nhân tố đối đầu về quân sự giữa phương Đông và phương Tây. Tây Âu thường phải có những nhượng bộ nhất định về kinh tế để trả giá cho sự bảo hộ quân sự của Mỹ. Ngày nay, do bối cảnh quốc tế thay đổi, sự cọ xát kinh tế không những được bộc lộ ra, ngày càng tăng lên, mà còn có sự thay đổi về tính chất cọ xát và phương thức cạnh tranh. Sự tranh giành về thị trường mở và chủ nghĩa bảo hộ không chỉ là chiến tranh thương mại về một số mặt hàng nào đó, mà đã phát triển thành sự cạnh tranh giữa các tập đoàn kinh tế có tính chất khu vực. Sự chống đối giữa các tập đoàn quân sự cũ chấm dứt và bắt đầu nảy sinh sự đối đầu giữa các tập đoàn kinh tế mới, chiến tranh kinh tế giữa các nước phương Tây, hoặc giữa các tập đoàn đang có xu thế thay thế cuộc chiến tranh lạnh Đông - Tây trước đây. Tình hình ấy có tính chất quan trọng về chiến lược đối với sự phát triển quan hệ Âu - Mỹ.

Nông nghiệp từ lâu đã là một lĩnh vực luôn căng thẳng trong quan hệ thương mại giữa hai bên. Các cuộc tranh chấp về chuối, phomat, mỳ cừu hoặc Spaghetti vẫn xảy ra thường xuyên hàng năm. Bên cạnh đó, các nhóm đàm phán của châu Âu và Mỹ đang phải đấu tranh tại các diễn đàn khác nhau để giải quyết từng vấn đề một trong trao đổi thương mại giữa hai khu vực, như vấn đề về tự do hoá việc mua sắm của chính phủ, giảm trợ cấp xuất khẩu và các vấn đề tương tự khác. Mức độ kỹ thuật chuyên môn cao và cường độ thường xuyên của các cuộc đối thoại chứng tỏ quan niệm của châu Âu và Mỹ về các quy định của kinh tế thị trường giống nhau hơn bất kỳ khu vực nào trên thế giới.

Nhưng nếu so sánh các kết quả đàm phán về chính sách quản lý với tiềm năng và quy mô của mỗi quan hệ kinh tế hiện tại giữa châu Âu và Mỹ thì vẫn còn có một khoảng cách xa. Cơ chế điều tiết hợp tác giữa hai bên hiện nay chưa bắt kịp với tiềm lực thương mại của hai khu vực và có nguy cơ kìm hãm triển vọng kinh tế của cả hai phía.

Trong bối cảnh như vậy, có rất nhiều sáng kiến mới về hợp tác khu vực Âu - Mỹ được đưa ra, nhưng sáng kiến đáng chú ý nhất là việc xây dựng một hình thức thương mại tự do xuyên Đại Tây Dương. Việc định hướng lại quan hệ với Mỹ theo phương thức tự do thương mại đã mở ra nhiều triển vọng bởi lẽ đây là những lĩnh vực mà châu Âu có những quyền lợi sống còn trong việc phát triển kinh tế. Cơ sở để đưa ra các ý tưởng trên là do sự thay đổi toàn diện trong cơ cấu hợp tác Âu - Mỹ sau chiến tranh lạnh. Những đe dọa từ hiệp ước Vacsava không còn nữa có nghĩa là các đối tác khu vực Đại Tây Dương không còn lý do gì để hợp tác hành động. Chính sách quốc phòng chung cũng giảm bớt tầm quan trọng. Các cuộc khủng hoảng ngoài khu vực, các tranh chấp thương mại trong và ngoài châu Âu, các thách thức toàn cầu về ô nhiễm môi trường, khủng bố hạt nhân đang trở thành vấn đề nóng bỏng và đòi hỏi các chính sách ưu tiên giải quyết nhưng chưa có định hướng rõ ràng và một chương trình hợp tác mới phù hợp với các thay đổi của ngoại cảnh.

Trước những đòi hỏi cấp thiết đó, EU cần phải đưa ra một cam kết ràng buộc để có thể phát huy được nguồn lực dồi dào của các nước thành viên. Đồng thời, phải có một hình thức hợp tác mới để tạo ra một cơ cấu quan hệ bình đẳng. Tuyên bố xuyên Đại Tây Dương được EU và

Mỹ thông qua năm 1990 hoạt động theo cơ chế tham vấn thực sự không còn thích hợp và không có tính bắt buộc. Chính vì vậy, ngày 3/12/1995 Liên minh châu Âu và Mỹ đã ký một "Chương trình xuyên Đại Tây Dương" tại Madrid. Trọng tâm của chương trình này là hai bên cam kết cộng tác trong 150 lĩnh vực chính sách và trong mỗi lĩnh vực này đều có một tuyên bố được chuẩn bị kỹ lưỡng. Các lĩnh vực này trải rộng từ việc tái thiết nền kinh tế ở Nam Tư cũ đến việc loại bỏ hàng rào hạn chế đối với nhập khẩu, giải quyết vấn đề tội phạm có tổ chức, thiết lập một hệ thống cảnh báo đối với các loại virus giết người hàng loạt... Hai bên cũng đồng thời cam kết đàm phán nhằm loại bỏ hàng rào đối với các sản phẩm công nghệ thông tin, bao gồm máy tính, thiết bị bán dẫn, các phần mềm và đẩy nhanh tốc độ tự do hoá trong lĩnh vực viễn thông và dịch vụ vận tải biển. Đây là những vấn đề còn tồn đọng từ vòng đàm phán Uruguay. Bên cạnh đó, các bên còn đưa ra các tuyên bố khác về hợp tác giải trừ quân bị và không phổ biến vũ khí hạt nhân, xem xét việc trợ giúp nhân đạo, hỗ trợ phát triển cho các nước trong đó có cả những nước thuộc Liên Xô. Tuy nhiên, các bản tuyên bố đã cẩn thận tránh không đề cập đến lĩnh vực an ninh vốn là lĩnh vực mà nhiều nước EU vẫn coi là thuộc chủ quyền quốc gia. Trong các lĩnh vực kinh tế cụ thể, văn kiện Madrid cũng tránh những vấn đề đã tồn tại từ lâu như buôn bán thép, các vấn đề liên quan đến giá trị quốc tế của đồng USD. Các văn kiện này cũng không nhắc đến các vấn đề gai góc như mở rộng EU hay kết nạp các nước Đông Âu vào NATO.

Với việc đưa ra tuyên bố này, EU đã thể hiện sự mong muốn mở rộng phạm vi hợp tác xuyên Đại Tây

Dương ra ngoài các lĩnh vực truyền thống mà thường gây ra các bất đồng thương mại và an ninh với Mỹ. Tuy nhiên, chương trình này chỉ đề cập đến việc xúc tiến một tổ chức "cấp tiến" của "Thị trường xuyên Đại Tây Dương" mà không đề cập đến việc hình thành một khu mậu dịch tự do xuyên Đại Tây Dương. Trên khía cạnh kinh tế, việc ký kết chương trình này là rất cần thiết cho việc mở rộng quan hệ hợp tác với Mỹ của EU. Thực tế cho thấy các cuộc đàm phán thương mại giữa EU và Mỹ từ trước tới nay thường rất khó khăn và phức tạp, nhưng kể từ sau khi tuyên bố trên được đưa ra đến nay, mặc dù các vụ tranh chấp thương mại giữa EU và Mỹ vẫn còn, song số vụ tranh chấp đã giảm xuống. Tỷ lệ các mặt hàng buôn bán bị các luật lệ điều tiết đang giảm dần. Như vậy, có thể nói tiến trình trên là một phần không thể thiếu được trong tương lai hợp tác thương mại giữa hai bên. Và việc thừa nhận công khai các thoả thuận của "Chương trình xuyên Đại Tây Dương" đã đánh dấu một bước tiến mới trong quan hệ Âu - Mỹ.

Việc xây dựng chương trình này thực sự đã tạo ra một khuôn khổ mới, phù hợp với việc điều tiết quan hệ hợp tác chặt chẽ hơn trong thời gian sắp tới giữa Mỹ và EU. Hợp tác truyền thống về an ninh đã không còn là nền tảng cơ bản cho quan hệ Âu - Mỹ và trong tương lai sắp tới sẽ không có một định hướng toàn diện nào có thể chi phối được toàn bộ các lĩnh vực hợp tác. Chính vì vậy mà việc xây dựng một cơ cấu hợp tác mang tính chất ràng buộc phải tập trung vào các lĩnh vực mà các nước đối tác đều có quyền lợi của mình trong các chương trình hành động chung. Không có chương trình nào mà lợi ích chung được thể hiện rõ như trong tiến

trình hợp tác xuyên Đại Tây Dương. Rõ ràng các mối quan hệ này sẽ là chủ đề trung gian trong các chiến lược mới đối với Mỹ của EU.

Về khía cạnh an ninh chính trị. Đồng thời với việc khẳng định sức mạnh kinh tế của mình trong quan hệ Âu - Mỹ, EU cũng muốn trở nên độc lập hơn trong mối quan hệ an ninh chính trị với Mỹ. Điều này đã làm nảy sinh những bất đồng gay gắt trong quan hệ giữa hai bên.

Trước đây, việc cùng nhau chống lại Liên Xô không chỉ là chất kết dính có sức mạnh nhất trong quan hệ Âu - Mỹ mà còn là nhân tố điều hoà mâu thuẫn Âu - Mỹ quan trọng nhất. Tình trạng trên đã ràng buộc quan hệ Âu - Mỹ trong một hạn độ nhất định. Tuy nhiên sau khi Liên Xô sụp đổ, kẻ thù chung biến mất, lợi ích chiến lược chung về chính trị trong cục diện hai cực không còn nữa. Điều này đã làm các mâu thuẫn được kiềm chế trước đây có dịp được bung ra, tạo nên những bất đồng lớn trong quan hệ chính trị Âu - Mỹ.

Mâu thuẫn chính trị Âu - Mỹ đã vượt ra khỏi phạm vi cuộc đấu tranh kiểm soát và chống kiểm soát. Tây Âu không còn hạn chế trong cái khung liên minh để tranh lấy địa vị bình đẳng mà đang ra sức xây dựng "châu Âu của người châu Âu" lấy mình làm hạt nhân. Mỹ lại muốn xây dựng khối cộng đồng châu Âu - Đại Tây Dương do Mỹ chỉ đạo. Tiêu điểm của cuộc đấu tranh chính trị Âu - Mỹ đã chuyển sang sự tranh giành kế hoạch xây dựng châu Âu. Cục diện Âu - Mỹ tranh giành châu Âu đang thay thế cục diện Mỹ - Xô tranh bá chủ châu Âu trước đây.

Sự tranh giành phạm vi thế lực đã tăng thêm nội dung mới cho mâu thuẫn Âu - Mỹ. Cục diện hai cực chấm dứt đã phá vỡ phạm vi thế lực do Mỹ - Xô hoạch định sau chiến tranh, làm cho bản đồ chính trị châu Âu lại biến động lớn lần thứ ba kể từ đầu thế kỷ đến nay. Âu - Mỹ đều muốn "lấp chỗ trống" sau khi Đông Âu biến động dữ dội và Liên Xô giải thể. Cái chung của ngày trước, nay đã trở thành đối tượng để tranh giành lẫn nhau. Sự hoạch định lại phạm vi thế lực ở châu Âu lần này không giống như trước đây, không thông qua chiến tranh hoặc phương tiện quân sự, mà thông qua phương thức như viện trợ trực tiếp, đầu tư, chiếm lĩnh thị trường, mở rộng ảnh hưởng chính trị. Sự tranh giành quyền chủ đạo của Âu - Mỹ đối với viện trợ cho Cộng đồng các quốc gia độc lập, về thực chất cũng là một sự phản ánh việc tranh giành phạm vi thế lực.

Bên cạnh đó, mâu thuẫn Đức - Mỹ có xu thế thay thế mâu thuẫn Pháp - Mỹ và giữ vị trí nổi bật. Từ cuối thập kỷ 50, ở châu Âu, nước Pháp do Đôgôn cầm quyền luôn luôn giương lá cờ lớn chống Mỹ. Hiện nay, trong cuộc đấu tranh giữa Âu - Mỹ nhằm giành giật địa vị chủ đạo cục diện mới châu Âu, Pháp vẫn có vai trò đặc biệt. Nhưng cục diện Yanta tan rã, nước Đức thống nhất, vị trí của Pháp giảm đi tương đối. Liên Xô giải thể làm cho Pháp mất đi con bài liên kết với Liên Xô để kiềm chế Đức, mất đi chiêu bài mượn Xô chống Mỹ. Nhân tố không ổn định trong cục diện chính trị trong nước tăng lên, đấu tranh đảng phái gay gắt, càng làm suy yếu hơn khả năng hoạt động đối ngoại của Pháp. Nước Đức có thể thay thế Pháp và trở thành đối thủ chủ yếu của Mỹ.

Tây Đức trước đây đã dựa vào Mỹ hơn bất kỳ nước Tây Âu nào khác trong lĩnh vực phòng thủ an ninh, và chịu sự kìm chế của Mỹ. Hiện nay, cục diện ấy đã thay đổi. Về kinh tế, ba góc Mỹ, Đức, Nhật thực chất là ba chân vạc Mỹ, Đức, Nhật. Mâu thuẫn kinh tế Âu - Mỹ chủ yếu là mâu thuẫn Đức - Mỹ. Về chính trị, Đức dựa vào thực lực kinh tế hùng mạnh của họ, dựa vào khối Cộng đồng chung châu Âu, ý đồ giành vị trí nước lớn chính trị ngày càng bộc lộ đã đụng chạm tới lợi ích chiến lược toàn cầu của Mỹ, Đức dựa vào ưu thế về nguồn gốc lịch sử, về địa lý và kinh tế, ra sức mở rộng ảnh hưởng về kinh tế và chính trị của họ sang khu vực phía Đông châu Âu, hòng xây dựng lại phạm vi thế lực, điều đó cũng gây va chạm với Mỹ. Hiện nay, trong sự chống đối Mỹ của châu Âu, không ít trường hợp vẫn do Pháp đi đầu, trên mức độ nhất định, điều đó đã che lấp mâu thuẫn Đức - Mỹ. Trên thực tế, mâu thuẫn Đức - Mỹ đang phát triển sâu hơn. Không phải là ngẫu nhiên mà Báo cáo nghiên cứu chiến lược của Bộ Quốc phòng Mỹ coi Đức là đối thủ tiềm tàng. Mâu thuẫn Đức - Mỹ sẽ tăng lên, từng bước vượt qua mâu thuẫn Pháp - Mỹ.

Mặc dù là có những mâu thuẫn giữa hai bên, nhưng giữa Âu - Mỹ vẫn còn không ít lợi ích chiến lược chung. *Thứ nhất*, cùng thúc đẩy thực hiện quan điểm: giá trị phương Tây, xây dựng "trật tự thế giới mới" do các nước lớn phương Tây chi phối. *Thứ hai*, ổn định tình hình khu vực phía Đông châu Âu, tiếp nhận Đông Âu, tác động đến quá trình diễn biến của Cộng đồng các quốc gia độc lập, từng bước đưa họ vào quỹ đạo phương Tây; làm suy yếu thực lực quân sự của Nga, ngăn ngừa Nga quật khởi trở lại, thành đối thủ của Âu - Mỹ; đề phòng chặt chẽ việc phổ biến vũ khí hạt nhân, vật liệu hạt

nhân, kỹ thuật hạt nhân của Cộng đồng các quốc gia độc lập. *Thứ ba*, cùng ngăn ngừa và đối phó với khủng hoảng và xung đột khu vực có thể xuất hiện xung quanh châu Âu. *Thứ tư*, cùng giúp đỡ nhau về kinh tế. Xu thế quốc tế hoá, toàn cầu hoá của kinh tế thế giới ngày càng tăng cường sự phụ thuộc lẫn nhau, thâm nhập lẫn nhau giữa các nước phương Tây, giữa các tập đoàn kinh tế. Các nước cùng hưởng, cùng gánh vác lợi ích và thiệt hại. Âu - Mỹ có nhu cầu điều hoà các hoạt động kinh tế trên chính sách kinh tế vĩ mô và trên phạm vi thế giới, nhằm bảo đảm ổn định kinh tế thế giới. Sự cọ xát kinh tế phát triển đến một chừng mực nhất định cũng cần có sự nhượng bộ và thoả hiệp với nhau, nhằm hoà giải quan hệ căng thẳng giữa họ.

Bảo đảm quan hệ liên minh vẫn là mục tiêu chung quan trọng nhất của Âu - Mỹ. Mỹ tuy là nước lớn siêu cường duy nhất, nhưng thực lực kinh tế giảm, nên lực bất tòng tâm trong việc xây dựng "hoà bình dưới sự thống trị của Mỹ". Trong khi giải quyết một số vấn đề quan trọng có tính chất toàn cầu và khu vực, Mỹ cần nhờ đến Tây Âu. Bảo đảm liên minh Mỹ - Âu vừa là một khâu then chốt của chiến lược toàn cầu của Mỹ, vừa là con đường quan trọng để Mỹ bảo vệ lợi ích của mình ở châu Âu. Khu vực phía Đông châu Âu không ngớt xáo động, khó lường hết triển vọng, Tây Âu cần thông qua liên minh, cùng đối phó với những nguy hiểm tiềm ẩn muôn màu muôn vẻ khó dự đoán được. Tây Âu cũng cần tiếp tục bảo đảm sự tồn tại của Mỹ ở châu Âu, bao gồm sự có mặt về quân sự với mức độ nhất định, nhằm cân bằng quan hệ các nước lớn trong nội bộ châu Âu, đặc biệt là kiềm chế nước Đức quật khởi trở lại. Vì vậy, Âu - Mỹ vẫn sẽ bảo đảm quan hệ

liên minh và hợp tác, nhưng địa vị của Mỹ trong liên minh ngày càng giảm đi, còn địa vị của Tây Âu ngày càng tăng lên.

Lợi ích chiến lược chung và nhu cầu chung gắn chặt quan hệ liên minh, có tác dụng ràng buộc nhất định đối với mâu thuẫn Âu - Mỹ. Hiện nay, mâu thuẫn Âu - Mỹ được biểu hiện nổi bật trên việc điều chỉnh lại lợi ích kinh tế và địa vị chính trị, nó sẽ được giải quyết chủ yếu thông qua phương tiện kinh tế và chính trị, không thể phát triển đến mức không thể giải quyết được, càng khó dẫn đến việc đọ súng với nhau. Quan hệ Mỹ - Âu là một loạt quan hệ vừa là bạn đồng minh vừa là đối thủ. Về kinh tế, vừa dựa vào nhau vừa cạnh tranh, về chính trị, vừa hợp tác vừa tranh giành. Mâu thuẫn Âu - Mỹ sẽ được điều hoà không giống nhau trên các lĩnh vực khác nhau và trong các thời kỳ khác nhau. Xem xét xu thế phát triển, chúng ta thấy mặt cạnh tranh, tranh giành sẽ ngày càng nổi cộm hơn. Như vậy là cùng với tiến trình xây dựng một châu Âu thống nhất, với khả năng quân sự độc lập, Tây Âu vẫn giữ mối quan hệ với Bắc Mỹ thông qua khối NATO, một khi các nước ở hai bên bờ Đại Tây Dương vẫn còn những mối quan tâm và lợi ích chung.

V. NHỮNG THÁCH THỨC TRÊN CON ĐƯỜNG THỐNG NHẤT EU

Có thể nói rằng, trong quá trình phát triển, EU đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể. Mặc dù vậy, EU vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn trở ngại trong tương lai điều này ảnh hưởng rất lớn đến tiến trình hội nhập của EU. Nếu như giải quyết một cách tốt đẹp những cản trở này thì EU có thể sẽ tăng cường đáng kể

sức mạnh của mình và sẽ giành được ưu thế nhất định trên thế giới trong thế kỷ XXI.

Thứ nhất, về vấn đề cải cách các thể chế và công cụ của Liên minh, còn tồn tại những bất đồng quan điểm giữa các nước, như là Anh, vẫn lưỡng lự trong việc tiến hành các cải cách thể chế của EU. Pháp và Đức đều cho rằng phải sửa đổi các thể chế của EU để xây dựng nó thành một tổ chức hiệu quả hơn, mạnh hơn, dân chủ hơn. Tuy nhiên, Đức lại thiên về "Chủ nghĩa Liên bang châu Âu", trong khi đó Pháp lại ủng hộ cho việc duy trì "những lợi ích quốc gia". Về vấn đề phân chia lá phiếu giữa các nước trong Liên minh. Hiệp ước Amsteddam tuy đã đạt được một số tiến bộ nhất định, nhưng thực chất những tiến bộ này chỉ mang tính chất thoả hiệp, không triệt để. Với hiệp ước Amsteddam, nguyên tắc đa số chất lượng được mở rộng thêm với "chính sách nghiên cứu" và "tính linh hoạt"... Vấn đề đặt ra ở đây là, theo nguyên tắc đa số thì trọng lượng phiếu thường rơi vào những nước lớn vì tỉ trọng phiếu thường được tính theo dân số và sức mạnh kinh tế từng nước. Nếu thay đổi trật tự này để cho trọng lượng phiếu rơi vào những nước nhỏ, thì lợi ích các nước lớn sẽ bị ảnh hưởng, như thế sẽ tác động tiêu cực đến sự phát triển của toàn Liên minh. Đối với mâu thuẫn này, Hiệp ước Amsteddam vẫn hoàn toàn bất lực. Nhìn chung, so với những mục đích to lớn mà Liên minh đặt ra, thì những cải cách về mặt thể chế tại Hội nghị Amsteddam tỏ ra là chưa đầy đủ. Vì vậy, sau năm 2000 sẽ có một cuộc họp liên chính phủ của EU để giải quyết vấn đề này một cách triệt để hơn. Và vấn đề cải cách các thể chế sẽ là trọng tâm trong các Chương trình nghị sự của EU trong những năm tới.

Thứ hai, trong việc mở rộng EU về phía Đông và Trung Âu, còn nhiều vấn đề còn bỏ ngỏ. Đức rất quan tâm và tích cực trong việc mở rộng EU về phía Đông và Trung Âu, vì đây là khu vực quan trọng đối với Đức cả trong lĩnh vực kinh tế lẫn an ninh chính trị, nó có ý nghĩa to lớn đối với Đức trong tương lai. Trong khi đó, Pháp không sẵn sàng chấp nhận việc các nước Đông và Trung Âu gia nhập EU với lý do về tính hiệu quả của Liên minh và chi phí gia nhập. Những lý do này của Pháp không phải là không có cơ sở. Vì vậy, trong tương lai, để giải quyết một cách hiệu quả vấn đề gia nhập EU của các nước Đông và Tây Âu. Một mặt, các nước EU phải đẩy mạnh cải cách, củng cố các quan hệ nội bộ để tránh tình trạng "ly tâm" do quá trình mở rộng liên tiếp tạo ra. Mặt khác, EU phải có một chiến lược rõ ràng, cùng với những bước đi và lịch trình cụ thể trong việc sáp nhập các nước Đông và Trung Âu vào EU, để vừa tạo điều kiện cho các nước này cải cách và phát triển kinh tế nhanh chóng, vừa không ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động nội bộ của EU. Nếu như các tiến trình thuận lợi, đến đầu thế kỷ 21 sẽ tiếp đến sự gia nhập của các nước Trung, Đông Âu và có thể là cả một số nước trong Cộng đồng các quốc gia độc lập.

Thứ ba, việc phân bổ lại đóng góp tài chính của các nước thành viên vào ngân sách EU một cách công bằng hơn cũng là vấn đề còn phải bàn cãi. Tại hội nghị các Bộ trưởng tài chính của EU đầu năm 1998 ở York (Anh), Đức đã gây sức ép gay gắt với Brucxen về khoản đóng góp hàng năm quá cao của Đức cho ngân sách EU. Đức đe dọa rằng: họ sẽ làm bế tắc các quyết định tài chính của EU từ nay trở đi nếu như tình hình trên không được cải thiện. Tình trạng này đã gây ra những

bất đồng trong nội bộ EU, đặc biệt là trong quan hệ Pháp - Đức. Gần đây nhất, trong Hội nghị thượng đỉnh EU họp tại Berlin (Đức) vào tháng 3/1999, hai nước đã không nhất trí được với nhau về đề án cải cách tài chính của EU (Agenda-2000). Pháp tỏ ý tức giận về việc Đức (nước đảm nhận chức chủ tịch EU) tìm cách đòi giảm phần đóng góp của mình cho ngân sách EU. Vì vậy, Pháp đã cự tuyệt ủng hộ những đề nghị của Đức về cải cách nông nghiệp. Năm 1996, đóng góp ròng của Đức là 21 tỷ DM, bằng 0,6% GDP của Đức⁽¹⁾. Các nước đang phải chịu mức đóng góp cao như Hà Lan, Áo, Thụy Điển có thể sẽ ủng hộ Đức về vấn đề này. Trong những năm tới đây, EU buộc phải giải quyết vấn đề này một cách thoả đáng, nếu không sẽ gây những bất đồng sâu sắc trong nội bộ, ảnh hưởng tiêu cực đến tiến trình liên kết EU.

Thứ tư, trong quá trình vận hành đồng Euro, vẫn còn hàm chứa những nguy cơ nhất định. Trên thực tế, các nền kinh tế của EU-11 khó có thể tăng trưởng đều. Chu kỳ kinh tế của các nước rất khó hài hoà với nhau. Khi đó, một chính sách tiền tệ chung có thể là quá "nới lỏng" đối với một nước, nhưng lại là "quá thắt chặt" đối với nước khác. Lãi suất do ECB đề ra có thể là quá thấp đối với nền kinh tế một nước, nhưng lại là quá cao đối với các nước khác. Bên cạnh đó, niềm tin của các nước đối với đồng Euro và ECB còn chưa vững chắc. Vì vậy, trong thời gian đầu có thể ECB phải dùng chính sách lãi suất cao để nâng giá đồng Euro, điều đó lại

⁽¹⁾ *Kinh tế thế giới 1998-1999: Đặc điểm và triển vọng*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1999, tr 140.

mâu thuẫn với tăng trưởng kinh tế và công ăn việc làm... .

Việc ra đời đồng Euro càng tăng cường khả năng cạnh tranh trong khu vực, điều đó sẽ thúc đẩy sự phân cực giữa các nước. Trong khi đó, EU vẫn chưa giải quyết triệt để sự khác biệt trong trình độ phát triển giữa các vùng. Khoảng cách giữa Bắc và Nam Italia, giữa Đông và Tây Đức, giữa các vùng ở Pháp... vẫn còn rất lớn. Điều này cũng sẽ ảnh hưởng đến tiến trình hội nhập của Liên minh.

Về vấn đề thất nghiệp cũng vậy. Sự ra đời của đồng Euro chưa thể có những cải thiện trước mắt đối với vấn đề phức tạp này của Liên minh. Sự khác nhau về tỷ lệ thất nghiệp, chế độ trợ cấp thất nghiệp, bảo hiểm xã hội, chính sách tiền lương cùng những phương thức tổ chức thị trường lao động hoặc mức độ hoạt động của công đoàn giữa các nước là không giống nhau... Điều này, một mặt có thể dẫn tới sự di chuyển lao động mạnh mẽ giữa các nước, gây mất ổn định về mặt xã hội. Mặt khác có khả năng gây ra tình trạng cạnh tranh hạ thấp những tiêu chuẩn xã hội và không duy trì được mặt bằng bảo hiểm xã hội hiện tại.

Những trở ngại đối với sự vận hành của đồng Euro nói trên đòi hỏi phải có sự phối hợp tốt hơn các chính sách kinh tế - tài chính và xã hội. Trước mắt, trong những năm tới, các nước trong khu vực EU phải thực hiện "hài hoà hoá chính sách thuế khoá", bằng cách quy định mức thuế tối thiểu. Bên cạnh đó, chính sách xã hội chung của EU phải được tiếp tục và hoàn thiện hơn nữa để một mặt hỗ trợ cho Liên minh kinh tế - tiền tệ, mặt khác để thực hiện những mục đích lâu dài

của EU. Nội dung của chính sách này trong những năm tới có thể là: thiết lập một chiến lược về việc làm chung trong khu vực; đưa ra một số quy định tối thiểu chung trên một số lĩnh vực như điều kiện lao động và bảo hiểm lao động; chống sa thải; giải quyết dần từng bước sự chênh lệch mức sống giữa các nước thành viên; trợ giúp cho những vùng kém phát triển.vv... Trong chính sách việc làm chung của cộng đồng, phải giải quyết những vấn đề nguồn tài chính, ưu tiên giải quyết việc làm cho thanh niên, thống nhất một số phương pháp chống thất nghiệp giữa các nước (như tăng tính linh hoạt của thị trường lao động, giảm bớt thời gian làm việc, giảm những mặt tiêu cực của trợ cấp thất nghiệp...).

Bên cạnh những khó khăn trong tiến trình hội nhập EU, trong các mối quan hệ chính trị đối ngoại, EU cũng gặp phải nhiều bất đồng với chính các nước thành viên trong EU (chủ yếu là Pháp và Đức), đồng thời cũng có những mâu thuẫn với các nước lớn trên thế giới trong cuộc chạy đua tranh giành quyền lực mới, đặc biệt là trong quan hệ giữa EU - Mỹ và Nga.

Một châu Âu thực sự đoàn kết và hùng mạnh có thể trở thành đối thủ chính trị toàn cầu của Mỹ. Chắc chắn EU sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh về kinh tế - kỹ thuật. Lúc đó, lợi ích địa chính trị của EU ở Trung Âu và ở các nơi khác có thể sẽ đe dọa trực tiếp tới ích lợi của Mỹ.

Trong giai đoạn hiện nay, quá trình thống nhất châu Âu vẫn còn chưa rõ ràng do những mâu thuẫn giữa các kiến trúc sư chủ yếu của châu Âu là Pháp và Đức. Nước Pháp luôn coi mình là một cường quốc toàn

cầu. Vì vậy, tham vọng của Pháp là phải đảm nhận trọng trách lãnh đạo châu Âu. Trong con mắt của Pháp, mục tiêu về một châu Âu độc lập, thống nhất có thể hoàn tất được bằng cách thống nhất châu Âu dưới sự lãnh đạo của Pháp kết hợp với sự thu hẹp từng bước ưu thế của Mỹ ở châu Âu. Tuy nhiên, nếu Pháp phải tạo dựng tương lai của châu Âu, thì Pháp vừa phải lôi kéo, lại vừa phải kiềm chế Đức, đồng thời cũng phải tìm cách từng bước loại bỏ quyền lãnh đạo chính trị của Mỹ trong các vấn đề châu Âu. Như vậy, tình thế khó xử của Pháp chủ yếu thể hiện trên hai mặt sau: một mặt làm thế nào để bảo toàn được sự cam kết của Mỹ đối với châu Âu mà Pháp thừa nhận là vẫn còn cần thiết; đồng thời lại giảm mạnh sự có mặt của Mỹ. Mặt khác, làm thế nào để duy trì được sự hợp tác với Đức, đồng thời lại ngăn chặn được sự lãnh đạo của Đức trong tương lai.

Tuy nhiên, nước Đức thống nhất đã làm thay đổi bối cảnh chính trị châu Âu. Nước Đức đã trở thành cường quốc hàng đầu ở châu Âu và thậm chí còn trở thành một cường quốc toàn cầu từng phần, đặc biệt là trong những đóng góp quan trọng về tài chính để hỗ trợ các thiết chế quốc tế chủ chốt. Chẳng hạn, tính theo tỷ lệ phần trăm toàn bộ ngân sách của từng tổ chức thì Đức đóng góp cho EU: 28,5%; cho NATO: 22,8%; cho Liên hợp quốc 8,93%; ngoài ra Đức còn là nước có cổ phần lớn nhất trong Ngân hàng thế giới (WB) và Ngân hàng tái thiết phát triển châu Âu⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Zbigniew Brzezinski: *Bàn cờ lớn*. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999, tr 77.

Thực tế này đã mang lại cho Đức một vị trí mới trong nền chính trị thế giới và công khai xúc tiến cách nhìn riêng của Đức về tương lai châu Âu. Và điều này cũng làm suy giảm ảnh hưởng chính trị của Pháp ở châu Âu. Đức thừa hiểu những giới hạn thực tế về sức mạnh của Pháp. Pháp yếu hơn Đức rất nhiều về mặt kinh tế, Bộ máy quân sự cũng không thể bảo vệ được châu Âu trước các mối đe dọa. Do vậy, để ổn định châu Âu, Đức sẵn sàng hợp tác với Pháp, nhưng để bảo đảm an ninh thực sự cho châu Âu thì Đức vẫn tiếp tục cần đến vai trò của Mỹ trong nền an ninh châu Âu. Hiện nay, mối liên hệ với Mỹ đã tạo ra chiếc ô bảo vệ nước Đức có thể đảm nhận một cách công khai hơn vai trò lãnh đạo ở Trung Âu mà không đe dọa các nước láng giềng. Mối liên hệ với Mỹ như là một sự đảm bảo lớn để các nước láng giềng của Đức tin rằng mối quan hệ chặt chẽ với Đức có nghĩa là quan hệ với Mỹ. Điều này giúp cho Đức khẳng định những ưu tiên địa chính trị của mình. Hiện nay, nước Đức đang xúc tiến việc thu hút các nước Trung Âu vào cấu trúc châu Âu bằng cách thúc đẩy việc nhanh chóng mở rộng EU sang phía Đông. Việc này đã không làm vừa lòng Pháp vì xu hướng của Pháp là mở rộng xuống Phía Nam và khu vực Địa Trung Hải.

Mặc dù là có những bất đồng với nhau nhưng trong tiến trình hội nhập EU, Pháp và Đức đều nhận định rằng sự hoà hợp Pháp - Đức là cần thiết để xây dựng một cộng đồng châu Âu và không có Pháp hoặc Đức thì sẽ không có châu Âu. Hiện nay, với những nỗ lực dẫn dắt của Pháp và Đức, tiến trình thống nhất kinh tế và tiền tệ đã bắt đầu bước vào giai đoạn cuối. Điều này sẽ đẩy nhanh việc thống nhất kinh tế châu Âu đồng thời

thúc đẩy sự hợp nhất về chính trị. Như vậy, châu Âu đang dần trở thành một đấu thủ chính trị quan trọng trong bố cục thế giới.

Sau chiến tranh lạnh, mặc dù Liên Xô mất đi nhưng lại xuất hiện một nước Nga mới vẫn công khai tuyên bố theo đuổi các mục tiêu chính trị đầy tham vọng và được đánh giá là một đấu thủ địa chiến lược chính có thể tranh giành quyền lực với EU ở châu Âu.

Tuy nhiên, trong cuộc chạy đua giành quyền chủ đạo an ninh châu Âu, Nga đang ở trong tình trạng yếu thế do những cuộc "cải cách" làm suy yếu mạnh và bị giằng xé bởi những cuộc xung đột chính trị, xã hội và sắc tộc, bởi tình trạng tội phạm và tham nhũng, đồng thời cũng bị khủng hoảng kinh tế sâu sắc làm nền kinh tế chao đảo thường xuyên kể từ năm 1992 trở lại đây. Mặc dù vậy, Nga vẫn áp dụng một loạt biện pháp cứu vãn tình thế. Trong đó, bao gồm việc vạch ra một "đường đỏ nguy hiểm" đối với việc NATO mở rộng sang phía Đông. Nga cho rằng Cộng đồng các quốc gia độc lập (SNG) có thể tạo ra vùng đệm và bình phong tự nhiên cho an ninh của Nga. Vì thế, Nga đã cảnh báo rằng nếu NATO tiếp nhận các nước Liên Xô cũ, Nga sẽ xem xét lại mối quan hệ với NATO, thậm chí rút lại các văn kiện cơ bản đã ký. Bên cạnh đó, Nga tăng cường nhất thể hoá cộng đồng các quốc gia độc lập (SNG), xây dựng lại mối quan hệ truyền thống với các nước Đông Âu để giảm mối nguy hiểm về địa chính trị, kinh tế và an ninh do việc NATO mở rộng sang phía Đông.

Có thể nói, tương lai châu Âu vẫn còn là một ẩn số. Mỹ, EU và Nga đều muốn có vai trò chủ động nhiều hơn trong việc giành giật khu vực này. Cả 3 bên đều có

thực lực kinh tế, chính trị, quân sự, có lợi ích địa chính trị rộng lớn, từ đó có thể nổ ra tranh chấp và độ sức lâu dài. Nếu xét đến tiềm lực và lợi ích của Nga trong tương lai, vẫn có lý để cho rằng trong tương lai châu Âu vẫn còn tiềm ẩn sự điều chỉnh và xung đột mới về kết cấu lực lượng. Không ai dám chắc rằng trong thế kỷ XXI chủ nghĩa dân tộc của Nga không nổi lên mạnh mẽ. NATO mở rộng sang phía Đông đã vạch ra một giới hạn mới ở châu Âu và rất có thể sẽ tạo ra những mâu thuẫn đối kháng mới.

Nhìn chung, hướng chiến lược của EU, Mỹ và Nga ở châu Âu đã được xác định. Qua nhiều lần điều chỉnh, nay cơ bản đã đạt được mức cân bằng mới. Nhưng những nhân tố bất ổn định trong quan hệ ba bên vẫn chưa giải quyết xong. Trong tương lai, khó tránh khỏi những dao động mới, thậm chí xuất hiện mâu thuẫn mới. Cuộc tranh giành địa vị lãnh đạo châu Âu của EU, Mỹ và Nga là lâu dài và sẽ chi phối sự phát triển của tình hình châu Âu. Mặc dù vậy, xu hướng hợp nhất châu Âu đang tỏ ra là một xu hướng không thể đảo ngược. Do đó, trong mọi bước đi của nó, xu hướng này luôn phải tính đến các quan hệ của nó với Mỹ và Nga. Chính vì vậy, trước mắt việc thống nhất châu Âu vẫn còn là những câu hỏi mà có lẽ chỉ có thể giải quyết được ở cấp độ toàn cầu. Và điều này cũng chứng tỏ rằng quá trình thống nhất châu Âu chỉ có thể thành công trong xu hướng toàn cầu hoá.

Chương IV

CHIẾN LƯỢC VƯƠN LÊN TRỞ THÀNH CƯỜNG QUỐC CHÍNH TRỊ CỦA NHẬT BẢN

So với các nước khác, Nhật Bản là một đảo quốc tương đối đặc thù. Ra khỏi chiến tranh thế giới thứ hai với tư cách là một kẻ chiến bại, từ một đồng tro tàn Nhật Bản đã phát triển làm cho cả thế giới phải kinh ngạc. Ngay sau chiến tranh, chính phủ do ông Yoshida làm thủ tướng đã thực hiện tư tưởng chỉ đạo dốc toàn lực để phát triển nền kinh tế Nhật Bản. Với chiến lược "Xây dựng đất nước bằng kinh tế" dựa vào điều kiện tiên quyết về mặt quốc phòng núp dưới sự bảo vệ quân sự của Mỹ, phục tùng chính sách kìm hãm Liên Xô (cũ) trong chiến lược an ninh khu vực và toàn cầu của Mỹ, trong vài chục năm, Nhật Bản đã huy động được hết mọi sức mạnh, lợi dụng các điều kiện có lợi trong và ngoài nước, thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao trở thành cường quốc kinh tế lớn thứ hai trên thế giới.

Mặt khác, do dựa dẫm vào chiến lược toàn cầu của Mỹ, tự biến mình thành cơ sở quan trọng trong "chính sách kiềm chế" của Mỹ, thực hiện phương châm ngoại giao "kiểu phản ứng" không chủ động can thiệp vào công việc quốc tế, về quân sự thì thực hiện chính sách "kiểu phối hợp" dưới chiếc ô an ninh của Mỹ nên sau chiến tranh, Nhật Bản có đặc điểm thiếu tính tự chủ về chính trị và quân sự.

Chính với những đặc điểm như vậy, cho đến đầu những năm 80, trên trường quốc tế, Nhật Bản đã xuất hiện với hình ảnh khá độc đáo: một nước lớn về kinh tế, nhưng lại nhỏ về chính trị, yếu về quân sự.

Việc kết thúc chiến tranh lạnh, thế giới chuyển từ cục diện hai cực sang cục diện đa cực (ý kiến được đa số công nhận hiện nay) là một điều kiện hoàn toàn thuận lợi để Nhật Bản có thể xoá bỏ được hình ảnh trên, thực hiện được chiến lược hướng tới cộng đồng quốc tế, mưu cầu trở thành cường quốc về chính trị. Liệu Nhật Bản có thể trở thành một cường quốc chính trị hay không? Và làm thế nào để thực hiện chiến lược đó là nội dung nghiên cứu của chương này.

I. NHỮNG NGUYÊN NHÂN TÁC ĐỘNG ĐẾN CHIẾN LƯỢC TRỞ THÀNH CƯỜNG QUỐC CHÍNH TRỊ CỦA NHẬT BẢN

1. Cục diện các quyền lực quốc tế thay đổi với những đặc điểm mới

Sau Chiến tranh thế giới thứ hai, người ta cho rằng liên minh Đông Tây vừa giành chiến thắng trong cuộc chiến tranh, có thể trở thành nhân tố duy trì ổn định trong thời bình, với điều kiện các quốc gia vừa bị thua trận phải được đặt trong vòng kiểm soát. Tuy nhiên, ngay khi đó người ta cũng thấy rằng sự đối đầu về tư tưởng giữa Đông và Tây là không thể tránh khỏi. Đại diện cho sự đối đầu ấy là Mỹ và Liên Xô - hai "siêu cường" nổi lên trong Chiến tranh thế giới thứ hai. Vào thời gian này, ý tưởng coi trọng an ninh tập thể trong Liên Hợp Quốc, cùng với nhu cầu ngăn chặn các loại vũ khí huỷ diệt cũng nổi lên mạnh mẽ. Người ta đã cần tới

Liên Hợp Quốc với cả chức năng là một lực lượng giữ gìn hoà bình - quyền quyết định của Liên Hợp Quốc được giao cho Hội đồng Bảo an, với 5 quốc gia hàng đầu là những thành viên thường trực, có quyền phủ quyết mọi quyết định của Hội đồng. Tuy nhiên, trong bối cảnh của cuộc chiến tranh lạnh, vai trò duy trì hoà bình và an ninh của Liên Hợp Quốc đã trở nên vô cùng hạn chế và các quốc gia lại phải trở về với các biện pháp truyền thống, dựa vào sức mạnh quân sự và liên minh để duy trì ổn định.

Cả hai cường quốc Mỹ và Liên Xô cùng dựa vào sức mạnh quân sự và liên minh trên cơ sở hệ tư tưởng để duy trì trật tự. Hầu như toàn bộ 125 cuộc chiến tranh nổ ra trên toàn thế giới trong giai đoạn 1945 - 1989 đều ở ngoài lãnh thổ của các nước phương Tây và luôn mang dáng dấp của cuộc chiến tranh Đông - Tây⁽¹⁾.

Bước sang thời kỳ sau chiến tranh lạnh, Liên Xô tan rã, Liên bang Nga suy yếu, Mỹ giảm sự hiện diện quân sự, thế giới xuất hiện tình thế mới gồm nhiều lực lượng cùng tồn tại và kiềm chế, cân bằng lẫn nhau, trong đó Mỹ mạnh lên cả tuyệt đối lẫn tương đối cùng với các cực khác gồm Tây Âu, Nhật Bản, Nga và Trung Quốc. Ngoài ra, các liên kết khu vực cũng ngày một nổi lên với tiếng nói độc lập rõ hơn trên trường quốc tế.

Những đặc điểm diễn biến của các thời kỳ sau chiến tranh lạnh trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương cũng như thế giới đã tác động trực tiếp hoặc gián tiếp

⁽¹⁾ Albert Milbank. Tạp chí "Modern History" tháng 1/1999.

đến chiến lược trở thành cường quốc chính trị của Nhật Bản gồm có:

Thứ nhất, hầu hết các khối và các nước đều cần có môi trường bên trong và bên ngoài ổn định, hoà bình để tập trung phát triển kinh tế. Đây là một đặc điểm có tính chất chi phối các quan hệ kinh tế quốc tế. Với mục tiêu trọng tâm là xây dựng tiềm lực kinh tế nên các nước đều cố gắng tránh các xung đột đối kháng, đối địch và tìm cách giải quyết bằng đối thoại, đàm phán hoà bình khi có mâu thuẫn nảy sinh.

Sự trỗi dậy của nhiều nước đang phát triển cho thấy có hiện tượng chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế, xã hội và chính trị giữa các nước và các khu vực khác nhau trong bối cảnh vừa phải phụ thuộc, hợp tác cùng nhau phát triển vừa cạnh tranh quyết liệt. Từng nước, kể cả những nước lớn nhất, đều đứng trước những cơ hội và những thách thức vừa có tính phổ biến vừa có tính đặc thù đối với mỗi quốc gia để lựa chọn và giải quyết. Chính sự phát triển không đồng đều đã dẫn tới mất cân bằng và phân bố quyền lực mới.

Thứ hai, xu hướng toàn cầu hoá và khu vực hoá tác động đến chiều hướng chính sách của các nước và động thái phát triển của toàn thế giới.

Đây là một nhân tố rất quan trọng tác động toàn diện đến từng quốc gia, từng khu vực trên thế giới. Thực chất của quá trình này là sự gia tăng các mối quan hệ kinh tế, chính trị, xã hội và văn hoá vượt qua biên giới quốc gia nhưng diễn ra không đồng đều về trình độ, cường độ và phạm vi địa lý giữa mỗi nước cũng như mỗi khu vực. Quá trình này diễn ra ngày càng mạnh mẽ và phức tạp, một mặt do những tiền đề

tạo điều kiện thuận lợi như thành quả của cuộc cách mạng công nghệ tin học đã cho phép các quan hệ quốc tế, đặc biệt là các quan hệ kinh tế quốc tế được thực hiện một cách nhanh chóng. Mặt khác, toàn cầu hoá và khu vực hoá còn là một tất yếu khách quan do nhu cầu tăng cường quan hệ giữa các quốc gia nhằm khai thác các lợi thế so sánh của nhau. Tiến trình này đem đến kết quả là bản đồ thế giới dần dần thay đổi theo hướng đa trung tâm, nhiều cường quốc cùng tồn tại cạnh nhau. Đồng thời như một xu thế, nhiều nhóm nước đang phát triển cũng liên minh lại, hình thành các hình thức hợp tác tiểu khu vực. Vì vậy, ngoài các liên minh khu vực lớn như EU, NAFTA, APEC ra, còn có hàng chục liên minh tiểu khu vực khác như ASEAN, AFTA, Thị trường chung châu Mỹ và cộng đồng Nam Phi ...

Biểu hiện rõ nét nhất của xu hướng toàn cầu hoá và khu vực hoá là những chuyển biến trong đầu tư và thương mại quốc tế.

Các dòng vốn lưu chuyển trên thế giới ngày càng mạnh mẽ, phức tạp và thay đổi không ngừng. Các luồng vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp không chỉ qua lại giữa các nước, nhóm nước phát triển mà còn đổ vào các nền kinh tế đang phát triển và ngược lại. Tỷ lệ tiết kiệm tăng - thực chất là điều kiện để đầu tư tăng, các nguồn vốn khổng lồ luôn cần địa chỉ để đầu tư nhưng đầu tư như thế nào và đầu tư vào đâu lại là một vấn đề tiên quyết. Đây thực sự là cơ hội và thách thức đối với cả các nước phát triển lẫn đang phát triển. Theo đó, cuộc cạnh tranh để thu hút vốn đầu tư và sử dụng đồng vốn này đã diễn ra hết sức quyết liệt, đặc biệt đối với các nước đang tiến hành công nghiệp hoá. Hiện

nay, luồng vốn đầu tư quốc tế chủ yếu xuất phát từ các nền kinh tế phát triển và các địa chỉ tiếp nhận cũng chủ yếu là các nước này, nhưng xu hướng đổ vào các nước đang phát triển ở những khu vực khác nhau cũng ngày một tăng lên cùng với dòng vốn trong nội bộ khu vực này cũng có những biến chuyển rõ rệt, thậm chí nhiều khoản đầu tư rất lớn ở các nước công nghiệp phát triển có xuất xứ từ các nước đang phát triển. Thực trạng của tiến trình đầu tư nêu trên bắt buộc mỗi nước, bất kể giàu hay nghèo đều phải điều chỉnh việc hoạch định chính sách của mình tùy thuộc vào vị thế chiến lược của mỗi nước nhằm nắm bắt những cơ hội và vượt qua những khó khăn trong cuộc chạy đua toàn cầu hiện nay.

Điều dễ nhận thấy nhất là thương mại quốc tế sau chiến tranh lạnh đã chuyển dần từ bảo hộ mậu dịch sang tự do hoá thương mại. Sau nhiều năm tranh cãi bất thành, cuối cùng 116 nước thành viên của GATT cũng đã ký chung một thoả ước tiến tới tự do hoá thương mại toàn cầu (1993). Theo đó, hàng loạt nước đã mở cửa thị trường trong nước cho hàng hoá nước ngoài, tạo ra một động thái mới cho thương mại trên con đường tiến tới tự do hoá toàn cầu.

Trên phương diện cục bộ, để khai thác tối đa tiềm năng hợp tác và lợi thế của mỗi vùng, mỗi khu vực khác nhau, sự hình thành và phát triển của các khối liên kết theo khu vực là điều tất yếu xảy ra. Việc xuất hiện các khối liên kết kinh tế ở hầu khắp các châu lục thể hiện xu hướng tự thân của quá trình tự do hoá thương mại trong từng khối khu vực cũng như toàn thế giới, mặt khác các khối này còn được coi là những "pháo đài" ẩn nấp cuối cùng cho chính sách bảo hộ mậu dịch tập thể. Do sự phụ

thuộc lẫn nhau giữa các nước ngày càng lớn nên việc phối hợp chính sách kinh tế giữa các nước để tìm vùng ảnh hưởng là không tránh khỏi. Hơn nữa, yêu cầu tăng trưởng cao và chính sách mở cửa của từng nước đã thúc đẩy họ mở rộng quan hệ kinh tế, tham gia vào các liên kết kinh tế khu vực. Xu hướng này được đẩy nhanh hơn nữa còn do sự thay đổi chính sách của các trung tâm tư bản lớn xem đây như một phương tiện quan trọng để giành giật phạm vi ảnh hưởng, tạo thêm sức mạnh kinh tế làm đối trọng trong cuộc chạy đua cạnh tranh lẫn nhau.

Những nhân tố trên kết hợp với nhiều nhân tố khác đã tác động sâu sắc tới việc hoạch định, điều chỉnh chính sách của các nước, góp phần tạo ra một cục diện quốc tế đa cực hoá hiện nay.

Thứ ba, sự điều chỉnh chiến lược đối ngoại và an ninh quốc gia của Mỹ - với tư cách là một "siêu cường duy nhất" gây tác động quan trọng đến việc hoạch định và điều chỉnh chính sách của các nước khác, đặc biệt là các nước ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Sau chiến tranh lạnh, thế giới chuyển từ cục diện hai cực sang đa cực hoá, trong đó không ai có thể phủ nhận được vai trò của Mỹ nổi lên như một "siêu cường duy nhất", giữ địa vị cường quốc số một thế giới. nền kinh tế Mỹ đã đạt được những thành tích đáng kể tăng trưởng liên tục 8 năm liền, tổng cộng 30%, tạo ra hàng triệu công ăn việc làm cho phép kéo tỷ lệ lạm phát xuống mức thấp nhất (4,3%). Các quỹ trợ cấp của Mỹ đã đầu tư rộng rãi ở nước ngoài. 40% vốn tích lũy của thị trường chứng khoán Paris hiện nay do người nước

ngoài năm, trong đó Mỹ chiếm phần quan trọng⁽¹⁾. Về công nghệ, sự kiện Kôsoôvô là một bằng chứng cho thấy Mỹ ra khỏi cuộc chiến tranh như một người “chiến thắng” mà không hề bị thiệt hại. Chỉ có Mỹ mới đủ tiềm lực để có được những loại vũ khí tối tân đắt tiền mà không một nước nào có thể sánh được.

Người ta còn thấy văn hoá Mỹ và lối sống Mỹ tràn ngập khắp nơi. Phải chăng điều đó khiến người ta không thể không nhận thấy sự ảnh hưởng của Mỹ trên hành tinh này là một thực tế hiển nhiên, của một nước đã thành công trong việc hoà hợp trong một quốc gia duy nhất và giờ đây mạnh nhất. Chính vì thế Mỹ đã đi tới kết luận: “Môi trường an ninh từ nay đến năm 2015 có thể sẽ đánh dấu bằng sự chưa có một cường quốc quân sự quy mô toàn cầu nào có khả năng thách thức Mỹ. Hơn nữa có lẽ không một cường quốc khu vực hoặc liên minh nào có sức mạnh quân sự thông thường đủ sức trong vòng 10-15 năm tới đánh bại lực lượng vũ trang của Mỹ”⁽²⁾.

Hành động của Mỹ trên thế giới cũng hoàn toàn phù hợp với nhận thức này. Người ta có thể thấy bàn tay của Mỹ đụng chạm vào mọi nơi mọi chốn, đó là vai trò hàng đầu trong việc phát động lại tiến trình hoà bình ở Trung Đông, hoặc trong một tiến trình hoà bình khác nhằm hoà giải những người Bắc Ailen. Hiệp định vừa ký kết để chấm dứt những thù địch ở Cônggô Kinhsaxa cũng không thiếu vắng bàn tay của Mỹ. Người ta cũng biết đến việc B. Clinton triệu ngoại trưởng Pakixtan tới

⁽¹⁾ Andre' Fontaine - Báo thế giới ngày 3-8-1999.

⁽²⁾ “Chiến lược quốc phòng của Mỹ đến năm 2015”. Tạp chí Defence 97.

Nhà trắng để ra lệnh cho Pakixtan phải rút quân khỏi các vị trí mà họ đã lấn chiếm trên lãnh thổ Ấn Độ - Casomia. Hoặc việc ông ta đã quyết định cảnh cáo những người Talibang ở Apganixtan về những hiểm hoạ đối với họ nếu như họ tiếp tục ủng hộ nhà tỷ phú Hồi giáo và khủng bố Oussama Ben Laden. Danh sách sự can thiệp của Mỹ còn kéo dài nếu như kể thêm Bắc Triều Tiên, các nước cộng hoà hồi giáo ở châu Á và những sự kiện ở Cuba, Irắc, Nam Tư... vào bảng "thành tích" này.

Lịch sử của các mối quan hệ chặt chẽ về an ninh, kinh tế, chính trị và ở chừng mực nhất định về văn hoá của Mỹ với các khu vực châu Á - Thái Bình Dương khiến Mỹ có những quan tâm đặc biệt tới khu vực này. Sau chiến tranh lạnh cùng với những vấn đề nổi lên trong khu vực buộc Mỹ phải có những điều chỉnh chiến lược đối với từng nước lớn và từng khối trong khu vực châu á - Thái Bình Dương.

Trước hết, Mỹ hướng trọng tâm chính sách của mình vào việc thúc đẩy các quan hệ song phương và đa phương với các nước trong khu vực. Lấy trục quan hệ Mỹ - Nhật - Trung Quốc làm trọng tâm, các quan hệ song phương giữa Mỹ với Hàn Quốc, Đài Loan, các nước ASEAN... làm cơ sở để hình thành một kết cấu hợp tác kinh tế "hình nan quạt". Nói cách khác, Mỹ muốn xác lập lại trật tự kinh tế khu vực châu Á - Thái Bình Dương, đặt nó dưới sự khống chế của Mỹ⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Nguyễn Xuân Thắng: *Lợi ích và sự điều chỉnh chiến lược kinh tế châu Á - Thái Bình Dương của Mỹ*. "Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương" NXB Chính trị quốc gia. 1998, do Lê Văn Sang và Đào Lê Minh chủ biên.

Chính sách châu Á của Mỹ đặc biệt chú trọng trực quan hệ Mỹ - Nhật - Trung Quốc. Ngay trong nội bộ Mỹ cũng có hai quan điểm khác nhau chi phối việc hoạch định chính sách của Mỹ về vấn đề này. Đại diện cho quan điểm thứ nhất cho rằng “Quan hệ Nhật - Mỹ là đối tác chiến lược” trong quan hệ tam giác Mỹ - Nhật - Trung do nguyên trợ lý bộ trưởng quốc phòng Anitago, chủ tịch Hội đồng thẩm định chính sách quốc phòng chủ trương. Trong khi đó Brezinski, nguyên cố vấn an ninh của tổng thống lại coi Nhật Bản thực chất chỉ là nước được Mỹ bảo hộ, còn Trung Quốc là trụ cột ở châu Á - Thái Bình Dương và kêu gọi “đối thoại chiến lược” với Trung Quốc, vì xác định rằng Trung Quốc là một vai không thể thiếu được trong việc duy trì thế giới một cực của Mỹ. Vậy Nhật Bản là một quân cờ của Mỹ - Trung trong” bàn cờ địa chính trị Á - Âu” hay là người chơi?⁽¹⁾

Ngoài ra, Mỹ còn tiếp tục duy trì lực lượng quân sự ở mức cần thiết trong một số nước châu Á - Thái Bình Dương với mục đích, ngoài việc đảm bảo an ninh khu vực, những lực lượng này sẽ đảm bảo an toàn cho các dịch vụ đầu tư, thương mại của Mỹ và là “lực lượng thứ hai” tiếp tay quan trọng trong công tác tình báo kinh tế, tiếp thị, quảng cáo và tổ chức tiêu thụ hàng hoá Mỹ tại các nước sở tại.

Tóm lại, mọi động thái chính sách của Mỹ hiện nay đều là điều kiện cho những bài tính chiến lược của các nước khác, đặc biệt những nước trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương nằm cùng địa bàn chiến lược với Mỹ.

⁽¹⁾ Xem báo Asahi Shimbun từ ngày 8 đến 14/1/1997.

2. “Người khổng lồ kinh tế nhưng lại là chàng lùn về chính trị”

a. Nhật Bản - một cường quốc kinh tế chưa chịu bó tay

Từ một nước bại trận sau Chiến tranh thế giới thứ hai, Nhật Bản đã khiến thế giới phải trọng nể vì sự tăng trưởng kinh tế vượt bậc của mình chỉ trong vòng vài ba thập kỷ, Nhật Bản đã thúc đẩy kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao, nhanh chóng vươn lên thành một siêu cường kinh tế và trở thành câu chuyện “thần kỳ” về tăng trưởng kinh tế của thế kỷ XX.

Bắt đầu từ giữa những năm 50, kinh tế Nhật Bản bước vào thời kỳ phát triển với trọng tâm là công nghiệp hoá ngành công nghiệp nặng và hoá học. Thời kỳ tăng trưởng cao liên tục từ những năm 60 và đến giữa những năm 70 cơ bản đã tiến hành hiện đại hoá. Nếu như ở những năm 60, kinh tế Nhật Bản chỉ bằng 10% tổng sản phẩm quốc dân Mỹ, thì hiện nay đã chiếm khoảng 60%. Nếu xét thu nhập trên đầu người thì con số 40.830 USD của Nhật Bản vượt xa Đức với 29.504 USD và Mỹ với 27.532 USD⁽¹⁾. Trong khi Mỹ ngày càng trở thành con nợ, thậm chí lớn nhất thế giới thì Nhật Bản lại là nước xuất khẩu tư bản và là nước chủ nợ lớn nhất thế giới với tài sản của Nhật Bản ở nước ngoài lên tới 600 tỷ USD, và gần đây lượng dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản luôn ở mức cao nhất thế giới với hơn 200 tỷ USD. Nhật Bản là nước điển hình

⁽¹⁾ “The Global Competitiveness Report 1996” The World Economic Forum
Switzerland

cho mô hình “xây dựng đất nước dựa vào thương mại”, cán cân thương mại luôn xuất siêu rất lớn. Ví dụ, năm 1991 Nhật Bản xuất siêu 18 tỷ USD vượt rất xa con số đó của Đức là 8,8 tỷ, trong khi đó Mỹ, Anh và Pháp lại nhập siêu rất lớn: 87 tỷ USD, 25 tỷ USD và 5 tỷ USD. Ngoài ra Nhật Bản cũng trở thành nguồn cung cấp viện trợ phát triển (ODA) lớn nhất thế giới: 8,97 tỷ USD năm 1989, 11 tỷ USD năm 1991 và 13 tỷ USD năm 1993⁽¹⁾. Nhật Bản còn là nước tích cực và là một trong những nước đóng góp nhiều nhất về tài chính cho hoạt động của các tổ chức quốc tế của Liên Hợp Quốc.

Đi cùng chiều với sự tăng trưởng kinh tế là sự phát triển theo chiều sâu của nền kinh tế Nhật Bản. Tiềm lực khoa học kỹ thuật ngày càng gia tăng dần dần cạnh tranh với Tây Âu và Mỹ trong nhiều lĩnh vực quan trọng. Về mặt biến các kỹ thuật cao thành các sản phẩm thương mại thì Nhật Bản chiếm ưu thế rõ rệt. Nhật Bản đã vượt Mỹ trong các lĩnh vực như kỹ thuật vi điện tử, đồ điện gia dụng, thông tin bằng sợi quang, thiết bị tự động hoá văn phòng... Nhật Bản cũng đã giành được một phần đáng kể trên thị trường chất bán dẫn của thế giới để chiếm dần những chỗ đã mất của Mỹ.

Từ đầu thập kỷ 90, sau khi “nền kinh tế bong bóng” bị sụp đổ, Nhật Bản bắt đầu rơi vào thời kỳ suy thoái. Kinh tế gặp phải những khó khăn vô cùng to lớn cùng

⁽¹⁾ Lưu Ngọc Trinh: *Vai trò Nhật Bản ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương*, trong cuốn “*Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương*” NXB Chính trị quốc gia. Hà Nội 1998 do Lê Văn Sang và Đào Lê Minh chủ biên.

với cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ ở châu Á. Nền kinh tế trì trệ với tăng trưởng âm (-1,7% năm tài chính 1998), cùng với thất nghiệp tăng vọt (4%) và giá cổ phiếu tụt xuống nhanh chóng cộng với số lượng nợ khó đòi khổng lồ (khoảng 757 tỷ USD), tất cả đang tấn công vào siêu cường kinh tế Nhật Bản. Tuy đứng trước những thách thức to lớn như vậy, nhưng tiềm lực của Nhật Bản là rất lớn, nhiều ý kiến của các giới chuyên môn cho rằng Nhật Bản vẫn có nhiều khả năng để vượt qua cơn sóng gió hiện nay.

Về nguyên nhân để Nhật Bản có thể vượt qua cơn suy thoái, từ đó duy trì hoặc tăng cường vị trí cường quốc kinh tế trên thế giới, các ý kiến thống nhất như sau:

- *Thứ nhất*, trong thời đại thông tin và ứng dụng rộng rãi kỹ thuật vi điện tử, vai trò của khoa học kỹ thuật đối với phát triển kinh tế ngày càng to lớn. "Xây dựng đất nước dựa vào kỹ thuật" là một sự điều chỉnh quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế của Nhật Bản. Trong thập kỷ 80, tỷ trọng của nhân tố kỹ thuật trong tăng trưởng kinh tế của Nhật Bản là 40,5%⁽¹⁾. Trên thực tế, Nhật Bản là một động lực sản sinh công nghệ trên nhiều lĩnh vực trên thế giới. Ngoài việc bảo đảm chắc chắn ưu thế về kỹ thuật dân dụng, Nhật Bản còn chú trọng tăng cường các nghiên cứu cơ bản. Ví dụ, ngân sách tài khoá năm 1996 của Nhật Bản đã tăng đầu tư cho khoa học và công nghệ lên 6,9% so với năm trước, tương đương 26,7 tỷ USD, là mức tăng phần trăm cao nhất từ năm 1979. Mục tiêu vào năm

⁽¹⁾ Sách trắng về kinh tế, của Nhật Bản, 1990.

2000 Nhật Bản cố gắng tăng gấp đôi ngân sách cho khoa học và công nghệ lên 7600 tỷ Yên. Điều đó cho thấy quan điểm rõ ràng của Nhật Bản coi khoa học và công nghệ như là một động lực cho tăng trưởng kinh tế (trong khi vẫn cắt giảm ngân sách chung).

- *Thứ hai*, là xu hướng kích thích nền kinh tế bằng cách tăng nhu cầu nội địa. Sự điều chỉnh chính sách kinh tế vĩ mô này, một mặt là giải pháp cứu cánh cho nền kinh tế Nhật Bản, mặt khác Nhật Bản có cơ sở để thực hiện chính sách kinh tế này. Nhằm vào tiêu dùng của người dân với nội dung chủ yếu là đa dạng hoá và cao cấp hoá, còn tiêu dùng sản xuất chủ yếu là các biện pháp đổi mới kỹ thuật, thông tin hoá quá trình sản xuất nhằm phát triển các mặt hàng mới. Dựa vào thực lực kinh tế của bản thân, những biện pháp kinh tế cả gói để kích thích kinh tế phát triển nhằm đưa nền kinh tế Nhật Bản ra khỏi tình trạng trì trệ có thể lên tới hàng trăm tỷ USD. Ví dụ, tháng 8/1998, Nhật Bản quyết định chi một ngân sách bổ xung khoảng 80 tỷ USD để tăng chi tiêu Chính phủ và giảm thuế thu nhập cá nhân và công ty nhằm kích thích tiêu dùng. Tiếp đó, ngày 26/11/1998 Chính phủ lại quyết định chi tiếp 200 tỷ USD nhằm kích thích kinh tế phát triển.

- *Thứ ba*, sau khi nền "kinh tế bong bóng" bị sụp đổ, bước sang những năm 90, kinh tế Nhật Bản đã có sự thay đổi đáng kể trong cơ cấu đầu tư: kể cả số lượng và tốc độ đầu tư vào nhà máy mới và trang thiết bị ngày càng nhiều. Năm 1991, đầu tư của Nhật Bản bình quân là 5.320 USD, trong khi con số này của Mỹ chỉ là 2.177 USD. Bên cạnh đó là những khoản đầu tư to

lớn dành cho nghiên cứu và phát triển. Đây là cơ sở để Nhật Bản có thể tiếp tục phát triển tốt hơn trong tương lai nhằm vào tăng cường phát triển theo chiều sâu.

b. Thể chế chính trị trong nước

Bước vào những năm 90, nền kinh tế chính trị và xã hội Nhật Bản đã có nhiều thay đổi rất căn bản thể hiện ở chỗ nền kinh tế bị khủng hoảng và suy thoái kéo dài, chế độ chính trị cũng bị chao đảo và rối loạn với sự ra đời, tách nhập nhiều đảng phái mới tranh giành quyền lãnh đạo. Xã hội ngày càng mất an ninh với nhiều tệ nạn, hiện tượng mới nảy sinh chưa từng có. Điều đó cho thấy nước Nhật hiện lâm vào cuộc khủng hoảng toàn diện cả về kinh tế, chính trị lẫn xã hội, dân số mất lòng tin vào chính phủ. Nhiều chuyên gia đang quy nguyên nhân tập trung vào mô hình phát triển của Nhật Bản đã đến lúc phải thay thế. Vấn đề đặt ra là mô hình mới phải như thế nào vẫn còn là một câu hỏi.

Ngày 18/7/1993 là mốc đánh dấu lần đầu tiên sau 38 năm, đảng Dân chủ Tự do (LDP) đã mất vai trò lãnh đạo độc tôn trên sân khấu chính trị Nhật Bản. Đến đây hệ thống chính trị do LDP liên tục nắm giữ không còn thích hợp với Nhật Bản trong thời kỳ sau chiến tranh lạnh nữa. Mặc dù Nhật Bản dưới sự lãnh đạo của LDP trong gần 4 thập kỷ đã đạt được những tiến bộ "thần kỳ" nhưng đã đến lúc hệ thống này bộc lộ những khuyết tật lớn dẫn đến tham nhũng chính trị lan tràn, bê bối tài chính liên tục liên quan đến nhiều chính khách chóp bu. Những hiện tượng này gây ra sự bất bình, bất mãn trong công chúng, đòi hỏi phải có sự

thay đổi trong cách thức điều hành đất nước. Từ đó đến nay, nền chính trị Nhật Bản đã diễn biến hết sức phức tạp. Các sự kiện diễn ra dưới nhiều hình thức, theo nhiều hướng khác nhau và đan xen với nhau. Ngòi nổ là sự thất bại của LDP phải nhường vai trò cầm quyền cho một liên minh 7 đảng nhưng không đảng nào nắm quyền chủ đạo trong chính phủ rồi chuyển sang chính phủ đa đảng thiểu số, tiếp đó là chính phủ liên hiệp ba đảng trong đó một đảng nắm vai trò chi phối, rồi lại quay trở về với chính phủ độc đảng với vai trò độc tôn do Hashimoto làm thủ tướng. Đây là chính phủ trụ được thời gian dài nhất (30 tháng) kể từ sự kiện 7/1993. Cho đến tháng 7/1998 tại cuộc bầu cử thượng viện, LDP đã thất bại nặng nề khiến thủ tướng Hashimoto phải từ chức, nhưng đảng này vẫn chiếm đa số ghế tại hạ viện nên vẫn giữ được quyền thành lập nội các mới đứng đầu là thủ tướng Keizo Oubuchi. Mặc dù LDP đã trở lại nắm quyền nhưng nền chính trị Nhật Bản sau chiến tranh lạnh chứa đựng nhiều yếu tố không ổn định, không rõ ràng, các nhân tố trong nước và quốc tế mới luôn tác động đến chính trị Nhật Bản nên vai trò cầm quyền của LDP vẫn bấp bênh, vị trí độc tôn luôn bị thách thức. Chính vì vậy, LDP lại phải liên minh với đảng Tự do (LP) và một chính phủ liên hiệp với đảng này đã được hình thành vào đầu năm 1999, mặc dù liên minh này vẫn còn nhiều mâu thuẫn.

Diễn biến trên sân khấu chính trị Nhật Bản cho thấy các chính phủ liên hiệp hầu hết chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn, các Thủ tướng luôn phải từ chức do những xáo trộn chính trị. Sự phân tán và liên kết của

các đảng phái diễn ra mãnh liệt, nhiều chính đảng liên tiếp ra đời và chỉ tồn tại trong một thời gian ngắn rồi lại biến mất, quá trình liên kết giữa các chính đảng thành một lực lượng đối lập lớn chỉ mang tính chất tạm thời sau một thời gian lại phải giải thể do còn nhiều bất đồng cơ bản về các vấn đề đường lối chính sách. Cuộc đấu tranh giữa các đảng phái thực chất là cuộc đấu tranh về đường lối chính sách, chính vì thế đã ghi một dấu ấn đầy biến động và phức tạp lên chính sách phát triển nói chung của Nhật Bản.

Nền chính trị Nhật Bản hiện nay vẫn chưa ổn định và đang trong quá trình chuyển tiếp nhưng tựu trung lại, từ sau sự kiện năm 1993, các chính phủ kế tiếp nhau và các chính đảng dù bảo thủ hay cấp tiến đều đứng trước một yêu cầu cấp thiết là phải tiến hành cải cách chính trị. Tuy việc thực hiện đã diễn ra với các biện pháp, phương hướng và mức độ khác nhau nhưng mục tiêu chính của cải cách chính trị bao gồm cải cách chế độ bầu cử và cải cách hành chính, hai cuộc cải cách này được ví như “hai bánh xe của một cỗ xe ngựa”, Cải cách hành chính nhằm phá vỡ hệ thống kết cấu tay ba giữa giới chính trị gia, giới quan chức và giới doanh nghiệp và tăng cường công khai dân chủ trong chính quyền cũng như “phi tập trung hoá” quyền lực. Nhằm xoá bỏ khả năng một đảng hoặc song đảng liên tục cầm quyền lãnh đạo nên quốc hội đã thông qua 4 dự luật vào tháng 3/1994 gồm có: Luật bầu cử các quan chức nhà nước, Luật kiểm soát quỹ chính trị, Luật thành lập Hội đồng giám sát phân chia đại diện cho các khu vực bầu cử và Luật tài trợ cho các chính đảng.

Tuy đã thực hiện các cuộc cải cách như vậy nhưng có nhiều dấu hiệu cho thấy nền chính trị Nhật Bản sẽ phát triển theo xu hướng các chính đảng lớn sẽ thay nhau cầm quyền và có nhiều khả năng hình thành chế độ song đảng thay nhau cầm quyền như ở nhiều nước phương Tây. Việc thay đổi liên tiếp cơ chế quyền lực của Nhật Bản cho thấy chính sách và chiến lược phát triển cũng sẽ thay đổi như một kết quả tất yếu.

II. THAY ĐỔI VỀ CHIẾN LƯỢC AN NINH QUÂN SỰ

1. Những yếu tố để xác lập chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản

Thứ nhất, giới chức Nhật Bản đều cho rằng tuy sau chiến tranh lạnh, nguy cơ bùng nổ chiến tranh thế giới hoặc những đụng đầu có tính chất huỷ diệt không còn nữa cùng với việc không còn tình trạng đối kháng quân sự Đông - Tây, nhưng nhiều vấn đề, hiện tượng mới lại nổi lên mạnh mẽ và liên tiếp. Tuy mỗi đe dọa trực tiếp đối với Nhật Bản giảm đi, nhưng vẫn có nhiều khả năng những cuộc xung đột xảy ra ở xung quanh tác động đến Nhật Bản. Những vấn đề về tôn giáo, sắc tộc bị kìm chế trong thời kỳ chiến tranh lạnh lại nổi lên và ngày càng gay gắt. Để ngăn ngừa và xử lý mọi ảnh hưởng tác động đến sự phát triển của mình, Nhật Bản thấy cần thiết phải thay đổi chiến lược an ninh quân sự, nâng cao ảnh hưởng quân sự nhằm duy trì an ninh kinh tế. Chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản đặc biệt tập trung vào khu vực châu Á - Thái Bình Dương vì những lý do sau:

- Bản thân Nhật Bản nằm trong khu vực này cùng với nhiều cường quốc mạnh nhất về quân sự như Mỹ, Trung Quốc...

- Nga vẫn duy trì lực lượng chiến tranh hùng mạnh ở Viễn Đông trong khi khả năng kiểm soát lực lượng này không còn được như trước.

- Bán đảo Triều Tiên khi xảy ra “sự biến” sẽ đe dọa trực tiếp tới an ninh của Nhật Bản.

- Trong dân chúng Nhật Bản luôn thường trực ý tưởng về một sự đe dọa từ phía Trung Quốc.

- Những tranh chấp thường xuyên kéo dài giữa các nước trong khu vực về các đảo Điếu ngư (Senkaku), Takeshima, 4 hòn đảo phía Bắc là những nguy cơ xung đột tiềm tàng của khu vực.

- Ngoài ra, vấn đề eo biển Đài Loan cũng nằm trong chương trình nghị sự của chiến lược an ninh quân sự của bất cứ nước nào trong khu vực⁽¹⁾.

Thứ hai, những yếu tố thuộc về nhu cầu tự thân của chiến lược phát triển Nhật Bản cũng như môi trường bên trong và bên ngoài tạo điều kiện thuận lợi cho chiến lược an ninh quân sự mới.

Chiến lược phát triển của Nhật Bản từ sau chiến tranh thế giới thứ hai đã tạo ra một hình ảnh về Nhật Bản là “người khổng lồ về kinh tế, nhưng là người lùn về chính trị”. Vì vậy, bước sang thập kỷ 90, Nhật Bản luôn luôn có nhu cầu phải sửa lại hình ảnh trên để trở thành một “quốc gia bình thường”, đồng thời đáp ứng được những vấn đề đặt ra trong điều kiện mới.

⁽¹⁾ Tạp chí “Nghiên cứu vấn đề quốc tế” Trung Quốc. Số tháng 2/1999.

Ngoài những nhân tố trên, chiến lược an ninh quân sự mới của Tokyo lại gặp được những điều kiện trong và ngoài nước rất thuận lợi hỗ trợ. Trước hết là những biến động về tình hình chính trị trong nước có xu hướng thuận lợi cho việc đưa ra và thực hiện một chiến lược an ninh quân sự mới với sự ủng hộ của đa số người của các đảng đối lập trong một "liên minh bảo thủ". Bên cạnh đó, sự dung túng và ủng hộ của Mỹ cũng là điều kiện tốt tạo ra chiến lược mới này. Chính sự điều chỉnh chiến lược an ninh khu vực châu á - Thái Bình Dương của Mỹ đã cho phép Nhật Bản tăng cường được sức mạnh quân sự của mình dưới sự nổi lộng phần nào giới hạn kiểm soát của Mỹ.

Việc đổi mới tăng cường an ninh quân sự thực chất không nằm ngoài mục đích làm hậu thuẫn cho an ninh về kinh tế nhằm duy trì vị trí một cường quốc kinh tế bởi lẽ Nhật Bản là một quốc gia nghèo tài nguyên thiên nhiên, phụ thuộc hầu hết vào nguồn năng lượng từ bên ngoài, thiếu thị trường trong khi kinh tế phát triển dựa phần lớn vào xuất nhập khẩu. Vì vậy, môi trường xung quanh có an toàn hay không, con đường có thông suốt hay không đều liên quan trực tiếp tới mạch máu kinh tế của Nhật Bản. Để tạo ra một cơ cấu an ninh làm cơ sở cho phát triển kinh tế, tất yếu đòi hỏi Nhật Bản phải kiên trì chính sách hợp tác hữu nghị với các quốc gia khác trong khuôn khổ Liên Hợp Quốc cũng như trong khu vực. Mặt khác, Nhật Bản còn phải có một vai trò tích cực đẩy mạnh việc xây dựng cơ cấu an ninh chung, bảo đảm ổn định trong khu vực trên cơ sở giảm dần sức mạnh quân sự của các bên.

Để nắm được chiến lược an ninh quân sự Nhật Bản đã thay đổi như thế nào chúng ta sẽ điếm lại diễn biến chiến lược an ninh quân sự của nước này từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai đến nay.

2. Sự phát triển của chiến lược an ninh quân sự Nhật Bản qua các thời kỳ

a. Từ thời kỳ những năm 50

Chiến lược an ninh quân sự đầu tiên của Nhật Bản được hình thành dưới thời Yoshida làm thủ tướng trên cơ sở chiến lược an ninh của Mỹ đối với khu vực châu Á - Thái Bình Dương, thực hiện chính sách phi quân sự hoá đối với Nhật Bản nhằm biến nước này thành "con dê" ngăn chặn chủ nghĩa cộng sản trong bối cảnh thế giới hai cực lúc đó. Những mốc căn cứ đầu tiên để Nhật Bản tiến hành xây dựng lại lực lượng vũ trang là "Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ" ký vào năm 1951; "Luật xây dựng cục phòng vệ" và "Luật về đội tự vệ" để thành lập hải, lục, không quân được ban hành vào năm 1954; chiến lược Yoshida được khẳng định bằng pháp luật với "Phương châm cơ bản quốc phòng" công bố năm 1957; từ năm 1958 đến năm 1976 thi hành 4 "Kế hoạch phát triển lực lượng phòng vệ", trong đó năm 1960 đã sửa đổi Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ nhằm tăng cường vị trí của Nhật Bản trong quan hệ đồng minh quân sự này.

b. Thập kỷ 70: từ ý tưởng về lực lượng phòng vệ cơ bản chuyển thành chiến lược bảo đảm an ninh tổng hợp

"Ý tưởng về lực lượng phòng vệ cơ bản" hình thành trên cơ sở bối cảnh quốc tế và quan hệ Đông - Tây có xu hướng hoà dịu lúc đó. Nhật Bản phát triển trong

một môi trường tương đối ổn định do các cường quốc ở thế cân bằng quan hệ. “Đại cương kế hoạch phòng ngự” ra đời năm 1976, theo đó Nhật Bản cần phải có lực lượng quân sự với quy mô thích hợp để có thể đối phó được những xâm lược có hạn và quy mô nhỏ. Theo Đại cương này, chi phí cho quân sự của Nhật Bản không được vượt quá 1% GDP. Tiếp đó, “Phương châm hợp tác phòng vệ Nhật - Mỹ” ra đời năm 1978 quy định những lĩnh vực cụ thể trong hợp tác quân sự Nhật - Mỹ và sự bảo trợ của Mỹ trong trường hợp Nhật Bản bị xâm lược quy mô lớn.

Đến cuối những năm 70, tình thế quốc tế có những thay đổi to lớn. Cán cân nghiêng sang phía Liên Xô và khi Liên Xô can thiệp vào Apganistan thì tình hình càng căng thẳng hơn nữa. Trước bối cảnh quốc tế như vậy, Nhật Bản buộc phải đề ra chiến lược an ninh mới, không chỉ dựa vào sự bảo hộ của Mỹ. Năm 1980, Nhật Bản đưa ra “Chiến lược bảo đảm an ninh tổng hợp”, tư tưởng cơ bản của chiến lược này là dựa vào các biện pháp đa dạng hoá để đối phó với mối đe dọa đa dạng hoá, mở rộng ý nghĩa nội tại của an ninh, nâng cao khả năng phòng ngự quân sự, mặt khác tăng cường sức mạnh tổng hợp về chính trị, kinh tế, ngoại giao, văn hoá, ngăn chặn và loại trừ mối đe dọa quân sự, phi quân sự.

c. Quan điểm của Nakasone trong thập niên 80

Với quan điểm “Quốc tế quốc gia luận” và “Quyết toán chính trị sau chiến tranh” Nakasone đã kế thừa tư tưởng tự chủ phòng ngự và cho rằng hoà bình chỉ có thể duy trì trên cơ sở cân bằng thực lực, tức là dựa trên sức mạnh quân sự. Vì vậy, năm 1984, Nhật Bản đưa ra

“chính sách bảo vệ an ninh tổng hợp nhà nước quốc tế Nhật Bản ” nhằm xây dựng một hệ thống phòng ngự đầy đủ sức mạnh.

Tóm lại, trong suốt thời kỳ chiến tranh lạnh, mặc dù chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản có khá nhiều thay đổi nhưng tựu trung lại vẫn thấy nổi lên các đặc trưng sau đây:

- Căn cứ vào quy định hạn chế của Hiến pháp để thi hành chiến lược mang tính phòng ngự, quy định cấm đưa quân đội ra nước ngoài (1954), thực hiện 3 nguyên tắc không có vũ khí hạt nhân (1967), 3 nguyên tắc xuất khẩu vũ khí (1967), cam kết không có vũ khí tiến công như tên lửa đạn đạo xuyên lục địa và máy bay ném bom chiến lược.

- Thích ứng với nhu cầu của chiến tranh lạnh trong một thế giới hai cực, phối hợp hài hoà với các nước theo chủ nghĩa tự do và trở thành tuyến phòng vệ của Mỹ ở Viễn Đông.

- Cơ sở của chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản là quan hệ đồng minh quân sự Nhật - Mỹ được bảo hộ dưới “cánh của vua đại bàng Mỹ” nên thiếu tính độc lập.

- Với chủ trương coi trọng chất lượng, coi nhẹ số lượng, 3 lực lượng hải, lục, không quân phát triển từ nhỏ đến lớn, từ yếu đến mạnh.

- An ninh quân sự chủ yếu đối phó với đe dọa từ Liên Xô nên tập trung lực lượng phòng ngự ở phía Bắc, đặc biệt quan tâm đến 3 eo biển Tsushima, Tsuguru, và Soya.

Với việc xác lập chiến lược an ninh quân sự với những đặc trưng như trên, Nhật Bản đã tập trung được nhân lực, vật lực để xây dựng một nền kinh tế hùng mạnh. Duy trì được tốc độ tăng trưởng cao trong thời gian dài nên đến những năm 70 đã trở thành cường quốc kinh tế thứ hai trên thế giới.

d. Chiến lược an ninh quân sự thời kỳ sau chiến tranh lạnh

Việc xác lập nội dung chiến lược an ninh quân sự mới của Nhật Bản trong thời kỳ này chính là một trong các phương tiện chủ yếu để Nhật Bản thực hiện ý đồ vươn lên thành một cường quốc chính trị. Thực chất chiến lược trong giai đoạn này là tăng cường sức mạnh quân sự và mở rộng ảnh hưởng quân sự.

Chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản thay đổi rõ nhất bắt đầu từ cuối thập kỷ 80 khi Liên Xô và Đông Âu tan rã và sau đó là việc rút căn cứ quân sự của Mỹ khỏi Philipin, đánh dấu sự chấm dứt của học thuyết Domino về cái gọi là “nguy cơ cộng sản”. Nhật Bản xác định đây là thời cơ và điều kiện để phát triển thực lực an ninh quân sự và thể hiện vai trò chính trị quân sự hơn nữa trong quan hệ quốc tế, đặc biệt trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Sự thay đổi về chiến lược an ninh quân sự của Nhật Bản thời kỳ này thể hiện trên các mặt sau đây:

**** Phát triển lực lượng phòng vệ***

Thứ nhất, xuất phát từ điều kiện mới của thời kỳ sau chiến tranh lạnh, quan điểm về xây dựng một lực lượng quân đội tinh nhuệ có trang bị kỹ thuật hiện đại được quy định trong “Đại cương phòng vệ mới” (công bố

năm 1995). Theo đó, lực quân giảm từ 18 vạn xuống còn 16 vạn người, 12 sư đoàn giảm xuống còn 8 sư đoàn, nhưng tăng biên chế lữ đoàn có tính cơ động linh hoạt. Nhật Bản quyết tâm đạt vị trí dẫn đầu thế giới trong trang bị vũ khí thông thường có kỹ thuật hiện đại nhất. Ngân sách quốc phòng liên tục tăng, năm 1997 đạt 4941,4 tỷ yên (đứng thứ hai trên thế giới sau Mỹ), năm 1999 mặc dù chịu khủng hoảng nặng nề vẫn đạt 4932 tỷ yên. Hiện nay, Nhật Bản đã trang bị vũ khí cho quân đội gồm có xe tăng 90, máy bay lên thẳng CH-47G, pháo tự hành, máy bay chiến đấu F-15, F-2, SU-27, máy bay cảnh giới từ xa E-767, tên lửa đạn đạo Patriot. Hải quân có 4 "hạm đội 8-8" (mỗi hạm đội có 8 chiến hạm và 8 máy bay trực thăng), tàu khu trục 7200, tàu mang tên lửa đạn đạo DDG-51 (Congo), tàu vận tải đổ bộ 8900 tấn có khả năng chiến đấu chống tàu ngầm và quét mìn tốt⁽¹⁾.

Thứ hai, mở rộng chức năng của lực lượng phòng vệ. Thực hiện phương châm "chống địch từ bên ngoài cửa ngõ tổ quốc", lực lượng phòng vệ phải có nhiệm vụ xây dựng hệ thống phòng ngự toàn diện bao gồm phòng ngự biển gần, đất liền, tên lửa, máy bay chiến đấu, tàu mặt nước và lực lượng chống tàu ngầm và thực hiện tác chiến xa lãnh thổ. Đây là thay đổi từ "phòng vệ trên lãnh thổ" chuyển sang "phòng ngự ngăn chặn" có hàm ý răn đe rõ rệt.

Dựa vào quan hệ hợp tác an ninh Nhật - Mỹ, Nhật Bản dần dần cho phép mình vượt quá giới hạn tự vệ, cùng với quân đội Mỹ tham gia vào các công việc của

⁽¹⁾ Tạp chí "Nghiên cứu vấn đề quốc tế", Trung Quốc số 2/1999.

khu vực và thế giới. Hiện nay, phạm vi hoạt động của lực lượng phòng vệ Nhật Bản đã mở rộng ra "khu vực xung quanh" bao gồm cả khu vực Đông Nam Á, thậm chí phát triển tới tuyến hàng hải thông thương với Trung Đông qua eo biển Malacca. Trên cơ sở "Luật về hợp tác với các hoạt động gìn giữ hoà bình của Liên Hợp Quốc (PKO)" (năm 1992), quân đội Nhật Bản đã vượt được ra khỏi biên giới nước mình, tạo ra được ảnh hưởng về quân sự. Tiến thêm bước nữa, tháng 5 năm 1992, Quốc hội lại thông qua sửa đổi luật PKO, đánh dấu sự phá vỡ hạn chế của hiến pháp về sử dụng vũ khí, tạo điều kiện đảm bảo cho quân đội Nhật Bản tham gia hành động gìn giữ hoà bình của Liên Hợp Quốc dễ dàng hơn. Kể từ đó, lực lượng phòng vệ Nhật Bản đã lần lượt tham gia hoạt động gìn giữ hoà bình ở Campuchia, Ruanda, Môdambich và cao nguyên Golan thuộc Trung Đông...

Bên cạnh việc khéo léo lợi dụng cơ hội để đưa lực lượng quân sự ra nước ngoài một cách tế nhị, chẳng hạn như cử 3 máy bay vận tải quân sự tới Thái Lan nhằm rút kiều bào Nhật Bản tại Campuchia về nước năm 1997 hoặc tương tự ở Indonesia (5/1998), lực lượng phòng vệ Nhật Bản cũng tham gia diễn tập quân sự chung với các nước Mỹ, Anh, Hàn Quốc...

Đặc biệt, sau khi ra tuyên bố chung an ninh Nhật - Mỹ và "Phương châm hợp tác phòng vệ Nhật - Mỹ" (1997) và gần đây được bảo đảm bằng luật pháp do Quốc hội thông qua, vai trò và chức năng của lực lượng phòng vệ Nhật Bản trong liên minh Nhật - Mỹ đã tăng lên đáng kể. Hiện nay, Nhật Bản phải có những nghĩa vụ lớn hơn trong việc bảo đảm hậu cần cho lực lượng vũ trang Mỹ, phải có trách nhiệm trong việc vận chuyển

nhân lực, cung cấp thuốc men tới vùng bị nạn theo hình thức cứu trợ nhân đạo, tham gia vào các hoạt động tìm kiếm và cứu hộ tại các vùng biển quốc tế, cung cấp các cơ sở hạ tầng cho các nhu cầu quân sự trong liên minh Nhật - Mỹ. Ngoài ra, Nhật Bản còn có thể phải tham gia bao vây kinh tế bằng cách truy lùng các tàu khả nghi ở ngoài khơi, tham gia kiểm tra tàu thuyền dân sự của các nước thứ ba... (điều này vẫn chưa được Quốc hội thông qua) và cuối cùng là lực lượng hải quân Nhật Bản có thể tham gia rà quét và vớt mìn ở các vùng biển quốc tế⁽¹⁾.

Chúng ta cũng biết rằng Nhật Bản là nước duy nhất chịu hậu quả của bom hạt nhân, là nước mà Hiến pháp quy định không chấp nhận chiến tranh với tư cách là phương tiện giải quyết các tranh chấp quốc tế và đồng thời là nước đã đưa ra "3 nguyên tắc phi hạt nhân" nổi tiếng (không có, không sản xuất và không đưa vào vũ khí hạt nhân). Tuy nhiên, gần đây Nhật Bản bắt đầu đưa ra những tuyên bố rằng "về mặt lý thuyết" hay "từ góc độ thuần túy luật học" Nhật Bản có thể có vũ khí hạt nhân, có thể đánh đòn phòng ngừa. Và cuối cùng, Nhật Bản đã đồng ý hợp tác với Mỹ trong việc thiết lập hệ thống phòng thủ tên lửa chiến trường khu vực. Trong "Chương trình quốc phòng dài hạn" (1995), người ta cũng không còn thấy những luận điểm truyền thống về từ bỏ quyền tiến hành phòng thủ tập thể và không xuất khẩu vũ khí. Qua hàng loạt các hành động trên, xem ra chiến lược an ninh quân sự của Tôkyô dường như có xu hướng vươn ra bên ngoài lãnh thổ một cách

⁽¹⁾ Tạp chí "Korea Focus," số tháng 11-12/1997.

rõ rệt chứ không còn là việc bảo vệ các vùng đất và vùng biển chủ quyền của Nhật Bản nữa.

** Tích cực trao đổi đối thoại an ninh quân sự nhằm xây dựng cơ chế an ninh khu vực*

Do kết quả của lịch sử, Nhật Bản buộc phải tuyên bố không có vũ khí chiến lược mang tính tiến công. Nhật Bản cũng kiên trì tuyên bố thực hiện “3 nguyên tắc phi hạt nhân”. Vì thế, về nguyên tắc, Nhật Bản buộc phải nấp dưới ô bảo hộ hạt nhân của Mỹ, dựa vào quan hệ an ninh với Mỹ để duy trì thế cân bằng giữa các nước trong khu vực. Chính vì lý do là một nước “không bình thường” như vậy mà Nhật Bản muốn thông qua việc tích cực tham gia vào các hoạt động của Liên Hợp Quốc hoặc liên quan đến những nguyên tắc của Liên Hợp Quốc về cấm thử hạt nhân, cắt giảm vũ khí hạt nhân, kiểm soát và giải trừ quân bị, không phổ biến và tàng trữ vũ khí hạt nhân... để nhằm bù đắp lại những khiếm khuyết của mình trong vấn đề này, mặt khác vừa nâng cao được uy tín, ảnh hưởng của mình trên trường quốc tế.

Trong tình hình dạn dĩ của thời kỳ sau chiến tranh lạnh, Nhật Bản cũng bắt đầu nhấn mạnh vai trò của đối thoại an ninh. Tháng 6/1992, lần đầu tiên Nhật Bản đưa ra chủ trương xây dựng cơ chế đối thoại an ninh khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Từ đó, Nhật Bản luôn tỏ ra tích cực trong các cuộc trao đổi cả song phương lẫn đa phương ở tất cả các cấp. Trong “Đại cương phòng vệ” mới cũng quy định cần phải tiếp tục thúc đẩy đối thoại về an ninh nhằm xây dựng quan hệ tin cậy lẫn nhau giữa các nước liên quan, trong đó có các nước láng giềng của Nhật Bản. Quan hệ trao đổi

đối thoại an ninh của Nhật Bản với các nước trong khu vực có thể thấy rõ qua các mốc sau:

- 4/1996 Cục trưởng Cục phòng vệ Nhật Bản thăm Nga, đạt được thoả thuận về xây dựng lòng tin

- 5/1997, Bộ trưởng Quốc phòng Nga thăm Nhật Bản, tàu chiến hai nước thăm viếng lẫn nhau.

- Năm 1997 Nhật Bản nhập khẩu máy bay SU-27 của Nga và cử phi công sang Nga để học lái SU-27.

- 5/1998, Chủ tịch Hội đồng tham mưu liên quân Nhật Bản thăm Nga.

- 9/1996, tàu chiến Nhật Bản viếng thăm Hàn Quốc.

- 4/1997, Cục trưởng Cục phòng vệ Nhật Bản thăm Hàn Quốc nhằm thúc đẩy hơn nữa các trao đổi quân sự.

- 7/1997, Chủ tịch Hội đồng tham mưu liên quân Hàn Quốc thăm Nhật Bản.

- 12/1996, Chủ tịch Hội đồng tham mưu liên quân Nhật Bản đi thăm Indônêxia, Malaixia, Xingapo.

- 1/1997, Cục phó Cục phòng vệ Nhật Bản thăm Indônêxia, Việt Nam, Thái Lan, Xingapo.

- 1/1998, Cục trưởng Cục phòng vệ Nhật Bản thăm Việt Nam.

- 3/1998, Hội nghị hiệp thương Việt - Nhật bàn về hợp tác an ninh.

- 9/1997, Bộ trưởng quốc phòng Australia thăm Nhật Bản.

- 1/1998, Cục trưởng Cục phòng vệ Nhật Bản thăm Australia thảo luận về vấn đề an ninh khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Bên cạnh các trao đổi song phương, Nhật Bản còn chú trọng thúc đẩy các trao đổi đa phương. Nhật Bản đặc biệt tích cực trong các đối thoại đa phương của ASEAN, của Ủy ban đối thoại hợp tác Đông Bắc Á (NEACD), của Hội đồng trị sự hợp tác an ninh châu Á - Thái Bình Dương (CSCAP). Nhật Bản là nước chủ trương đề nghị xây dựng cơ chế an ninh Đông Bắc Á và đề nghị đối thoại ba bên Nhật - Mỹ - Trung Quốc. Nhật Bản đã cùng Nga, Mỹ hình thành "Diễn đàn an ninh" khu vực Bắc Thái Bình Dương" và mong muốn Trung Quốc cũng tham gia diễn đàn này. Về đối thoại an ninh của bán đảo Triều Tiên, chính Nhật Bản là nước đề nghị phát triển từ cấu tạo 4 bên thành 6 bên (ngoài Mỹ, Trung Quốc, Hàn Quốc và Triều Tiên còn có thêm Nhật Bản và Nga). Vấn đề "sự biến" ở bán đảo Triều Tiên gây rất nhiều lo ngại và quan tâm của Nhật Bản vì quan hệ ảnh hưởng trực tiếp đến an ninh của Nhật Bản.

III. CHIẾN LƯỢC ĐỐI NGOẠI

Cùng với việc xác lập địa vị nước lớn về kinh tế, việc mưu cầu địa vị nước lớn về chính trị khiến Nhật Bản phải vận dụng sức mạnh tổng hợp về tất cả các lĩnh vực, trong đó đối ngoại được Nhật Bản đặc biệt quan tâm. Là một trong số các "nước lớn" nên quan hệ với các nước lớn khác được Nhật Bản ưu tiên hàng đầu.

1. Quan hệ với Mỹ

Để thực hiện mọi chiến lược phát triển của mình, trục quan hệ Nhật - Mỹ được Nhật Bản coi là hòn đá tảng trong chính sách đối ngoại. Đối với Nhật Bản, việc kiên trì quan hệ với Mỹ tương đối nhất quán, nhưng

cũng có những thay đổi nhất định do cục diện thế giới cũng như địa vị mỗi nước đều có những thay đổi, đặc biệt sau chiến tranh lạnh khi Nhật Bản muốn vươn lên thành một “ông lớn chính trị, quân sự” và muốn có một vai trò độc lập tương đối với Mỹ. Có thể nói *đặc điểm xuyên suốt* của chính sách của Nhật Bản đối với Mỹ là duy trì sự nhất trí về chính trị ngoại giao, đeo đuổi hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ, giảm bớt cọ xát kinh tế, chia sẻ trách nhiệm quốc tế với Mỹ, dựa vào ảnh hưởng của “siêu cường số một” để nâng cao địa vị chính trị của mình và từ đó chia sẻ quyền lợi quốc tế.

Đầu tiên do địa vị nước bại trận sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai phải dựa toàn bộ vào Mỹ, nhưng sau này, khi đã trở thành một siêu cường kinh tế thì Nhật Bản vẫn luôn nhất quán về chính trị, ngoại giao với Mỹ. Sự nhất quán này có thể thấy qua các sự kiện sau (chỉ viện dẫn trong vòng hai thập kỷ gần đây):

- Năm 1981 Thủ tướng Suzuki thăm Mỹ, xác lập “quan hệ đồng minh” song phương.

- Thủ tướng Nakasone chủ trương Nhật Bản là “một thành viên của phương Tây”, tăng cường hợp tác với châu Âu, Mỹ. Thời kỳ này Nhật Bản đã tham gia trừng phạt đối với Liên Xô khi nước này xâm lược Apganixtan và can thiệp vào Ba Lan.

- Năm 1987 Nhật Bản tham gia vào “kế hoạch chiến tranh các vì sao” của Mỹ.

- Năm 1989 Nhật Bản ủng hộ diễn biến hoà bình của Mỹ ở Liên Xô, Đông Âu, tham gia hành động kiềm chế Trung Quốc.

- Năm 1990, Nhật Bản ủng hộ Mỹ trong chiến tranh vùng Vịnh, hỗ trợ 1,3 tỷ USD kinh phí.

- Năm 1990 Kaifu và Bush đã ra thông cáo chung nhắc lại tầm quan trọng của "Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ".

- Thủ tướng Miyazawa nhấn mạnh Nhật Bản và Mỹ phải hợp tác toàn cầu hướng tới thế kỷ XXI.

- Tháng 1/1992, Bush thăm Nhật Bản, hai bên ra "Tuyên ngôn Tokyo" và "Kế hoạch hành động quan hệ bạn bè toàn cầu Nhật - Mỹ".

- Tháng 4/1993, Miyazawa thăm Mỹ sau khi B.Clinton trở thành Tổng thống, hai ông đã xây dựng quan hệ "cá nhân tin cậy lẫn nhau" và trao đổi ý kiến về chiến lược của Mỹ ở châu Á - Thái Bình Dương.

- Đầu năm 1996, Mỹ và Nhật Bản lại sửa đổi "Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ", mở rộng phạm vi hoạt động của Nhật, Mỹ ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Tăng cường hợp tác an ninh quân sự với Mỹ không chỉ trong thời kỳ chiến tranh lạnh mà cả sau khi chiến tranh lạnh kết thúc, liên minh này vẫn là lợi ích thiết yếu và điều kiện quan trọng để Nhật Bản nâng cao địa vị nước lớn chính trị của mình. Trên cơ sở Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ ký kết vào năm 1951 và được sửa đổi năm 1960, Nhật Bản đã dựa hoàn toàn vào cái ô quân sự của Mỹ để giành mọi nỗ lực tái thiết và phát triển kinh tế. Cùng với sự phát triển về kinh tế, những điều kiện bên trong và bên ngoài thay đổi sau chiến tranh lạnh, địa vị và vai trò của Nhật Bản cũng thay đổi trong quan hệ với Mỹ và cả khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Điều đó đã thể hiện trong các thay đổi ở các

hiệp ước an ninh ký kết với Mỹ về sau này như “Liên minh chiến lược hướng tới thế kỷ XXI”(1996), “Phương châm hợp tác phòng thủ mới Nhật - Mỹ” (1997)... Chiến tranh lạnh kết thúc, tuy không có kẻ thù cũng như mối đe dọa trực tiếp nào nhưng Nhật Bản cho rằng tình hình khu vực vẫn chưa ổn định và có những nguy cơ tiềm tàng đe dọa nền an ninh của Nhật Bản trong khi vẫn chưa hình thành một thể chế an ninh đa phương có thể giúp giải quyết các tranh chấp trong khu vực. Tình hình đó khiến Nhật Bản lo ngại nếu Mỹ rút đi sẽ tạo ra “khoảng trống quyền lực” ở khu vực dẫn đến cuộc chạy đua giành ảnh hưởng làm mất ổn định ở khu vực.

Việc sửa đổi Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ tạo điều kiện để Nhật Bản nâng cao vai trò vị trí của mình, có thêm điều kiện để thực hiện mục tiêu chiến lược tìm kiếm sự độc lập hơn về chính trị, an ninh, tăng cường khả năng tự vệ cho bản thân “giữa các láng giềng không thân thiện”. Để làm được điều đó Nhật Bản cho rằng liên minh an ninh Nhật - Mỹ có tác dụng hạn chế những nghi kỵ của các nước đối với thực lực an ninh ngày càng tăng của Nhật Bản. Mặt khác đây còn là giải pháp có hiệu quả mà đỡ tốn kém hơn cho Nhật Bản.

Nhật Bản không chỉ dựa vào sự giúp đỡ và bảo hộ về chính trị và an ninh của Mỹ, mà ngay cả kinh tế cũng không thể tách khỏi Mỹ. Quan hệ kinh tế giữa hai nước là quan hệ thâm nhập và nương tựa lẫn nhau. Mỹ là thị trường xuất khẩu và là nơi đầu tư lớn nhất của Nhật Bản đồng thời cũng là nơi cung cấp kỹ thuật mới, sản phẩm kỹ thuật và thông tin cho Nhật Bản. Về cơ bản cả Mỹ và Nhật Bản đều có lợi ích chung rộng rãi và có nhu cầu hợp tác với nhau, tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ kinh tế lâu dài giữa hai nước. Tuy nhiên giữa

hai nước vẫn có những mâu thuẫn kinh tế lớn. Thứ nhất, là vấn đề thâm hụt mậu dịch hết sức gay gắt, một nửa mức thâm hụt hàng năm của Mỹ là với Nhật Bản. Sau nữa là vấn đề tranh giành quyền chủ đạo ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương giữa Mỹ và Nhật Bản.

Thâm hụt mậu dịch của Mỹ với Nhật Bản rất lớn. Năm 1992 là 49 tỷ USD, năm 1993 là 60 tỷ USD, năm 1994 gần 66 tỷ USD. Chính vì thế Mỹ đã phải áp dụng các biện pháp trả đũa, áp dụng điều luật "super 301" và liên tục ép Nhật Bản phải mở cửa thị trường nước mình cho hàng hoá của Mỹ. Kết quả là nhập siêu của Mỹ đối với Nhật Bản đã dần dần giảm xuống còn 32,5 tỷ USD vào năm 1996.

Tóm lại, quan hệ kinh tế Nhật - Mỹ trong bất kỳ giai đoạn nào, đặc biệt kể từ những năm 70 tới nay luôn là trung tâm chú ý của tất cả các quốc gia trên thế giới bởi vì quan hệ kinh tế này ảnh hưởng trực tiếp tới chính sách kinh tế đối ngoại của từng quốc gia, đặc biệt trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

2. Tây Âu - người ủng hộ quan trọng đối với Nhật Bản

Trên thực tế, liên minh châu Âu và Nhật Bản hầu như không có mối quan hệ liên kết nào về an ninh hay quân sự. Trong quá trình phát triển của mình Nhật Bản đã rút ngắn khoảng cách với châu Âu. Ngoài quan hệ kinh tế là quan hệ chủ yếu và truyền thống, Nhật Bản đã tăng cường hợp tác và trao đổi trên các mặt chính trị, ngoại giao và văn hoá khoa học kỹ thuật với trung tâm này, đặc biệt trong thời gian gần đây.

Tháng 5/1988 Thủ tướng Takeshita tuyên bố “mở ra thời đại mới của Nhật Bản - châu Âu”, chủ trương Nhật Bản và châu Âu phải nâng cao thứ bậc hợp tác, tăng cường phát triển mạnh và cân bằng về chính trị, kinh tế theo “thuyết tam giác” Mỹ - Nhật - châu Âu làm cả thế giới phải quan tâm. Trong chuyến đi này Takeshita thăm nhiều nước gồm Anh, Pháp, Ý, Liên bang Đức, Hà Lan, Bỉ, Toà thánh Vatican, gặp gỡ Chủ tịch khối cộng đồng chung châu Âu và người lãnh đạo NATO nhằm tăng cường hợp tác chiến lược với Tây Âu và NATO. Năm 1990, Kaifu lại thăm châu Âu, quyết tâm biến tam giác Mỹ - Nhật - Tây Âu thành “tam giác chính”. Đến giai đoạn này, trước tình hình biến đổi mạnh mẽ ở châu Âu, Nhật Bản thể hiện rất rõ nguyện vọng tăng cường hợp tác kinh tế với châu lục này nhằm chiếm vị trí có lợi trước khi hình thành thị trường lớn ở đây.

Để lấy lòng tin của châu Âu, Nhật sẵn sàng chia sẻ trách nhiệm với châu Âu tại châu Phi. Theo yêu cầu của Tổng thống Mitteran, Nhật Bản tuyên bố xoá nợ 5,5 tỷ USD cho 41 nước nghèo nhất châu Phi, đồng thời còn mở rộng đầu tư ở đây. Nhật Bản còn ký hiệp nghị với Anh và Ý, có bước giải quyết tương đồng trong vấn đề Iran, Irắc. Những bước ngoại giao này chẳng những tăng cường quan hệ của Nhật Bản với châu Âu mà còn nâng cao ảnh hưởng và địa vị của Nhật Bản trong thế giới thứ ba.

Năm 1992, Thủ tướng Miyazawa thăm Pháp và Đức, bày tỏ mong muốn tăng cường hơn nữa quan hệ giữa Nhật Bản với Uỷ ban an ninh châu Âu, tranh thủ tham gia Uỷ ban này với tư cách quan sát viên, tích cực tham gia trật tự quốc tế mới, tăng cường mở rộng quan hệ kinh tế Nhật Bản - Pháp, sửa đổi tình trạng bất

binh đẳng về mặt dịch giữa hai nước. Xây dựng quan hệ đồng minh mang tính chiến lược với Đức, Miyazawa còn đưa vấn đề lãnh thổ của Nhật Bản thành "vấn đề chính trị của cộng đồng châu Âu", yêu cầu Tây Âu ủng hộ để gây sức ép với Nga.

Những biểu hiện gần đây cho thấy cả Nhật Bản và Liên minh châu Âu đã tham gia tích cực vào cuộc đối thoại toàn diện giữa các nước EU và châu Á trong diễn đàn Á - Âu - ASEM, trong việc Nhật Bản đã cử các lực lượng phòng vệ của mình tham gia các lực lượng gìn giữ hoà bình ở bán đảo Bancăng cũng như trong việc Nhật Bản cùng với Mỹ và các nước liên minh châu Âu cùng nhau nhất trí đưa ra những nghị quyết nhằm chống lại nạn mua bán ma tuý, chống lại nạn khủng bố...

Thực ra, quan hệ kinh tế của Nhật Bản với Tây Âu chỉ trở nên mạnh mẽ khi Nhật Bản trở thành một trong các trung tâm của nền kinh tế thế giới. Trong liên minh châu Âu, các công ty của Nhật Bản làm ăn nhiều nhất với Đức, Anh, Hà Lan và Tây Ban Nha. Đối với Tây Âu, Nhật Bản tìm mọi cách để thâm nhập thị trường, thúc đẩy và tăng cường quan hệ buôn bán, chính vì vậy các vấn đề kinh tế thương mại luôn là chủ đề chính trong quan hệ Nhật Bản - Tây Âu. Cả hai bên đều tránh các biện pháp cứng rắn, tránh đối đầu trong các đàm phán thương mại. Thông qua các cuộc đàm phán song phương và đa phương, hai bên đã đạt được những thoả thuận về cách thức xoá bỏ các rào cản nhập khẩu vào thị trường của nhau. Các cuộc hội đàm thường diễn ra với quy mô nhỏ trong bầu không khí ôn hoà và hiệu quả. Kết quả là mậu dịch Nhật- EU đã đạt tới con số kỷ lục 119 tỷ USD vào năm 1995 so với 99 tỷ

USD vào năm 1992. Nhật Bản dần dần mở cửa cho hàng hoá của Tây Âu xâm nhập, từ các sản phẩm nông nghiệp, bia, cấp phép cho các công ty xây dựng nhưng đáng kể nhất vẫn là mặt hàng xe hơi, đặc biệt năm 1995 Tây Âu đã bán được 221.187 chiếc xe trên thị trường Nhật Bản, tăng 29,5% (trong khi Mỹ mặc dù có thoả ước với Nhật, song Mỹ chỉ bán được 38.150 chiếc, tăng 11,4%).

Tuy nhiên cho đến nay, quan hệ kinh tế Nhật Bản - Tây Âu vẫn còn những bất đồng. Nền kinh tế Nhật Bản với những cơ cấu cản trở hàng hoá và đầu tư nước ngoài như các biện pháp bán phá giá, hệ thống phân phối phức tạp, phân biệt đối xử trong buôn bán cũng như sức cạnh tranh mạnh của hàng hoá Nhật Bản làm cho quan hệ kinh tế giữa hai bên ngày càng tiến triển theo chiều hướng bất lợi cho Tây Âu. Theo thống kê của Bộ Tài chính Nhật Bản, thặng dư thương mại của Nhật Bản với các nước liên minh châu Âu đã giảm từ 23 tỷ USD năm 1988 xuống còn 20 tỷ năm 1989, 17 tỷ năm 1990, và lại tăng lên 30 tỷ năm 1992, rồi còn 28 tỷ năm 1993, 23 tỷ năm 1994 và 20 tỷ năm 1995. Như vậy tuy có sự cải thiện trong chênh lệch buôn bán nhưng với mức độ chậm. Trước tình hình đó, do yêu cầu của phía EU, Nhật Bản một mặt từng bước mở cửa thị trường của mình, đưa ra nhiều biện pháp thúc đẩy xuất khẩu của các công ty Tây Âu vào Nhật Bản, tự nguyện kiểm chế xuất khẩu sang EU, triệt để khai thác các đàm phán song phương để mặt khác vẫn tạo điều kiện cho các công ty Nhật Bản đầu tư xâm nhập vào các nước EU.

3. Chiến lược với “người khổng lồ” Trung Quốc

Để hiểu rõ hơn quan hệ giữa hai nước Nhật Bản và Trung Quốc, trước hết chúng tôi thấy cần phải điếm qua các mốc sự kiện chính theo thời gian kể từ khi Hiệp ước hoà bình hữu nghị Trung - Nhật được ký kết:

- Tháng 8/1978, Hiệp ước hoà bình hữu nghị Trung - Nhật được ký kết, tháng 10 cùng năm, Phó Thủ tướng Đặng Tiểu Bình thăm Nhật Bản, trao đổi thực phê chuẩn hiệp ước, đánh dấu một thời kỳ quan hệ mới giữa hai nước.

- Tháng 5/1982, nhân 10 năm bình thường hoá quan hệ hai nước, các nhà lãnh đạo Trung Quốc thăm Nhật Bản nêu ra ba nguyên tắc phát triển quan hệ giữa hai nước: hoà bình hữu nghị, bình đẳng cùng có lợi, ổn định lâu dài.

- Tháng 11/1983, Tổng bí thư Hồ Diệu Bang thăm Nhật Bản, thủ tướng Nakasone đề nghị thêm nguyên tắc thứ tư “dựa vào nhau”.

- Tháng 8/1988, Thủ tướng Takeshita thăm Trung Quốc, xác định phát triển quan hệ với Trung Quốc là trụ cột quan trọng của ngoại giao Nhật Bản.

- Tháng 7/1997, Tổng bí thư LDP Kanto thăm Trung Quốc, cảm thông với chính sách nhân quyền của Trung Quốc - một hành động muốn độc lập với Mỹ trong vấn đề Trung Quốc.

- Tháng 9/1997, Thủ tướng Hashimoto thăm Trung Quốc, đưa ra 4 nguyên tắc trong quan hệ với Trung Quốc mà nòng cốt là tăng cường đối thoại và mở rộng hợp tác.

- Tháng 11/1997, Thủ tướng Trung Quốc Lý Bằng thăm Nhật Bản lần đầu tiên đưa ra 5 nguyên tắc cơ bản chỉ đạo quan hệ Trung - Nhật.

Trong những năm 1980, xu hướng phát triển quan hệ giữa hai nước Trung Quốc và Nhật Bản có thể coi là tốt, nhưng vẫn tồn tại những nhân tố tiêu cực ảnh hưởng tới quan hệ hai nước. Vào những năm 90, những nhân tố tiêu cực này càng lộ rõ, về cơ bản có thể quy lại những vấn đề chính sau đây:

Thứ nhất, vấn đề nhìn nhận như thế nào về lịch sử xâm lược của quân phiệt Nhật Bản đối với Trung Quốc?

Sau sự kiện sửa đổi "Sách giáo khoa" của Nhật Bản vào năm 1982 nhằm chữa lại nguyên nhân tiến công của Nhật Bản đối với Trung Quốc đã tác động mạnh mẽ tới dư luận trong nước Trung Quốc, ảnh hưởng trực tiếp tới quan hệ vốn rất nhạy cảm giữa hai nước, khiến Trung Quốc rất cảnh giác trong quan hệ với Nhật Bản.

Thứ hai, giải quyết vấn đề Đài Loan như thế nào?

Đây là vấn đề tồn tại đã lâu nhưng gần đây năm 1996 Nhật Bản công khai phản đối Trung Quốc diễn tập quân sự ở eo biển Đài Loan và vùng biển lân cận, đe dọa trì hoãn viện trợ kinh tế (cho vay lần thứ 4) cho Trung Quốc vì lý do trên. Tháng 5/1997, Thủ tướng Hashimoto công khai tuyên bố phạm vi phương châm an ninh Nhật - Mỹ bao gồm Đài Loan và quần đảo Nam Sa (Trường Sa) tức là đã vô tình tuyên bố thù địch với Trung Quốc.

Thứ ba, giải quyết như thế nào những vấn đề trong buôn bán Trung - Nhật?

Đây là quan hệ mâu dịch không cân đối, Trung Quốc nhập siêu liên tục trong thời gian dài. Thêm vào đó việc chung vốn và chuyển giao kỹ thuật của Nhật Bản đối với Trung Quốc cũng có những hạn chế và phân biệt.

Thứ tư, vấn đề tranh chấp đảo Điếu Ngư là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quan hệ Trung - Nhật. Cuộc tranh chấp này không chỉ dừng lại ở Điếu Ngư mà còn liên quan đến cả Trường Sa và Hoàng Sa và liên quan đến một số nước Đông Nam Á khác.

Thứ năm, Trung Quốc cảnh giác với "Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ" mới. Việc đưa ra khái niệm "các khu vực tiếp giáp với Nhật Bản" mà không rõ ràng về mặt địa lý khiến Trung Quốc và một số nước trong khu vực không khỏi lo ngại.

Trung Quốc và Nhật Bản đều là những nước quan trọng ở châu Á, mối quan hệ hai bên như thế nào không những ảnh hưởng đến sự phát triển của hai nước mà còn ảnh hưởng đến các nước khác trong khu vực. Nhưng trên thực tế do những vấn đề trên nên quan hệ giữa hai nước vẫn bị ảnh hưởng trong thời gian dài. Cả hai nước đều nhận thức được tầm quan trọng của quan hệ giữa hai bên nên đã gác bất đồng để đưa trở lại quỹ đạo phát triển bình thường. Không phải ngẫu nhiên Thủ tướng Hashimoto lại tuyên bố: "Phải củng cố quan hệ với Trung Quốc, coi Trung Quốc là bạn bè mang tính chất xây dựng trong cộng đồng quốc tế". Theo sự phân tích của nhiều học giả nước ngoài, có nhiều nhân tố chính trị, kinh tế đằng sau việc Nhật Bản tích cực cải thiện quan hệ với Trung Quốc.

- Về kinh tế: bên cạnh tâm lý lo ngại Trung Quốc sẽ phát triển mạnh mẽ về kinh tế, quân sự để trở thành một đối thủ cạnh tranh khổng lồ, Nhật Bản cũng có nhu cầu hợp tác hơn nữa với Trung Quốc. Nhật Bản cho rằng muốn phát triển kinh tế và phát huy được tác dụng của mình trong các công việc quốc tế thì cần phải dựa vào thị trường, tài nguyên và nhân lực vật lực của Trung Quốc. Hiện nay đầu tư trực tiếp của Nhật Bản vào Trung Quốc là 4 tỷ USD, chỉ đứng sau đầu tư của Nhật Bản vào Mỹ. Năm 1980, kim ngạch buôn bán giữa hai nước mới đạt gần 19 tỷ USD thì đến năm 1996 đã lên đến hơn 60 tỷ USD. Nhật Bản cũng là bạn hàng lớn nhất của Trung Quốc trong bốn năm liên tục⁽¹⁾. Với lợi ích kinh tế như vậy, Nhật Bản tránh đối đầu quân sự với Trung Quốc, hướng quan hệ Trung - Nhật vào hợp tác hơn là đối kháng.

- Về mặt chính trị ngoại giao, do Trung Quốc là một nước lớn có vai trò quan trọng trên trường quốc tế nên Nhật Bản rất cần sự ủng hộ của Trung Quốc trong các diễn đàn của Liên Hợp Quốc cũng như khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Ví dụ việc Nhật Bản muốn trở thành uỷ viên thường trực Hội đồng bảo an thì phải có sự đồng ý của Trung Quốc. Trong khi Nhật Bản thấy cần thiết phải dựa vào Trung Quốc về chính trị ngoại giao nên biểu thị quyết tâm cải cách nền chính trị trong nước cũng là cách để tìm kiếm sự ủng hộ chính trị của Trung Quốc. Thêm vào đó, cùng là những "nước lớn" nên việc xây dựng trật tự thế giới đa cực không thể tách rời Trung Quốc và Nhật Bản. Lợi ích chung trong việc chống lại "một cực" do Mỹ thống trị cùng với

⁽¹⁾ Tài liệu tham khảo đặc biệt, 2/11/1997.

những giới hạn trong quan hệ Trung - Mỹ, Nhật - Mỹ buộc phải có một quan hệ chặt chẽ giữa Trung Quốc và Nhật Bản.

Tuy những tiến triển của quan hệ giữa hai nước trong thời gian qua có khá lên nhưng qua đó có thể thấy chính sách của Nhật Bản đối với Trung Quốc thể hiện rõ tính hai mặt. Một mặt Nhật Bản ngày càng coi trọng quan hệ với Trung Quốc để vươn lên trong hàng ngũ những nước lớn trên thế giới nên tỏ ra nhân nhượng trong một số lĩnh vực. Về vấn đề tế nhị ở đảo Điếu Ngư, Nhật Bản chủ trương “ba không” (không ủng hộ, không thừa nhận, không phê phán). Về vấn đề nhân quyền, Nhật Bản công khai quyết định không tham gia chống lại Trung Quốc. Nhật Bản tích cực ủng hộ Trung Quốc ra nhập WTO, muốn Trung Quốc tham gia “Hội nghị cấp cao 7 nước phương Tây” và khôi phục những khoản viện trợ trước đây bị ngừng lại để phản đối Trung Quốc thử vũ khí hạt nhân. Mặt khác, Nhật Bản vẫn theo đuổi chính sách “tiếp xúc và kiểm chế” của Mỹ, cùng với Mỹ và Nga kiểm chế và chống lại Trung Quốc. “Hiệp ước an ninh Nhật - Mỹ” mới là một biểu hiện rõ ràng. Gần đây, Nhật Bản còn tiến hành diễn tập quân sự chung trên biển quy mô lớn với hạm đội 7 của Mỹ, không khỏi gây cho cả Nga, Hàn Quốc và Trung Quốc có những lo ngại nhất định.

4. Điều chỉnh chính sách đối với Nga

Trong thời kỳ chiến tranh lạnh, đối với Liên Xô (cũ) một mặt Nhật Bản luôn có chính sách kiểm chế, mặt khác kiên trì phương châm gắn liền kinh tế với chính trị, tức là gắn hợp tác kinh tế với việc giải

quyết vấn để lãnh thổ (quần đảo Curin). Sau khi Liên Xô tan rã, để thích hợp với tình hình mới, Nhật Bản nêu ra nguyên tắc “mở rộng cân bằng”, vẫn tiếp tục tiếp xúc để giải quyết vấn đề lãnh thổ đồng thời mở rộng hợp tác kinh tế.

Tình hình bên trong và bên ngoài thay đổi đã tác động trực tiếp thúc đẩy Nhật Bản thay đổi chính sách với Nga.

Thứ nhất, sau chiến tranh lạnh, những điều chỉnh chính sách của các nước lớn trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương đã dần đi vào thế ổn định. Các quan hệ tay đôi giữa Mỹ - Nhật, Mỹ - Trung, Mỹ - Nga, Nga - Trung và Nhật - Trung đã có nhiều thay đổi vì vậy việc tìm kiếm một quan hệ mới với Nga luôn là một thôi thúc của Nhật Bản.

Thứ hai, chính sách đối ngoại chủ động tích cực về phía Nga và tình hình nội bộ Nga có sự thay đổi cũng khiến Nhật Bản phải có chính sách thích hợp hơn để đáp lại.

Thứ ba, bản thân tình hình trong nước Nhật Bản là nguyên nhân thôi thúc việc điều chỉnh chính sách của Nhật Bản đối với Nga.

Nhật Bản đã đưa ra một số nguyên tắc mới thay thế cho nguyên tắc “mở rộng cân bằng” là “tiếp xúc nhiều tầng nấc” nghĩa là không để quan hệ hai nước bị ảnh hưởng bởi quá trình đàm phán (lãnh thổ) mà phải thúc đẩy quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực nhằm thích ứng với yêu cầu mới trong chiến lược hướng tới thế kỷ XXI, cụ thể là trên 7 lĩnh vực sau đây:

(1) Thúc đẩy đàm phán Hiệp ước hoà bình với Nga mà trọng tâm là giải quyết lãnh thổ phía Bắc.

(2) Xúc tiến đối thoại chính trị cấp cao và cấp Bộ trưởng.

(3) Hợp tác giúp đỡ Nga trong lĩnh vực cải cách kinh tế.

(4) Tăng cường trao đổi, hợp tác với vùng Viễn Đông.

(5) Triển khai đối thoại bảo đảm an ninh khu vực.

(6) Tranh thủ đối thoại với Nga ở Liên Hợp Quốc cũng như các diễn đàn quốc tế khác.

(7) Tiến hành các hình thức hội thảo về vấn đề ổn định khu vực Đông Bắc Á.

Qua 7 lĩnh vực cụ thể mà Nhật Bản chủ trương hợp tác với Nga thì ít nhất có tới 5 lĩnh vực thuần túy thuộc vấn đề an ninh và chính trị. Cũng qua nội dung điều chỉnh mới này, các nhà bình luận nhận thấy Nhật Bản mong tìm kiếm một sự ủng hộ để phát huy tác dụng của một nước lớn nhằm trở thành một cường quốc chính trị. Một mục tiêu nữa mà Nhật Bản muốn đạt tới là hợp tác với Nga để thúc đẩy sự hợp tác đối thoại xây dựng an ninh Đông Bắc Á và châu Á - Thái Bình Dương, qua đó tìm địa vị có lợi cho mình. Cuối cùng là tạo điều kiện để mở rộng hợp tác kinh tế trong tương lai.

Tuy nhiên, tham vọng là một chuyện nhưng để đạt được tham vọng đó lại là chuyện khác. Các chuyên gia đều cho rằng các mục tiêu trong quan hệ Nga - Nhật không thể đạt được một cách dễ dàng. Trước hết người ta chưa thể lường hết được xu hướng phát triển của chủ nghĩa dân tộc trong khu vực sẽ đến mức nào. Thứ hai, lịch sử thù địch giữa hai nước khá sâu sắc với tâm trạng ngờ vực không tin tưởng nhau đã lâu đời. Mặt

khác, Nhật Bản cũng nghi kỵ Nga trong việc Nga thi hành chính sách đối ngoại theo chủ nghĩa nước lớn. Và cuối cùng là vấn đề lãnh thổ, dầu là thứ yếu nhưng hai bên chưa đạt được sự nhượng bộ quan trọng nào. Tất cả các yếu tố trên gộp lại trở thành lực cản trên con đường thực hiện chính sách đối ngoại của Nhật Bản với Nga.

5. Chiến lược đối với khu vực châu Á - Thái Bình Dương

Là một nước nằm trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, nơi tập trung các cường quốc lớn nhất thế giới. Vì vậy, châu Á - Thái Bình Dương luôn chiếm vị trí quan trọng nhất trong chiến lược của Nhật Bản

a. Đông Nam Á trong con mắt của Nhật Bản

- Thời kỳ chiến tranh lạnh

Ngay từ đầu thế kỷ 20, Nhật Bản đã tích cực can dự vào khu vực châu Á - Thái Bình Dương, nhất là Đông và Đông Nam Á, điều đó chứng tỏ các nước trong khu vực có tầm quan trọng to lớn đối với Nhật Bản, đặc biệt là với tư cách một nguồn cung cấp tài nguyên thiên nhiên, một thị trường rộng lớn và một vùng đệm đảm bảo cho sự an toàn của Nhật Bản.

Sau khi mục đích tạo lập một khu vực Kinh tế Đại Đông Á thịnh vượng (GEAECs) bị Chiến tranh thế giới lần thứ hai làm sụp đổ hoàn toàn, Nhật Bản quay sang phát triển kinh tế đất nước. Thời kỳ này nguyên tắc chủ yếu của chính sách đối ngoại của Nhật Bản đối với khu vực là tách các khía cạnh kinh tế ra khỏi chính trị. Mặc dù Nhật Bản tích cực đẩy mạnh các mối quan

hệ kinh tế với Đông Nam Á nhưng luôn đứng ngoài trong các vấn đề chính trị dễ gây tranh cãi. Và quả vậy, Đông Nam Á đã đóng một vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế của Nhật Bản. Đến những năm 1960, Nhật Bản đã trở thành bạn hàng chủ yếu của các nước Đông Nam Á. Nhưng thật trớ trêu, các nước Đông Nam Á thời kỳ này đã coi Nhật Bản là kẻ bóc lột tài nguyên thiên nhiên của các nước trong khu vực để phục vụ lợi ích kinh tế của mình.

Nhận ra điều đó, quan điểm của Nhật Bản cũng thay đổi bằng sự ra đời *Học thuyết Fukuda* (1977) gồm ba nguyên tắc chính: *Thứ nhất*, Nhật Bản từ bỏ việc đảm nhiệm vai trò quân sự; *thứ hai*, tăng cường quan hệ với ASEAN trên nhiều phương diện kể cả kinh tế, xã hội, chính trị và văn hoá; *Thứ ba*, Nhật Bản sẽ theo đuổi mối quan hệ có tính chất xây dựng với các nước Đông Dương, đặc biệt là Việt Nam, đồng thời Nhật Bản chủ trương chung sống hoà bình giữa các nước ASEAN và các nước Đông Dương thay vì xung đột và sẵn sàng đóng vai trò hoà giải giữa ASEAN và Đông Dương. Cuộc xung đột ở Campuchia đã ngăn trở thực hiện học thuyết này. Cùng với sự lớn mạnh về kinh tế Nhật Bản, viện trợ và đầu tư của Nhật Bản vào khu vực Đông Nam Á thời kỳ này tăng lên rõ rệt. Nói chung, trong thời kỳ chiến tranh lạnh, Nhật Bản đã có sự hiện diện áp đảo về kinh tế nhưng vai trò chính trị vẫn còn hạn chế đối với khu vực này.

- Thời kỳ sau chiến tranh lạnh

Sau khi chiến tranh lạnh kết thúc, Nhật Bản tìm cách "quay trở về châu Á" sau một thời gian gắn với phương Tây và mong muốn trở thành một nước lãnh

đạo châu Á không chỉ về kinh tế mà còn về cả chính trị. Đông Nam Á chiếm vị trí trung tâm trong việc điều chỉnh chiến lược châu Á - Thái Bình Dương của Nhật Bản. Cùng với những cố gắng cải thiện quan hệ với những nước lớn, Nhật Bản cũng tăng cường quan hệ với các nước ASEAN - một thực thể chính trị có vai trò ngày càng quan trọng trong các vấn đề khu vực. Về cơ bản, sự tiến triển trong chính sách của Nhật Bản đối với Đông Nam Á có nguồn gốc tập trung ở 4 yếu tố sau:

Thứ nhất, nhân tố quan trọng nhất thuộc về bản thân các nước ASEAN. Không chỉ thành công trong tăng trưởng kinh tế vượt bậc, mà ASEAN còn thành công trong việc nâng cao vị trí và vai trò của mình ở khu vực. Với Nhật Bản, Đông Nam Á không những chiếm vị trí ngày càng quan trọng về thương mại và đầu tư mà Nhật Bản còn có lợi ích đặc biệt cả về mặt an ninh lẫn chính trị ở đây.

Thứ hai, sự trỗi dậy của Trung Quốc trở thành lực lượng cạnh tranh ảnh hưởng ngày càng to lớn trong khu vực khiến Nhật Bản buộc phải điều chỉnh chính sách của mình sao cho tương xứng với vai trò của Nhật Bản ở khu vực và cũng để cân bằng ảnh hưởng của Trung Quốc tại đây.

Thứ ba, bản thân trong nước Nhật Bản, chủ nghĩa dân tộc đang có xu hướng mạnh lên với nhu cầu đòi hỏi phải tăng cường vai trò của Nhật Bản trong khu vực và trên thế giới. Chính Thủ tướng Hashimoto đã tuyên bố tại Xingapo: "Nay đã đến thời điểm phải mở rộng giá trị và triết học của Nhật Bản ra khắp thế giới"⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Tài liệu tham khảo đặc biệt, 23/1/1997.

Thứ tư, đã đến thời điểm khía cạnh chính trị được đặt lên trên khía cạnh kinh tế trong quan hệ của Nhật Bản với Đông Nam Á xuất phát từ sự thay đổi nhận thức của cả hai bên.

Với những lý do trên chính sách của Nhật Bản đối với Đông Nam Á đã có bước chuyển đổi quan trọng đánh dấu bằng sự ra đời của *Học thuyết Hashimoto* khi ông công bố tại Xingapo diễn văn: “Biến kỷ nguyên mới của Nhật Bản và ASEAN thành quan hệ đối tác rộng rãi và mật thiết hơn”⁽¹⁾. Nội dung chính của Học thuyết Hashimoto được tóm tắt thành 3 điểm: *Thứ nhất*, tăng cường đối thoại Nhật Bản - ASEAN cụ thể là tiến hành Hội nghị cấp cao ASEAN chính thức hoặc không chính thức; *Thứ hai*, Nhật Bản tiếp tục khẳng định sự hiện diện quân sự của Mỹ ở Đông Á thông qua dàn xếp an ninh Nhật - Mỹ, có tác dụng “như một cơ sở hạ tầng cho sự ổn định và thịnh vượng kinh tế ở châu Á - Thái Bình Dương”; *Thứ ba* là ủng hộ nỗ lực của Trung Quốc tham gia cộng đồng quốc tế với tư cách là một đối tác xây dựng. Tuyên bố này cho thấy, đây là lần đầu tiên Nhật Bản công khai bày tỏ tham vọng nâng cao vai trò chính trị của mình trong khu vực thông qua việc tăng cường đối thoại với ASEAN. Mặt khác, Học thuyết Hashimoto còn là sự công nhận của Nhật Bản đối với vai trò của ASEAN như một cực quan trọng về chính trị ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Ngoài ra học thuyết cũng cho thấy Nhật Bản có lợi ích hết sức to lớn trong việc lôi kéo Trung Quốc vào các hệ thống quốc tế và khu vực, mặc dù việc tái khẳng định và mở rộng Hiệp ước an

⁽¹⁾ Bài phát biểu của Thủ tướng Nhật Bản Hashimoto tại Xingapo ngày 14/1/1977 đăng trên “The Nation” ngày 15/1/1977.

ninh Nhật - Mỹ dường như là một hành động để kiểm chế Trung Quốc.

Không dừng lại ở đó, để tỏ rõ quyết tâm đóng một vai trò to lớn hơn trong khu vực thông qua việc tham gia giải quyết cuộc khủng hoảng kinh tế ở châu Á, Học thuyết K.Obuchi nhằm tăng cường hơn nữa quan hệ Nhật- ASEAN đã được công bố tại Hà Nội vào tháng 12/1998⁽¹⁾. Nội dung chủ yếu bao gồm:

(1) Tăng cường đối thoại và hợp tác trong thế kỷ XXI, Nhật Bản sẽ tài trợ và có vai trò quan trọng trong các cuộc đối thoại cấp cao được tổ chức thường xuyên

(2) Hợp tác để giải quyết cuộc khủng hoảng châu Á. Trước hết Nhật Bản sẽ nhanh chóng hồi phục nền kinh tế của mình và hợp tác với các nước châu Á phục hồi kinh tế đặc biệt trong lĩnh vực phát triển cơ sở hạ tầng, nhân lực, tài chính và công nghiệp chế biến.

(3) Hợp tác để giải quyết các vấn đề liên quan đến an ninh con người.

(4) Thúc đẩy đối thoại giữa các trí thức và giao lưu văn hoá.

So với Học thuyết Hashimoto (1997), Học thuyết K.Obuchi lần này có nhiều điểm mới và chú trọng không chỉ về tài chính tiền tệ mà còn nhấn mạnh đến những vấn đề như an ninh con người và giao lưu trí thức một cách cụ thể.

Về việc giúp đỡ trực tiếp cho các nước, Nhật Bản đưa ra một kế hoạch cụ thể như sau:

⁽¹⁾ Diễn văn của Thủ tướng K.Obuchi tại Hà Nội ngày 16/12/ 1998, đăng trên Tạp chí Nghiên cứu Nhật Bản, số tháng 1/1999.

- Thành lập Quỹ Miyazawa trị giá 30 tỷ USD trợ giúp cho việc tái thiết và cải cách.

- Cho vay 600 tỷ yên giúp cho việc tăng cường cơ sở hạ tầng

- Hợp tác với Mỹ và Ngân hàng thế giới bảo đảm tín dụng 5 tỷ USD nhằm cấp vốn cho các nước.

- Trợ giúp cho tầng lớp có thu nhập thấp và đào tạo nhân tài

b. Trục quan hệ Nhật - Mỹ - Trung Quốc

Chiến tranh lạnh và cấu trúc quyền lực lưỡng cực đã tạo cho Nhật Bản một môi trường thuận lợi để tập trung phát triển kinh tế. Chiến tranh lạnh kết thúc, các nước châu Á - Thái Bình Dương đứng trước vận hội to lớn và những thách thức cũng không phải là nhỏ. Là khu vực phát triển năng động nhất, tập trung nhiều cường quốc nhất thế giới, trung tâm quyền lực thế giới đang chuyển dần về khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Tuy nhiên, do chưa có một cơ cấu hợp tác an ninh toàn diện nên môi trường an ninh ở đây nhìn chung chưa rõ ràng và chứa đầy bất trắc.

Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản là ba cường quốc lớn nhất trong khu vực, chiến lược của mỗi nước đều tác động sâu sắc đến động thái phát triển của toàn khu vực.

Về mặt lịch sử, ai cũng biết quan hệ giữa Mỹ và Nhật Bản là một quan hệ đồng minh, Nhật Bản được Mỹ bảo trợ toàn diện để trở thành một cường quốc thứ hai về kinh tế trên thế giới và đang muốn trở thành một cường quốc về chính trị. Trong khi đó, sự biến đổi

• mạnh mẽ của môi trường quốc tế và sự trỗi lên của Trung Quốc đang đòi hỏi phải điều chỉnh lại quan hệ và lợi ích của các nước. Thế nhưng cả ba nước trung tâm của khu vực là Nhật Bản - Mỹ - Trung vẫn chưa tìm được một vai trò mới cho nhau. Nhận xét sắc bén của cựu Thủ tướng Lý Quang Diệu tại Singapore tháng 9/1996 dường như khá rõ ràng cho vấn đề này: “Khu vực này chưa bao giờ đồng thời cùng một lúc tồn tại một nước Trung quốc đầy thế lực và một nước Nhật Bản hùng mạnh, căng thẳng là điều không thể tránh khỏi. Duy trì vai trò nước đệm của Mỹ trong một thời gian sẽ có lợi cho tất cả các bên”⁽¹⁾.

Việc nổi lên như một “người khổng lồ” của Trung Quốc trong khu vực khiến Mỹ phải dần dần điều chỉnh lại nhận thức đối với Trung Quốc. Mỹ đã xác định rõ cần phải “tiến tới xây dựng quan hệ hợp tác chiến lược” với Trung Quốc, coi Trung Quốc là một “đối tác chiến lược” vì biết rằng Trung Quốc là một vai không thể thiếu được trong việc duy trì thế giới một cực theo ý đồ của Mỹ mặc dù chưa bao giờ hết nghi ngờ lẫn nhau.

Trong bối cảnh mối quan hệ Mỹ - Trung đang diễn ra như vậy, Nhật Bản phải có một chiến lược ngoại giao như thế nào? Bị kẹt giữa Mỹ và Trung Quốc nên thế của Nhật Bản rất ngặt nghèo. Phải tránh cả thế chế lãnh đạo của cả hai nước Mỹ và Trung Quốc lẫn tình trạng xung đột của hai nước này. Một quan chức Nhật Bản nhận xét: “Nhật Bản chỉ có sự lựa chọn duy nhất là duy trì đồng minh với Mỹ, nhưng sẽ rất gay nếu sau

⁽¹⁾ Xem báo Asahi Shimbun, số từ 8 đến 14/1/1997.

chiến tranh lạnh, buộc phải coi quan niệm giá trị của Mỹ là tuyệt đối và duy nhất. Đối với Nhật Bản điều cần thiết là phải giương cao ý tưởng cộng sinh”. Nếu Nhật Bản không thể tự mình triển khai được một trò chơi chiến lược giống như Mỹ và Trung Quốc thì Nhật Bản chỉ còn sự chọn lựa cuối cùng là đứng giữa mối quan hệ Nhật - Mỹ và Nhật - Trung. Trong tình huống xấu nhất, nếu buộc phải lựa chọn giữa Mỹ và Trung Quốc vì lợi ích quốc gia, chắc hẳn Nhật Bản sẽ buộc phải chọn Mỹ⁽¹⁾, điều này đồng nghĩa với việc Nhật Bản bị mất tự do, bị trói chân tay trong chính sách ngoại giao của mình. Đến giai đoạn hiện nay, nhiều chuyên gia nhất trí cho rằng quan hệ Mỹ - Trung là mối quan hệ chiến lược có thể quyết định cơ cấu cơ bản của nền chính trị quốc tế. Vì vậy, nếu Nhật Bản duy trì được một cách ổn định mối quan hệ với Mỹ và với Trung Quốc thì sẽ góp phần làm ổn định mối quan hệ Mỹ - Nhật - Trung. Thực chất, Nhật Bản không thể tự mình đối phó với vấn đề chính trị quốc tế của châu Á nảy sinh do những biến động trên bán đảo Triều Tiên và việc Trung Quốc trở thành cường quốc, nên Nhật Bản vẫn phải giữ tính hai mặt trong trò chơi quan hệ an ninh Nhật - Mỹ.

IV. ĐÁNH GIÁ CHIẾN LƯỢC TRỞ THÀNH CƯỜNG QUỐC CHÍNH TRỊ CỦA NHẬT BẢN

Quả thực sau khi trở thành “người khổng lồ kinh tế”, bằng cách dần dần điều chỉnh chiến lược đối ngoại

⁽¹⁾ Tạp chí “Diễn đàn ngoại giao” (Gaiko Forum) số tháng 2/1998. Bài của GS. Yoshihide, Đại học Keio, Nhật Bản.

trước cộng đồng quốc tế, Nhật Bản đã phần nào xoá được hình ảnh “chàng lùn về chính trị” của mình. Với việc tích cực tham gia vào các hoạt động quốc tế từ khu vực cho đến Liên Hiệp Quốc trên mọi lĩnh vực kinh tế, chính trị, quân sự, ngoại giao và văn hoá - xã hội ... vai trò của Nhật Bản đã dần dần được thừa nhận và hoan nghênh bên cạnh các nước lớn khác. Nhưng để Nhật Bản sẽ bước sang thế kỷ XXI với một tư thế như thế nào, chúng ta cần thiết phải hiểu xem Nhật Bản có những điểm mạnh và điểm yếu gì trên các mặt sau:

Về kinh tế, đây chính là điểm mạnh nhất của Nhật Bản. Là một cường quốc kinh tế thứ hai sau Mỹ trên thế giới, GDP là 5.110 tỷ USD/năm, chiếm 17,7% sản xuất thế giới và 8% trong xuất khẩu thế giới⁽¹⁾. Một nền kinh tế có tiềm lực khoa học kỹ thuật mạnh mẽ, đuổi kịp và cạnh tranh với Tây Âu và Mỹ. Từ lâu Nhật Bản đã gây được ấn tượng rất mạnh với thế giới bằng những hàng hoá mang nhãn hiệu “made in Japan”. Đặc biệt là một đất nước nắm giữ lượng vốn khổng lồ của thế giới trong thương mại và đầu tư cùng với lượng dự trữ ngoại tệ cũng lớn nhất thế giới nên Nhật Bản có đầy đủ ưu thế để can dự một cách có hiệu quả vào các công việc quốc tế với túi tiền ở trong tay. Bằng những hành động hào hiệp của “nhà giàu”, Nhật Bản đã để lại những ấn tượng tốt đẹp ở bao nhiêu nước từ châu Phi, Mỹ Latinh cho đến châu Á... Nghĩa cử gần đây nhất được hoan nghênh là đứng ra giúp khắc phục cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ ở châu Á, bởi vì như một vị đại diện của Văn phòng các chuyên gia quốc tế nhận

⁽¹⁾ “The Global Competitiveness Report 1996” The World Economic Forum, Geneva, Switzerland

xét: “Bất chấp khủng hoảng, Nhật Bản vẫn giữ hơn 60% tổng thu nhập quốc dân của châu Á. Chỉ cần một nửa điểm tăng trưởng của nước này đã rất lớn cho dù họ có những khó khăn, họ vẫn là một nước cực giàu”⁽²⁾.

Tuy nhiên Nhật Bản đã rơi vào tình trạng kinh tế suy thoái, trì trệ kéo dài 10 năm, đến nay triển vọng ra khỏi vẫn chưa sáng sủa. Đây chính là bất lợi làm cho sự ngưỡng mộ “thần kỳ Nhật Bản” không còn được như trước. Mô hình phát triển kinh tế Nhật Bản đang đứng trước những thách thức nghiêm trọng. Khủng hoảng kinh tế tất yếu sẽ dẫn tới nguồn ODA và đầu tư từ Nhật Bản vào các nước khác đặc biệt trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương sẽ giảm đi kéo theo sự ngưỡng mộ Nhật Bản sẽ giảm đi. Mặc dù năm vừa qua vấn đề cải cách, xây dựng lại đất nước đã có sự nhất trí cao trong nước Nhật Bản nhưng cải cách như thế nào, với tốc độ ra sao thì lại còn chưa rõ ràng. Nhưng lịch sử cũng cho thấy, khi tìm ra lối đi thích hợp Nhật Bản sẽ lại vượt lên rất nhanh.

Về quân sự, lợi thế về mặt này trước hết phải kể đến do được sự bảo trợ dưới ô an ninh quân sự của Mỹ nên Nhật Bản có thể tập trung và phát triển kinh tế đầy ưu thế trong sự cân bằng an ninh với các thế lực khác mặc dù vẫn phải cáng đáng một phần kinh tế cho việc này. Sau nữa phải nói rằng Nhật Bản có một tiềm lực kinh tế và kỹ thuật cực kỳ hùng hậu nên có thể đáp ứng dễ dàng về mặt trang bị vũ khí hiện đại, tối tân khi cần thiết phục vụ cho quan điểm xây dựng một lực lượng phòng vệ tinh nhuệ, thiện chiến. Là một nền kinh tế có

⁽²⁾ Le Figaro ngày 6-1-1999. “Trung Quốc và Nhật Bản tranh nhau ASEAN”.

GDP khổng lồ chỉ sau có Mỹ nên chi phí 1% GDP cho quốc phòng của Nhật Bản không phải là một khoản nhỏ, chính vì thế càng gần đây lực lượng phòng vệ Nhật Bản phát triển càng mạnh và nhanh về chất lượng.

Nhưng vì là một đất nước “không bình thường” nên lĩnh vực quân sự của Nhật Bản cũng có những “điểm yếu” nhất định. Trước hết do hậu quả lịch sử để lại, Hiến pháp 1947 (đặc biệt điều 9) sau chiến tranh thế giới II quy định hạn chế việc duy trì hải, lục, không quân và không được tham chiến dưới bất kỳ hình thức nào. Thêm vào đó Nhật Bản lại tuyên bố kiên trì ba nguyên tắc phi hạt nhân, nên dù sao cho đến nay Nhật Bản vẫn chưa dám vi phạm các giới hạn này. Trong tương lai gần Nhật Bản vẫn chỉ là một quốc gia “phòng ngự mang tính ngăn chặn” có sức răn đe quân sự nhưng chưa trở thành quốc gia quân sự. Trước mắt, khả năng quay trở lại chủ nghĩa quân phiệt chưa thể xảy ra vì những lý do sau:

- Yếu tố nước Mỹ: chính sách cơ bản của Mỹ đối với Nhật Bản trong lĩnh vực an ninh quân sự là chỉ dung túng trên cơ sở phù hợp với yêu cầu chiến lược của Mỹ, không cho phép Nhật Bản trở thành cường quốc quân sự có thể thách thức Mỹ.

- Yếu tố trong nước: Nhật Bản phát triển hoà bình đã lâu từ sau thế chiến II nên ảnh hưởng của chủ nghĩa hoà bình trong nhân dân rất lớn nên các thế lực bảo thủ cũng không dám đi ngược quá mức sự phản đối của nhân dân Nhật Bản.

- Yếu tố quốc tế: các nước châu Á rất nhạy cảm và luôn giữ thái độ cảnh giác với hướng phát triển thực lực

quân sự của Nhật Bản. Dĩ nhiên nếu Nhật Bản thể hiện sự phát triển quân sự quá mức sẽ phải đối mặt với khu vực này và đây thực sự là trở ngại lớn cho con đường trở thành nước lớn chính trị của Nhật Bản.

- Cuối cùng lại là yếu tố thực lực: Nhật Bản chưa có vũ khí hạt nhân, tên lửa đạn đạo xuyên lục địa, máy bay ném bom chiến lược và hàng không mẫu hạm tiên công vì thế không có khả năng quân sự mang tính toàn cầu. Gần đây, Nhật Bản lại rơi phải khó khăn của khủng hoảng, suy thoái, điều đó ở mức độ nhất định sẽ ảnh hưởng đến tốc độ đổi mới trang thiết bị vũ khí của Nhật Bản.

Về đối ngoại, như trên đã trình bày, do chỗ là một nước có thực lực về kinh tế, tham gia tích cực vào các hoạt động quốc tế nên Nhật Bản đã tạo được hình ảnh khá tốt đẹp trong con mắt cộng đồng quốc tế. Đây là một thuận lợi rõ rệt cho Nhật Bản thực hiện chính sách đối ngoại của mình.

Chương V

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU

Theo thống kê hàng năm, 1/5 sản phẩm mà thế giới sản xuất ra được đưa vào các kênh mậu dịch quốc tế. Sự vận động của luồng tư bản hàng hóa này là một bộ phận quan trọng trong quá trình tuần hoàn của tổng tư bản xã hội trên phạm vi thế giới. Nó không chỉ phản ánh tiến trình toàn cầu hóa kinh tế ngày càng mở rộng dưới sự thúc đẩy của cuộc cách mạng khoa học - công nghệ, mà còn phản ánh sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế thế giới từ các trung tâm phát triển ra vùng ngoại vi, trong đó chứa đựng sự xung đột lợi ích giữa các quốc gia, dân tộc, một biến tướng của xung đột giai cấp nảy sinh trong quá trình sản xuất và phân phối giá trị thặng dư trên phạm vi thế giới. Tính chất của những mâu thuẫn và xung đột lợi ích này trong thế giới hiện đại, một mặt ngày càng gay gắt bởi sự tồn tại sống còn của chính bản thân lao động và tư bản do lợi ích giai cấp đặt ra, mặt khác nó buộc các lực lượng xung đột phải hợp tác với nhau để cùng tồn tại và phát triển do cuộc cách mạng khoa học - công nghệ quy định, làm cho những tranh chấp thương mại quốc tế mở rộng sang tất cả các lĩnh vực, kể cả môi trường.

I. NHỮNG TIẾN TRIỂN CỦA LUỒNG THƯƠNG MẠI TOÀN CẦU VÀ TƯƠNG QUAN THƯƠNG MẠI CỦA BA TRUNG TÂM CUỐI THẾ KỶ XX

1. Tình hình và chiến lược thương mại của Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản cuối thế kỷ XX

a. Tình hình vận động của luồng thương mại của các nước tư bản phát triển thập kỷ 90

Bảng 1: Tỷ trọng khối lượng xuất - nhập khẩu hàng hóa của các nước công nghiệp phát triển

(Đơn vị: %)

	1990-99	1990-99	1994	1995	1996	1997	1998
Xuất khẩu	5,3	5,8	8,9	8,9	6,0	1,03	3,6
Các nước công nghiệp chủ yếu	4,7	5,3	7,9	8,4	5,5	10,6	3,1
Mỹ	5,7	6,3	8,2	11,3	8,5	12,8	1,1
Nhật Bản	6,2	5,1	4,6	5,4	3,5	10,8	-1,9
Đức	4,6	5,3	7,9	6,6	5,1	11,1	7,2
Pháp	3,6	4,6	6,0	6,3	5,2	12,2	6,1
Italia	3,1	4,6	10,7	11,6	-0,2	6,2	6,0
Anh	2,9	3,8	9,3	7,8	6,8	8,0	0,8
Canada	2,9	3,8	9,3	7,8	6,8	8,0	0,8
Các nước công nghiệp khác	6,6	6,8	10,8	9,7	6,9	9,7	4,4
NIEs châu Á	10,8	10,0	12,8	15,1	7,8	10,9	0,7
Nhập khẩu	5,2	5,5	9,8	9,0	6,4	9,0	4,5
Mỹ	5,8	6,9	12,2	8,8	9,2	13,9	11,5
Nhật Bản	4,3	3,3	8,9	14,2	11,5	-0,2	-9,4
Đức	3,0	4,4	7,7	7,3	2,9	8,1	7,4
Pháp	3,8	4,1	6,7	5,1	3,0	7,8	7,9
Italia	4,4	4,8	8,4	9,6	-2,0	11,8	8,7
Anh	5,1	4,6	5,5	4,2	8,4	9,2	5,2
Canada	6,8	6,6	9,1	6,7	5,2	13,3	6,0
NIEs châu Á	9,8	9,1	13,3	14,5	7,6	7,3	-8,7

Nguồn: IMF Outlook 1998, tr. 202.

Qua bảng 1 ta thấy, tỷ trọng khối lượng xuất - nhập khẩu hàng hóa ở các nước tư bản phát triển tăng liên tục. Nếu xét một cách toàn diện và trong một quá trình tương đối dài, thì luồng thương mại toàn cầu tăng trưởng không ngừng, vượt mức tăng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của thế giới. Xu hướng vận động này còn kéo dài sang thế kỷ XXI. Theo Michie và Smith thì tỷ lệ xuất khẩu/GDP toàn cầu tăng: 8,7% (1913), 7% (1950) và 13,5% (1990)⁽¹⁾.

Nếu bắt đầu từ năm 1999 để xem xét ngược lại những năm đầu của thế kỷ XX và cuối thế kỷ XIX sẽ thấy rõ xu hướng vận động trên của luồng thương mại thế giới, đặc biệt luồng thương mại giữa 3 trung tâm: Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu là phát triển đầy mâu thuẫn. Nhiều công trình nghiên cứu đã chỉ ra rằng, quá trình thương mại hoá kinh tế toàn cầu, đã diễn ra với mức độ đáng kể từ thế kỷ XIX và chỉ bị gián đoạn bởi các cuộc chiến tranh thế giới thứ nhất và thứ hai.

Bảng 2 chỉ rõ: Tỷ lệ thương mại trong GDP của Mỹ, Nhật Bản và Tây Âu sau Chiến tranh thế giới hai tăng nhanh: Mỹ từ 9% (1950) lên 24% (1995), Pháp từ 23% (1950) lên 43% (1995); Đức từ 27% (1950) lên 46% (1995); Italy từ 21% (1950) lên 49% (1995). Riêng Nhật Bản có giảm chút ít, từ 19% (1950) xuống còn 17% (1995) do tốc độ tăng GDP của Nhật Bản thời kỳ này rất cao, nếu xét số tuyệt đối thì giá trị thương mại quốc tế của Nhật Bản tăng nhanh, nhưng tỷ lệ so sánh lại tương đối ổn định.

⁽¹⁾ Michie, J and Smith J.G. 1999, *Global Instability: The Political Economy of World Economic Governance*, Routledge .p.13

Bảng 2: Tỷ lệ thương mại/GDP của các nước phát triển theo các năm 1870, 1910, 1950 và 1995

(Đơn vị: %)

	C.1870	C.1910	C.1950	1995
UK	41	44	30	57
Pháp	33	35	23	43
Đức	37	38	27	46
Italia	21	28	21	49
Đan Mạch	52	69	53	64
Na Uy	56	69	77	71
Thụy Điển	28	40	30	77
Mỹ	14	11	9	24
Canada	30	30	37	71
Ôxtralia	40	39	37	40
Nhật Bản	10	30	19	17

Nguồn: Baldwin R.E and Martin. Two Waves of Globalisation. NBER, Working Paper Series No 6904.

Trong thời gian từ năm 1966 đến năm 1995 độ mở⁽¹⁾ của các nước G-7 đã tăng từ 30,1% lên 45,9%, có nghĩa là tăng tới 53%. Con số này của các nước châu Âu là 51,2% lên 69,6%, tức là 36%. Các nước có mức tăng cao là Mỹ, Canada, Bỉ, Pháp, Tây Ban Nha. Tỷ trọng mậu dịch toàn cầu tăng từ 39% (1980) lên tới 43% (1995) với tổng giá trị hàng hoá đạt trên 11 ngàn tỷ USD. Các nước có thu nhập thấp cũng tăng tỷ trọng mậu dịch trong GDP lên từ 30 tới 42% (1998). Theo UNCTAD thì trong thời gian 1990 - 1995, tổng giá trị thương mại quốc tế tăng trung bình 7,5%, và đạt tổng giá trị xuất khẩu hàng hoá dịch vụ ở mức 6,6 ngàn tỷ USD năm 1997.

⁽¹⁾ Độ mở của một nền kinh tế được đo bằng tỷ trọng giá trị hàng hoá xuất khẩu/GDP.

Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa toàn cầu trong năm 1999 đạt khoảng 5.757,5 tỷ USD, tăng 6,4% so với năm 1998, trong đó kim ngạch xuất khẩu của các nước công nghiệp là 3.888,2 tỷ USD. Tốc độ tăng ngoại thương của các nước đang phát triển là rõ rệt, kim ngạch xuất khẩu đạt 1.6821 tỷ USD, tăng 6,1%; kim ngạch nhập khẩu là 1.627,3 tỷ USD, tăng 6,8%. Trong các nước chuyển đổi, mậu dịch đối ngoại của các nước Đông Âu tiếp tục tăng tương đối nhanh, kim ngạch nhập khẩu là 142,4 tỷ USD, tăng 12%⁽¹⁾. Hơn nữa, năm 1998 quy mô thị trường của các sản phẩm bảo vệ môi trường của thế giới đạt 450 tỷ USD.

Xét xu hướng lan toả của dòng thương mại vận động ra thị trường thế giới, thì ba trung tâm thương mại lớn: Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản vẫn chiếm ưu thế áp đảo, cả đối với hàng hóa hữu hình, vô hình và môi trường, song mức độ áp đảo mang tính độc quyền đang dần yếu đi. Kim ngạch xuất - nhập khẩu hàng hóa dịch vụ của ba trung tâm giảm từ 59,9% (1987) xuống còn 57,3% (1993)⁽²⁾. Sự tiến triển trong vận động của dòng thương mại giữa ba trung tâm cũng theo quy luật phát triển không đều. Năm 1993, Mỹ thâm hụt trong kim ngạch buôn bán hàng hóa hữu hình (-132,6 tỷ USD), nhưng lại thặng dư trong kim ngạch buôn bán dịch vụ (+56,5 tỷ USD). Còn Nhật Bản thì ngược lại, theo thứ tự là (141,5 tỷ USD) và (-45,4 tỷ USD). Riêng đối với Mỹ,

⁽¹⁾ Triển vọng của nền kinh tế thế giới trong năm 1999. Tạp chí: Kinh tế thế giới (Trung Quốc), số 2-1999. Dẫn theo TLTKDB 2-4-1999, tr. 16 và 3- 5- 2000, tr. 9.

⁽²⁾ "Niên giám thống kê về xu hướng thương mại thế giới từ năm 1987 đến 1994" của IMF.

thâm hụt trong kim ngạch buôn bán một năm lại đây đạt kỷ lục, trong tháng 1/1999 lên tới 23,4 tỷ USD so với 17,2 tỷ USD cùng kỳ năm trước đó. Trong khoảng thời gian 12 tháng tính đến tháng 1/1999, nhập siêu là 254,4 tỷ USD. Nguyên nhân chính của tình trạng này là do nền kinh tế Mỹ tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với thế giới. Người Mỹ vung tay chi tiêu vào hàng nhập, trong khi người dân ở các nước khác lại giảm tiêu thụ hàng hóa của Mỹ. Có thể thấy điều đó qua tỷ trọng tiêu dùng cá nhân trong GDP ở một số nước sau: 68% (ở Mỹ), 64% (Anh), 60% (Nhật Bản và Pháp), 58% (Đức). Riêng phần của Mỹ trong tiêu dùng cá nhân của toàn thế giới đã chiếm 25%, gấp 3 lần Nhật Bản, 4 lần Đức, gấp 5- 6 lần Pháp, 20 lần Nga. Sức mua của một người dân Mỹ đạt gần 18.000 USD cao hơn các nước khác 1,3 lần⁽¹⁾. Trong tháng 1/1999, nhập khẩu của Mỹ đã tăng (+4,3%) so với cùng kỳ năm ngoái còn xuất khẩu lại giảm (-5,2%). Trong 10 năm cuối của thập kỷ 90 xuất khẩu hàng hoá của Nhật Bản luôn vượt nhập khẩu khoảng 10.000 tỷ JPY, trong khi đó nhập khẩu của Mỹ lại vượt xuất khẩu từ 130 đến 160 tỷ USD do thói quen tiêu xài của người dân Nhật Bản và Mỹ ngược nhau. Khoảng 1/3 số tiền nhập khẩu của Mỹ chảy vào Nhật Bản⁽²⁾.

⁽¹⁾ "Triển vọng kinh tế của OECD" số 57 năm 1995 bảng 47. 48 và tạp chí "Nước Mỹ: kinh tế, chính trị, tư tưởng" (Tiếng Nga), số 11/1998, bài "Nhà nước Mỹ trước ngưỡng cửa thiên niên kỷ thứ ba" của S.M.Rôgốp.

⁽²⁾ Medvedev. Zheres: "Chủ nghĩa xã hội địa lý Nhật Bản" Tạp chí Đối thoại (Nga) số 11/1998.

Bảng 3: Thương mại quốc tế (mức thay đổi hàng năm)*Đơn vị: %*

	Trung bình 1 năm		1989	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	1990- 1990	1990- 1990									
Thương mại hàng hóa và dịch vụ											
Thế giới	4,4	6,2	5,6	4,6	4,7	3,6	9,3	9,5	6,8	9,7	3,7
Mức giá trừ yếu tố giảm phát (USD)	2,5	0,6	8,6	-1,0	2,7	-3,8	2,4	8,4	-1,2	-5,6	-4,5
Khối lượng xuất khẩu											
Các nước phát triển	5,3	6,3	6,7	5,8	5,2	3,4	8,9	8,9	6,0	10,3	3,6
Các nước đang phát triển	2,1	8,5	7,5	6,7	10,4	7,5	13,1	10,5	8,8	10,9	3,9
Khối lượng nhập khẩu											
Các nước phát triển	5,2	5,9	5,7	3,3	4,7	10,7	9,8	9,0	6,4	9,0	4,5
Các nước đang phát triển	2,1	7,7	6,0	9,1	9,8	8,7	7,4	11,3	9,3	9,8	1,0
Thương mại hàng hóa											
Thế giới	4,5	6,4	5,1	4,9	5,1	3,7	10,1	10,2	6,6	10,3	3,9
Mức giá trừ yếu tố giảm phát (USD)	2,3	0,2	8,0	-1,9	1,9	-4,4	2,5	8,7	-1,4	-6,2	-5,0
Giá cả thương mại thế giới (USD)											
Các sản phẩm chế tạo	3,2	0,4	9,9	-0,3	3,5	-5,7	3,1	10,1	-3,0	-8,2	-3,9
Dầu mỏ	-	-	28,4	-15,7	-1,7	-11,8	-5,0	7,9	18,4	-5,4	-31,1
Sản phẩm sơ chế phi nhiên liệu	0,6	-0,9	-6,4	-5,7	0,1	1,8	13,4	8,4	-1,2	-3,3	-13,9

Nguồn: - World Economic Outlook, IMF, tháng 10/1988.

- Bản tin ngoại thương Nga, các số tháng 12/1998.

Tuy vậy, những con số trên vẫn chưa phản ánh hết thực trạng của vấn đề. Mặc dù trong tháng 1/1999 thâm hụt của Mỹ đối với Trung Quốc là 4,9 tỷ USD và với Nhật Bản là 4,7 tỷ USD, nhưng Mỹ lại có thặng dư buôn bán với Hà Lan: 900 triệu USD và với Anh: 500 triệu USD...

Tính tổng cộng, Mỹ có thâm hụt thương mại với 103 nước và có thặng dư với 104 nước (trong đó có khu vực Trung và Nam Mỹ).

Thâm hụt thương mại của Mỹ với Liên minh châu Âu (EU) cũng tăng nhanh, đặc biệt là năm 1998 (tăng gấp đôi kể từ tháng 1/1998 đến tháng 1/1999). Trong khi đó, thâm hụt với Trung Quốc chỉ tăng 14% còn với Mêhicô và Hàn Quốc thì giảm mạnh⁽¹⁾. Kể từ khi nền kinh tế châu Âu giảm tốc độ tăng trưởng, thâm hụt của Mỹ lại tăng lên. Điều này làm xấu đi mối quan hệ thương mại xuyên Đại Tây Dương, nhất là khi tình hình đang căng thẳng vì những cuộc chiến trong buôn bán chuối, thịt bò sử dụng hormone và những mặt hàng khác sau nghị quyết cho phép các quốc gia hạn chế nhập nông phẩm hàng hóa do công nghệ gen tạo ra tại Diễn đàn kinh tế thế giới tại Davos 2/2000 được thông qua.

b. Chiến lược thương mại của Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu

Nếu xét sự vận động của dòng thương mại một thập kỷ lại đây ta thấy: Sau chiến tranh lạnh, Mỹ chủ động điều chỉnh lại chiến lược toàn cầu của mình, thay an ninh quân sự nổi lên trong chiến lược tổng hợp của mình

⁽¹⁾ Theo "The Economist", 27/3 - 2/4/1999.

bằng an ninh kinh tế và đặt kinh tế vào vị trí tiên tiêu trong tiến công chiến lược. Chính vì vậy, ngay khi lên cầm quyền, Tổng thống B. Clinton đã áp dụng chính sách thương mại tấn công dựa trên cơ sở tăng cường sức cạnh tranh của nền kinh tế Mỹ. Để thực hiện chiến lược này, một mặt Nhà nước Mỹ điều chỉnh lại chính sách cơ cấu ngành dựa trên cơ sở mở rộng việc áp dụng khoa học - công nghệ và kỹ thuật cao vào sản xuất phục vụ cho thị trường toàn cầu; Một mặt khác, phối hợp với chính sách thương mại, nhấn mạnh việc buôn bán công bằng dựa trên nguyên tắc ngang nhau. Trong đàm phán thương mại, Mỹ thường chú ý tới tính hiệu quả của trao đổi cùng với việc đơn phương cắt giảm thương mại, dùng điều khoản "Super 301" trong đạo luật của nước Mỹ làm căn cứ thương lượng. Điều khoản này như một công cụ mạnh khai thông thị trường của các nước có quan hệ thương mại với Mỹ. Để mở rộng việc chiếm lĩnh và khai thác thị trường thế giới và bành trướng thế lực thương mại, Mỹ củng cố khu tự do buôn bán Bắc Mỹ, đồng thời chuyển hướng chiếm lĩnh và khai thác thị trường thương mại sang khu vực châu Á - Thái Bình Dương.

Trong các hội nghị của "Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương" (APEC), Mỹ vừa hợp tác với Nhật Bản trong lĩnh vực buôn bán, đồng thời lại gây sức ép buộc Nhật Bản phải mở rộng thị trường hơn nữa cho các hàng hóa của Mỹ. Ngoài ra, Mỹ còn tham gia ký kết hiệp định thành lập Cộng đồng xuyên Đại Tây Dương do châu Âu khởi xướng để dỡ bỏ các hàng rào đối với hầu hết các hàng công nghiệp và giảm đáng kể thuế đối với hàng hóa của Mỹ và EU. Qua đó cho thấy: Mỹ đang sử dụng chính sách thương mại bằng sức

282

manh tổng hợp buộc các đối tác phải thực hiện chiến lược "Chủ nghĩa khu vực mở" cho phù hợp với xu thế toàn cầu hóa đang tăng nhanh.

Ở Tây Âu, cùng với việc thúc đẩy hơn nữa quá trình nhất thể hóa trong nội bộ EU đã hoàn thành kế hoạch "Liên minh tự do thương mại châu Âu - EFTA" nhằm thực hiện chiến lược "Chủ nghĩa khu vực mở" dựa trên cơ sở sức mạnh liên kết cộng đồng. Về phía Nam, EU tập trung vào hình thành khu vực buôn bán tự do lớn nhất thế giới: Khu kinh tế châu Âu - Địa Trung Hải. Về hướng Trung Đông, EU thúc đẩy quá trình ra đời vành khuyên hợp tác kinh tế với các quốc gia Hồi giáo. Về phía Tây, EU đang nêu ra ý tưởng về một khu vực tự do buôn bán EU và các quốc gia chòm phía Nam Mỹ Latinh. Về phía Đông, EU muốn thu hút các nước Trung, Đông Âu vào guồng máy tự do thương mại của mình thông qua tiến trình mở rộng EU bằng cả kinh tế và bạo lực dựa vào NATO thông qua chiến tranh để dỡ bỏ các hàng rào bởi khác biệt do hệ tư tưởng và quan điểm ngăn cản. Đồng thời với quá trình mở rộng thương mại theo chiến lược đa phương hóa, EU đang đẩy nhanh quá trình bành trướng thương mại sang khu vực châu Á - Thái Bình Dương thông qua việc làm lành mạnh hơn các chính sách buôn bán với ASEAN và các nước khác thuộc khu vực châu Á.

Đối với Nhật Bản, sau hơn 4 thập kỷ khai thác thị trường Mỹ và Tây Âu gặt hái được những thành quả vô cùng to lớn tạo điều kiện cho nền kinh tế Nhật Bản phát triển thần kỳ, nay những thị trường truyền thống này đang tiến tới giới hạn của nó đối với hàng hoá

Nhật, do đó chiến lược trở về châu Á trở thành một khách quan thương mại trong thế kỷ tới.

Năm 1994, GNP của Nhật Bản đạt 3883 tỷ USD, kim ngạch ngoại thương đạt 779 tỷ USD. Thị trường Mỹ tuy lớn nhưng đã bão hoà hàng Nhật, trong khi đó thị trường châu Á đang là thị trường mới trỗi dậy: Tổng kim ngạch của ASEAN đạt 700 tỷ USD (1996). Tổng ngoại thương của Trung Quốc là 270 tỷ USD (1995), Hàn Quốc là 625 tỷ USD (1995), Đài Loan là 214 tỷ USD (1995). Nếu tính tổng kim ngạch ngoại thương của ASEAN và Đông Á (không kể Nhật Bản), thì đây là thị trường khổng lồ: 2174 tỷ USD, lớn hơn cả NAFTA là 1710 tỷ USD (1995). Do đó chiến lược thương mại hướng về châu Á của Nhật là chắc chắn.

2. Tương quan thương mại giữa Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu

a. Những động thái và tương quan thương mại giữa Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu thời kỳ 1987 - 1993

Kể từ năm 1987, nền kinh tế ở ba trung tâm phát triển của CNTB: Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản đã bắt đầu hồi phục, cho tới những năm đầu thập kỷ 90, về cơ bản đã ra khỏi khủng hoảng kinh tế. Tuy nhiên, tổng mức buôn bán hàng hóa của ba trung tâm trong mức buôn bán hàng hóa của thế giới giảm từ 59,9% xuống còn 57,5%; tỷ trọng buôn bán giữa ba trung tâm cũng giảm từ 34,1% xuống còn 31,4%.

Trong thời kỳ này, buôn bán của Mỹ cũng đang trong quá trình phục hồi chậm chạp với mức tăng trưởng được duy trì gần 3% trong hai năm 1992-1993. Nhập khẩu của Mỹ tăng 8,8% trong năm 1993, trong

khi đó xuất khẩu chỉ tăng 1,2%. Buôn bán quốc tế của Mỹ duy trì được mức tăng như vậy trong những năm đó chủ yếu là nhờ vào thị trường Bắc Mỹ và các nước đang phát triển phụ thuộc vào Mỹ. Do đó, chênh lệch âm trong buôn bán giảm từ 159,6 tỷ USD chiếm 3,8% GDP, 1987 xuống còn 74,1 tỷ USD chiếm 1,5% GDP năm 1991, sau đó trở lại 132,6 tỷ USD chiếm 2,2% GDP năm 1993⁽¹⁾.

Từ năm 1985, đồng USD mất giá tương đối cao so với các đồng tiền chủ chốt khác, do đó vấn đề cân bằng trong cán cân thương mại giữa các trung tâm lớn có nhiều thay đổi. Cán cân buôn bán Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản lệch sai rất lớn. Giữa Mỹ - Tây Âu, nếu xét thời kỳ 1987 - 1993, thì độ chênh lệch thương mại giảm từ 24,7 tỷ USD (1987) xuống còn 4,5 tỷ USD (1993). Song, thâm hụt trong buôn bán giữa Mỹ và Nhật Bản ngày một trầm trọng từ 59,8 tỷ USD (1987) lên đến 62,5 tỷ USD (1993)⁽²⁾. Chính vì vậy mà nguy cơ một cuộc chiến tranh thương mại giữa hai cường quốc này rất lớn. Cuộc hội đàm giữa Tổng thống B. Clinton và Thủ tướng Nhật Bản Hosokawa vào đầu tháng 2 năm 1993 nhằm buộc Nhật Bản mở cửa thị trường và giảm thặng dư buôn bán với Mỹ đã không mang lại kết quả. Ngay sau đó, Mỹ đã tuyên bố áp dụng các biện pháp trả đũa đối với Nhật Bản theo điều luật "Super 301". Theo luật này thì Mỹ sẽ tăng thuế đánh vào các sản phẩm của Nhật Bản nhập vào Mỹ, đặc biệt là đối với các sản phẩm thuộc ngành viễn thông. Tuy nhiên, những biện pháp cứng rắn

(1) "Triển vọng kinh tế" OECD 5/1995.

(2) "Niên giám thống kê kinh tế" IMF từ năm 1987 đến năm 1993.

này của Mỹ đã không mang lại hiệu quả, vì nó đi ngược lại những nguyên tắc của GATT trong thời kỳ đó và sự phản ứng của các nước về cơ bản là có lợi cho Nhật Bản.

Bảng 4: Thương mại của các nước công nghiệp chủ chốt

(% thay đổi hàng năm)

	1989	1990	1991	1992	1993
Xuất khẩu	6,5	5,5	2,9	3,5	
- Mỹ	10,8	7,6	7,7	6,9	1,2
- Nhật Bản	4,2	5,8	2,4	1,6	0,4
- Đức	8,0	4,5	0,2	-2,7	-5,4
- Pháp	8,2	4,8	4,8	4,7	-7,1
- Ý	9,2	3,3	0,1	3,9	7,1
- Anh	4,9	6,3	3,1	3,3	4,7
- Canada	1,2	5,1	0,9	8,8	7,9
- Các nước CN khác	5,0	5,3	3,3	4,7	-0,3
Nhập khẩu	7,4	4,5	2,5	3,7	1,2
- Mỹ	3,9	1,9	0,7	10,9	8,8
- Nhật Bản	7,9	5,6	3,8	-0,7	4,1
- Đức	7,2	12,8	14,4	-4,3	-4,5
- Pháp	7,8	5,1	2,8	1,0	-7,6
- Ý	8,5	4,5	4,5	3,5	-0,4
- Anh	8,1	1,0	-2,6	6,7	2,8
- Canada	5,4	-0,1	2,6	6,5	7,6
- Các nước CN khác	8,5	3,8	1,8	4,4	-1,8

Nguồn: World Economic Outlook, October 1993.

Mặc dù kinh tế tăng trưởng thấp trong năm 1993, Nhật Bản vẫn là nước chiếm vị trí quan trọng trong thương mại quốc tế. Theo Bảng 4, thì xuất khẩu của

Nhật chỉ tăng 0,4% và nhập khẩu là 4,1% trong năm 1993. Tuy nhiên, theo báo cáo của Bộ Tài chính Nhật Bản, chỉ trong 6 tháng cuối năm 1993, (tức 6 tháng đầu năm tài chính 1993 - 1994 tính từ tháng 4/1993) kim ngạch xuất khẩu của Nhật Bản tăng 8,2%, đạt 182 tỷ USD, chủ yếu nhờ tăng cường xuất khẩu ô tô, chất bán dẫn và các thiết bị nghe nhìn. Việc đồng JPY lên giá đã gây ảnh hưởng xấu đến kinh tế Nhật Bản, vì làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng Nhật. Tuy vậy, bội thu buôn bán của Nhật Bản vẫn rất cao. Châu Á đang tiếp tục trở thành một thị trường quan trọng của Nhật. Trong nửa cuối năm 1993, kim ngạch xuất khẩu của Nhật Bản sang châu Á tăng 20,1% đạt 69,5 tỷ USD và nhập khẩu tăng 10,4% đạt 41 tỷ USD. Trong khi đó, xuất khẩu của Nhật Bản sang EU giảm 12% và nhập khẩu chỉ tăng 1,4%. Bội thu buôn bán của Nhật tăng phản ánh một đặc trưng của nền kinh tế Nhật Bản là bán hàng ra bên ngoài và tiêu dùng hàng nội địa. Nhật Bản chủ yếu nhập nguyên liệu, các chất bán dẫn cần thiết. Việc mở cửa thị trường gạo đã được coi là một sự kiện nhân nhượng quan trọng trong buôn bán quốc tế của Nhật Bản thời kỳ này.

Riêng đối với các nước thuộc EU vẫn chịu ảnh hưởng xấu của môi trường kinh tế quốc tế, xuất khẩu của Đức, Pháp giảm mạnh trong năm 1993 (Bảng 4). Tỷ lệ thất nghiệp cao và kéo dài, sự suy giảm trong một loạt ngành công nghiệp như: chế tạo ô tô, sản xuất kim loại, hàng dệt đã ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của họ trên thị trường thế giới và làm cho hoạt động buôn bán bị trì trệ.

Buôn bán giữa EU và Mỹ đã nảy sinh sự đảo ngược to lớn, từ chênh lệch dương 16,2 tỷ USD (năm 1987) đã đổi thành chênh lệch âm 5,1 tỷ USD (năm 1993). Vào thời kỳ này mất cân bằng trong buôn bán giữa Tây Âu - Nhật Bản cũng tăng thêm, chênh lệch âm từ 26,4 tỷ USD đã tăng thêm đến 34,9 tỷ USD. Địa vị của Tây Âu trong buôn bán hàng hóa của thế giới đã sụt xuống, chủ yếu là do buôn bán trong nội bộ đã tăng trưởng chậm chạp. Đây cũng chính là nguyên nhân dẫn tới những năm gần đây Tây Âu bắt đầu thực hiện chiến lược ngoại thương đa phương, tức là lấy việc khai thác các thị trường bên ngoài để lôi kéo, thúc đẩy sự phát triển của kinh tế và ngoại thương Tây Âu.

Địa vị của Nhật Bản trong buôn bán hàng hóa trên thế giới về cơ bản không thay đổi lớn. Vấn đề xuất siêu với số lượng lớn trong ngoại thương không vì tỷ giá đồng JPY lên cao với biên độ lớn mà giảm sút, ngược lại thặng dư thương mại của Nhật Bản còn đang tiếp tục tăng thêm. Số thặng dư về buôn bán hàng hóa từ 96,4 tỷ USD (năm 1987) giảm xuống còn 63,5 tỷ USD (năm 1990), nhưng tiếp đó lại đã tăng vọt đến 141,5 tỷ USD (năm 1993). Theo thống kê của Nhật Bản cân bằng trong buôn bán hàng hóa Nhật - Mỹ đã được cải thiện, chênh lệch dương của Nhật từ 53,1 tỷ USD, (chiếm 66% tổng số thặng dư trong buôn bán hàng hóa của Nhật năm 1987) đã sụt xuống đến 51 tỷ USD (chiếm 42%) năm 1993. Tuy vậy, mâu thuẫn thương mại giữa Nhật Bản với Mỹ và Tây Âu vẫn căng thẳng, bởi lẽ kể từ năm 1965, lần đầu tiên xuất hiện chênh lệch dương trong buôn bán đến nay, thặng dư của Nhật Bản không ngừng tăng lên, trong đó chênh lệch dương trong buôn

bán với Mỹ và châu Âu đã chiếm hơn một nửa (64%) năm 1993.

b. Những động thái và tương quan thương mại Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu thời kỳ 1994 - 1999

Quan hệ thương mại giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản sau năm 1993 càng trở nên căng thẳng. Tính đến tháng 12/1994, bội chi buôn bán quốc tế của Mỹ lên tới 150,2 tỷ USD và là mức bội chi nặng nề nhất kể từ năm 1987 (ở mức 152,1 tỷ USD)⁽¹⁾. Trong đó, thâm hụt âm trong buôn bán với Nhật Bản vẫn nặng nề hơn cả. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Mỹ năm 1994 đạt hơn 1000 tỷ USD, chiếm 13% mậu dịch toàn thế giới. Thị trường chủ yếu của Mỹ vẫn là Bắc Mỹ và Nhật Bản. Trong quan hệ thương mại với Nhật Bản suốt năm 1994, Mỹ luôn luôn bị bội chi buôn bán, các cuộc thương lượng Mỹ - Nhật, trong đó Mỹ yêu cầu Nhật Bản mở cửa các thị trường cho hàng hóa Mỹ nhằm giảm khoản bội chi buôn bán 60 tỷ USD vẫn diễn ra căng thẳng ở mọi cấp. Nguyên nhân của quá trình bội chi buôn bán là do kinh tế phục hồi nhanh (3,7%) đã kích thích tăng cầu hàng hóa nước ngoài. Người dân Mỹ đổ xô tìm mua và dùng hàng ngoại, trong khi đó các công ty xuất khẩu của Mỹ lại không xâm nhập được vào châu Âu và Nhật Bản, vì tình hình sa sút kinh tế tại đây. Vào thời kỳ này, Mỹ vẫn chưa mở cửa được các thị trường châu Á và các khu vực khác trên thế giới.

⁽¹⁾ *Kinh tế thế giới 1994: đặc điểm và triển vọng*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1995, tr. 33.

Tuy nhiên, 1994 vẫn là năm bùng nổ xuất khẩu của Mỹ, đạt mức 11,4%, vào năm 1995 còn 10,4%. Đồng USD xuống giá so với hầu hết các đồng tiền mạnh trong năm 1995, đặc biệt là nửa đầu năm đã góp phần đáng kể tăng khả năng cạnh tranh về giá hàng hóa của Mỹ trên thị trường thế giới. Canada, Tây Âu và Nhật Bản là những bạn hàng quan trọng nhất của Mỹ, chiếm 56,5% kim ngạch xuất khẩu của Mỹ năm 1994. Quá trình tự do hóa thương mại quốc tế, sự tiến triển của NAFTA và những thỏa thuận thương mại song phương mới, đặc biệt là với Nhật Bản, đã thúc đẩy xuất khẩu của Mỹ năm 1995 tăng lên. Canada là bạn hàng lớn nhất của Mỹ, xuất khẩu sang Mỹ 75% và nhập khẩu từ Mỹ 67% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của nước này. Kim ngạch buôn bán song phương của hai nước đạt 243 tỷ USD, chủ yếu là ô tô, computer, thiết bị viễn thông. Bạn hàng lớn thứ hai của Mỹ là Nhật Bản. Năm 1993, Mỹ chiếm tỷ trọng 23% hàng nhập khẩu và 30% hàng xuất khẩu của Nhật Bản. Thâm hụt mậu dịch của Mỹ với Nhật thường chiếm từ 50 - 60% tổng số thâm hụt mậu dịch của Mỹ (năm 1994 là 65,6 tỷ USD/108,7 tỷ USD) mặc dù hàng xuất khẩu của Mỹ sang Nhật tăng hơn 2 lần trong thời kỳ 1987 - 1993.

Đến năm 1998, GDP của Mỹ đạt 8.500 tỷ USD là năm Mỹ có thâm hụt mậu dịch đạt mức kỷ lục: 240 tỷ USD so với mức 111 tỷ năm 1997. Mức thâm hụt mậu dịch lớn nhất của Mỹ là đối với các nước thuộc vành đai Thái Bình Dương. Chỉ trong vòng 8 tháng đầu năm 1998, mức thâm hụt là 103,5 tỷ USD gần bằng tổng

mức thâm hụt cả năm 1997 của Mỹ. Trong năm 1999 thâm hụt thương mại của Mỹ càng trầm trọng hơn do cuộc khủng hoảng ở châu Á và sự lan truyền của nó tới Mỹ Latinh và châu Âu. Xuất khẩu của Mỹ giảm là do kinh tế toàn cầu suy giảm và đồng USD mạnh lên, còn nhập khẩu của Mỹ tăng là do kinh tế tăng trưởng mạnh làm thu nhập của dân cư tăng, tiêu dùng hàng ngoại giá rẻ tăng theo. Muốn thu hẹp thâm hụt thương mại trong vòng 2 - 3 năm thì tốc độ xuất khẩu của Mỹ phải gấp đôi so với hiện nay (tức phải đạt trung bình 7,5% năm), còn tốc độ nhập khẩu phải giảm một nửa (từ 11% hiện nay còn 5,5%). Điều đó là khó xảy ra vì Mỹ phải đối mặt với việc thanh toán nợ tồn đọng 20 năm qua và dòng vốn của thế giới vẫn đang tìm đến thị trường Mỹ để đầu tư. Nhiều dự báo cho rằng, thâm hụt cán cân vãng lai của Mỹ sẽ đạt 600 tỷ USD vào năm 2005. Để khắc phục triệt để trạng thái này Mỹ phải cải tổ cơ cấu kinh tế, tăng mức tiết kiệm của dân cư, mở cửa thị trường Mỹ cho hàng dịch vụ xuất khẩu và thúc đẩy nhanh hơn nữa quá trình toàn cầu hóa. Trong số các nước châu Á, Nhật Bản vẫn là bạn hàng lớn nhất mà Mỹ có mức thâm hụt mậu dịch tới trên 41 tỷ USD. Mỹ đã gây sức ép đòi Nhật Bản phải giải quyết một cách có hiệu quả các vấn đề buôn bán hàng hóa và cuộc suy thoái hiện nay nhằm tạo ra một thị trường rộng lớn cho các nước châu Á cũng như cho các công ty xuất khẩu của Mỹ vào Nhật Bản. Ngày 13/11/1998, Tổng thống B. Clinton đã họp các cố vấn cấp cao để trao đổi về cuộc khủng hoảng kinh tế ở châu Á và tìm biện pháp đối phó với chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch. Một trong các vấn đề được thảo luận là việc Mỹ phát đơn kiện Braxin,

Nhật Bản và Nga đã bán thép với giá thấp ở Mỹ. Mặc dù Mỹ chưa có chương trình cụ thể về chủ nghĩa bảo hộ, nhưng theo người phát ngôn Nhà Trắng và nhiều chuyên gia cao cấp thì việc nhập khẩu hàng hóa rẻ từ châu Á đang làm tăng mối lo ngại về nạn thất nghiệp trong ngành thép và các ngành xuất khẩu khác ở Mỹ.

Năm 1994, với mức tăng trưởng GDP: 0,9% (cao hơn năm 1993 là 0,1%), Nhật Bản đã giữ vững vị trí quan trọng trong thương mại quốc tế. Theo Bộ Tài chính Nhật Bản, kim ngạch xuất khẩu của Nhật Bản tăng 8,2% năm tài chính 1993 - 1994, đạt 182 tỷ USD, chủ yếu nhờ tăng xuất khẩu các hàng chế tạo công nghiệp như ô tô, thiết bị nghe nhìn, hàng điện tử.

Tuy Nhật Bản không nhân nhượng trong cuộc chiến tranh thương mại với Mỹ và vẫn luôn bội thu trong buôn bán Nhật - Mỹ, nhưng việc xuất hiện khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) với GDP khoảng 6.500 tỷ USD, 600 tỷ USD kim ngạch xuất nhập khẩu và thị trường 360 triệu dân đã buộc Nhật phải có những đổi sách mới trong thương mại quốc tế. Để vượt qua hàng rào mậu dịch của NAFTA (có hiệu lực từ 1/4/1994) Nhật Bản đã lợi dụng triệt để chính sách ưu đãi mậu dịch nội bộ giữa các nước thành viên NAFTA để tăng cường đầu tư, xây dựng nhiều xí nghiệp ở Mỹ nhằm tạo thế xuất khẩu tại chỗ trong tương lai.

Sự lên giá của đồng JPY làm nhiều người hy vọng cán cân mậu dịch của Nhật Bản, một nước xuất siêu đến 121 tỷ USD năm 1994, sẽ thay đổi. Quả thực, điều này có ảnh hưởng đến nhập khẩu của Nhật Bản với mức tăng 22,2% năm 1995 so với con số 13,5% của năm 1994 và 4,2% năm 1993 và mức thặng dư giảm

được 10,7% trong năm 1995, tức là còn 108 tỷ USD. Trong tháng 2 năm 2000 thặng dư buôn bán hàng hóa của Nhật Bản tăng 19,4% đạt 1.301,1 tỷ JPY, trong đó xuất khẩu tăng 13,9% đạt 3.948 tỷ JPY⁽¹⁾. Sở dĩ thặng dư thương mại tăng là nhờ tăng xuất khẩu sang châu Á và Mỹ. Thị trường Nhật Bản đang đứng trước những thách thức lớn của quá trình tự do hóa thương mại toàn cầu. Hàng nhập khẩu rẻ và chất lượng không đến mức tối đang làm thay đổi quan niệm ưa chuộng hàng nội của người dân Nhật Bản. Những biện pháp nhằm bảo hộ thị trường trong nước đang từng bước nhường cho các thỏa hiệp mở cửa thị trường. Ngoài việc mở cửa thị trường gạo, Nhật Bản cũng đã phải ký kết hàng loạt các hiệp định song phương khác với Mỹ và Tây Âu về mở cửa thị trường ô tô, thiết bị và dịch vụ viễn thông, bảo hiểm. Theo báo cáo của WTO, Nhật Bản đã giảm thuế suất áp dụng cho hàng công nghiệp nhập khẩu từ 3,9% xuống còn 1,7% và áp dụng các quy định mới giúp cho thời gian thực hiện thủ tục hải quan được rút xuống 1/3. Đồng JPY lên giá đạt mức trung bình 109,3 JPY/USD vào tháng 2 năm 2000, tăng so với mức 116,6 JPY/USD cùng kỳ năm 1999 và giá nhập khẩu dầu mỏ tăng 106,6% vào tháng 2 năm 2000 so với cùng kỳ năm 1999 cũng không làm giảm thặng dư thương mại của Nhật vì các ngành xuất khẩu then chốt của họ như: bán dẫn, linh kiện điện tử đang tăng trưởng khoảng 30,9% so với năm 1999 trong khi nhu cầu

⁽¹⁾ Theo "Số liệu của Tin tức thị trường, 10-01-1996, và bài viết *Thặng dư cán cân vãng lai của Nhật Bản tăng nhờ xuất khẩu sang châu Á* của "The Nation" 12/4/2000.

nhập của các nước châu Á tăng sau thời kỳ khủng hoảng.

Vào nửa sau thập kỷ 90 đối với Tây Âu, sự gia tăng đầu tư của các xí nghiệp ở các nước EU đã góp phần làm tăng xuất khẩu các thiết bị công nghiệp từ Đức. Tuy vậy, sự phục hồi ở Tây Âu năm 1995 không lớn như người ta chờ đợi. Điều này phần nào liên quan đến những khó khăn của các nhà xuất khẩu do tỷ giá thấp của đồng USD vào lúc đó, đặc biệt là ở Pháp và Đức. Sự mạnh lên của đồng USD vào cuối năm 1995, cũng như việc cắt giảm thuế ở Anh và tiếp đó là Đức có thể sẽ kích thích cầu và làm cho xuất khẩu của các nước EU năng động hơn. Song, nhiều nhà kinh tế vẫn chưa hết lo ngại về sự dao động của tỷ giá đồng USD, và điều này không chỉ có ảnh hưởng xấu đến Đức hoặc Pháp mà đến cả cộng đồng châu Âu do mức độ phụ thuộc lẫn nhau của các nước này ngày càng lớn. Y. Kharvnd, nhà kinh tế nổi tiếng của hãng Kleinwort Benson đã khẳng định rằng: bất kỳ một sự suy yếu nào của đồng USD đều có thể làm cho triển vọng tăng trưởng của châu Âu xấu đi.

II. SỰ LỆ THUỘC VÀ XUNG ĐỘT THƯƠNG MẠI GIỮA MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU

1. Sự lệ thuộc chặt chẽ giữa Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản trong thương mại quốc tế

Mối quan hệ phụ thuộc này sau chiến tranh lạnh càng tăng cường và sâu sắc thêm, trạng thái này thể hiện rõ nét vào nửa đầu thập kỷ 90 và chủ yếu thể hiện trên các mặt sau:

a. Ba trung tâm thương mại Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản là bạn hàng chủ yếu của nhau

Đối với Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản là bạn hàng lớn thứ hai và thứ ba chỉ sau Canada. Năm 1993, Tây Âu và Nhật Bản chiếm thứ tự: 21% và 10% xuất khẩu hàng hóa Mỹ và 17%, 18% nhập khẩu hàng hóa từ Mỹ. Năm 1994, 20% giá trị thương mại của Mỹ được thực hiện ở Nhật Bản và 35% mậu dịch của Nhật Bản được thực hiện ở Mỹ⁽¹⁾. Mỹ và Nhật Bản là bạn hàng buôn bán lớn thứ nhất, thứ nhì của Tây Âu (trừ buôn bán nội châu Âu), năm 1993 chiếm 8%, 5% xuất khẩu của Tây Âu, 8%, 2% nhập hàng hóa từ Tây Âu⁽²⁾.

Đối với Nhật Bản, Mỹ và Tây Âu cũng là bạn hàng buôn bán lớn, năm 1993 theo thứ tự chiếm 30%, 16% xuất khẩu của Nhật và 23%, 12% nhập khẩu vào Nhật Bản. Như vậy, 31% xuất khẩu và 35% nhập khẩu hàng hóa của Mỹ từ thị trường châu Âu và Nhật Bản, trong khi đó 13% xuất khẩu và 10% nhập khẩu của châu Âu đến từ thị trường Mỹ và Nhật Bản, còn 46% xuất khẩu và 35% nhập khẩu hàng hóa của Nhật Bản đến từ thị trường Mỹ và Tây Âu. Điều đó cho thấy, về lượng mà xét sự phụ thuộc vào nhau giữa thị trường Mỹ và Nhật Bản sâu sắc hơn giữa Mỹ, Nhật Bản với Tây Âu. Tình trạng không cân bằng trong cán cân mậu dịch giữa ba trung tâm thương mại lớn của thế giới là nguyên nhân gây ra

⁽¹⁾ Kinh tế thế giới 1994: Đặc điểm và triển vọng, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1995, tr 33.

⁽²⁾ Niên giám thống kê về buôn bán của IMF từ 1987 - 1994.

xung đột đối kháng mâu thuẫn giữa chúng với nhau, trong đó mâu thuẫn giữa Mỹ - Nhật Bản, Mỹ - Tây Âu kéo dài và ngày càng gay gắt, còn giữa Tây Âu - Nhật Bản tương đối hòa dịu hơn.

b. Sự phụ thuộc giữa ba trung tâm thương mại qua kết cấu buôn bán sản phẩm đơn lẻ trên thị trường hàng hóa

Vào nửa đầu thập kỷ 90, kết cấu trong buôn bán giữa Mỹ - Tây Âu mang tính đa dạng, trao đổi sản phẩm sơ cấp thường chiếm từ 2 đến 3%. Trong khi đó, quan hệ buôn bán Nhật - Mỹ, kết cấu trao đổi hàng hóa sơ cấp chỉ chiếm từ 1 đến 2%, còn nhập khẩu hàng sơ cấp từ 50% trở lên. Về cơ cấu thương mại Mỹ - Nhật, Mỹ cũng đang ở vào thế bất lợi: 40% xuất khẩu của Mỹ sang Nhật là gỗ, nguyên liệu và thực phẩm; ngược lại phần lớn xuất khẩu của Nhật sang Mỹ là sản phẩm chế biến công nghiệp⁽¹⁾. Trong tổng mức hàng hóa xuất khẩu của Mỹ: thực phẩm chiếm 10%, thiết bị văn phòng và thông tin 13%, thiết bị vận tải 10% (trừ xe ô tô), các chế phẩm hóa học 10%, các sản phẩm xe ô tô 10% xuất vào thị trường Tây Âu và Nhật Bản⁽²⁾. Trong tổng mức nhập khẩu của Mỹ về xe ô tô 15%, thiết bị văn phòng và thông tin: 11%, các chế phẩm hóa học: 5% nhập từ các hãng cung ứng của Tây Âu và Nhật Bản còn Tây Âu xuất: 6-11% hàng hóa, trong đó thực phẩm 11%, máy móc không chạy bằng ô tô 11%, chế

⁽¹⁾ *Kinh tế thế giới 1994: Đặc điểm và triển vọng*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1995, tr. 33.

⁽²⁾ "Thống kê về buôn bán quốc tế" GATT, những năm 1991 - 1992.

phẩm hóa học: 12% và xe ô tô 12% sang thị trường Mỹ và Nhật Bản. Nhập khẩu của Tây Âu tới gần 40% thiết bị vận tải (trừ xe ô tô 4%), hơn 30% thiết bị văn phòng và thông tin: 8% là của Mỹ và Nhật Bản.

Ngoài ra, giữa Mỹ và Nhật Bản đã đạt được những thỏa thuận về việc Nhật Bản mở cửa thị trường ô tô cho Mỹ. Trước đó, hai bên đã ký 8 hiệp định song phương tạo điều kiện cho các công ty Mỹ thâm nhập thị trường Nhật Bản. Hầu hết các hãng sản xuất ô tô nổi tiếng của Mỹ như Chrysler, Ford, General Motors đã dự tính số lượng xe bán vào thị trường Nhật sẽ tăng lên 4 - 5 lần trong những năm tới. Thêm vào đó, cùng với việc phi điều tiết hóa và các biện pháp khác được Mỹ thông qua sẽ tạo ra những thay đổi về cơ cấu trong buôn bán giữa hai nước¹¹.

Nhật Bản xuất 22% xe ô tô và 23% thiết bị văn phòng và thông tin, 13% về máy móc không chạy mô tơ sang Mỹ và Tây Âu; nhập khẩu về 16% thực phẩm, 5% thiết bị văn phòng và thông tin, 16% chế phẩm hóa học và 3% sản phẩm xe ô tô của các hãng cung ứng của Mỹ và Tây Âu.

Trong kết cấu hàng hóa trong buôn bán giữa 3 trung tâm Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản thì buôn bán sản phẩm xe ô tô, thiết bị văn phòng, thông tin và các chế phẩm hóa học là những lĩnh vực quan trọng nhất, cũng là nguồn gốc chủ yếu về mất cân bằng trong buôn bán song phương. Trong chênh lệch âm về buôn bán hàng hóa của Mỹ, thì lệch sai về buôn bán xe ô tô chiếm hơn một

¹¹ Kinh tế thế giới 1995: Tình hình và triển vọng. Nxb Khoa học xã hội. Hà Nội 1996, tr. 27.

nửa, chênh lệch âm đối với Nhật cao hơn 70%. Trong buôn bán hàng hóa của Tây Âu, thì chênh lệch âm về buôn bán thiết bị vận phòng và thông tin là nổi trội (bằng 35 tỷ USD), chênh lệch âm đối với Nhật Bản của châu Âu chiếm khoảng 40%; chênh lệch dương lớn của Nhật Bản, chủ yếu bắt nguồn từ buôn bán ô tô (60,1 tỷ USD) và thiết bị vận phòng và thông tin (61 tỷ USD). Trong đó hơn 60% thặng dư từ buôn bán xe ô tô thu được từ Mỹ và châu Âu. Đối với Mỹ mặc dù có chênh lệch âm lớn về buôn bán hàng hóa, nhưng buôn bán thiết bị vận tải, chế phẩm hóa học và thực phẩm lại có chênh lệch dương lớn. Như vậy, thông qua vận động của luồng hàng hóa đơn lẻ đã phản ánh mối quan hệ thương mại giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản ngày càng chặt chẽ.

c. Sự phụ thuộc của Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản về buôn bán sản phẩm chế tạo

Tỷ trọng buôn bán các sản phẩm cùng loại của Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản đang ngày càng mở rộng, nhất là buôn bán sản phẩm thuộc ngành chế tạo tăng trưởng nhanh chóng. Vào thời kỳ 1970 - 1991, tỷ trọng buôn bán sản phẩm ngành chế tạo giữa Mỹ và châu Âu chiếm tới 45% buôn bán hàng hóa của Mỹ với nước ngoài sau lại tăng lên đến 63%. Tỷ trọng này trong buôn bán giữa Mỹ và Nhật Bản cũng từ 24% đã tăng lên đến 32%, giữa Đức và Mỹ từ 36% tăng lên 58%; giữa Đức và Nhật Bản từ 37% đã tăng lên 45%. Tỷ trọng buôn bán các sản phẩm thuộc ngành chế tạo giữa Nhật Bản và Mỹ chiếm trong buôn bán hàng hóa của Nhật với nước ngoài từ 28% tăng lên 36%, giữa Nhật và Tây Âu thì về cơ bản không thay đổi, vẫn giữ mức

4%⁽¹⁾. Do kết cấu buôn bán giữa Mỹ và châu Âu về thành phẩm tương tự như nhau nên tỷ trọng buôn bán trong nội bộ ngành sản xuất chiếm cao hơn tỷ trọng buôn bán với Nhật. Nhưng những năm gần đây, buôn bán những sản phẩm thuộc ngành chế tạo giữa Nhật Bản - Mỹ - Tây Âu đang phát triển với tốc độ nhanh. Điều này chủ yếu thể hiện ở việc buôn bán các máy móc không chạy bằng mô tơ, thiết bị vận phòng và thông tin, các thiết bị vận tải khác (trừ xe ô tô) và các hàng hóa tiêu dùng ngày càng tăng.

d. Sự phụ thuộc giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản vào buôn bán trong nội bộ công ty

Từ đầu thập kỷ 90 đến nay, mục đích đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của các trung tâm đã không bó hẹp ở chỗ tìm kiếm nơi đầu tư để tiêu thụ các yếu tố sản xuất, mà là để sản xuất tại chỗ nhằm thu được lợi nhuận lâu dài, rất nhiều dự án đầu tư trực tiếp mang tính chiến lược với mục đích lọt vào thị trường nội địa của nước chủ nhà và biến các công ty chi nhánh của mình thành "những con ngựa thành Tơroa" để lọt qua các hàng rào bảo hộ. Sau khi EU trở thành thị trường thống nhất, quan hệ buôn bán giữa Nhật Bản - Tây Âu trở nên khó khăn hơn. Các nhà kinh doanh Nhật Bản đã lường đoán được những khó khăn đó nên ngay từ cuối thập kỷ 80 đã xây dựng một mạng lưới các xí nghiệp lắp ráp tại Tây Âu để có thể bỏ được các nhãn hiệu "Made in Japan" nhằm trốn thuế. Từ tháng 1 năm 1989, có 411 công ty Nhật Bản cắm chi nhánh ở Tây Âu, con số này đã tăng nhanh, thể hiện ở số tiền đầu tư

⁽¹⁾ Báo cáo về kinh tế châu Âu năm 1994 của Ủy ban châu Âu, tr. 56.

của Nhật Bản vào khu vực này hầu như mỗi năm đều tăng gấp đôi. Gần 1/2 số công ty là hoàn toàn của người Nhật, số còn lại được thành lập nhờ thu hút vốn địa phương. Các xí nghiệp này phân lớn hoạt động trong lĩnh vực điện tử. Ngoài ra, còn có những xí nghiệp làm việc trong ngành dệt, sản xuất đồ gốm và dược. Tiếp đó, người Nhật bắt đầu chuyển qua thị trường bất động sản bằng cách mua các khách sạn, các tòa nhà văn phòng và trung tâm buôn bán. Xét tổng thể, người Nhật đầu tư nhiều nhất vào ngành chế tạo ô tô: Hãng Nissan của Nhật Bản đặt nhà máy của mình ở Anh, nhà máy này mỗi năm sản xuất được gần 75 nghìn chiếc ô tô. Đến cuối năm 1991, con số này sẽ lên đến 200 nghìn chiếc và đến năm 2000 sẽ là 400 nghìn chiếc. Năm 1995, nhà máy đầu tiên của hãng Toyota ở Tây Âu đã bắt đầu bước vào sản xuất, mỗi năm sản xuất được 200 nghìn chiếc xe ô tô. Hai hãng chế tạo máy nổi tiếng của Nhật Bản là Honda và Mazda cũng đặt những phân xưởng lắp ráp của mình ở Tây Âu, 11% số ô tô có trên thị trường Tây Âu là của các hãng sản xuất ô tô Nhật Bản⁽¹⁾. Tuy nhiên vào cuối thập kỷ 90, khi nền kinh tế Nhật Bản lâm vào suy thoái, sức cạnh tranh của hàng hóa Nhật bắt đầu suy giảm thì các chi nhánh này bắt đầu bị làn sóng sát nhập công ty thôn tính.

Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) đã trở thành những kênh chủ yếu để thực hiện việc mua bán với nhau giữa nước mẹ và các chi nhánh ở nước chủ nhà. Trong đầu tư trực tiếp ra nước ngoài của thế giới, số tư bản đầu tư vào Mỹ chiếm 24%, đầu tư vào Tây Âu

⁽¹⁾ Báo cáo khoa học kỹ thuật kinh tế thế giới, số 391-4-1990, tr.10.

chiếm 40%, còn đầu tư vào Nhật Bản chỉ chiếm không đến 1%. Trong buôn bán Mỹ - Tây Âu, buôn bán giữa công ty mẹ với các công ty con ở nước ngoài hoặc giữa các công ty con ở nước ngoài với công ty mẹ chiếm 4%, tỷ lệ này trong buôn bán Mỹ - Nhật cao đến 80%. Hơn nữa, phần lớn việc mua bán là do các công ty của Nhật thực hiện; tỷ lệ này trong buôn bán Tây Âu - Nhật Bản đạt tới 56%⁽²¹⁾. Nếu trong những năm 80 buôn bán nội TNCs của ba nước Mỹ, Nhật Bản, Anh chiếm khoảng 25 - 40% trong tổng thương mại, thì năm 1997 riêng Mỹ xuất khẩu nội công ty chiếm 36% tổng xuất khẩu của Mỹ⁽²²⁾.

Theo số thống kê của Liên Hiệp Quốc, tổng kim ngạch của TNCs tiến hành thông qua các chi nhánh nước ngoài của chúng năm 1995 lên tới 7000 tỷ USD⁽²³⁾. Rõ ràng, TNCs không chỉ trở thành những người tham dự trực tiếp vào buôn bán của Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản, mà hơn nữa đã trở thành những chủ thể trong buôn bán song phương, đa phương của ba trung tâm thương mại của thế giới.

e. Sự phụ thuộc lẫn nhau giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản vào thị trường kỹ thuật

Buôn bán kỹ thuật chủ yếu gồm các phương thức như buôn bán bản quyền (cho phép về quyền sở hữu

⁽²¹⁾ T. Stuart: "Bộ mặt mới của sức mạnh Mỹ". Báo Hạnh Phúc (Mỹ) 26/7/1993.

(1)

⁽²²⁾ Kinh tế thế giới 1997. Tình hình và triển vọng. NXB Khoa học xã hội, Hà Nội 1998, tr. 40.

⁽²³⁾ Theo Tạp chí "Hoàn cầu" Trung Quốc số 4/1998.

sáng chế, phát minh, cho phép về những kỹ thuật đã có sở hữu riêng, cho phép về nhãn mác hàng hóa), hợp tác sản xuất dịch vụ kỹ thuật, tư vấn, xuất nhập khẩu kỹ thuật cộng với thiết bị toàn bộ. Mỹ, Nhật Bản và các nước Tây Âu là những người cung cấp chủ yếu trong buôn bán kỹ thuật trên thế giới. Về buôn bán kỹ thuật giữa họ với nhau, thì số lượng của Mỹ đang ngày một tăng. Mỹ là nước lớn về xuất khẩu kỹ thuật, còn Nhật Bản là nước lớn nhập khẩu về kỹ thuật. Lấy năm 1991 làm thí dụ, mức xuất khẩu kỹ thuật của 3 nước Mỹ, Nhật Bản, Đức theo thứ tự là 16,3 tỷ USD, 2,9 tỷ USD, 3,2 tỷ USD. Trong đó 99,6% nhập khẩu kỹ thuật của Nhật Bản từ Bắc Mỹ và châu Âu, 50% xuất khẩu kỹ thuật của Nhật sang Bắc Mỹ và châu Âu⁽¹⁾.

2. Không cân bằng và xung đột thương mại giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản

Thực tiễn chứng tỏ rằng, sự phụ thuộc càng nhiều, càng sâu thì xung đột về lợi ích càng gay gắt, dữ dội. Tiêu điểm của xung đột chủ yếu tập trung ở các mặt cho phép xâm nhập thị trường, trợ cấp của Chính phủ, bán phá giá sản phẩm, chính sách buôn bán và mô hình vận hành kinh doanh. Song nổi bật nhất chính là chính sách trợ cấp Chính phủ.

Tại Hội nghị Bộ trưởng Tổ chức thương mại thế giới (WTO) họp ở Seattle (Mỹ) từ 30-11 đến 4/12/1999, vấn đề tranh cãi gay gắt là trợ cấp cho nông nghiệp. Hoa Kỳ là nước xuất khẩu nông phẩm nhiều nhất thế giới, đòi xoá bỏ mọi sự can thiệp của nhà nước vào thị trường nông phẩm, đặc biệt là trợ giá nông phẩm của

⁽¹⁾ Sách trang về khoa học kỹ thuật" (Nhật Bản) Văn phòng Khoa học kỹ thuật Nhật Bản. 1992, tr. 202-394.

EU tạo ra lợi thế cạnh tranh cho giới nông trại châu Âu. Theo họ, việc làm này dẫn đến giảm giá nông phẩm một cách giả tạo sẽ làm suy yếu nền nông nghiệp của các đối thủ và chính cả nền nông nghiệp của EU. Ngược lại, EU với sự ủng hộ của Thụy Sĩ, Na Uy và Nhật Bản lại cho rằng việc trợ giá cho nông phẩm cũng cần thiết như bảo vệ môi trường và đàn gia súc vậy. Sau nhiều lần thảo luận, nhượng bộ và dẫn đến chia rẽ trong chính EU với các thành viên làm cho hội nghị đi vào bế tắc. Đây cũng là một nguyên nhân dẫn đến thất bại của Hội nghị cuối cùng của WTO trong thế kỷ XX. Để hiểu sâu hơn những xung đột và mâu thuẫn giữa Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu về vấn đề thương mại cần phân tích sâu hơn mối quan hệ giữa các cặp đối tác: Mỹ - Nhật Bản, Mỹ - Tây Âu và Tây Âu - Nhật Bản.

a. Xung đột buôn bán giữa Mỹ và Tây Âu

Về trợ cấp Chính phủ, vấn đề chủ yếu trong xung đột buôn bán giữa Mỹ và Tây Âu là trợ cấp của Chính phủ. Xung đột đầu tiên trong vấn đề này là trợ cấp cho nông phẩm. Mỹ và Tây Âu đều là những đơn vị lớn xuất khẩu nông phẩm hàng hóa trên thị trường thế giới. Từ lâu Tây Âu, đặc biệt là Pháp, đã thi hành chính sách trợ cấp với mức cao cho sản phẩm nông nghiệp, tạo điều kiện để bán nông phẩm nước mình trên thị trường thế giới với giá thấp hơn đối thủ, từ đó đã gây nên sự sụt giá kéo dài, liên tục đối với nông phẩm chủ yếu trên thị trường quốc tế làm cho các nhà sản xuất nông phẩm Mỹ bị thiệt hại rất nặng nề. Do đó, Mỹ cũng áp dụng chính sách tương tự để chống lại. Theo ước tính, do thi hành chính sách trợ cấp, mỗi năm Chính phủ Mỹ đã bị thiệt hại gần 2 tỷ USD cho buôn

bán nông phẩm. Sự tranh chấp giữa Mỹ và Tây Âu về vấn đề này đã kéo dài nhiều năm, nếu cứ tiếp tục chống đối nhau, thì cả hai bên đều thiệt hại. Năm 1987, trong vòng đàm phán Urugoay, lần đầu tiên Mỹ đưa ra kiến nghị đòi phải hủy bỏ toàn bộ các biện pháp nâng đỡ cho nông nghiệp vào năm 2000. Kiến nghị này vừa đưa ra đã vấp phải sự cự tuyệt của Tây Âu, vì nó phá vỡ những nguyên tắc cơ bản của chính sách nông nghiệp chung của châu Âu. Sau khi đã qua thương lượng trong 6 năm, tại Oa-sinh-tơn đã đi đến hiệp định về buôn bán nông phẩm giữa Mỹ và Tây Âu, nhờ đó đã vượt qua được trở ngại quan trọng để khôi phục lại vòng đàm phán Urugoay, thậm chí cho cả việc ký kết chính thức "Văn kiện cuối cùng" về vấn đề này.

Song đợt sóng này lặng xuống, thì đợt sóng khác lại nổi lên: Ngày 27/1/1993, chỉ sau khi vào làm chủ nhà trắng một tuần lễ, Tổng thống B. Clinton đã công bố ngay danh sách các đối tượng mà Mỹ điều tra về việc buôn bán phá giá. Kể từ đó, việc nhập khẩu vật liệu thép vào Mỹ của 19 nước Tây Âu và Nhật Bản bị tăng thuế đánh vào việc bán phá giá là 19%. Bảy nước Tây Âu gồm: Anh, Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Tây Ban Nha, Hà Lan bị xếp vào danh sách những quốc gia bị khống chế, cắt giảm; phạm vi khống chế, cắt giảm mỗi năm là 2 triệu tấn vật liệu thép xuất khẩu, làm thiệt hại 1 tỷ USD. Vào ngày 1/2/1993, Mỹ lại chính thức đòi Tây Âu sửa đổi lại một pháp lệnh có liên quan đến chính sách tiếp cận thị trường của Chính phủ, bắt đầu thực thi vào tháng 1/1993 của châu Âu. Chính phủ Mỹ cho rằng, chính sách này mang khuynh hướng "phân biệt đối xử có tính bảo hộ". Nếu châu Âu không ngừng việc thực

thi pháp lệnh này, thì kể từ tháng 3, Mỹ sẽ cấm các ngành của Chính phủ Mỹ tiếp nhận bất cứ một sự bỏ thầu nào của phía châu Âu trong việc tiếp nhận chung các hợp đồng. Ngày 29/2/1993, B.Clinton trở lại cuộc tranh chấp về vấn đề trợ cấp của Chính phủ cho ngành hàng không với châu Âu, và đe dọa áp dụng các biện pháp cần thiết để buộc phía châu Âu phải loại bỏ trợ cấp này. Phía châu Âu, một mặt không tiếp nhận biện pháp bảo hộ buôn bán Mỹ và tuyên bố khi cần thiết bắt buộc sẽ thực hiện việc trả đũa; mặt khác lại đề nghị phía Mỹ tiếp tục đàm phán để tránh xảy ra chiến tranh thương mại.

Cuối năm 1993, tại Bruyc xen, Mỹ và Tây Âu mở lại cuộc đàm phán về các lĩnh vực mà hai bên còn tranh chấp như: trợ cấp nông phẩm, sản phẩm nghề nhìn, sản phẩm hàng không, sắt thép và ngành dịch vụ, để đi đến một hiệp định giải quyết vấn đề một cách toàn diện. Sau khi đàm phán gay gắt và căng thẳng, hai bên đã đi tới phương án thỏa hiệp về vấn đề buôn bán nông phẩm cho phép xâm nhập thị trường sản phẩm công nghiệp. Hai bên đồng ý xóa bỏ thuế quan về dược phẩm, thiết bị xây dựng, máy móc dùng cho nông nghiệp, máy móc khí cụ về điều trị y tế, các loại rượu, đồ dùng gia đình và đồ chơi. Về sản phẩm điện tử, phía châu Âu đồng ý giảm thu 2/3 thuế quan đối với các sản phẩm xuất khẩu của Mỹ vào châu Âu. Song đối với sản phẩm nghề nhìn, sản phẩm hàng không và dịch vụ (chủ yếu là dịch vụ tài chính tiền tệ) thì vẫn không đạt được tiến bộ nào.

Vào nửa sau của thập kỷ 90, mâu thuẫn thương mại Mỹ - Tây Âu, chủ yếu là EU cũng bộc lộ khá gay gắt. Mặc dù hiệp định về một thị trường xuyên Đại Tây Dương mới đã được Mỹ và EU ký kết, nhờ đó các hàng rào thuế quan đối với hầu hết hàng công nghiệp đã được giảm đáng kể giữa Mỹ và EU, nhưng các hàng rào phi thuế quan vẫn tiếp tục gây trở ngại cho quan hệ buôn bán xuyên Đại Tây Dương. Những trở ngại đáng chú ý nhất đối với buôn bán bắt nguồn từ những quy chế, tiêu chuẩn và các thủ tục đánh giá sự tuân thủ khác nhau bao trùm lên nhiều sản phẩm nông nghiệp và công nghiệp. Chẳng hạn, ước có khoảng 121 tỷ USD hàng xuất khẩu của Mỹ sang EU năm 1996 thì hơn 1/2 (66 tỷ USD) đòi hỏi một hình thức chứng nhận trong nước Mỹ. Những yêu cầu về kiểm tra và chứng nhận rườm rà như vậy đã làm tăng chi phí cơ bản hàng xuất khẩu của Mỹ lên 15%. Năm 1998, mâu thuẫn Mỹ - EU trong lĩnh vực thương mại thể hiện gay gắt trong lĩnh vực buôn bán chuối. Mỹ đã coi việc EU thực hiện các quy chế hiện thời về buôn bán mặt hàng này là có tính chất phân biệt đối xử và gây thiệt hại cho các nhà sản xuất Mỹ. Nhìn chung, Mỹ luôn theo đuổi mục tiêu buộc EU phải tuân theo các quy tắc và nghĩa vụ của WTO trong việc mở cửa các thị trường cho các hàng hóa Mỹ. Mỹ dự kiến công bố một danh sách các mặt hàng nhập khẩu từ EU vào Mỹ bị đánh thuế 10% từ ngày 1 tháng Giêng 1999 để trả đũa việc EU không thực hiện quyết định của WTO về dỡ bỏ chính sách phân biệt đối xử thương mại trong việc nhập khẩu chuối từ thị trường Mỹ.

Xét tiến trình và động thái tranh chấp giữa hai đồng minh chiến lược xuyên Đại Tây Dương xung quanh quy chế nhập khẩu chuối ta thấy, lúc âm ỉ, lúc căng thẳng, nay có nguy cơ trở thành cuộc chiến thương mại lớn tác động đến nhiều mặt của đời sống quốc tế. Cuộc chiến thương mại Mỹ - EU tiếp tục diễn ra gay gắt hơn khi Mỹ tuyên bố đơn phương áp đặt thuế trừng phạt mậu dịch đối với một số mặt hàng xuất khẩu của EU sang Mỹ, trị giá khoảng 520 triệu USD⁽¹⁾. Đồng thời Mỹ thông báo cho các nhà nhập khẩu hàng hóa của EU là họ sẽ phải truy thu thêm 100% mức thuế, sau khi các trọng tài của WTO phán quyết mức thiệt hại mà Mỹ được đền bù.

Cuộc tranh chấp giữa Mỹ và EU về chuối bắt đầu nảy sinh từ năm 1993, sau khi EU ban hành quy chế mới về nhập khẩu chuối. Nội dung là EU ưu tiên nhập khẩu mặt hàng này từ nội bộ EU và các bạn hàng châu Âu khác ở châu Mỹ Latinh, giảm mức nhập khẩu chuối ở khu vực Mỹ Latinh từ 8% xuống còn 7%. Mỹ nhiều lần đe dọa trừng phạt, lý do là EU làm thiệt hại cho lợi ích của Mỹ và các nước xuất khẩu chuối trong khu vực. Mỹ đã ba lần kiện lên WTO về vấn đề này hai lần trước mâu thuẫn được tháo gỡ, còn lần này, mâu thuẫn ngày càng trở nên căng thẳng. Oasinhton đòi WTO giải quyết theo hướng bồi thường thiệt hại cho Mỹ, do vậy các vòng đàm phán EU - Mỹ càng trở nên căng thẳng, không có kết quả. Giới quan sát cho rằng, trong các quan hệ thương mại Mỹ - EU thường xuyên xảy ra những mối bất hòa mặc dù đây là 2 khu vực rộng lớn và có khối lượng buôn bán hàng đầu thế giới. Riêng

⁽¹⁾ Thương mại - số 6 - năm 1999, tr. 28.

năm 1997, kim ngạch buôn bán 2 chiều đạt gần 300 tỷ USD.

Nhìn lại năm 1989, khi EU ban hành lệnh cấm nhập khẩu phần lớn số thịt của Mỹ vì EU cho rằng nông dân Mỹ đã sử dụng chất hóa học môn tăng trọng trong chăn nuôi. Sau đó, Mỹ đưa vấn đề này ra một tổ chức pháp lý của WTO và được WTO kết luận rằng: Việc EU cấm sử dụng hóa chất trong chăn nuôi là không phù hợp với luật lệ của WTO. Mỹ tiếp tục đơn phương trừng phạt EU, áp dụng điều luật "Super 301", sẵn sàng trả đũa nước nào làm tổn hại đến lợi ích của Mỹ.

Lập trường của Mỹ đã gây lo ngại cho các thành viên WTO và không được dư luận đồng tình với cách giải quyết đến bù thâm hụt buôn bán bằng cách trả đũa, trừng phạt bạn hàng. Bộ trưởng thương mại Anh Brian Uynson cảnh báo hành động này là "Bước thụt lùi nghiêm trọng, phá vỡ cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO". Đặc biệt, nó sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho các bạn hàng vô tội muốn giải quyết vấn đề tranh chấp bằng thương lượng, đôi bên cùng có lợi.

· Buôn bán chuối giữa Mỹ và EU chiếm chừng 0,25% tổng kim ngạch cho nên nó chỉ là một nguyên cơ làm bộc lộ hàng loạt mâu thuẫn buôn bán EU và Mỹ tích tụ trong nhiều năm qua, song cũng cho thấy:

Thứ nhất: Chính sách thương mại nói chung và về chuối nói riêng của EU biểu hiện xu thế Tây Âu đang thoát khỏi sự phụ thuộc vào Mỹ, đe dọa sự cạnh tranh của Mỹ tại khu vực này. Do tình hình thế giới thay đổi, Tây Âu đang trở thành trung tâm kinh tế, tài chính lớn. Việc sử dụng đồng tiền chung; việc thi hành chính

sách tài chính tiền tệ thương mại của EU nhằm phát huy sức mạnh tiềm tàng của mình đã thực sự thách thức Mỹ. Ngày 11/3/1999, các Bộ trưởng Nông nghiệp EU đã thỏa thuận thực hiện cải cách nông nghiệp theo cách cắt giảm 15 - 20% tiền trợ giá cho mặt hàng nông nghiệp. Chương trình nghị sự năm 2000 của EU dành ngân sách 4,5 tỷ USD cho cải cách nông nghiệp, hỗ trợ phát triển chung. Hướng đi chiến lược của EU là ưu tiên sử dụng thị trường nội bộ. Điều này có nghĩa là sự hợp tác, liên kết trong nội bộ tăng cường sẽ tăng được sức cạnh tranh, từ đó nhằm thoát khỏi sự kìm chế của Mỹ, trở thành trung tâm kinh tế thương mại đối trọng với Mỹ. Chính sách thương mại của EU về sản phẩm chuỗi là một biểu hiện của xu thế đó.

Thứ hai, chiến tranh về chuỗi giữa Mỹ và EU phản ánh kết quả tác động của hàng chuỗi mâu thuẫn về lợi ích kinh tế, địa - chính trị giữa hai trung tâm này. Biểu hiện nổi bật nhất là cán cân thương mại Mỹ luôn thâm thủng, không chỉ trong buôn bán với EU, mà cả với Nhật Bản, Trung Quốc... Thế cạnh tranh của thương mại Mỹ ngày càng sa sút so với các cường quốc khác. Năm 1946, GDP của Mỹ chiếm 40% thế giới, năm 1998 là 21%, dự đoán năm 2020 chỉ còn 11-15%. Tốc độ tăng trưởng kinh tế Mỹ thời kỳ 1960 - 1970 là 3,8%, 1980 - 1990 là 2,7%, 1990 - 1995 là 1,8%, năm 1997 và 1998 có xu hướng hồi phục song cũng rất thấp. Như vậy, khi sức mạnh kinh tế Mỹ yếu đi thì việc sử dụng các biện pháp trừng phạt nhằm chống lại xu hướng ly tâm của các đồng minh là rõ nét.

Thứ ba, chiến tranh về chuỗi giữa Mỹ và EU, không chỉ là lợi ích về kinh tế, còn là vấn đề chính trị. Trong đó, vị thế địa - chính trị của Mỹ càng bị suy giảm trong cục diện chính trị thế giới. Tây Âu và Nhật Bản đã và đang thoát dần khỏi tầm khống chế của Mỹ, thành cực độc lập hơn với Mỹ. Đối với Tây Âu, Mỹ đang mất dần đồng minh chiến lược và bạn bè thân hữu. Việc EU tiếp tục mở rộng cửa kết nạp thành viên mới, NATO mở rộng và ngày càng muốn tách khỏi tầm khống chế của Mỹ, nhiều nước EU phản đối Mỹ tiến công Iraq, bao vây cấm vận Cu Ba, Pakixtan, mâu thuẫn bất đồng với Mỹ về vấn đề Kôsovo và nhiều vấn đề quốc tế khác Mỹ không những không được các thành viên EU ủng hộ, mà còn bị phản ứng dữ dội. Chiến tranh Mỹ - EU về chuỗi, không chỉ là lợi ích của hai trung tâm này, mà còn là lợi ích đồng minh của họ. Một bên là lợi ích các nước đồng minh EU, một bên là lợi ích các nước sản xuất chuỗi Mỹ Latinh, hơn thế nữa là lợi ích các tập đoàn tư bản Mỹ kinh doanh chuỗi. Những tập đoàn này đã và đang có tiếng nói tại chính trường Mỹ, đòi Tổng thống Mỹ phải đáp ứng yêu cầu của họ và xoa dịu các bạn hàng trước khi dự Hội nghị Thượng đỉnh các nước Mỹ Latinh. Có tới 90% chuỗi ở Mỹ Latinh tiêu thụ ở thị trường EU, do hai Công ty Mỹ (Chi Quita và Dole) kiểm soát. Trong khi đó, EU ưu tiên cho các nước bạn hàng thuộc địa cũ của châu Âu ở Mỹ Latinh. Thực chất đó là sự cạnh tranh, chiếm lĩnh khu vực, bạn hàng giữa Mỹ và EU tại khu vực Mỹ Latinh, được mệnh danh là "sân sau của Mỹ". Do vị thế địa - kinh tế, địa - chính trị của Mỹ trên thế giới

nói chung và với các đồng minh nói riêng ngày càng mất dần vị thế bá chủ, nên Oasinhton cần có bước đi khôn ngoan hơn. Theo đánh giá, bình luận của tờ báo Thairat (Thái Lan) ngày 9/3/1999, nhân chuyến thăm của Ngoại trưởng Mỹ tới nước này, nhấn mạnh chính sách ngoại giao, thương mại của Mỹ để bảo vệ vai trò bá chủ là: "Chính sách quả lắc và chính sách thương mại hai mặt", với thủ đoạn vừa đấm vừa xoa, không để cho ai ngoi lên qua mặt Mỹ. Mỹ khuyến khích Anh ủng hộ Mỹ trong vấn đề Irắc, và dùng Anh để kiềm chế EU muốn tách khỏi Mỹ, song sẵn sàng trừng phạt Anh là đồng minh của họ về vấn đề chuỗi, sữa, thịt bò... Hơn nữa, chính sách ngoại giao - thương mại của Mỹ còn mang đầy những mâu thuẫn, nó phản ánh những khó khăn trong nước bằng cách tìm kiếm lợi ích bên ngoài để điều chỉnh dư luận và sức ép trong nội bộ nước Mỹ, tức là bù vào những bất cập về kinh tế bên trong bằng biện pháp thương mại phi kinh tế ở bên ngoài.

Thứ tư, mâu thuẫn Mỹ - EU về chuỗi, cùng với lập trường đơn phương, cố hữu của Mỹ sẽ có nguy cơ phá vỡ quy chế hòa giải, vai trò làm trọng tài của WTO, nhưng do xu thế và vị trí của Mỹ nên không phải lúc nào WTO cũng bảo vệ lợi ích của Mỹ. Mỹ đơn phương tuyên bố trừng phạt EU, thực chất cũng là tạo ra sức ép để WTO đưa ra lời phán quyết cuối cùng có lợi cho Mỹ. Xu thế này đi ngược lại những cố gắng xóa bỏ hàng rào ngăn cách, mở rộng thị trường thế giới. Mỹ dùng thuế quan để trừng phạt, trả đũa bạn hàng để bù đắp thâm hụt ngân

sách không chỉ đi ngược lại xu thế tự do hóa thương mại thế giới, mà còn làm tăng thêm xung đột thương mại.

Chiến tranh chuối giữa Mỹ và EU, là vấn đề không chỉ đơn thuần là buôn bán, là lợi ích kinh tế của hai trung tâm mà còn là vấn đề liên quan đến địa - chính trị, địa - kinh tế, liên quan tới lợi ích nhiều nước, không phải một sớm một chiều có thể giải quyết được mà đòi hỏi phải có thời gian. Tổng giám đốc WTO, Renato Rugiero khi đó thừa nhận: "Không mong chờ bất cứ quyết định nào" vào thời điểm hiện tại. Trong hội nghị Seattle, Phó trưởng đoàn Hoa Kỳ nói "Những kẻ hoàn toàn không muốn tự do hoá nông nghiệp (ám chỉ các nước EU), sẽ tìm cách đưa vào chương trình nghị sự những vấn đề để họ dễ bề gây khó khăn". Trong khi đó EU với sự ủng hộ của Nhật Bản đã coi sự hỗ trợ nhà nước cho nông nghiệp và ưu đãi những hạn hàng cũng cần thiết như bảo vệ môi trường và xã hội.

b. Xung đột thương mại Mỹ - Nhật Bản

Quan hệ thương mại Mỹ - Nhật Bản đã có từ lâu, song kể từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, Nhật Bản bại trận và Mỹ vừa là kẻ chiếm đóng, vừa là người bảo trợ cho công cuộc phục hồi và tái thiết nền kinh tế Nhật, trong quan hệ này ta thấy hình thành ba thời kỳ rõ rệt:

Thời kỳ thứ nhất (từ năm 1945 đến 1965). Đây là thời kỳ nền kinh tế Nhật Bản phụ thuộc vào Mỹ về vốn, công nghệ, thiết bị đến nguyên, nhiên vật liệu. thị

trường. Song quan hệ thương mại Mỹ - Nhật Bản đã đem lại cho Mỹ nhiều lợi ích hơn.

Thời kỳ thứ hai, (từ 1965 đến 1985). Đây là thời kỳ những mâu thuẫn và xung đột buôn bán song phương xuất hiện. Năm 1971 là năm đầu tiên Nhật Bản có thặng dư thương mại với Mỹ. Một số lượng lớn sắt, TV, đồ điện gia dụng đến ô tô của Nhật Bản được xuất sang thị trường Mỹ.

Trong 6 tháng đầu năm tài chính, bắt đầu từ tháng 4/1985, cán cân thanh toán mậu dịch giữa hai nước tiếp tục nghiêng hẳn sang phía Nhật Bản. Theo báo cáo của Bộ tài chính Nhật Bản, trong khoảng thời gian này Nhật Bản đã bội thu kỷ lục 24,31 tỷ USD, trong đó riêng buôn bán với Mỹ đã bội thu tới 20,72 tỷ USD. Năm tài chính 1985, bội thu buôn bán của Nhật Bản với Mỹ lên tới gần 50 tỷ USD, cao hơn năm tài chính 1984 từ 10 đến 15 tỷ USD⁽¹⁾

Sự buôn bán không cân đối giữa hai nước đã dẫn tới những mâu thuẫn gay gắt khó có thể khắc phục được giữa các nhà kinh doanh, các nhà sản xuất công, nông nghiệp ketch sù cũng như giữa hai giới tư bản cầm quyền ở Nhật Bản và Mỹ. Quốc hội Mỹ đã nổi "cơn thịnh nộ" nghiêm khắc chỉ trích chính sách buôn bán của Tô-ky-ô. Lâu Năm góc đòi Nhật Bản phải giảm thuế nhập khẩu, bỏ hàng rào thuế quan, mở cửa hơn nữa thị trường Nhật Bản cho các sản phẩm của Mỹ và tăng nhu cầu nội địa. Chủ tịch hạ nghị viện Mỹ thời đó, ông Oneil, thừa nhận rằng: "Do tình hình nhập khẩu

⁽¹⁾ *Quan hệ mậu dịch Nhật - Mỹ ngày càng căng thẳng.* Báo Khoa học Kỹ thuật kinh tế thế giới, số 52. 26-12-1985, tr. 11

(của Mỹ) tăng, nên mỗi ngày có tới 3.500 công nhân Mỹ bị mất việc làm. Tuy nhiên, vào thời kỳ đó, Mỹ lấy Nhật Bản làm đối tác chiến lược và muốn xây dựng nước Nhật hùng mạnh về kinh tế để làm đối trọng với Liên Xô và Trung Quốc, do đó Mỹ chưa gây sức ép mạnh với Nhật Bản bằng các điều khoản của đạo luật "Super 301" mà chỉ yêu cầu phía Nhật Bản tự nguyện hạn chế xuất khẩu.

Thời kỳ thứ ba (từ 1985 đến nay). Đây là thời kỳ xung đột thương mại Mỹ - Nhật Bản gay gắt. Trong thời kỳ này, Mỹ phát động cuộc tấn công thương mại đối với Nhật Bản, dùng đạo luật "Super 301" để tăng khống chế, cắt giảm. Trọng tâm của xung đột đã không còn là cạnh tranh không chính đáng về những sản phẩm cá biệt, mà là tấn công thẳng vào vấn đề mở cửa thị trường Nhật Bản, mũi nhọn của chiến dịch từ hạn chế Nhật Bản xuất khẩu, chuyển sang mở rộng xuất khẩu vào thị trường Nhật Bản. Tính đối lập trong thời kỳ này được công khai. Mỹ - Nhật Bản đã tiến hành 2 cuộc hiệp thương quan trọng: *Thứ nhất*, là hiệp thương có tính kết cấu của Mỹ - Nhật. Năm 1988, Tổng thống Mỹ mới nhậm chức thời kỳ đó G. Bush, cho rằng trở ngại về kết cấu kinh tế của Nhật Bản là nguyên nhân căn bản làm cho sản phẩm của Mỹ không vào được thị trường Nhật Bản. Không trừ bỏ những trở ngại về kết cấu thì chênh lệch âm về thương mại khổng lồ của Mỹ đối với Nhật Bản sẽ không giảm. Vì vậy, Mỹ đòi hỏi Nhật Bản phải sửa đổi về mặt kết cấu kinh tế tổng thể, tức là Nhật Bản cần sửa lại "luật tập trung thương mại", luật này có sự đả ngộ mang tính phân biệt, giải quyết triệt để vấn đề thiết bị cơ sở lạc hậu, cải thiện

hoặc xóa bỏ chế độ "tập trung hóa xí nghiệp". Phía Mỹ còn cho rằng, 16 tập đoàn xí nghiệp lớn của Nhật Bản đã lũng đoạn và khống chế nền kinh tế Nhật, khiến cho hàng hóa nước ngoài không lọt vào được thị trường Nhật Bản để cạnh tranh. Nhật Bản cũng đòi hỏi Mỹ phải sửa đổi các chính sách kinh tế tổng thể, chủ yếu là hạ thấp thâm thủng ngân sách liên bang, giảm bớt sự quản lý khống chế xuất khẩu các sản phẩm khoa học, kỹ thuật cao; cải cách kết cấu thu thuế, nâng cao sức cạnh tranh lâu dài và hạn chế việc sử dụng thẻ tín dụng. Vào tháng 7/1989, hiệp thương về kết cấu giữa Mỹ - Nhật Bản đã chính thức bắt đầu. Sau 5 vòng đàm phán gian khổ, rút cục vào tháng 6/1990 đã đạt được hiệp nghị và đã ra được bản "Thông cáo cuối cùng". Thế nhưng, cũng giống như hơn 30 hiệp nghị kinh tế khác đã từng ký kết giữa Mỹ và Nhật Bản "Thông cáo cuối cùng" cũng không hề có hiệu lực mang tính khả thi trong việc giải quyết các mâu thuẫn buôn bán giữa 2 nước. Nhật Bản đã cam kết trên giấy tờ và bằng lời nói là sẽ giảm bớt chênh lệch dương trong cán cân thương mại với Mỹ mở cửa thị trường, nhưng trên thực tế thì vẫn không thay đổi, kết quả là chênh lệch dương trong buôn bán tăng liên tiếp hàng năm, trở ngại cho việc thâm nhập thị trường còn rất lớn và hiệu quả của hiệp thương không cao.

Thứ hai, là hiệp thương khung giữa Mỹ - Nhật Bản: Tháng 4/1993, Thứ trưởng thương mại thời đó của Nhật là Miyazawa đi thăm Mỹ và gặp gỡ B.Clinton. Hai bên đã đồng ý dùng "Hiệp thương khung" thay cho "Hiệp thương về kết cấu". Cuộc hội đàm chủ yếu tập trung vào 5 lĩnh vực:

1- Sự tiếp nhận của Chính phủ, trong đó bao gồm tiếp nhận của Chính phủ Nhật Bản ở nhiều sản phẩm như: máy tính điện tử, máy tính điện tử siêu hạng, vệ tinh, kỹ thuật điều trị y tế, điện tín và chính sách chung về tiếp nhận của chính phủ của 2 nước;

2- Sửa đổi các quy tắc điều lệ của Nhật Bản và sức cạnh tranh lâu dài của Mỹ, bao gồm các cải cách của Nhật Bản về dịch vụ tài chính - tiền tệ, bảo hiểm, chính sách cạnh tranh, chính sách bán buôn bán lẻ và cách thực hiện cùng vấn đề nâng cao sức cạnh tranh trong xuất khẩu của Mỹ;

3- Phối hợp nhịp nhàng về kinh tế, chủ yếu phối hợp nhịp nhàng của 2 bên về các mặt như: đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, quyền sở hữu tài sản trí tuệ, các kỹ thuật đạt được và xây dựng quan hệ giao dịch lâu dài giữa 2 bên về mua bán;

4- Việc quán triệt chấp hành các hiệp nghị và biện pháp hiện có;

5- Vấn đề buôn bán cụ thể về sản phẩm của các ngành quan trọng, đặc biệt là xe ô tô và phụ tùng rời của xe ô tô.

Hiệp thương khung có sự khác nhau với hiệp thương về kết cấu trên 2 mặt: Trước hết, trong hiệp thương khung đã nêu ra việc dùng "tiêu chuẩn khách quan" (gọi là chỉ tiêu về trị số) để đánh giá, ước tính sự tiến triển. Thứ hai, mỗi năm các nguyên thủ quốc gia hai nước sẽ gặp gỡ nhau hai lần để đánh giá những tiến triển về giải quyết các vấn đề đang bị gác lại chưa giải quyết được. Nhưng vì sự không nhất trí cơ bản giữa hai phía về vấn đề "tiêu chuẩn khách quan" đã khiến cho

đàm phán phải tan vỡ. Tháng 7/1993, ngay trong đêm bế mạc Hội nghị thượng đỉnh G-7, nguyên thủ của Mỹ - Nhật Bản đã hội đàm thân mật, cả 2 phía đều đã có nhượng bộ về việc giải thích đối với "tiêu chuẩn khách quan". Phía Nhật Bản đã đồng ý mở cửa một phần thị trường xây dựng, phía Mỹ sẽ không thực hiện sự khống chế cắt giảm đối với Nhật Bản.

Từ ngày 10 đến 12/2/1994, B.Clinton đàm phán với Hosokawa về xử lý "các tiêu chuẩn khách quan", trong đó có cả chỉ tiêu trị số, song lập trường hai bên đã đối lập nhau nghiêm trọng. Mỹ kiên trì đòi lấy "chỉ tiêu trị số" làm tiêu chuẩn đánh giá quan hệ buôn bán giữa hai nước. Hơn nữa, Mỹ đòi hỏi Nhật Bản, trước hết phải mở cửa thị trường xe ô tô và phụ tùng rời của xe ô tô, sản phẩm bưu điện, máy móc khí cụ điều trị y tế và bảo hiểm, cho phép tăng dần mức tiêu thụ tại Nhật 3 loại sản phẩm xe ô tô, bưu điện và máy móc khí cụ điều trị y tế bình quân trong 4 năm từ 2 đến 30%, nếu không sẽ thực hiện việc khống chế cắt giảm buôn bán đối với Nhật Bản. Đối mặt với sức ép cao của Mỹ, Nhật Bản không hề chịu khuất phục, đã cự tuyệt việc tiếp nhận "chỉ tiêu trị số" về nhập khẩu, đồng thời còn cho rằng chỉ tiêu này là "quản lý buôn bán" và Mỹ đã đi ngược lại nguyên tắc tự do buôn bán của GATT. Lần đầu tiên trước mặt người Mỹ, Hosokawa đã dám nói "không". Kết quả là cuộc đàm phán khùng kéo dài liên tục 8 tháng đã tan vỡ mà không đạt hiệu quả gì và đã trở thành cuộc gặp gỡ giữa các nguyên thủ đầu tiên bị thất bại, chưa từng có trong lịch sử quan hệ Mỹ - Nhật Bản từ sau chiến tranh. Việc này chứng tỏ quan hệ buôn bán giữa Mỹ - Nhật Bản sau chiến

tranh lạnh đã "thay đổi về chất". Nhật Bản đã không còn cam chịu làm "chú bạn nhỏ", ý thức nước lớn muốn hoàn toàn bình đẳng với Mỹ đang ngày càng mạnh mẽ thêm. Đúng vào ngày thứ 3 sau khi đàm phán thất bại, Chính phủ B. Clinton đã trách cứ Nhật Bản làm ngược lại hiệp định về điện thoại di động, đồng thời đơn phương công bố: Nếu trong vòng 30 ngày không nhận được sự giải quyết từ phía Nhật Bản thì Mỹ sẽ thực hiện khống chế cắt giảm thương mại đối với Nhật Bản. Kết quả là vào 13/2/94, hai bên đã đạt được hiệp định. Rút cục Nhật Bản đã nhượng bộ về mặt mở cửa thị trường, còn Mỹ thì tuyên bố tạm ngừng thực thi việc khống chế cắt giảm đối với Nhật Bản.

Ngày 8/4/1994, thủ tướng Hosokawa từ chức. Sau khi nội các mới thành lập, ngày 24/5 Mỹ và Nhật Bản lại mở lại cuộc đàm phán. Thủ tướng mới khi lên nắm quyền muốn làm một điều gì đó để tháo gỡ mối quan hệ căng thẳng Nhật- Mỹ, vì vậy trong đàm phán đã có thái độ tích cực hơn. Chính phủ B. Clinton cũng bị sức ép trong và ngoài nước đối với chính sách châu Á của mình, lo ngại đồng USD sụt giá hơn nữa làm giá thành nhập khẩu lên cao sẽ gây ra lạm phát tiền tệ, nên cũng có "thái độ hiện thực" hơn và có sự nhượng bộ tương đối lớn. Hiệp định khung tuy không xác định kỳ hạn cuối cùng, nhưng đại diện mậu dịch Mỹ khẳng định vào ngày 30/9/1994 sẽ bắt đầu điều tra các nước là đối tượng của đạo luật "Super 301". Trên thực tế, điều này đã chứng tỏ rằng: Hiệp định khung cũng không thể kéo dài trong 15 tháng, đặc biệt là trải qua đàm phán liên tục 20 tiếng đồng hồ về kỳ hạn cuối cùng là ngày 30/9, rút cục vào ngày 1/10 đã đạt được một loạt Hiệp định

về mở cửa của thị trường Nhật Bản. Phía Nhật Bản đồng ý mở cửa đối với việc mua sắm của Chính phủ về thiết bị bưu điện, thiết bị tiêu dùng, mở cửa thị trường bảo hiểm và thị trường tấm kính phẳng, song trong việc giảm bớt hàng rào đối với thị trường xe ô tô và phụ tùng rời của xe ô tô cho Nhật thì còn bất đồng nghiêm trọng.

Cuộc tranh chấp về xe ô tô giữa Mỹ - Nhật bắt đầu vào đầu thập kỷ 80. Một mặt, Nhật Bản bị buộc phải "tự nguyện hạn chế" xuất khẩu xe ô tô vào Mỹ, một mặt khác bằng đủ các quy tắc, điều lệ, chế độ để hạn chế xe ô tô nước ngoài tiêu thụ trên thị trường Nhật Bản, vì cung ứng các phụ tùng rời cho xe ô tô của Nhật Bản chủ yếu là do các tập đoàn của ngành này khống chế. Để lũng đoạn thị trường trong nước, các tập đoàn Nhật Bản đã ép giá các phụ tùng rời của xe ô tô xuống rất thấp, làm cho sản phẩm cùng loại của nước ngoài không cách gì lọt vào thị trường Nhật Bản. Các công ty ô tô của Nhật Bản được bù đắp lại từ việc chi phí cao về bảo quản sửa chữa. Các hãng phụ tùng rời của xe ô tô Mỹ đã phản ứng mạnh trước cách làm của Nhật Bản. Hơn nữa, việc buôn bán xe ô tô vừa là hạng mục xuất khẩu chủ yếu của Mỹ, mà cũng là nguồn gốc chủ yếu đưa lại chênh lệch âm trong buôn bán của Mỹ. Nó trực tiếp ảnh hưởng đến công nghiệp xe ô tô Mỹ (chiếm 1/4 GDP và 2,5 triệu chỗ làm) nên không thể buông lỏng. Cũng vậy, xuất khẩu xe ô tô và công nghiệp ô tô cũng là những cột trụ ngoại thương của nền kinh tế Nhật Bản, cho nên phía Mỹ và Nhật đều có lợi ích thương mại rất to lớn trong lĩnh vực buôn bán xe ô tô. Lợi ích này đối với sự phát triển nền kinh tế từng nước là to lớn, do đó hai bên tất yếu xung đột lợi ích với nhau.

Từ tháng 7/1993, cuộc đàm phán về buôn bán xe ô tô giữa Mỹ và Nhật Bản không tiến triển. Ngày 5/5/1995, lần nữa đàm phán lại tan vỡ, lần này Mỹ đã áp dụng hai chiến lược: Một là, đưa ra sử dụng điều khoản "Super 301" trong buôn bán, tuyên bố sẽ khống chế cắt giảm các hóa đơn đối với Nhật Bản. Mức tiền thiệt hại mỗi năm lên đến 5,9 tỷ USD, kỳ hạn cuối cùng để thực thi là ngày 28/6/1995. Hai là, sẽ tố cáo mạnh việc Nhật Bản đóng kín thị trường trong nước mình với WTO. Việc khống chế cắt giảm hóa đơn sẽ liên quan đến các loại xe con sang trọng với 13 loại nhãn hiệu của 5 công ty xe ô tô lớn, chiếm khoảng một nửa số xe của Nhật Bản xuất khẩu sang Mỹ. Dự tính việc khống chế cắt giảm này sẽ làm cho phía Nhật Bản bị thiệt hại 8 tỷ USD. Nhật Bản đương nhiên là không thể lùi bước, nhượng bộ, cũng đưa ra khiếu nại với WTO cho rằng Mỹ đã thi hành việc quản lý buôn bán. Xung đột buôn bán gay go, mạnh mẽ đã đến mức sắp xảy ra một cuộc chiến thực sự. Chính trong tình trạng đàm phán hầu như vô vọng thì rút cục vào ngày cuối cùng (ngày 28/6/1995) đã xuất hiện cơ hội đi tới "Hiệp định Mỹ - Nhật về xe ô tô và các phụ tùng rời". Đến đây, Hiệp định chung giữa Mỹ - Nhật đã chấm dứt một giai đoạn. Mở cửa thị trường xe ô tô Nhật Bản là nguyện vọng đã nhiều năm của Mỹ, lần này đã đạt được mục đích. Kết quả của đàm phán tuy thắng lợi thuộc về Mỹ nhưng trong cái được cũng có cái mất. Nhượng bộ của phía Nhật Bản là "kế hoạch tự nguyện mua vào" do 5 công ty xe ô tô lớn kể trên đưa ra với tư cách là ngành tư doanh, không phải là hợp đồng buôn bán, nên không có tính pháp lý.

Nhìn chung, Mỹ vẫn muốn bảo vệ các công ty của Mỹ trước sự tấn công của các nguồn hàng nhập khẩu rẻ trong điều kiện không gây tổn hại đến việc mở cửa thị trường. Đại diện thương mại Mỹ, bà Bashefskey cho rằng, không thể để các thị trường mở cửa trở thành nguyên nhân gây ra khủng hoảng và cũng không được để cho nó trở thành nạn nhân của cuộc khủng hoảng hiện nay.

Năm 1997, Mỹ và Nhật Bản đã ký kết một số hiệp định buôn bán tay đôi mới quan trọng nhằm giải quyết tranh chấp về vấn đề thuế đánh vào rượu có tính chất phân biệt đối xử của Nhật Bản và sáng kiến mở rộng mối đôi với chính sách bãi bỏ các quy định về cạnh tranh,... Trong chương trình nghị sự về chính sách thương mại năm 1998, Mỹ đã đặt ra mục tiêu tiếp tục giám sát chặt chẽ các hiệp định buôn bán tay đôi đã ký kết, bao gồm: 34 hiệp định được chính quyền B. Clinton thương lượng cũng như các hiệp định đã ký kết trước đó. Mỹ buộc Nhật Bản phải thực hiện những nghĩa vụ của họ theo những điều khoản của hiệp định về những vấn đề buôn bán chủ chốt như: ô tô và phụ tùng ô tô, viễn thông, bảo hiểm và kính phẳng. Mỹ cũng tiếp tục tìm cách cải thiện quyền được vào các thị trường ở Nhật Bản thông qua các cuộc thương lượng, giải quyết tranh chấp ở WTO cũng như ở những diễn đàn đa phương và khu vực khác như: OECD và APEC. Việc Nhật Bản không tuân thủ sự nhất trí của APEC về cắt giảm thuế quan trong chín ngành khác nhau đã bị Mỹ chỉ trích gay gắt. Mỹ tuyên bố sẽ tiếp tục gây sức ép buộc bãi bỏ các quy định của nền kinh tế Nhật Bản và những biện pháp mở cửa thị trường đang thực hiện ở nhiều

khu vực. Mỹ đã bỏ ra rất nhiều sức lực để đốc thúc Nhật Bản thực thi. Sự thành công của Mỹ là dựa vào cái gây điều khoản "Super 301". Du luận quốc tế đã bày tỏ phản đối đạo luật này của Mỹ, nhiều nước châu Âu cũng công khai cho rằng đó là sai trái. Thêm vào đó thị phần trên thị trường Nhật Bản là có giới hạn, sau khi Mỹ giành được địa bàn thì Tây Âu còn có thể có được bao nhiêu hy vọng vào đó. Kết quả của đàm phán tuy đẩy Nhật Bản vào thế kém, nhưng trong cái mất lại cũng có cái được; vì Chính phủ Nhật Bản đã tránh được khống chế cắt, giảm từ đó bớt thiệt hại. Những vấn đề còn đọng lại này âm ỉ mầm mống gây nên một cuộc xung đột buôn bán mới giữa Mỹ và Nhật Bản.

Trong khuôn khổ hiệp định khung Mỹ - Nhật, hai bên đã ký kết được 16 Hiệp định cụ thể, xung đột đã chuyển từ thị trường Mỹ sang thị trường Nhật Bản, mâu thuẫn chủ yếu đã chuyển từ thị trường các sản phẩm đơn lẻ sang việc mở cửa toàn bộ thị trường Nhật Bản, phương thức giải quyết mâu thuẫn đã chuyển từ tuyên bố cứng rắn khống chế cắt giảm, sang thỏa hiệp. Ở thập kỷ 80, các nhà lãnh đạo Nhật Bản chỉ là nói "không" một cách bực tức, ngẫu nhiên trong thương lượng, còn ở thập niên 90 thì dám nói "không" liên tục kéo dài những 22 tháng. Cho dù về các mặt chính trị, kinh tế, an ninh, Nhật Bản còn phụ thuộc vào sức mạnh của Mỹ, nên thỏa hiệp là lối thoát duy nhất, nhưng Nhật Bản đã nói "không" với Mỹ. Điều này cho thấy, quan hệ buôn bán Mỹ - Nhật đã bắt đầu bước vào giai đoạn bình đẳng hơn. Có điều là đoạn đường tiến tới quan hệ bình đẳng với ý nghĩa thật sự vẫn còn đang xa vời. Ở các lĩnh vực vận tải hàng không, chất bán dẫn,

322

quyền sở hữu tài sản trí tuệ, buôn bán dịch vụ có tính thương mại, đầu tư... giữa Mỹ và Nhật Bản hãy còn chất đống những vấn đề khó khăn cần phải giải quyết. Vì vậy, buôn bán Mỹ - Nhật vẫn sẽ tiếp tục phát triển tuân theo mô hình trong đấu tranh sẽ tìm kiếm thỏa hiệp, thỏa hiệp rồi lại sẽ đấu tranh nữa.

c. Xung đột buôn bán giữa Tây Âu và Nhật Bản

Xoay quanh vấn đề Nhật Bản mở cửa thị trường thì giữa Tây Âu và Nhật Bản cũng đang tồn tại rất nhiều mâu thuẫn nghiêm trọng. Nhưng, về mặt xử lý xung đột buôn bán với Nhật Bản, Tây Âu đã áp dụng phương thức hoàn toàn khác với Mỹ. Trước kia, Tây Âu đã từng tấn công Nhật Bản. Từ năm 1989 đến giữa những năm 90, tổng cộng đã xảy ra 26 lần chống bán phá giá đối với Nhật Bản, đồng thời đã sử dụng phương pháp hàng rào phi thuế quan của Nhật Bản để "dùng gậy ông đập lưng ông", nhưng hiệu quả không cao. Sau đó, Tây Âu đã sửa lại chiến thuật thông qua thương lượng, động viên mềm dẻo, để thuyết phục Nhật Bản mở cửa thị trường. Do đó tháng 5/1994, Nhật Bản đã công bố một kế hoạch trọn gói nhằm vào việc kích thích nhu cầu trong nước và cải cách trình tự mua vào của Chính phủ để từng bước mở cửa thị trường cho các nước Tây Âu.

d. Những thành công của Nhật Bản trong đối tác buôn bán với Mỹ và Tây Âu

Từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai đến nay, từ một nước bị tàn phá kinh tế kiệt quệ, Nhật Bản đã vươn lên thành một cường quốc kinh tế. Sở dĩ Nhật Bản có được hiệu quả tốt đẹp trong buôn bán với nước

ngoài và trở thành đối thủ của Mỹ và Tây Âu là do những nguyên nhân dưới đây:

Thứ nhất, Nhật Bản coi trọng nghiên cứu và phát triển. Tỷ lệ tăng kinh phí nghiên cứu và phát triển của Nhật Bản từ trước tới nay vẫn cao hơn Mỹ và Tây Âu: Thời kỳ 1985 - 1989, tỷ lệ tăng bình quân của kinh phí nghiên cứu, phát triển của Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản theo thứ tự là 4,8%, 1,3% và 7,4%; thời kỳ 1989 - 1992 là 2,1%, 0,8% và 8,5%⁽¹⁾ quả là các tập đoàn xí nghiệp Nhật Bản nhờ đó mà trở thành các hãng cung ứng nhiều loại sản phẩm then chốt của buôn bán toàn cầu. Lấy công nghiệp xe ô tô làm thí dụ: Do độc quyền kỹ thuật, Nhật Bản đã lũng đoạn được một loại thép đặc chủng cần cho việc chế tạo lò xo không khí của các động cơ phát lực, cho nên chỉ một nhà máy thép của Nhật đã chiếm 60% trong cung ứng loại sản phẩm này cho thế giới. Nhật còn lũng đoạn được các loại bộ phận chi tiết của xe hơi, máy điều hòa nhiệt độ, vỏ ngoài bộ ly hợp, các sản phẩm về điện tử dùng cho xe hơi (chiếm 5-10% giá thành xe hơi) và sợi quang bằng chất dẻo có thể thay thế dây dẫn không chế các chi tiết của nhóm động cơ... Độc quyền về kỹ thuật của Nhật Bản chủ yếu tập trung ở công nghiệp cao cấp, qua đó khống chế được hoạt động của các ngành công nghiệp cấp thấp. Cho dù Mỹ và Tây Âu có rất nhiều ngành công nghiệp với quy mô lớn mạnh, nhưng nhờ vào địa vị độc quyền ở những công nghệ cấp cao, Nhật Bản vẫn chiếm được thế nổi trội trong rất nhiều ngành công nghiệp. Hiện những hàng hóa ồ ạt vào địa vị dẫn đầu có tính độc quyền trên

⁽¹⁾ "Báo cáo kinh tế châu Âu năm 1994" UB châu Âu, năm 1994, tr.56.

thế giới, Nhật Bản đang chiếm khoảng 1/3 lượng hàng xuất khẩu hàng năm (ở thập niên 80 chỉ chiếm 1/10). Sự độc quyền kỹ thuật đã làm cho Nhật Bản có được ưu thế khá mạnh về mặt giá cả. Đây là nguyên nhân chủ yếu mà 1 năm qua, thậm chí ngay cả trong khi tỷ giá của đồng JPY so với đồng USD tăng hơn 2 lần, mà xuất khẩu của Nhật Bản vẫn giữ được mức tăng nhanh chóng.

Thứ hai là, không ngừng điều chỉnh cơ cấu ngành sản xuất, chuyển những ngành công nghiệp không còn ưu thế tương đối ra nước ngoài. Từ thập kỷ 80 đến nay, việc điều chỉnh cơ cấu kinh tế trong nền sản xuất của Nhật Bản đã chuyển sang giai đoạn thứ tư. Đặc trưng của quá trình chuyển biến này là sự chuyển dịch từ hệ thống sản xuất hàng loạt với các cấu kiện tiêu chuẩn hóa để lắp ráp, quy mô lớn sang hệ thống sản xuất linh hoạt quy mô nhỏ hoặc đơn chiếc từ đó mà thu được lợi ích kinh tế tối đa. Sự điều chỉnh cơ cấu này lúc đầu được thực hiện trong nước, song kể từ năm 1985, tỷ giá đồng JPY tăng cao so với đồng USD làm mất ưu thế so sánh của Nhật Bản trong đầu tư vào kỹ thuật truyền thống nước ngoài, do đó hệ thống sản xuất hàng loạt, lắp ráp mà các tổ hợp sản xuất của Nhật Bản cùng với đầu tư trực tiếp được chuyển ra nước ngoài tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nội địa. Nhờ đó mà nâng cao được sức cạnh tranh của hàng hóa Nhật Bản không chỉ dựa trên các kỹ thuật độc quyền, mà còn tăng nhanh tính linh hoạt với điều kiện thay đổi liên tục của thị trường thế giới.

Thứ ba là, liên minh với TNCs lớn của thế giới, đặc biệt là TNCs của Mỹ và Tây Âu để tìm lợi thế so sánh

mới. TNCs Nhật Bản đã chuyển từ chiến lược kinh doanh tự chủ bằng vốn của mình là chính, sang liên kết thành các liên minh chiến lược xuyên quốc gia. Ví dụ: từ năm 1992, công ty Fuzitsu của Nhật Bản chung vốn với công ty sản xuất các chi tiết máy cực nhỏ cao cấp của Mỹ để lập ra liên doanh chế tạo các trang bị lắp ráp bộ nhớ "tức thời". Trong liên doanh này, Mỹ có các kỹ thuật tiên tiến, có thị trường rộng lớn, nhưng lại thiếu tiền vốn; Nhật Bản thì thiếu những khoa học kỹ thuật tiên tiến, nhưng lại có những tri thức chuyên ngành về mặt chế tạo, có số lượng vốn lớn và tạo ra cơ hội để Mỹ vào thị trường Nhật Bản. Sự hợp tác Mỹ - Nhật trong nhiều lĩnh vực có thể làm cho ưu thế đôi bên bổ sung cho nhau, điều này không chỉ có lợi cho cả đôi bên, mà còn làm dịu bớt và đi tới xoá bỏ một số tranh chấp nhất định. Thực tiễn cho thấy, cùng với cạnh tranh quốc tế gay gắt, dữ dội thì việc hợp tác trong lĩnh vực kỹ thuật cao để khai thác, phát triển chế tạo là lối thoát tương đối tốt. Nhật Bản tuy có địa vị độc quyền nhất định trong một số ngành công nghiệp chế tạo cấp cao, nhưng về lĩnh vực khoa học - kỹ thuật vẫn ở vào trạng thái lạc hậu tương đối. Cho nên, khi xảy ra xung đột buôn bán với Mỹ, Nhật Bản vừa kiên quyết nói "không" lại vừa không dám kiên trì "không" đến tận cùng. Đây là trạng thái mâu thuẫn, Mỹ và Nhật Bản đều có ưu thế và những hạn chế của mình, vì vậy trong xung đột buôn bán cả hai bên đều xuất phát từ những đòi hỏi cần thiết đối với nhau. Và cuối cùng thì hợp tác chiếm ưu thế, tránh xảy ra hiện tượng "quá chi li". Họ hiểu rất rõ trong lý thuyết cờ bạc, khi cả hai bên

đều áp dụng thái độ không hợp tác, thì không bên nào thu được lợi ích mà chỉ dẫn tới thất bại và bị tổn thương.

III. XU THẾ PHÁT TRIỂN CỦA QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU

Xu thế phát triển của quan hệ buôn bán Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản là cạnh tranh và xung đột ngày càng gay gắt dữ dội hơn, song sự phối hợp và hợp tác cũng sẽ có được những cơ hội phát triển mới và có thể trở thành xu thế chính trong quan hệ giữa các nước khi cuộc cách mạng khoa học - công nghệ phát triển tới giai đoạn cao. Tuy nhiên, hiện nay cho dù WTO đã được thành lập, song chủ nghĩa bảo hộ không vì vậy mà tiêu tàn, xu thế "quản lý buôn bán" vẫn sẽ còn phổ biến, xung đột buôn bán giữa các nước lớn là không tránh khỏi mà đỉnh điểm là một chương trình nghị sự chung mở đường cho việc tự do buôn bán cũng không thể thông qua được tại Seattle. Cạnh tranh và hợp tác giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản trong lĩnh vực buôn bán sẽ thể hiện chủ yếu trên sáu mặt dưới đây:

1. Cạnh tranh và hợp tác ở lĩnh vực khoa học kỹ thuật, đặc biệt là buôn bán các kỹ thuật cao ngày càng tăng

Về tương lai, cạnh tranh giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản trong lĩnh vực buôn bán quốc tế là cạnh tranh về thực lực khoa học, kỹ thuật, nhất là thực lực các kỹ thuật cao. Ai có được thực lực khoa học kỹ thuật to lớn mạnh mẽ, khống chế được các cao điểm trong lĩnh vực kỹ thuật mới cao hơn, thì người đó chiếm lĩnh khai thác

được thị trường mới, tức là chiếm được nhiều thị phần của thị trường thế giới.

Từ đầu thập kỷ 90 đến nay, cơ cấu kinh tế phương Tây đã bắt đầu chuyển từ kiểu tập trung tư bản và kỹ thuật sang kiểu tập trung cao trí thức. Chính vì vậy, dưới ảnh hưởng của xu hướng này, ngành chế tạo của các nước cũng đang chuyển sang kiểu tập trung trí thức cao. Toàn bộ hệ thống kinh tế thế giới đang phát triển theo hướng lấy tập trung trí thức làm cốt lõi. Thời đại đa phương tiện, đa năng động cùng với nó là những cơ hội thương mại to lớn và nhu cầu khổng lồ của thị trường tin học đang bắt đầu. Theo tính toán của chính phủ Mỹ, sau năm 2000 quy mô thị trường liên quan đến đa phương tiện có thể hy vọng đạt đến 3500 tỷ USD. Chính phủ Nhật Bản cũng đã ước tính đến năm 2010 quy mô của thị trường đa phương tiện có thể sẽ lên đến 123 nghìn tỷ JPY và tạo ra được 2,43 triệu chỗ làm. Rõ ràng, các thị trường kỹ thuật cao như thị trường tin học và những sản phẩm phục vụ cho tin học sẽ trở thành một lĩnh vực quan trọng trong giành giật giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản.

Song, ở lĩnh vực kỹ thuật tin học, Nhật Bản lại lạc hậu so với Mỹ và Tây Âu, đang sản xuất nhiều chi tiết máy móc cơ bản của các sản phẩm kỹ thuật cao, Nhật đang ở vào địa vị độc quyền hoặc có được thực lực khá mạnh, trong khi cạnh tranh thị trường thế giới đã biến đổi và chuyển sang các sản phẩm thuộc hệ thống phần mềm và dịch vụ mạng lấy kỹ thuật tin học làm nền tảng, nên sức cạnh tranh của Nhật Bản tỏ ra không đủ. Nhà tương lai học nước Mỹ là A. Toffler đã từng cho rằng, nếu Nhật Bản muốn tiếp tục cạnh tranh trong

kinh tế quốc tế, thì cần thiết phải chuyển từ nền kinh tế công nghiệp của làn sóng thứ hai, sang nền kinh tế tin học thuộc làn sóng thứ ba, nếu không thì Nhật Bản sẽ mất địa vị là nước lớn. Theo "Tuần báo tin tức mới" tháng 11/1993 của Mỹ, thì "về mặt đa phương tiện, Nhật Bản đã lạc hậu 10 năm so với Mỹ", còn châu Âu thì lạc hậu 3 - 5 năm. Xét địa vị dẫn đầu của Mỹ trong lĩnh vực kỹ thuật tin học như: mạng tin học và phần mềm, chính phủ B.Clinton đã lấy đó làm lĩnh vực để phát huy tính chủ động, lấy thông tin - tin học làm "thị trường quan trọng của thế kỷ XXI" để nâng cao sức cạnh tranh quốc tế và tạo ra chỗ làm. Kế hoạch "xa lộ thông tin cao tốc" của Mỹ, ngoài việc xây dựng mạng tin học trong nước còn xuất phát từ góc độ chiến lược quốc tế để xác lập địa vị chủ đạo của Mỹ về các mặt kỹ thuật và tin học... Hơn nữa, Mỹ dự định triển khai kỹ thuật tin học xâm nhập vào ngành kỹ thuật, ngành chế tạo, lấy đó để xác lập ưu thế của Mỹ trong cạnh tranh ở ngành này, từ đó mà thực hiện được nhiều mục tiêu chiến lược trong chiếm lĩnh thị trường quốc tế. Về việc tạo dựng "xa lộ thông tin cao tốc" của nước mình, Nhật Bản đã lạc hậu so với Mỹ, Tây Âu và đang ở vào vị trí đuối bất. Trong buôn bán tin học quốc tế, các nước lớn phương Tây đang chiếm địa vị độc quyền tuyệt đối, buôn bán giữa Mỹ - Nhật Bản chiếm chừng 2/3. Trong thời gian khá dài, Nhật Bản sẽ phải dựa vào kỹ thuật tin học của Mỹ, vì vậy vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ trở thành mối lửa làm xuất hiện những xung đột buôn bán giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản.

2. Xung đột và thỏa hiệp giữa Nhật Bản với Mỹ và Tây Âu về mở cửa thị trường trong nước

Mỹ và Tây Âu đã từng xảy ra rất nhiều xung đột gay gắt với Nhật Bản về mở cửa thị trường của Nhật Bản, nhưng vì chịu sự ràng buộc của thể chế nội bộ nên việc mở cửa thị trường đã bước đi những gian nan; ý thức phân biệt trong và ngoài của người Nhật vô cùng sâu sắc, do đó thị trường trong nước và thị trường nước ngoài không khớp nhau nghiêm trọng. Ở nước ngoài, hàng hóa Nhật Bản bán với giá 1 USD (tương đương với khoảng 90 JPY), thì trên thị trường Nhật Bản, cũng hàng hóa đó lại ghi giá 200 JPY. Điều này rất có lợi cho các hãng bán ra của Nhật Bản, song lại phản ánh tính thích ứng với bên ngoài của Nhật Bản hết sức

mẽ, nhưng ở bên trong lại rất kém. Các hãng xuất khẩu của Nhật Bản là những hãng có hiệu quả nhất trên thế giới, trong khi đó các hãng cung ứng ở thị trường trong nước lại là những hãng thiếu hiệu quả. Những điều tra về ngành thương mại ở trong và ngoài nước của Nhật Bản cho thấy, khoảng những năm 1983 - 1994 giá thành cố định của ngành thực phẩm và đồ uống từ 1800 tỷ JPY đã nâng lên đến 3000 tỷ JPY, giá thành cố định của ngành đóng tàu thì từ 530 tỷ JPY đã giảm bớt thành 380 tỷ JPY. Sau khi Chính phủ Nhật Bản xóa bỏ quy chế đối với ngành thực phẩm và đồ uống giá cả tụt sụt xuống nhanh chóng, nhưng các xí nghiệp lại rơi vào khó khăn vì chịu sự chi phối của giá thành cao. Điều này khiến cho Chính phủ Nhật Bản tiến thoái lưỡng nan trong tháo gỡ quy chế kiểm soát. Thị trường Nhật Bản không giống với thị trường tự do của Mỹ và Tây Âu, mà là một thị trường tự do có điều

tiết với gần một vạn quy tắc, điều lệ, chế độ, không chế. Loại thị trường này có 2 tác dụng: *Một là*, ngăn chặn được các công ty nước ngoài nhảy vào; *Hai là*, đề phòng được sự xuất hiện ô ạt của những thực thể thị trường mới phát lên ở trong nước. Loại thị trường này rõ ràng là cơ hội cho những xí nghiệp công thương lớn thuộc liên đoàn kinh tế là những người thu lợi ích lớn nhất, cho nên họ là những người phản đối mạnh nhất việc mở cửa thị trường trong nước. Vì vậy cuộc đấu tranh và chống đối việc mở cửa thị trường Nhật Bản của Mỹ, Tây Âu sẽ vẫn còn tiếp tục, hơn nữa có thể càng diễn ra gay gắt hơn, song những thỏa hiệp cũng đang và sẽ tồn tại khi họ buộc phải tìm thấy ở nhau những điểm giao thoa của các lợi ích trong một thế giới đang toàn cầu hóa như hiện nay.

3. Xung đột và cạnh tranh giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản trong lĩnh vực đầu tư để mở rộng thị trường

Về phía Nhật Bản, công nghiệp trong nước đã xuất hiện xu thế suy yếu vì hơn 10 năm nay, tỷ giá đồng JPY không ngừng leo thang so với USD làm cho sức chịu đựng của các hãng xuất khẩu của Nhật Bản đã tới hạn cuối cùng. Nếu muốn giữ được sức cạnh tranh trên toàn cầu, thì Nhật Bản không thể không đưa ra nước ngoài nhiều ngành sản xuất, thậm chí cả thiết kế, nghiên cứu và sản phẩm mới. Trong thực tế, Nhật Bản đã và đang tiếp tục theo xu hướng đó, theo tờ "Tin tức kinh tế Nhật Bản" thì 59% ngành chế tạo sẽ mở rộng sản xuất của mình ở nước ngoài, 40% của 5 công ty điện tử lớn của Nhật Bản, và gần 57% của các xí

ngiệp hạng vừa sẽ dời ra nước ngoài. Như vậy, hàng nhập khẩu về từ các công ty Nhật Bản ở nước ngoài về sẽ tăng với số lượng lớn. Điều làm Chính phủ Nhật Bản lo ngại là một số những xí nghiệp dời ra nước ngoài và trở thành những công ty đa quốc gia đều là những xí nghiệp tốt nhất hoặc thành công nhất của Nhật Bản, còn những xí nghiệp giữ lại nội địa phần lớn là những xí nghiệp nhỏ và thực lực tổng hợp tương đối yếu. Sự mở rộng FDI của Nhật Bản ra nước ngoài sẽ nâng cao mức độ tham gia vào phân công lao động quốc tế theo chiều ngang và sẽ làm dịu bớt căng thẳng về nhiều vấn đề mà xuất siêu với số lượng lớn của ngoại thương mang lại. Đồng thời cũng tạo ra các cơ hội để Mỹ và Tây Âu xuất khẩu sang Nhật Bản. Do FDI là biện pháp có sức mạnh để thâm nhập thị trường nước chủ nhà, đây cũng là phương pháp để chiếm được nhiều thị phần quốc tế, nên gây sự chú ý của Mỹ và Tây Âu. Hơn nữa, Mỹ và Tây Âu cũng sẽ tiếp tục gây ra nhiều sức ép đối với Nhật Bản, bắt nước này phải sớm thực hiện việc tự do hóa đầu tư, dỡ bỏ những trở ngại để tư bản nước ngoài lọt vào Nhật Bản.

Những năm gần đây, tổ chức xí nghiệp của Nhật Bản (chế độ Keiretsu về xí nghiệp) cũng có một số đổi mới. Về khách quan sự thay đổi này đã tạo ra cơ hội để Mỹ và Tây Âu lọt vào thị trường Nhật Bản. Mỗi quan hệ buôn bán trao đổi vừa lâu dài vừa vững chắc được kết hợp giữa các thành viên trong tập đoàn Keiretsu của Nhật Bản thông qua nắm giữ cổ phần đan chéo nhau đã mang tính loại trừ nhau rất mạnh. Sự tan vỡ của nền kinh tế bong bóng (năm 1992) và việc đồng JPY lần nữa lên giá với biên độ lớn (vào tháng 3/1996) đã làm cho lợi nhuận ròng

của các tài sản và vốn cổ đông của các công ty Nhật Bản hạ xuống đến 1,9%. Lợi nhuận thu về từ lợi tức cổ phiếu giảm xuống còn 0,8% (lợi tức của trái khoán kỳ hạn 10 năm của chính phủ là 3,1%). Sự tụt xuống đến mức đó khiến rất nhiều công ty phi tài chính - tiền tệ bắt đầu bán tháo cổ phiếu. Khoảng những năm 1991 - 1994, tổng cộng giá trị cổ phiếu bán ra là 7100 tỷ JPY (60 tỷ USD), riêng quý 1/1995 đã bán tháo số cổ phiếu trị giá tới 34 tỷ JPY. Từ đó có thể thấy, chế độ nắm giữ cổ phần chéo nhau của các Keiretsu, đang lộ rõ mặt tiêu cực của nó. Các tập đoàn xí nghiệp Keiretsu cũng đang chuyển biến từ kiểu khống chế chặt chẽ sang nới lỏng. Ngoài ra, các ngân hàng với tư cách là hạt nhân của việc nắm giữ cổ phiếu chéo của các Keiretsu cũng đang bị đe dọa và đang bán chạy các cổ phiếu của một số những xí nghiệp kinh doanh không hiệu quả.

Thêm vào đó, việc nới dần của chính phủ Nhật Bản đối với chế độ tài chính - tiền tệ cũng đang bào mòn chế độ Keiretsu. Trước đây, các ngân hàng cho vay theo lãi suất cho vay cố định mà chính phủ quy định, vì vậy các xí nghiệp lớn đều bằng lòng tự nguyện vay tiền từ ngân hàng hoặc để cho ngân hàng trở thành cổ đông của mình, hiện nay lãi suất cho vay đã được thả nổi, các ngân hàng cũng không còn có thể với tư cách cổ đông cung cấp được tiền cho vay với lãi suất cố định cho các khách hàng là công ty được nữa. Dự tính, tỷ lệ của việc trở thành tư bản tự do của các xí nghiệp thuộc Keiretsu, trong 10 năm trở lại đây giảm từ 39% xuống 30%¹¹⁾. Không nghi ngờ gì, sự chuyển biến này đã tạo ra

¹¹⁾ Chế độ công ty cổ phần của Nhật Bản đang gặp nguy hiểm "The Economist (Anh) 3/6/1995.

những cơ hội nhất định để tư bản nước ngoài xâm nhập vào thị trường Nhật Bản là rõ ràng. Nhưng cũng cần thấy rằng, chế độ Keiretsu chỉ nói lỏng ra mà thôi chứ không hề bị tan rã, cho nên việc Mỹ và Tây Âu muốn tiến vào thị trường Nhật, hoặc ép buộc chính phủ Nhật Bản mở cửa thị trường tài chính - tiền tệ, thực hiện tự do hóa về dịch vụ tài chính - tiền tệ và thương mại sẽ vấp phải sự chống trả ngấm mạnh mẽ của các tập đoàn Keiretsu.

4. Xung đột và đấu tranh giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản trên thị trường buôn bán dịch vụ ngày một tăng

Ta biết rằng, nền kinh tế các nước Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản đang chuyển sang kiểu dịch vụ tin học là chủ đạo, vì vậy, việc không ngừng nâng cao tốc độ tăng năng suất của ngành dịch vụ trở thành mấu chốt trong cạnh tranh giữa chúng. Năng suất lao động của ngành dịch vụ Mỹ đứng đầu trong những nước lớn, bước vào thập kỷ 90, tỷ lệ tăng trưởng bình quân hàng năm của năng suất ngành dịch vụ Mỹ đã tăng gấp đôi so với thập kỷ 80 (từ 0,8% đã nâng lên thành 1,6%) chỉ năm 1992 đã tăng trưởng đến 3%. Về ngành thương mại mà xét, năng suất lao động của Mỹ cao hơn Đức, Pháp 15%, cao hơn Anh 27%, cao hơn Nhật Bản 42%. Trong 5 lĩnh vực lớn của ngành dịch vụ là hàng không, ngân hàng, ăn uống, bán lẻ và điện tín, năng suất lao động của Mỹ đã đi trước Nhật Bản và Tây Âu rất xa. Thí dụ: năng suất của nhân viên bán hàng ở các cửa hiệu Mỹ bằng 2 lần của Nhật Bản, năng suất lao động của các công ty hàng không Mỹ cao hơn các công ty Tây Âu 1/3.

Sở dĩ năng suất lao động của ngành dịch vụ Mỹ cao như vậy, chủ yếu là do trong thập kỷ 80, Mỹ đã nới lỏng quản chế đối với ngành này, đồng thời đã tích cực thực hiện một cách nhất quán việc đưa chính sách cạnh tranh vào nó. Còn ngành dịch vụ của Nhật Bản thì hứng chịu sự quản chế và bảo hộ nghiêm ngặt của Chính phủ, thiếu sự kích thích của cạnh tranh, vì vậy mà năng suất lao động của nó tăng chậm. Do năng suất của ngành dịch vụ Mỹ được nâng cao nhanh chóng nên giá trị sản xuất của ngành này đã chiếm 2/3 GDP của Mỹ; ngành dịch vụ đã trở thành ngành xuất khẩu quan trọng, chiếm chừng 1/3 tổng mức xuất khẩu của Mỹ; xuất siêu trong buôn bán dịch vụ cũng mở rộng nhanh chóng, từ 7,6 tỷ USD (năm 1987) đã tăng thành 60 tỷ USD (năm 1994). Trong khi đó xuất siêu trong buôn bán dịch vụ của châu Âu đã giảm sút, từ 38,9 tỷ USD xuống còn 25,8 tỷ USD; buôn bán dịch vụ của Nhật Bản thì nhập siêu nghiêm trọng, từ 22,4 tỷ USD đã mở rộng bằng 49,9 tỷ USD¹¹. Cùng với sự phát triển của kinh tế tin học, địa vị của buôn bán dịch vụ trong ngoại thương sẽ ngày một lên cao. Chênh lệch dương về buôn bán dịch vụ của Mỹ sẽ tiếp tục tăng lên, cân bằng trong ngoại thương sẽ dần dần chuyển biến tốt. Chênh lệch âm trong buôn bán dịch vụ của Nhật Bản ngày càng mở rộng hơn nữa, từ đó làm cho xuất siêu to lớn trong ngoại thương sẽ giảm xuống. Do Mỹ và Tây Âu, đặc biệt là Mỹ, có được ưu thế tuyệt đối trong lĩnh vực buôn bán dịch vụ, nên sẽ gây sức ép với Nhật Bản ở lĩnh vực

¹¹ "Triển vọng kinh tế", OECD số 57 (1995).

này để đòi Chính phủ Nhật Bản mở cửa thị trường ngành dịch vụ. Nhưng ngành dịch vụ là ngành có hiệu suất thấp nhất, chịu sự bảo hộ nhiều nhất của Chính phủ Nhật Bản, nên sự tấn công của Mỹ và Tây Âu tất sẽ vấp phải sự phản kích ghê gớm của phía Nhật Bản, mức độ gay gắt trong xung đột giữa 3 trung tâm trong lĩnh vực này sẽ tăng lên.

5. Giành giật giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản về thị trường mới trời đầy ở châu Á

Do sự phát triển với tốc độ nhanh nên địa vị của thị trường châu Á trong thị trường thế giới đang ngày càng quan trọng và trở thành thị trường tiềm tàng nhiều sức thu hút nhất đối với Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản. Dự tính vào đầu thế kỷ XXI, đầu tư vào các nhà máy điện, giao thông vận tải, thiết bị điện tin... đã xấp xỉ 100 tỷ USD, rõ ràng châu Á sẽ trở thành mục tiêu khu vực mà Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản sẽ cạnh tranh gay gắt trong tương lai. Nhu cầu của thị trường này về số lượng lớn tư bản không chỉ kích thích xuất khẩu sang châu Á của Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản, mà còn có thể làm cho các ngành sản xuất đã xé chiều của họ hồi sinh lại, từ đó dẫn dắt thúc đẩy nền kinh tế của họ phát triển. Sự phát triển kinh tế của châu Á sẽ sôi động trở lại, cuộc cạnh tranh lớn giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản trên thị trường châu Á tất nhiên sẽ tiếp tục diễn ra gay gắt. Những năm gần đây, châu Âu đã áp dụng các biện pháp tích cực thúc đẩy quan hệ kinh tế buôn bán với Trung Quốc và ASEAN. Mỹ và Nhật Bản đương nhiên không thể ngồi im.

6. Thông qua tăng cường hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) để khôi phục thăng bằng cán cân thương mại

Ta biết rằng, cuối những năm 80 đầu những năm 90, thặng dư khổng lồ của Nhật Bản thường được đem ra làm minh chứng cho sức mạnh kinh tế của nước này. Ngược lại, thâm hụt mậu dịch suốt 21 năm qua của Mỹ được coi như biểu hiện rõ rệt nhất về sự yếu kém của nền kinh tế. Nhiều chuyên gia kinh tế cho rằng, tăng FDI sẽ giải tỏa được vấn đề này. Tổng FDI đã tăng gấp đôi trong giai đoạn 1991 - 1995 (đạt 315 tỷ USD). Tại Mỹ, những người phản đối NAFTA lo sợ một "rung động lớn" khi người tiêu dùng Mỹ được cung cấp sản phẩm từ những xí nghiệp có mức lương thấp ở Mexico. Các nhà chính trị ở nhiều nước phát triển lo ngại sự tăng FDI ồ ạt vào Trung Quốc sẽ làm cho các nước này tràn ngập hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc.

Song trong thực tiễn lại không tiến triển như vậy. Trong khi FDI tăng mạnh thì thương mại lại trở nên cân bằng hơn. Tuy thâm hụt thương mại của Mỹ tính bằng USD vẫn ngang mức cuối những năm 80, song chỉ chiếm 2,5% GDP, so với 3,4% vào năm 1987. Trong khi đó, thặng dư mậu dịch của Nhật Bản chiếm tới 4,7% GDP vào năm 1986, đến nay chỉ còn dưới 2%. Các nhà kinh tế của OECD đã nghiên cứu ứng xử các công ty Mỹ và Nhật Bản trong đầu tư vào trang thiết bị, bắt động sản hay góp những khoản vốn lớn vào kinh doanh ở nước ngoài đã tìm ra những khác biệt cơ bản trong xây dựng chiến lược của các công ty thuộc các nước khác nhau. Những khác biệt đó đã tác động mạnh tới sự thay đổi hoạt động thương mại hiện nay.

Các hãng của Mỹ chủ yếu tập trung vào cung ứng cho thị trường nước ngoài hơn là chuyển một phần thành phẩm về Mỹ. Năm 1992, khoảng 2/3 nguyên vật liệu và phụ kiện của các hãng Mỹ bán ra đã chảy vào khu vực có mặt các hãng đó. Các chi nhánh của các hãng Mỹ tại châu Á đã tăng cường cung ứng cho thị trường khu vực này. Theo tính toán, châu Á chiếm tới 62% tổng doanh thu của các chi nhánh này vào năm 1992 (năm 1982 chỉ chiếm 42%). Chỉ ở Canada và Mexico, các hãng Mỹ mới đầu tư để cung ứng cho thị trường Mỹ. Các xí nghiệp thuộc sở hữu của Mỹ tại các nước này bán 26% sản phẩm của họ trở lại Mỹ năm 1992 (năm 1982 con số này là 18%). Tỷ lệ này có thể tiếp tục tăng sau khi NAFTA có hiệu lực thi hành.

Ngược lại, các hãng của Nhật Bản lại rất chú ý hướng về thị trường Nhật Bản trong khi mở rộng hoạt động ra nước ngoài. Khoảng 10% trong tổng sản lượng các hãng thuộc sở hữu của Nhật Bản được sử dụng bên ngoài nước Nhật Bản vào năm 1995, năm 1986 chỉ có 4%. Trong khi hầu như tất cả các hãng của Nhật Bản tại Mỹ bán sản phẩm tại thị trường này thì các chi nhánh hãng Nhật Bản tại châu Á lại ngày càng tăng cường xuất khẩu về Nhật Bản. Tổng giá trị bán sang Nhật Bản chiếm tới 16% trong tổng doanh thu của các chi nhánh hãng Nhật tại châu Á (một thập kỷ trước, tỷ lệ này là 11%).

Các nhà kinh tế của OECD khẳng định, sự thay đổi trong bản chất đầu tư nước ngoài của Nhật Bản có tác dụng kép tới các bạn hàng thương mại của nước này. Nhập khẩu từ các chi nhánh nước ngoài chiếm 14% trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Nhật Bản hiện

nay (năm 1992 con số này là 4%). Tỷ lệ giá trị nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ trong GDP tăng từ 9% vào giữa năm 1992 lên 12% vào giữa năm 1996. Nhập khẩu hàng tiêu dùng từ các công ty thuộc sở hữu của Nhật Bản tại châu Á tăng nhanh. Như vậy, về nguyên tắc đầu tư nước ngoài tác động tới xuất và nhập khẩu bằng nhiều cách phụ thuộc vào điều kiện cụ thể. Chẳng hạn, có những hãng xây dựng nhà máy ở nước ngoài để cung ứng cho thị trường khu vực. Một mặt, sản phẩm của các nhà máy đó có thể ảnh hưởng mạnh tới xuất khẩu của nước sở hữu nhà máy, giảm thặng dư hay tăng thâm hụt mậu dịch của nước này. Mặt khác, những sản phẩm bán ra có thể là hoàn toàn mới và do đó không có tác dụng trực tiếp tới cán cân thương mại.

Các hãng thường muốn xây các nhà máy ở các nước là bạn hàng của mình và trong quá trình xây dựng sẽ tăng cường xuất khẩu vật liệu xây dựng, lắp ráp và máy móc trang thiết bị. Khi các nhà máy trên đi vào hoạt động, một số bộ phận hay bán thành phẩm sẽ được xuất từ nước sở hữu hãng sang. Đầu tư có thể không vào sản xuất, mà vào hệ thống phân phối. Nếu hệ thống đó hoạt động tốt sẽ tạo điều kiện mạnh mẽ cho xuất khẩu.

Bên cạnh đó, đầu tư nước ngoài có thể tạo cơ sở để sản xuất cung ứng cho thị trường nước sở hữu hãng. Nguyên nhân là sản xuất ở nước ngoài có giá thành rẻ hơn do tiền công rẻ hơn sau khi đã loại trừ những khác biệt về năng suất lao động; được hưởng những ưu đãi của chính phủ nước ngoài trong mức thuế hay điều kiện đầu tư. Những dạng đầu tư đó hầu như không làm tăng nhập khẩu và giảm xuất khẩu của nước sở hữu vì

sản xuất ở nước ngoài bổ trợ cho (là bộ phận của) sản xuất trong nước. Sự di chuyển các nhà máy của Nhật sang Đông Nam Á và hàng hóa lại bán sang Nhật Bản cũng như sang các nước khác trên thế giới là một ví dụ điển hình.

Các nhà kinh tế của OECD còn lưu ý: những thay đổi cơ bản trong đầu tư nước ngoài của Nhật Bản cũng làm tăng vai trò nhập khẩu của Nhật Bản trong điều chỉnh giá nhập khẩu. Rõ ràng, đồng JPY tăng giá nhẹ có thể kéo theo tăng cường nhập khẩu. Điều đó có nghĩa là thặng dư mậu dịch rất lớn của Nhật Bản có thể ít hơn so với trước.

Nếu đồng JPY xuống giá thì một số sản phẩm của Nhật Bản từ Đông Nam Á sẽ quay trở lại Nhật, tương tự khi đồng JPY mạnh thì sản phẩm sản xuất ở nước ngoài có sức hấp dẫn tại chỗ.

Chương VI

QUAN HỆ GIỮA BA TRUNG TÂM TÀI CHÍNH - TIỀN TỆ: MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU

Trong nền kinh tế TBCN phát triển, nền sản xuất vật chất của xã hội lại là nền sản xuất hàng hoá dựa trên phân công lao động xã hội và sự tách biệt giữa những người sản xuất bị chi phối bởi chế độ chiếm hữu kiểu TBCN, sản xuất và trao đổi hàng hoá tách biệt cả về không gian và thời gian thì việc xuất hiện một nền kinh tế tài chính - tiền tệ trù lên nền sản xuất vật chất xã hội là một khách quan kinh tế.

Trên quy mô toàn cầu, hệ thống tài chính - tiền tệ là hệ thống huyết mạch của nền kinh tế thế giới. Sự vận động của nó không chỉ tách rời rất xa nền sản xuất vật chất, mà còn chịu chi phối bởi các trung tâm sức mạnh của thế giới, do đó động thái của nó sẽ ảnh hưởng gần như tức thời đến hoạt động kinh tế xã hội của toàn bộ thế giới. Hệ thống này lại rất phức tạp, bao gồm toàn bộ những quy tắc và chế độ mà thị trường tài chính - tiền tệ toàn cầu áp dụng. Hệ thống tài chính - tiền tệ hiện đại được vận dụng dựa trên cơ sở cải tiến những nguyên lý và cơ cấu tổ chức của Hội nghị Bretton Woods năm 1944 (Hội nghị này đưa ra 3 trụ cột của hệ thống kinh tế thế giới sau chiến tranh, đó là hệ thống mậu dịch đa phương, tổ chức tài chính - tiền tệ quốc tế và ngân hàng thế giới). Nhờ nó mà một khối lượng khổng lồ các nguồn vốn được huy động và phân phối khắp toàn cầu, một khối lượng lớn hàng hoá, dịch vụ,

kỹ thuật được nó đẩy vào lưu thông tạo tiền đề cho tất cả các quốc gia phát triển kinh tế, đồng thời nó cũng là một phương tiện mạnh mẽ cuốn hút các vùng chậm và đang phát triển vào guồng máy bóc lột của tư bản và là phương tiện để chuyển dịch sức mạnh kinh tế của các trung tâm TBCN.

Nhìn lại lịch sử phát triển tài chính - tiền tệ thế giới ta thấy, từ thế kỷ XIX đến nay, diễn biến của hệ thống tài chính - tiền tệ quốc tế có thể sơ lược phân làm 4 giai đoạn sau:

Giai đoạn trước Đại chiến thế giới lần thứ nhất. Trong giai đoạn này do không có của bất kỳ một cơ chế quản lý tài chính - tiền tệ nào, nên hệ thống tài chính - tiền tệ quốc tế chịu sự chi phối rất mạnh của hệ thống tiền tệ Anh. Dưới hệ thống tài chính - tiền tệ này, vàng trở thành hệ quy chiếu tiêu chuẩn của tỷ giá hối đoái cố định, song vẫn còn một số nước lấy giấy bạc làm đồng tiền chủ yếu, vì vậy tỷ giá hối đoái giữa các nước được áp dụng chế độ tiền tệ kép.

Giai đoạn giữa hai cuộc đại chiến thế giới. Do hệ thống hối đoái cố định bị phá hoại trong Đại chiến thế giới lần thứ nhất nên đã quay sang áp dụng tỷ giá thả nổi, vì có lượng tiền vốn quốc tế lớn chuyển từ Anh sang Mỹ làm cho hệ thống tài chính - tiền tệ quốc tế xuất hiện trạng thái không ổn định (từ 1920 - 1925 tỷ giá hối đoái giữa các nước được thả nổi, từ năm 1925 - 1930 lại chuyển sang tỷ giá hối đoái cố định). Các dòng vốn quốc tế dưới tác động của những nỗ lực chủ quan nhằm lập lại trật tự tiền tệ không đem lại hiệu quả mà đã gây ra những thiệt hại nặng nề cho nền kinh tế thế giới. Những lo ngại về việc tăng thuế, mất giá trị đồng

342

tiền và khủng hoảng kinh tế đã đẩy nhiều quốc gia vào tình trạng thiếu vốn do các nhà đầu tư rút vốn ồ ạt để bảo vệ an toàn tài sản của mình. Các nhà lãnh đạo Anh, tiếp đến là Mỹ cố gắng giữ giá trị tiền tệ trên cơ sở bản vị vàng và cố định tỷ giá để chống suy thoái, thất nghiệp nhằm thoát ra đại khủng hoảng, song sự kết hợp của các dòng vốn với bản vị vàng đã làm cho suy thoái trầm trọng hơn.

Giai đoạn từ khi kết thúc Chiến tranh thế giới thứ hai đến cuối những năm 60. Trong thời kỳ này, hệ thống tiền tệ Bretton Woods do Mỹ chủ đạo đã giao quyền quản lý trật tự tiền tệ quốc tế cho các tổ chức tiền tệ quốc tế đảm nhận, tỷ giá cố định vàng với đồng USD mà các nước áp dụng có sự liên hệ với nhau. Chế độ này làm ổn định một cách có hiệu quả thị trường tài chính - tiền tệ của chủ nghĩa tư bản, thúc đẩy lợi ích kinh tế của Mỹ và sự phồn vinh của nền kinh tế phương Tây.

Giai đoạn thứ tư là từ đầu những năm 70 đến nay. Hệ thống tài chính - tiền tệ quốc tế đã diễn ra nhiều thay đổi to lớn và sâu sắc; do đó sự phân tích sẽ tập trung ở đây, chủ yếu vào khoảng thập kỷ 90 - thập kỷ có nhiều sự kiện tài chính - tiền tệ lớn. Đặc điểm chủ yếu của giai đoạn này là:

Thứ nhất, từ năm 1971 nền kinh tế Mỹ bị lâm vào suy thoái không có khả năng gánh vác trách nhiệm tài chính - tiền tệ quốc tế, do đó chuyển sang áp dụng chế độ thả nổi tỷ giá hối đoái, kết thúc hệ thống chuyển đổi tiền tệ quốc tế lấy vàng làm cơ sở.

Thứ hai, thị trường trong nước của các nước gần như mở cửa, mâu dịch quốc tế tăng trưởng nhanh chóng, đầu tư trực tiếp của nước ngoài và sự kết hợp giao dịch cổ phiếu và chứng khoán xuyên quốc gia, sự lưu thông tiền trên trường quốc tế bắt đầu trở nên nhộn nhịp làm cho sự liên hệ kinh tế và tài chính - tiền tệ giữa các nước tăng lên. Đặc biệt là tự do hóa tài chính - tiền tệ và sáng tạo kỹ thuật thanh toán mới đã làm xuất hiện các hình thức dịch vụ tài chính - tiền tệ mới, đa dạng, mở rộng. Từ đó, các sản phẩm (gọi là sản phẩm chuyển từ đơn giản sang phức tạp), quy mô lưu chuyển quốc tế về vốn đầu tư và vốn ngắn hạn rất lớn, trên thực tế đã toàn cầu hóa cao độ.

Thứ ba, các nước đang phát triển trở thành những nước tham gia quan trọng của thị trường kinh tế và tài chính toàn cầu, nền kinh tế trong nước của họ chịu ảnh hưởng rất lớn của nền kinh tế và tài chính - tiền tệ toàn cầu hóa.

Thứ tư, thị trường vốn quốc tế khoảng 2 năm lại xảy ra một cuộc khủng hoảng trầm trọng. Nguyên nhân căn bản gây ra khủng hoảng là sự thay đổi quan điểm đột ngột của các nhà đầu tư quốc tế lớn. Giống như đàn gia súc trên thảo nguyên chuyển động trật tự theo con đầu đàn vào năm 1993 hay năm 1996, các nhà đầu tư bỗng nhiên nhốn nháo vì một nguyên nhân tâm lý nào đó gây ra sợ hãi khiến con đầu đàn bỗng lảo đảo quay ngược trở lại. Sự luân chuyển quá nhanh của các thị trường vốn quốc tế dưới sự tác động mạnh của các yếu tố rủi ro ngẫu nhiên vào tâm lý các nhà đầu tư lớn quốc tế dẫn đến tình thế bấp bênh của các khoản đầu tư đã tạo ra những cơn co thắt gây tắc nghẽn dòng chảy bình

thường của các luồng vốn. Hậu quả của nó là gây ra trì trệ, suy thoái, thất nghiệp, giảm thu nhập và tăng trưởng ở các quốc gia phụ thuộc vào các dòng đầu tư quốc tế. Đâu đâu cũng tiềm ẩn nguy cơ của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ quốc tế. Cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ châu Á chẳng qua chỉ là sự tiếp tục và kéo dài của một loạt cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ đã nổ ra ngay từ đầu những năm 80, từ Mỹ Latinh sau đó đến toàn bộ các nước đang phát triển đều rơi vào cuộc khủng hoảng nợ nần. Năm 1987, thị trường cổ phiếu toàn cầu phát triển mạnh cho đến những năm 90 nền kinh tế bong bóng tài chính - tiền tệ của Nhật Bản bị tan vỡ, tiếp đó hệ thống tiền tệ châu Âu trong năm 1992 nhiều lần gần tan vỡ. Đặc biệt năm 1994, cuộc khủng hoảng tài chính ở Mêxicô đã làm chấn động nước Mỹ, tiếp đến là cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ châu Á vừa qua đã gây ra "hiệu ứng Tequila" lan truyền ra toàn bộ nền kinh tế thế giới.

Thứ năm, các nước Liên minh châu Âu đã phải trải qua quá trình thương lượng phức tạp, cuối cùng đưa đến quyết định lưu hành đồng tiền chung châu Âu (Euro) năm 1999. Việc ra đời đồng tiền chung châu Âu tất nhiên làm cho cục diện tài chính - tiền tệ quốc tế, mà trong đó đồng USD chi phối nảy sinh những biến đổi mang tính mâu thuẫn xung đột gay gắt hơn trên con đường đi tới thống nhất. Sự thay đổi hệ thống tài chính - tiền tệ quốc tế cho thấy, tài chính - tiền tệ quốc tế hiện đại đã và đang có những biến đổi căn bản so với trước đây. Do đó việc trở lại các nguyên lý, tổ chức của Hội nghị Bretton Woods không còn phù hợp với nhu cầu kinh tế và tài chính - tiền tệ của thế giới hiện đại.

Vì nó không thể ứng phó được với thị trường tư bản có trình độ toàn cầu hóa ngày càng cao. Đặc trưng rõ rệt nhất của toàn cầu hóa tài chính là sự lưu chuyển tự do của nguồn vốn đầu tư trực tiếp và giao dịch tài chính - tiền tệ hối suất, lãi suất và sự biến đổi giá cổ phiếu của rất nhiều nước có mối liên hệ chặt chẽ với nhau dẫn đến nguồn vốn, theo sự thay đổi tâm lý của các nhà đầu tư, đã luân chuyển nhanh chóng giữa các nước. Sự lưu chuyển vốn toàn cầu này đang là cơ hội kinh tế to lớn mà khả năng các nước đang phát triển có thể lợi dụng nguồn vốn tư nhân không ngừng tăng lên. Nhờ đó để phát triển kinh tế, nhưng đồng thời lưu chuyển nguồn vốn lớn cũng ẩn chứa sự rủi ro lớn, đặc biệt là mối nguy hiểm do vốn ngắn hạn mang lại cho toàn bộ hệ thống kinh tế luôn nhiều hơn sự mạo hiểm của từng cá thể đầu tư.

I. SỰ VẬN ĐỘNG CỦA MÂU THUẬN MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU QUA THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH - TIỀN TỆ QUỐC TẾ

1. Sự dịch chuyển sức mạnh kinh tế Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu qua biến động tương phản giá trị của các đồng tiền

Tỷ giá hối đoái chịu tác động kép của cả nền kinh tế thật, nền sản xuất vật chất và nền kinh tế ảo, nền kinh tế tài chính - tiền tệ. Khó có thể lượng hoá chính xác mối tương tác giữa hai nền kinh tế này, đặc biệt trong điều kiện quốc tế hoá sản xuất mở rộng như hiện nay. Do đó, sự biến động của tỷ giá hối đoái không chỉ phản ánh sự thay đổi sức mạnh nền sản xuất của một quốc gia trên thị trường quốc tế, mà còn phản ánh đường lối tài chính -

tiền tệ của chính phủ thông qua vận động của nền kinh tế ảo.

Tỷ giá hối đoái chính là mối tương quan đối sánh giữa các nền kinh tế biểu hiện qua tương quan giữa các đồng tiền quốc gia. Trong thương mại quốc tế, nó thể hiện thành sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường tiền tệ, biểu hiện thành uy tín và sức mạnh của đồng tiền này trước các đồng tiền khác... Tuy nhiên, việc xác định tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền trên thị trường lại không chỉ do các lực lượng thị trường, mà còn do ý chí của các Chính phủ và của các thực thể kinh tế hoạt động trên thị trường quyết định.

Từ sau khi sụp đổ của hệ thống Bretton Woods, hệ thống xác định vị trí chúa tể độc tôn của đồng USD trong quan hệ cố định với vàng và giữ vị trí hệ quy chiếu chuẩn, thước đo cho các đồng tiền quốc gia khác, thì tỷ giá hối đoái trên thị trường tiền tệ quốc tế dao động mạnh, chủ yếu là dao động trong tương quan giữa đồng USD với 5 đồng tiền: JPY(Nhật Bản), DM(Đức), Franc (Pháp), Bảng (Anh), Franc (Thụy Sĩ). Để phân tích mối tương quan sức mạnh kinh tế giữa ba trung tâm TBCN, ta lấy 3 đồng tiền đặc trưng của từng khu vực: USD - JPY - DM để xem xét.

a. Sự thăng trầm sức mạnh của các đồng USD - JPY - DM trên thị trường ngoại hối thời kỳ 1973 - 1993

Do sụp đổ của hệ thống Bretton Woods, những rủi ro ngoại hối trước đây mà khu vực nhà nước sinh ra nay chuyển sang khu vực tư nhân, do đó đòi hỏi phải nới lỏng sự kiểm soát đối với thị trường ngoại hối, làm xuất hiện tình trạng quá thừa các công cụ tài chính và sự bùng nổ thương mại. Trong hệ thống tỷ giá hối đoái

thả nổi, giá cả của các đồng tiền, đặc biệt là những đồng tiền chủ chốt của một khu vực nào đó, luôn biến động. Sự chao đảo nhẹ của tỷ giá là hiện tượng tự nhiên phải có. Song những biến động mạnh, đột ngột, lan toả nhanh trên bình diện rộng làm cho các thực thể kinh tế buộc phải đình hoãn các đề án, đặc biệt là các đề án đầu tư, thương mại... là những đề án đòi hỏi phải có những cam kết dài hạn và ổn định, vì nó dễ tạo ra viễn cảnh đen tối cho kinh doanh như: giảm sút lợi nhuận, thua lỗ, phá sản, đồng thời nó tác động đến cả tâm lý của các doanh nghiệp và chính phủ: Một mặt, các doanh nghiệp thường chuyển các đề án kinh doanh dài hạn sang ngắn hạn, thậm chí đầu cơ buôn bán ngoại hối. Một mặt kia, buộc các chính phủ phải tập trung vào các chính sách chống lại sự biến động của thị trường tài chính - tiền tệ mà rời xa các chính sách tăng trưởng và giải quyết việc làm, nhất là khi gặp phải các cú sốc tác động vào chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm làm giảm sút lợi nhuận.

Đầu thập kỷ 80, cuộc chấn động dầu mỏ đã mở đường cho tình trạng dư thừa không bình thường của khả năng tiền mặt trong nền kinh tế thế giới. Để ngăn chặn nguy cơ một cuộc suy thoái, các nhà lãnh đạo tiền tệ phương Tây thi hành chính sách bành trướng tiền tệ làm cho lãi suất giảm xuống rất thấp (nói cho đúng sự thật là âm). Các đồng USD dùng vào việc thanh toán "hóa đơn" dầu mỏ quay gửi lại vào các ngân hàng phương Tây. Hành vi ấy của các nước trong khối OPEC đã kích thích thị trường đô la - châu Âu. Thị trường này đã tăng với nhịp độ 25% hàng năm. Do đó các ngân hàng có sẵn tiền mặt với mức dồi dào. Vấn đề đặt ra là làm sao cho nó sinh lợi bằng cách cho vay đối với những

ai cân USD. Để đạt mục tiêu này, nó được định hướng vào tất cả các nước đang phát triển và các nước phương Đông, bất kể nước lớn hoặc nhỏ, có hoặc không có tài nguyên tự nhiên, giàu có hoặc hoàn toàn nghèo khổ, thuộc chủ nghĩa tư bản hoặc chủ nghĩa xã hội.

Nếu năm 1976, số chênh lệch trong cán cân thanh toán của Mỹ có thặng dư, thì vào năm 1977 lại thiếu hụt: Trước tháng 6/1976, đồng USD đã lấy lại sức vững chắc, nhưng từ đó bắt đầu đi xuống. Năm 1977, đồng USD mất giá gần 20% so với đồng JPY. Mức mất giá lịch sử lên đến trần xảy ra vào tháng 10/1978. Hiệp nghị Jamaica công nhận hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi, song trước tình hình giảm giá nguy hiểm của USD, các ngân hàng trung ương quyết định can thiệp với quy mô lớn để ủng hộ bằng cách lạm phát các đồng tiền quốc gia, điều đó đã đưa đến tình trạng thừa khả năng tiền mặt nghiêm trọng. Sự mất giá trị của một đồng tiền cho dù chủ định (phá giá), hay bị động (khủng hoảng) cũng đều dẫn đến giảm giá toàn bộ hàng hoá của một quốc gia, nó làm cho giá trị các khoản nợ nước ngoài gia tăng, đẩy nền kinh tế quốc gia lâm vào trạng thái khó khăn hơn.

Ngày 1/11/1978, Tổng thống Mỹ Carter lập ra những con đề mới để canh chừng tình hình mất giá của đồng USD. Một Quỹ can thiệp được thành lập với nguồn vốn đến 30 tỷ USD, mà 1/3 được cung ứng bằng việc phát hành trái phiếu kho bạc ghi bằng đồng tiền của ba nước có đồng tiền mạnh (Đức, Nhật Bản, Thụy Sĩ). Để

hỗ trợ, các kho bạc tăng tốc bán vàng và nâng lãi suất¹⁾.

Từ cuối năm 1980 đến cuối năm 1984, đồng USD so với 3 đồng tiền mạnh thời đó là đồng JPY, đồng DM và đồng Franc Thụy Sĩ đã lên giá 29,6%, (theo thứ tự: 19,2%; 37,8%; 31,8%). Nếu so với 2 đồng tiền yếu hơn là đồng Franc Pháp và Bảng Anh, thì đồng USD tăng giá 51,8% (theo thứ tự: 52%; 51,6%). Nếu so với với 5 đồng tiền trên, thì đồng USD lên giá bình quân là 38,5%. Đồng USD tăng giá đạt mức kỷ lục vào tháng 2/1985.

Bảng 1: Tỷ giá đồng USD so với đồng JPY, DM, Ff (Pháp) Thời kỳ 1985-1990

	Yên (JPY)	D.đức (DM)	Franc Pháp (Ff)
Cao nhất (26/2/1985)	261	3,47	10,61
Hiệp nghị Plaza (22/9/1985)	242	2,89	8,80
Hiệp nghị Loiwres (22/2/1987)	153	1,83	6,10
Thấp nhất năm 1987 (31/12)	122	1,59	5,37
Cao nhất năm 1989	149	2,00	6,78
Cao nhất năm 1990	159	1,71	5,79
Thấp nhất năm 1990	124	1,46	4,95

Nguồn: J.M.Siroen: Sự rối loạn về tiền tệ quốc tế. Tập 1. NXB Giáo dục - 1993, tr 182.

Đồng USD được đánh giá quá cao dẫn đến làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa Mỹ trên thị trường quốc tế và làm cán cân thương mại bị chênh lệch âm lớn.

¹⁾ J.M.Siroen: *Sự rối loạn về tiền tệ quốc tế* tập I. Nxb Giáo dục, năm 1993, trang 175.

Hơn nữa, sự lên giá của đồng USD đã ảnh hưởng trực tiếp tới tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ và đẩy 5 đồng tiền mạnh của Tây Âu và Nhật Bản tới bờ của một cuộc khủng hoảng tiền tệ thực sự.

Từ năm 1985, những căng thẳng về tỷ giá hối đoái được giảm nhẹ nhờ lãi suất ở Hoa Kỳ giảm. Tháng 2/1985, đồng USD tăng giá đạt mức kỷ lục so với các đồng tiền khác. Rồi bắt đầu sụt giảm (xem bảng 1). Cho tới năm 1990, đồng USD bị giảm mạnh so với tất cả các đồng tiền chủ chốt của thế giới tư bản. Đó là sự tiếp tục của xu hướng đã khởi đầu từ sau năm 1985. Sau gần 6 năm trên con đường xuống dốc, đồng USD ở giới hạn thấp về mặt giá trị. USD từ mức cao 160 JPY (giữa tháng 5-1990) giảm 28% xuống 124,65 JPY. Tính chung trong cả năm 1990, đồng USD giảm giá -8% so với tất cả các đồng tiền của các nước TBCN chủ yếu khác (trong đó giảm giá -15,8% so với Franc Thụy Sĩ, -14,03% so với Bảng Anh, -11,66% so với Franc (Pháp), -11,49% so với đồng DM, -7,84% so với đồng JPY⁽¹⁾).

Đồng USD mất giá do tác động của nhiều nhân tố: Trước hết, kinh tế Mỹ đang trên đà suy thoái sau 8 năm tăng trưởng liên tục và thất nghiệp tăng. Năm 1990, GNP của Mỹ chỉ tăng 1%, mức thấp nhất kể từ năm 1982, so với 2,6% năm 1989 và thất nghiệp tăng lên mức 6,0%, cuối năm 1990 tỷ lệ cao nhất trong 3 năm qua so với 5,3% năm 1989. Thứ hai, đồng USD giảm mạnh trong tình hình lạm phát tăng. Nhằm ngăn chặn suy thoái kinh tế Mỹ buộc phải nới lỏng chính sách tiền tệ, giảm lãi suất cho vay. Ngoài ra mậu dịch

⁽¹⁾ Viện KTTG "Kinh tế thế giới 1990" tài liệu tham khảo. 1991. trang 140.

của Mỹ và thế giới tăng chậm, do đó nhu cầu về đồng USD không tăng.

Trên con đường tiến tới thị trường EU thống nhất, ngày 8/10/1990 đồng bảng Anh gia nhập EMS⁽¹⁾ và ở mức tỷ giá trung bình là 2,95 DM và 9,8939 F.F với giới hạn phạm vi biến động tạm thời 6% quanh tỷ giá trung tâm. Tuy nhiên, cuối năm 1990 đồng bảng Anh đã vượt qua mức 1,9 USD và 3DM, mặc dù kinh tế Anh trì trệ, mức tăng GNP năm 1990 chỉ là 0,6% và lạm phát cao 9,5%.

Nửa đầu năm 1990, đồng JPY tụt xuống mức thấp nhất trong hơn 3 năm, nửa cuối năm 1990 đồng JPY phục hồi và trở lại thời kỳ vững mạnh, song thời kỳ này kéo dài không lâu, đầu 1991 đồng JPY lại tụt giá. Mặc dù được coi là đồng tiền mạnh nhất năm 1990, nhưng tương quan giá trị JPY - USD không ổn định và thường thay đổi đột ngột, trong một tháng đồng JPY có thể tăng hay giảm tới 10% so với USD. Tính bất ổn của tỷ giá JPY-USD do đồng JPY dùng trong thanh toán chiếm chưa đến 35% khối lượng xuất khẩu và chưa đến 15% nhập khẩu của Nhật Bản, trong khi đó tới 90% tổng giá trị nghiệp vụ trên thị trường thế giới được tính bằng USD. Đồng JPY bất ổn còn do tính chất dễ đổ vỡ của thị trường chứng khoán thế giới nói chung và ở Nhật Bản, nơi mà giá trị cổ phiếu chiếm khoảng 40-50% tổng số cổ phiếu được lưu hành trên thế giới, nói riêng.

Năm 1991, đồng JPY tăng giá so với các đồng tiền chủ chốt khác do thặng dư tài khoản thanh toán và bội

⁽¹⁾ EMS: hệ thống tiền tệ châu Âu.

thu mậu dịch của Nhật Bản tăng. Số dư cán cân thanh toán hiện hành của Nhật Bản năm 1991 là 68 tỷ USD so với 35,76 tỷ năm 1990 và bội thu cán cân thương mại là 97 tỷ USD so với 63,65 USD năm 1990. Đồng JPY rồi sẽ mạnh hơn nữa. Đó là ý kiến của các Bộ trưởng Tài chính và Thống đốc ngân hàng trung ương nhóm G-7 tại cuộc họp hàng năm của ngân hàng thế giới và quỹ tiền tệ quốc tế ở Băng Cốc vào tháng 10 năm 1991. Ngân hàng Tokai Bank (Nhật Bản) cho biết, giá USD có thể tụt xuống còn 100 JPY và sẽ duy trì ở mức này đến hết năm 1992, vì việc tăng giá đồng JPY sẽ là một trong những cách để hạn chế bội thu buôn bán lớn của Nhật Bản với Mỹ. Các ban hàng của Nhật Bản muốn đồng JPY mạnh hơn để giúp giảm bớt bội thu cán cân thanh toán của Nhật Bản đang tăng lên.

Từ nhiều năm nay, ba đồng USD, JPY, DM vẫn là những đồng tiền nòng cốt trên thị trường ngoại hối. Đồng thời, do đồng JPY ngày càng được quốc tế hóa và ngân hàng Nhật Bản mở rộng hoạt động ra nước ngoài, nên quan hệ hối đoái quốc tế dựa trên đồng USD và đồng JPY cũng ngày càng trở thành trung tâm của sự vận động tiền tệ trên thị trường ngoại hối.

Trong năm 1993, kinh tế Mỹ phục hồi trong khi kinh tế EU suy thoái đã làm cho USD tăng giá so với các đồng tiền châu Âu. Trong những tháng đầu năm 1993, giá USD so với đồng DM là 1/1,64; so với đồng F.F là 1/5,53. Từ đó đến cuối tháng 6/1993, USD so với đồng DM dao động ở mức từ 1,6 - 1,65.

Đến tháng 7/1993, đồng F.F và các đồng tiền khác của Tây Âu lâm vào khủng hoảng, khiến đồng USD càng lên giá. Trong tháng 7/1993, tỷ giá giữa USD so với

đồng DM là 1/1,72 so với đồng F.F là 1/5,80. Chỉ đến khi cơ chế tỷ giá hối đoái châu Âu mở rộng giới hạn dao động giữa các đồng tiền trong khối từ 2,25% lên đến 15% thì các đồng tiền châu Âu mới tạm thời thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng. Trong khi đó, đồng JPY lại ngày càng lên giá so với đồng USD mặc dù kinh tế Nhật Bản vẫn rơi vào suy thoái. Vì Nhật Bản đã đẩy mạnh xuất khẩu và có số thặng dư buôn bán với nước ngoài rất lớn, trong đó thặng dư buôn bán với Mỹ lên tới 50 tỷ USD (năm 1992). Hơn nữa hệ thống tiền tệ châu Âu hồi phục vào tháng 7/1993 khiến cho các đồng tiền trong hệ thống dao động bất ổn định, nên những kẻ đầu cơ coi đồng JPY là "an toàn" đã đẩy giá đồng JPY tăng cao.

Đến năm 1993, tỷ giá giữa USD và JPY là 1/124, sau đó do đồng F.F lâm vào khủng hoảng và các đồng tiền khác của châu Âu có biến động, nên USD so với JPY liên tục dao động ở mức 1/105-112. Sau khi Nhật Bản công bố kim ngạch xuất siêu tháng 7/1993 tăng, thì ngày 17/8/1993 đồng JPY đã tăng giá đến mức kỷ lục đạt 100,4 JPY ăn 1 USD tại thị trường Tokyo⁽¹⁾. Đồng JPY lên giá mạnh gây nhiều khó khăn cho nền kinh tế Nhật Bản. Chi phí sản xuất các sản phẩm xuất khẩu tính theo USD tăng cao, khiến cho xuất khẩu của Nhật Bản bị giảm, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế giảm sút đúng vào lúc nền kinh tế Nhật Bản bị suy thoái kéo dài. Ngân hàng trung ương Nhật Bản đã phải tung ra mỗi ngày 1 tỷ USD để ghìm giá đồng JPY, nhưng không đạt được kết quả mong đợi.

⁽¹⁾ Tạp chí Ngoại thương 17 - 23/1/1994.

Bộ trưởng tài chính Nhật Bản thời đó là H.Fuji tỏ ý "rất lo ngại" trước việc đồng JPY lên giá quá cao (cao khoảng 25% so với giá thực tế của nó), đã kêu gọi các nước phối hợp ngăn chặn việc đồng JPY tăng giá. Lợi dụng tình hình này, các nước phương Tây đòi phải cắt giảm thặng dư buôn bán, giảm ngay thuế thu nhập nhằm kích thích tiêu dùng trong nước, mở cửa thị trường Nhật Bản cho hàng hóa và đầu tư nước ngoài. Trong khi đó, thặng dư buôn bán của Nhật Bản vẫn tiếp tục tăng cao trong 31 tháng liền: 7/1993 thặng dư buôn bán là 11,8 tỷ USD tăng 28% so với cùng kỳ năm 1992.

Thêm vào đó, từ nhiều năm chính phủ Mỹ thực hiện chính sách nâng cao giá đồng JPY so với USD, nên họ không sẵn sàng can thiệp khi đồng JPY tăng giá. Chỉ đến khi đồng JPY tăng đến mức kỷ lục so với đồng USD vào tháng 8/1993 thì Fed ⁽¹⁾ mới tung ra hơn 100 tỷ JPY để thu về hơn 1 tỷ USD, tức là khi tỷ giá giữa JPY và USD gần đạt 100 JPY ăn 1 USD, thì Mỹ mới giúp cho đồng JPY ổn định tỷ giá. Điều đó chứng tỏ, tỷ giá 1/100 là mức thấp nhất của USD so với JPY mà Mỹ có thể chấp nhận được. Việc giá đồng JPY tăng lên so với USD không phải vì kinh tế Nhật Bản tốt lên, mà là do sức ép từ phía Mỹ nhằm tăng sức mạnh của nền kinh tế trong tương quan đối sánh với kinh tế Nhật Bản.

⁽¹⁾ Fed - Federal Reserve System: Sở dự trữ liên bang Mỹ.

Nhưng việc buộc đồng JPY tăng giá không chỉ bất lợi cho các xí nghiệp Nhật Bản, mà còn bất lợi cho cả phía Mỹ, cũng không thể mở rộng xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu của Mỹ, mà còn làm cho tình trạng nhập siêu của Mỹ với Nhật Bản thêm trầm trọng hơn. Mặt khác, chính phủ Mỹ lo rằng giá USD so với JPY nếu tụt xuống dưới mức 100 sẽ có nguy cơ dẫn đến bùng nổ thị trường tiền tệ có tính chất toàn cầu và các nước sẽ bán tháo chứng khoán Mỹ, khiến Mỹ phải nâng cao lãi suất, gây ảnh hưởng bất lợi đối với việc phục hồi kinh tế. Hơn nữa, các công ty Nhật Bản sẽ lợi dụng giá trị đồng JPY tăng cao để mở rộng đầu tư và sản xuất tại Mỹ, thậm chí có thể xuất khẩu ngược từ Mỹ về thị trường Nhật Bản. Do đó việc tiếp tục tăng giá đồng JPY đến mức 100 hoặc 95 JPY ăn 1 USD là không có khả năng. Thực tế những tháng cuối năm 1993, tỷ giá USD so với JPY ở mức 106 - 110 JPY, và tỷ giá trung bình là 108 JPY ăn 1USD, có thể thấy đối sánh tiềm lực kinh tế Mỹ - Nhật Bản qua thăng trầm tương quan của hai đồng tiền những năm cuối thập kỷ sau.

b. Sự dịch chuyển đối sánh sức mạnh kinh tế Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu qua vận động tương quan của các đồng tiền, nửa sau thập kỷ 90

Năm 1994, mối tương quan tài chính - tiền tệ của 3 trung tâm sức mạnh của thế giới bước vào thời kỳ mới. Khởi đầu cho thời kỳ này là sự sụt giá nhanh chóng của đồng USD so với các đồng tiền chủ yếu khác.

Sự sụt giá quá nhanh và liên tục của đồng USD đã vượt ra sự kiểm soát của các nhà lãnh đạo tiền tệ, khiến cho chính quyền B.Clinton phải lo ngại. Trong

năm 1994, Mỹ đã phát động một chiến dịch tổng thể để bảo vệ đồng USD với sự phối hợp của các nước G-7. Điều đó chứng tỏ rằng, việc mất giá của đồng USD đã trở nên nguy hiểm không chỉ đối với nền kinh tế Mỹ, 16 ngân hàng Trung ương của G-7, trong đó có cả Fed, đã nhất trí can thiệp để cứu đồng USD. Chỉ trong buổi sáng ngày 4/5/1994, Fed đã tung đồng JPY ra để mua vào tới 200 triệu USD với giá 101,85 JPY ăn 1 USD, tăng so với mức 101 JPY ngày 3/5/1994. Tung đồng DM với giá 1,6535 DM ăn 1USD so với mức giá 1,6370 ngày hôm trước. Những nỗ lực này đã giúp vực dậy chút ít giá USD trên thị trường tiền tệ thế giới. Tại New York, ngày 5/5/1994 1 USD đã ăn 102,85 JPY và 1,6670 DM. Tại châu Âu, đồng USD cũng đã tăng giá sau một ngày, khi các Ngân hàng châu Âu mua vào USD để hỗ trợ cho đồng tiền này. Ngày 5/5/1994 tại London, 1USD đã ăn 102,95 JPY. Tuy nhiên, hành động hợp lực cứu đồng USD này cũng không đạt kết quả mong muốn.

Sau đợt can thiệp cứu đồng USD ngày 4/5/1994 giá đồng USD có nhích lên, rồi lại tụt dốc. Một lần nữa, ngày 24/6/1994, các Ngân hàng Trung ương G7 lại phải khẩn trương quyết định hỗ trợ cho Fed bằng cách mua vào tới 5 tỷ USD. Đây là lần thứ hai trong năm, ngành ngoại hối Mỹ phải lên tiếng kêu cứu, song mọi cố gắng đều không đạt kết quả.

Rút cục, vào ngày 29/6/1994 đồng USD đã lâm vào một cuộc khủng hoảng mới, và kéo dài liên tục đến cuối tháng 7/1995. Ngày 2/8/1995 đồng USD mới khôi phục trở lại 1 USD tương đương với 90/95 JPY trở lên. Cuộc khủng hoảng tạm thời dịu lại. Đặc điểm rõ rệt

nhất của lần khủng hoảng này là sự tụt giá với biên độ lớn của đồng USD so với 5 đồng tiền chủ yếu. Tính đến ngày 19/4/1995 tỷ giá của USD so với 5 đồng tiền chủ yếu đã sụt đến điểm thấp nhất trong lịch sử: 1 USD chỉ đổi được 80,75 JPY (ghi chép về giao dịch tức thời của thị trường ngoại hối Tôkyô là 79,95 JPY), 1,358 DM, 1,119 Franc Thụy Sĩ, 4,498 F.F và 0,618 Bảng Anh. So với mức cuối tháng 3/1994, thì đồng USD mất giá 21,7% so với JPY, 18,8% so với đồng DM, 21,7% so với đồng Franc Thụy Sĩ, 16,0% so với đồng F.F và mất giá 8,4% đối với đồng Bảng Anh. Sụt giá bình quân của USD đối với 3 đồng tiền mạnh đạt 20,7%, và so với 2 đồng tiền yếu là 12,2%, so với 5 đồng tiền tính gộp lại là 17,3%. Hơn nữa tỷ giá của đồng USD đã sụt xuống nhanh chóng, hồi phục thì rất chậm chạp. Từ tháng 11/1994 đến tháng 4/1995, Mỹ cùng các nước bạn hàng đã nhiều lần hợp tác để can thiệp vào thị trường ngoại hối, nhưng hầu như không có hiệu quả làm cho biên độ của khủng hoảng nhanh hơn và mức độ sâu thêm. Nguyên nhân của việc bùng nổ khủng hoảng đồng USD là do: đối sánh thực lực kinh tế và tài chính giữa Mỹ và Nhật Bản đã diễn ra những thay đổi không lợi cho Mỹ, giữa Mỹ và Nhật Bản đã tồn tại sự mất cân bằng lâu dài về thanh toán quốc tế. Fed vẫn luôn sử dụng con bài "đồng JPY lên giá". Ngoài ra, còn có các nhân tố như: Fed nâng cao lãi suất với mức lớn; khủng hoảng tài chính - tiền tệ Mêxicô đã buộc Mỹ phải đảm nhận sự cứu trợ nặng nề; hiệu quả của sự hợp tác quốc tế giảm sút rõ rệt, và các thể lực đầu cơ trên thị trường quốc tế đã bồi thêm cho sóng gió nổi lên. Những ảnh hưởng quốc tế của

cuộc khủng hoảng khi đó là không nhỏ: Nó gây nên xu hướng phát triển đa nguyên hoá của hệ thống tiền tệ quốc tế, làm cho địa vị tài chính - tiền tệ của Mỹ giảm mạnh, cục diện kinh tế giữa các trung tâm thay đổi theo hướng đi tới cân bằng sức mạnh.

Vào tháng 4/1995, sau khi cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ Mêhicô dịu đi nhờ sự can thiệp và phối hợp của G-7 trên các thị trường tiền tệ quốc tế, đồng USD đã tăng giá 20% so với JPY, nhưng so với tiến trình vận động theo hướng tăng giá liên tục của đồng JPY, nhất là trong 3 năm qua: 118 JPY/1USD, (1993), 9483 JPY/1USD (1994), 83,9 JPY/USD (ngày 7/4/1995), thì việc tăng giá 20% trên là chưa đạt mức cân bằng. Bộ trưởng thương mại Nhật cho rằng: đồng JPY lên giá quá cao gây phương hại nghiêm trọng cho nền kinh tế Nhật Bản mới bắt đầu phục hồi, và có "nguy cơ gây ra tình trạng khủng hoảng cho nền kinh tế", nếu không giữ cho tỷ giá USD - JPY ổn định.

Do sự giảm giá của đồng USD, sự tăng giá liên tục của đồng JPY được thúc đẩy bởi xu thế vận động đối nghịch của hai đồng tiền chủ chốt trên cơ sở lợi ích của hai nước lớn, thị trường tiền tệ thế giới luôn xảy ra những chấn động lớn. Các nền kinh tế trên thế giới hầu như đều bị ảnh hưởng bởi sự biến động của hai đồng tiền này, trong đó các nước khu vực châu Á láng giềng của Nhật Bản phải gánh chịu những thiệt hại nặng nề nhất. Họ phải chi nhiều tiền hơn để trả lãi cho số tiền vay của Nhật Bản, hoặc để mua cùng một số lượng hàng hóa của Nhật Bản, mặc dù giá hàng đó tính bằng đồng JPY vẫn như cũ.

Đồng DM cũng tăng giá cao, vì xu hướng chi phối của đồng tiền Đức trong Liên minh tiền tệ châu Âu sẽ tăng lên. Mặt khác, chính sách lãi suất cao của Ngân hàng Liên bang Đức đã khiến cho giá đồng DM tăng quá mức so với đồng USD và cả đối với các đồng tiền của châu Âu khác. Trước tình hình đó, thậm chí một số nước đã phải tuyên bố phá giá đồng tiền của mình và gây sức ép đòi giảm lãi suất. Cuối cùng, Ngân hàng trung ương Đức đã phải nhượng bộ và tuyên bố giảm lãi suất (từ 0,5% xuống còn 0,4%) vào ngày 30-3-1995. Mối tương quan giữa đồng USD với các đồng tiền khác phụ thuộc vào trạng thái của nền kinh tế Mỹ và mối tương tác của nó với nền kinh tế Nhật Bản và Tây Âu.

Cho đến năm 1997, là năm thành đạt của nền kinh tế Mỹ với tốc độ tăng trưởng cao, ổn định (3,7%), lạm phát thấp (2,4%), trong khi đó nền kinh tế Nhật Bản lại "dẫm chân tại chỗ" và EU phục hồi chậm chạp. Sự mạnh lên của nền kinh tế Mỹ đã khiến cho đồng USD tăng giá trung bình 10% so với các đồng tiền chủ chốt khác (14,9% so với DM, 14,9% so với JPY, 13,6% so với F.F; 0,8% so với Bảng Anh và 4,4% so với đôla Canada)⁽¹⁾.

Việc đồng USD mạnh lên còn được quyết định bởi chính sách tiền tệ thắt chặt của Fed, mà biểu hiện là mức lãi suất cao: 5,5% (so với 3,0% của Đức; 0,4% của Nhật Bản; 3,2% của Pháp; 7,0% của Anh và 3,3% của

⁽¹⁾ Viện KTTG: *Kinh tế thế giới năm 1997. Tình hình triển vọng*. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1998, tr 53.

Canada). Ngoài ra, đầu tư vào Mỹ trở nên hấp dẫn đối với nhiều nhà kinh doanh, vì những lo ngại về sự bất ổn định kinh tế có thể xảy ra trong điều kiện đồng Euro xuất hiện. Mức thâm hụt tài khoản vãng lai cao và dai dẳng của Mỹ (2,1% GDP) đã bị tác động của những nhân tố kể trên che lấp đi.

Như vậy, sự lên giá của đồng USD trong năm 1997 là phù hợp với những nguyên tắc kinh tế cơ bản của Mỹ và các nước công nghiệp chủ chốt. Tuy nhiên, với tư cách là đồng tiền chủ đạo trong hệ thống tiền tệ toàn cầu, sự dao động của đồng USD có những ảnh hưởng không nhỏ tới các đồng tiền khác, đặc biệt là đối với những đồng tiền đang gắn chặt vào nó. Đồng USD lên giá là một trong những nhân tố quan trọng góp phần phá vỡ chế độ tỷ giá hối đoái gần như cố định gắn với USD ở Đông Nam Á và đẩy thị trường tài chính - tiền tệ của khu vực này rơi vào khủng hoảng, khi cơ cấu đầu tư trong nền kinh tế của các quốc gia này phát triển sai lệch lớn.

Bước vào năm 1998, nền kinh tế toàn cầu do kinh tế Mỹ chi phối bắt đầu bước vào thời kỳ suy thoái, châu Âu mất khả năng cạnh tranh trước sự xuống giá tương ứng của đồng USD và nền kinh tế Nhật Bản tiếp tục yếu đi. Kể từ quý II-1998, kinh tế Mỹ bị suy giảm nghiêm trọng với mức tăng trưởng 1,6%, trong khi đó ở quý I-1998 là 5,5%. Sau bảy năm tăng trưởng liên tục, đồng USD liên tục tăng giá kể từ giữa năm 1995 đã làm cán cân thương mại của Mỹ ngày càng xấu đi và để ngăn chặn suy thoái kinh tế thế giới lan rộng, Mỹ đã liên tiếp ba lần cắt giảm lãi suất liên bang xuống

còn 4,7%⁽⁷⁾. Nhu cầu trong nước sẽ tiếp tục giảm, đồng USD yếu và thị trường cổ phiếu yếu sẽ đẩy nền kinh tế Mỹ bước vào thời kỳ suy giảm mới.

2. Những xu hướng tương phản trong vận động của lãi suất phản ánh tính gay gắt của xung đột trên thị trường tiền tệ quốc tế

Nếu tỷ giá hối đoái phản ánh mối tương quan đối sánh sức mạnh của các nền kinh tế, thì lãi suất trong điều kiện tự do hóa thị trường tài chính-tiền tệ quốc tế, lại là công cụ quan trọng dịch chuyển các nguồn tài chính thế giới, qua đó mà dịch chuyển các điều kiện vật chất, kỹ thuật để củng cố nền sản xuất quốc gia. Do đó, lãi suất là điểm nóng xung đột giữa Mỹ - Nhật Bản và Tây Âu từ sau chiến tranh thế giới II đến nay.

Kể từ năm 1977, các lãi suất ở Mỹ tăng lên nhanh hơn so với ở các nước khác. Lãi suất cơ bản về tín dụng ngân hàng tăng từ 8% (đầu năm 1977) lên 15,25% (vào cuối năm 1979) và lên 21% (cuối năm 1980). Do đó việc thay đổi chính sách tiền tệ của Hoa Kỳ theo hướng thắt chặt là đòi hỏi của thực tiễn. Sự chuyển hướng này làm cho lãi suất mất đi cương vị của nó là mục tiêu của chính sách tiền tệ, điều ấy cũng có nghĩa rằng các nhà cầm quyền về tiền tệ thiên về đấu tranh chống lạm phát hơn là kích thích tăng trưởng.

Quả vậy, cùng với cuộc khủng hoảng Iran, đồng USD vào năm 1980 lại trải qua những đợt suy yếu. Tuy nhiên, các nhà kinh tế khi đó cho rằng, nó chẳng có

⁽⁷⁾ Viện KTTG: *Kinh tế thế giới 1998 - 1999 đặc điểm và triển vọng*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1999, tr.67.

mấy ý nghĩa so với việc giá nguyên liệu lên cao, nhất là giá dầu mỏ, giá vàng và tình hình giá cả tăng kéo theo sự sa sút của đồng USD. Việc Ronald Reagan thuộc Đảng Cộng hòa trúng cử Tổng thống thời đó nhờ một chương trình giảm thuế đã minh chứng cho tình trạng kinh tế này. Song việc hạn chế các chi phí xã hội không bù lại được cho sự giảm thu và tăng các chi phí quân sự, điều ấy làm cho thâm hụt ngân sách càng thêm trầm trọng. Do đó, Nhà nước cần phải vay, nhưng một mặt, tiền tiết kiệm ở vào mức rất thấp. Những năm 1980-1985 vốn tiết kiệm của Mỹ chỉ chiếm 4% GDP, trong khi đó con số cùng kỳ ở Nhật Bản là 17,4% GDP⁽¹⁾. Hơn nữa, chính sách tiền tệ thắt chặt không tạo điều kiện đáp ứng được tất cả các nhu cầu về tiền mặt. Sự mất cân bằng này chỉ có thể được giải quyết bằng tăng lãi suất và nhập tư bản nước ngoài, chủ yếu là của Nhật Bản. Nhờ cách đó làm cho đồng USD lại được vực dậy.

Việc nhập khẩu tư bản, nâng đỡ đồng USD và sự tăng trưởng mạnh mẽ của nền kinh tế Mỹ (tiếp theo sau cuộc suy thoái gay gắt 1981 - 1982) làm cho thâm hụt cán cân thanh toán trở nên thường xuyên, nghiêm trọng, từ đó trị giá đồng USD hoàn toàn tách khỏi tình trạng thâm hụt các tài khoản vãng lai của Mỹ. Từ năm 1983, các lãi suất cao mà Mỹ sử dụng không còn đủ để giải thích sự tăng giá của đồng USD.

Theo quan niệm của những nhà chính trị Mỹ, đồng USD là đồng tiền mạnh, bởi lẽ Mỹ mạnh. Các nhà đầu

⁽¹⁾ J.M Siroën: *Sự rối loạn về tiền tệ quốc tế*, Nxb Giáo dục, Hà Nội 1993, tr. 177.

tư quốc tế tin cậy ở nền kinh tế Hoa Kỳ và họ tìm kiếm đồng USD để đến làm ăn ở Mỹ. Người ta nhận thấy rằng, trong những năm 1980, các nhà cầm quyền khuyến khích nhập khẩu tư bản, chủ yếu bằng cách xóa bỏ các biện pháp có tính chất thể lệ làm cản trở sự tiến triển ấy. Đó là việc tạo ra các "Điều thuận tiện về công tác Ngân hàng Quốc tế - "International Banking Facilities" (1981) giúp "thu về" đồng USD - châu Âu, xóa bỏ khoản tiền khấu trừ đối với các trái phiếu (1984)... Cho đến năm 1985, các nhà cầm quyền mới nhận là giá đồng USD quá cao đã gây hại cho sức cạnh tranh của các sản phẩm Mỹ trên thị trường thế giới.

Nếu xem xét cả Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu, thì sáu năm đầu của thập kỷ 80 là thời kỳ mức lãi suất quốc tế cao nhất, kể từ sau chiến tranh, người ta gọi đó là "thời đại lãi suất cao". Năm 1981, tỷ lệ đổi tiền mặt trong năm của Mỹ là 14% (tỷ lệ đổi tiền mặt phụ thêm 3%), lãi suất cho vay ưu đãi của các ngân hàng thương mại là 21%.

Theo số thống kê, thời kỳ 1980 - 1985, lãi suất ngắn hạn bình quân: 11,6% (Mỹ), 6,7%(Nhật Bản) và 12,5% (EC), 11,3% (G-7); lãi suất dài hạn bình quân: 12,0% (Mỹ), 7,9% (Nhật Bản) và 12,3% (EC); 11,5% (G-7)⁽¹⁾. So với năm 1979, lãi suất bình quân ngắn hạn của nhóm G-7 cao hơn 1,1% và dài hạn cao hơn 1,4%.

Lãi suất quốc tế cao đã làm nảy sinh một loạt hậu quả xấu như: Đồng USD lên giá quá mức, thanh toán quốc tế mất cân bằng nghiêm trọng đồng thời đã kìm giữ sự phát triển của thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế.

⁽¹⁾ IMF: "Triển vọng kinh tế thế giới năm 1994" (tiếng Anh)

Kể từ tháng 9 năm 1985, sau Hội nghị Plaza, các nước đã chủ động hạ lãi suất, lãi suất bình quân ngắn hạn còn 3,2% (Mỹ), 2,8% (Nhật Bản) và 6,4% (EC), 4,6% (G-7); lãi suất bình quân dài hạn còn 5,9% (Mỹ), 4% (Nhật Bản), 8,3% (EC) và 6,2% (G-7). Lãi suất quốc tế thấp đã tạo điều kiện thuận lợi để thúc đẩy tăng trưởng, ổn định hệ thống tiền tệ quốc tế, làm dịu khủng hoảng nợ nần, và thúc đẩy sự vận hành trôi chảy của thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế.

Bước vào thập kỷ 90, trước tình hình kinh tế thế giới suy thoái, một loạt nước tư bản phát triển như: Mỹ, Anh, Canada vẫn phải thi hành chính sách nới lỏng tiền tệ, hạ mức lãi suất ngắn hạn. Ngược lại, Nhật Bản và Đức theo đuổi chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm hạn chế nhu cầu cao do kinh tế tăng trưởng quá nhanh và những áp lực đang tăng lên của lạm phát. Điều đó gây nên những bất đồng giữa Mỹ - Nhật Bản - Đức trong lĩnh vực tài chính quốc tế. Trong khi đó, việc giảm bớt cầu tiền trên thế giới và các sức ép lạm phát đã góp phần tạo ra xu hướng giảm lãi suất dài hạn ở hầu hết các nước. Thực trạng này biểu hiện sự xung đột lợi ích giữa các nước được phản ánh qua vận động tương phản của lãi suất quốc tế.

Ở Mỹ, xu hướng giảm lãi suất bắt đầu từ mùa xuân 1989 cho đến tận mùa hè 1991. Fed giảm lãi suất chiết khấu từ 7% xuống 3,5% (12-1991) và kéo theo nó các ngân hàng thương mại giảm lãi suất ưu đãi từ 11% xuống còn 9%, làm cho lãi suất ngắn hạn của Mỹ thấp nhất trong số các nước công nghiệp phát triển, mức bội

chi ngân sách từ 220,4 tỷ USD (1990) lên 318,1 tỷ USD (1991).

Tuy vậy, vào thời kỳ này mức lãi suất của ngân hàng thương mại Anh ở mức cao nhất: 15%, lạm phát vẫn ở 11%, chưa có dấu hiệu giảm, làm cho kinh tế Anh rơi vào suy thoái. Có thể nói rằng, năm 1990 chính phủ Anh thất bại trong việc thi hành chính sách tiền tệ.

Tại Nhật Bản, lãi suất ngắn hạn tăng mạnh, trong vòng 15 tháng (từ 5/1989 đến 8/1990) tăng 5 lần, từ mức 2,75% lên 6%. Việc nâng lãi suất của chính phủ nhằm giảm sức ép của nhu cầu tiền tệ và giảm lạm phát còn: 3,1% (1990). Sau đó lãi suất ngắn hạn giảm dần: từ 6,5% (1991) xuống 4,5% (3/1992)... đến 1997 còn 0,5%.

Tại Đức, chính sách thắt chặt tiền tệ thể hiện ở việc tăng lãi suất Lombard từ 7% lên 9% (cao nhất trong 7 năm) và tăng lãi suất chiết khấu từ 6% lên 6,5% (1990), 7,5% (1991) nhằm chống lại sức ép lạm phát đang gia tăng: 1,5% (1988), 3,4% (1990) và 3,9% (1991).

Để bảo vệ cho nền kinh tế của mình, các nước Tây Âu đều tăng lãi suất. Trước tiên, Italia tăng lãi suất chiết khấu vào ngày 22/12/1991, Pháp và Tây Ban Nha, rồi phần lớn các nước Tây Âu khác cũng tăng theo. Riêng chỉ có chính phủ Anh vào thời kỳ đó trông chờ vào quá trình hồi phục kinh tế và chống lại chính sách của Bundesbank (Ngân hàng TW Đức) đã không tăng lãi suất.

Tuy Helmut Schlesinger, Thống đốc Bundesbank, nói: Các nước châu Âu khác "vẫn độc lập" và tự do quyết định tăng lãi suất, song rõ ràng là phần lớn các nước

này không thể làm ngơ trước quyết định của Đức. Việc đi ngược lại xu hướng này có nghĩa là đồng DM sẽ lên giá quá giới hạn đã định trong hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS), đẩy giá các đồng tiền khác xuống thấp hơn, dẫn đến nguy cơ phá giá tiền tệ.

Các nhà kinh tế dự đoán: Nếu lãi suất tăng thì nhịp độ phát triển kinh tế của các nước châu Âu sẽ giảm xuống và OECD cũng sẽ phải tự điều chỉnh những dự đoán của họ về nhịp độ phát triển kinh tế của các nước lớn trên thế giới. Kinh tế các nước châu Âu đang mất đi các cơ hội phục hồi do bị mắc kẹt giữa hai xu hướng vận động tương phản của lãi suất: lãi suất của Mỹ, Anh, Nhật Bản, Canada đã hạ xuống thấp trong khi lãi suất của Đức, Pháp, Italia, Tây Ban Nha và một số nước Tây Âu khác đang tăng lên.

Những biến động của lãi suất dài hạn đầu thập kỷ 90 không chỉ phản ánh sự phát triển kinh tế thế giới giảm sút, mà còn chịu ảnh hưởng của những biến động chính trị trên thế giới (chiến tranh ở Trung Đông, sự tan rã của Liên Xô, nội chiến ở Nam Tư...). Nhìn chung, lãi suất dài hạn giảm 0,5% ở Mỹ, Đức, Nhật Bản và gần 1% ở các nước công nghiệp khác.

Ta biết rằng, trong giai đoạn suy thoái của nền kinh tế Mỹ năm 1991, chính phủ Mỹ đã áp dụng chính sách tiền tệ nới lỏng với chế độ lãi suất thấp để kích thích nền kinh tế hồi phục. Lãi suất ngắn hạn của Mỹ liên tục giảm: 5,8% (1991), 3,7% (1992), 3,2% (1993), trong khi đó năm 1993 lãi suất ngắn hạn của châu Âu lại

cao: 7,2% (Đức), 8,4% (Pháp), 5,9% (Anh), 10,5% (Italia).

Chính sách tương phản của Mỹ và Tây Âu có tác dụng kép: một mặt nó khuyến khích các công ty tăng cường sử dụng vốn vay vào Mỹ kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Mặt khác, tư bản Mỹ lại có chiều hướng chảy ra nước ngoài, tìm đến nơi có lãi suất cao hơn, điều đó gây áp lực mạnh mẽ và tạo ra nguy cơ lạm phát, đe dọa sự phục hồi kinh tế Mỹ và trở thành nguyên nhân quan trọng làm giảm giá đồng USD.

Nhận thức được chính sách lãi suất thấp đã không còn phù hợp nữa, và để cứu đồng USD khỏi tụt giá trong hành động phối hợp với các nước G-7, trong năm 1994 Fed đã nhiều lần tăng lãi suất chiết khấu ngân hàng và lãi suất tiết kiệm. Tính từ tháng 2/1994 đã 6 lần Fed tăng lãi suất để cải thiện tình hình của đồng USD bị tụt giá, đưa lãi suất chiết khấu tăng đến 4,2% (tháng 5-1994) và lãi suất tiết kiệm lên 3,5%. Nhưng mức lãi suất tăng như vậy là chưa đủ, bởi mức đó vẫn rất thấp so với mức lãi suất ở châu Âu, do đó đồng USD vẫn chưa ngừng tụt giá. Tuy nhiên, chủ trương tăng lãi suất sẽ vấp phải nguy cơ tăng lạm phát. Nếu tăng lãi suất với mức độ đủ mạnh để hấp dẫn vốn đầu tư và tiết kiệm, thì lạm phát cao sẽ khó tránh khỏi và gây trở ngại cho việc phục hồi kinh tế Mỹ.

Nhiều nhà kinh tế cho rằng, Mỹ muốn giữ ổn định giá đồng USD và tăng lãi suất nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế về lâu dài, thì không còn con đường nào

khác là phải cắt giảm thâm hụt ngân sách và thực hiện một "chính sách tiền tệ trung hòa". Thực hiện chính sách này có nghĩa là Fed phải giữ vai trò "trọng tài", nghiêm túc đảm bảo cho lãi suất giữa các ngân hàng và lãi suất tiết kiệm phải tương xứng với nhịp độ tăng trưởng kinh tế. Vào thời kỳ đó, Tổng giám đốc IMF.M.Camdessus cho rằng: Chỉ bằng cách đó Fed mới có thể củng cố được giá trị đồng USD và duy trì được sự hấp dẫn đối với các khoản đầu tư vào nền kinh tế Mỹ. Song cuối năm 1994 đầu năm 1995, cuộc khủng hoảng tài chính Mêhicô đã giáng một đòn mạnh vào nền kinh tế Mỹ và cả đồng USD đang ốm yếu, gây ra "cú sốc" giảm giá mạnh của đồng USD ngay sau khi Fed quyết định nâng lãi suất lên 0,75% để làm dịu bớt sự lo ngại về lạm phát và nhằm ổn định đồng USD.

Đối với Tây Âu, các thành viên sáng lập của đồng tiền chung đã phối hợp thực hiện giảm lãi suất để tạo điều kiện cho sự ra đời của đồng Euro. Từ việc thực hiện chính sách tiền tệ nới lỏng, họ muốn phối hợp kích thích nền kinh tế tăng trưởng và giải quyết việc làm cho người lao động. Dẫn đầu trong việc thực hiện cắt giảm lãi suất là Ngân hàng Bundesbank của Đức và Ngân hàng Trung ương của Pháp. Cả hai đã giảm mức lãi suất chủ yếu của mình trên thị trường tiền tệ xuống còn 3% so với mức 3,3% trước đây. Các nước khác như Italia, Tây Ban Nha, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Ireland, Áo, Phần Lan và Bỉ cũng cắt giảm lãi suất. Riêng Italia có mức lãi suất 3,5%, trong khi các nước thuộc khu vực đồng Euro khác đều tuân thủ mức lãi suất chuẩn là 3,0%. Ngân hàng Trung ương châu Âu

(ECB) cho rằng: Đó là mức lãi suất khởi điểm cho khu vực đồng Euro khi ECB thực hiện việc kiểm soát chính sách tiền tệ từ 1/1/1999.

Theo ông Chủ tịch Ngân hàng Bundesbank - Hans Tietmeyer thì quyết định đó đã phản ánh đúng các điều kiện kinh tế và bảo đảm cho ECB tránh được những ảnh hưởng của sự dao động lãi suất do hoạt động đầu cơ tạo ra. Theo ông, quyết định đó đã loại bỏ được sự bất ổn định của lãi suất. Nếu vẫn duy trì mức 3,3% thì chúng ta vẫn chưa có lời giải cho câu hỏi là liệu ECB sẽ có khả năng duy trì tỷ lệ lãi suất này bao lâu?

Ngay cả những nước không tham gia vào khu vực đồng Euro cũng đang tính đến việc nới lỏng các điều kiện tín dụng dưới tác động của biện pháp phối hợp hạ lãi suất nêu trên.

Thị trường cổ phiếu ở châu Âu đã tăng giá khi lãi suất được cắt giảm và đồng USD đã tăng lên trên mức 1,68DM trước khi giảm về mức 1,6720DM. Các trái phiếu của chính phủ ở châu Âu cũng lên giá vào thời điểm lãi suất được cắt giảm và sau đó lại hạ⁽¹⁾.

Lãi suất được cắt giảm xuống mức 3% sớm hơn thời điểm dự đoán (vào 22/12/1998) của các nhà kinh tế khoảng 3 tuần của hiệp ước về ổn định và tăng trưởng, trong đó đòi hỏi thâm hụt ngân sách ở mức dưới 3% GDP.

⁽¹⁾Theo "Bangkok post" 5/12/1998.

Các nhà kinh tế cho rằng do nền kinh tế châu Âu đã chậm chạp trong việc đối phó với những rối loạn trên thị trường tài chính toàn cầu nên các ngân hàng trung ương ở châu Âu có đủ lý do để cắt giảm lãi suất cho vay, đặc biệt khi giá không hề tăng trong khối Euro.

3. Mâu thuẫn và thống nhất giữa Mỹ - EU - Nhật Bản trên thị trường tài chính - tiền tệ thế giới

Nhìn lại lịch sử ta thấy: Năm 1975 bắt đầu hình thành thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế, nó được chia thành: Thị trường cho vay tín dụng quốc tế, thị trường trái khoán quốc tế. Đến năm 1985, thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế lại chia thành thị trường tín dụng quốc tế và thị trường chứng khoán quốc tế, thị trường chứng khoán quốc tế chia ra thành thị trường trái khoán quốc tế và thị trường ngân phiếu định mức châu Âu⁽¹⁾. Ngoài ra, còn có thị trường công cụ tiền vốn lưu chuyển dẫn suất, thị trường này phát triển rất nhanh chóng, cuối năm 1994, mức quay vòng đã lên đến 8837,8 tỷ USD. Mức quay vòng của thị trường công cụ tiền vốn lưu chuyển dẫn suất không tính vào tổng mức tiền vốn lưu chuyển của thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế.

Hơn 20 năm, đặc biệt từ đầu thập kỷ 90 đến nay, thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế trở nên sôi động, trong

⁽¹⁾ Thị trường ngân phiếu định mức châu Âu ra đời vào đầu thập niên 80. đến giữa thập niên 80 mới hình thành được một quy mô nhất định. đến năm 1988 mới công bố lần đầu tiên số dư tư bản lưu chuyển của nó - lên đến 72.1 tỷ USD cuối năm 1994 đạt tới 406.1 tỷ USD chiếm 16,6% số dư tư bản lưu chuyển của thị trường chứng khoán quốc tế.

đó diễn ra sự cạnh tranh gay gắt giữa ba tập đoàn tài chính - tiền tệ quốc gia lớn của thế giới là: Mỹ - Nhật Bản - EU. Sự tiến triển của quá trình vận động và phát triển của các thị trường này là cạnh tranh gay gắt trong xu thế vận động khách quan là phải hợp tác và nương tựa vào nhau qua đó mà sức mạnh kinh tế được dịch chuyển từ trung tâm này sang trung tâm khác.

a. Sự dịch chuyển sức mạnh giữa Mỹ - Nhật Bản - EU qua vận động của thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế nửa đầu thập kỷ 90

Vào đầu thập kỷ 90, xu hướng nhất thể hóa thị trường tài chính tăng mạnh. Kết quả là hình thành các thị trường tài chính thống nhất, trong đó dòng tư bản tư nhân quốc tế đóng vai trò ngày càng lớn trong việc tài trợ cho những tài khoản hiện có và phân phối các khoản tiết kiệm trên quy mô toàn cầu. Thực tế đó phản ánh quá trình tự do hóa tài chính và xóa bỏ những kiểm soát về vốn ở các nước tư bản chính nhằm nâng cao hiệu quả của thị trường bằng việc gỡ bỏ những điều tiết làm méo mó thị trường.

Hơn nữa, việc liên kết chặt chẽ thị trường các nước Tây Âu đưa đến hình thành thị trường thống nhất EU về hàng hóa, dịch vụ tài chính, sức lao động và vốn. Đến năm 1992 EEC mới có 12 nước với hơn 300 triệu dân. Ngay từ 1/7/1990 trên lãnh thổ 8 trong 12 nước của EEC (Anh, Pháp, Italia, Đan Mạch, Đức, Bỉ, Hà Lan và Luychxămbua) tư bản đã hoàn toàn tự do vận động và các công dân có quyền mở tài khoản bằng các đồng tiền bất kỳ. Từ đó đã tạo ra một liên minh kinh tế và tài

chính - tiền tệ mạnh của EEC tiền thân của EU - một đôi trọng đáng gờm của Mỹ và Nhật Bản.

Bước đi quan trọng tiếp theo trong việc liên kết thành một Trung tâm tài chính lớn của thế giới là hợp tác quốc tế để thành lập Ngân hàng tái thiết và phát triển châu Âu tài trợ cho các nước Đông Âu. Thành viên của Ngân hàng là hai tổ chức quốc tế gồm: Ngân hàng đầu tư châu Âu, ủy ban cộng đồng châu Âu và 42 nước, trong đó có những nước tham gia khối thị trường chung, Hiệp hội tự do thương mại châu Âu, Liên Xô, Hungari, Ba Lan, Séc và Xlovaki, Rumani, Bungari, Nam Tư, Mỹ, Canada, Nhật Bản và hàng loạt nước khác. Số vốn ban đầu của Ngân hàng là 12 tỷ USD. Tỷ lệ đa số 51% là 12 nước EEC và Ngân hàng đầu tư châu Âu; 10% đóng góp của Mỹ. Tỷ lệ đóng góp của Liên Xô là 6%, các nước Đông Âu khác là 7,45%.

Cùng với nó là việc xuất hiện các công cụ tài chính mới như: Các loại chứng khoán có tính chất phát hành, lưu thông, thanh toán, trái phiếu với lãi suất "thả nổi", vay nợ có điều kiện về thanh toán v.v... Vào đầu thập kỷ 90 trên thế giới có gần 50 Sở giao dịch chứng khoán, lớn nhất là Tôkyô, Niu Yoóc, Luân Đôn, Duyrich. Sở giao dịch chứng khoán Tôkyô chiếm gần 1/2 thị trường cổ phiếu thế giới (tính bằng USD), trong một ngày chu chuyển từ 1 đến 2 tỷ USD cổ phiếu. Sở giao dịch chứng khoán Niu Yoóc chiếm 1/9 thị trường cổ phiếu thế giới.

Năm 1990, thị trường tư bản cho vay nước ngoài giảm từ 460 tỷ USD (năm 1989) xuống 425 tỷ USD do nhịp độ tăng trưởng kinh tế thế giới giảm,

hoảng vùng Vịnh, thị trường tiền tệ thế giới cũng như các trung tâm tài chính khổng lồ đều không ổn định.

Khối lượng trái phiếu trên thị trường tài chính quốc tế cũng giảm, năm 1990 là 229 tỷ USD so với 256 tỷ năm 1989. Tổng giá trị trái phiếu "đảm bảo" phát hành vào lưu thông năm 1990 cũng giảm, là 21 tỷ USD, hay 1/3 khối lượng phát hành trái phiếu "bảo đảm", năm 1989 (trái phiếu "bảo đảm" là nhân tố cơ bản quy định khối lượng tiền tệ phát hành).

Ngược lại, khối lượng vay nợ bằng trái phiếu của các tập đoàn tư bản tài chính giảm không đáng kể từ 121 tỷ USD (1989) còn 118 tỷ (năm 1990). Đó là kết quả của việc giảm cầu về loại vay nợ này của các công ty Mỹ do việc giảm đáng kể số lượng sáp nhập và thôn tính công ty vào thời điểm này.

Năm 1990, các nước thành viên OECD nhận các loại vay dưới dạng trái khoán là 380 tỷ USD, bằng 9/10 tổng khối lượng vay nợ, (năm 1989 là 425 tỷ USD).

Tổng khối lượng vay nợ năm 1990 của các nước đang phát triển là 23,1 tỷ USD so 21,8 tỷ năm 1989, Đông Âu là 4,6 tỷ USD, những người đi vay còn lại (kể cả các tổ chức tài chính quốc tế) là 18,5 tỷ USD giảm 5 tỷ so với năm 1989.

Các khoản cho vay và đầu tư của Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) trong năm 1990 tăng 9% (4,009 tỷ USD), nhưng thấp hơn số tiền Ngân hàng thế giới (WB) cho các nước châu Á vay trong năm đó là 6,4 tỷ USD.

Cần nhấn mạnh rằng, tỷ lệ vay bằng USD trên thị trường tư bản quốc tế giảm từ 50% (năm 1989) xuống 38% (năm 1990), đồng thời tỷ lệ vay bằng đồng JPY năm 1990 tăng 40% chiếm 18% tổng khối lượng tư bản. Đứng vị trí thứ ba là các khoản vay bằng đồng Ecu chiếm 11% tổng khối lượng vay nợ.

Nợ nước ngoài của các nước đang phát triển năm 1990 tăng 6,5% là 1,34 nghìn tỷ USD so với 1,26 nghìn tỷ (năm 1989). Tỷ giá USD năm 1990 giảm đã tác động tiêu cực đến những nước mắc nợ do số nợ tính chuyển sang USD tăng khi vay bằng ngoại tệ khác. Nâng cao tỷ giá JPY, DM 10% so với USD có nghĩa tăng nợ 46 tỷ USD. Khủng hoảng vùng Vịnh làm giá trị xuất khẩu các nước đang phát triển năm 1990 giảm 3% và khả năng trả lãi nợ giảm 10%.

Phân tích thị trường tín dụng của phương Tây ta thấy: Các ngân hàng Nhật Bản tăng sức mạnh đáng kể do số dư tài khoản có khổng lồ, đứng vị trí hàng đầu trên thị trường tư bản quốc tế. Nếu 10 năm trước trong số 10 tổ chức tín dụng lớn nhất thế giới chỉ có 1 ngân hàng Nhật Bản, thì năm 1990 có tới 7. Đứng đầu là ngân hàng "Daiichi Kangyo", thứ hai là tập đoàn tài chính "Taiyo kobe Mitsui Hinko" mới hình thành cuối năm 1989 do sáp nhập hai ngân hàng "Mistui" và "Taiyo kobe". Tài khoản của tập đoàn này gấp đôi tài khoản có của ngân hàng khổng lồ Mỹ "Cityconop" vào thời điểm đó. Các cuộc sáp nhập ngân hàng ở Nhật Bản đã đưa các ngân hàng Nhật Bản đạt đến trình độ mà hiện nay cả Mỹ và Tây Âu đều chưa đạt đến do đạo luật chống độc quyền hạn chế.

Tác động quan trọng tăng sức mạnh tài chính và khả năng cạnh tranh của các ngân hàng Nhật Bản là do tăng tỷ giá đồng JPY, nhờ đó trong 4 năm qua tài khoản có của các ngân hàng Nhật Bản tăng gần 40%. Nhật Bản không chỉ có số dự trữ vàng - ngoại tệ lớn nhất, mà còn là người cho vay lớn nhất thế giới. Vào đầu thập kỷ 90, tư bản Nhật chiếm 31% tài khoản có về tài chính thế giới, trong khi Mỹ chỉ có 12%. Vào năm 1991, các khoản vay của thế giới tăng lên con số kỷ lục là 517,6 tỷ USD so với 435 tỷ (năm 1990) và 295 tỷ (năm 1986). Hầu hết các nước đều tăng khoản vay của mình. Cụ thể có thể thấy ở Bảng 2 dưới đây:

Bảng 2: Tổng số vay của các nước năm 1990 và 1991

Đơn vị : tỷ USD

Tên nước	Năm		Tên nước	Năm	
	1990	1991		1990	1991
Nhật	64,5	81,0	Canada	-	30,6
Mỹ	47,0	67,0	Italia	-	20,6
Anh	51,0	54,0	Đức	-	19,1
Pháp	29,0	36,0	Các nước đang phát triển	28,6	209,3

Nguồn: Viện KTTG Kinh tế thế giới 1991, Nxb Hà Nội, 1992, tr. 44.

Nếu tính dồn lại, Mỹ là con nợ lớn nhất thế giới, đến 1991 tổng nợ nước ngoài của Mỹ là 670 tỷ USD, sau đó là Canada 149 tỷ USD và thứ ba là Italia 110 tỷ USD. Tổng nợ nước ngoài của các nước đang phát triển năm 1991 là 1493,7 tỷ USD so với 1466,4 tỷ năm 1990.

Vấn đề trọng tâm gây mất cân đối lượng tiền mặt quốc tế là sự tương phản rõ rệt giữa Mỹ, một nước nhập siêu tư bản tiền tệ lớn và Nhật Bản, Đức, những nước xuất siêu. Trước đây Nhật Bản và Đức vẫn cấp vốn cho tài khoản vãng lai bị thâm hụt của Mỹ bằng cách xuất khẩu tư bản. Tuy nhiên, khả năng xuất khẩu tư bản của Đức vào đầu thập kỷ 90 là rất hạn chế, do gánh nặng kinh tế thống nhất nước Đức. Mặc dù năm 1991 xuất khẩu tư bản ở Đức ra nước ngoài lên tới 35,8 tỷ USD so với 21,9 tỷ USD năm 1990, song cán cân thanh toán của Đức lần đầu tiên sau nhiều năm đã thâm hụt 21 tỷ USD. Do vậy, những nước khác trên thế giới không thể trông chờ vào sự cung ứng vốn của Đức. Mặt khác, Nhật Bản cũng là nước bị mắc nợ khoảng 45 triệu USD tại thị trường châu Âu, cho dù số dư tài sản vãng lai Nhật Bản rất lớn, năm 1991 là 68 tỷ USD. Sở dĩ như vậy là do Nhật Bản không thể kiểm soát được giá của đồng JPY chuyển đổi ở nước ngoài. Về mặt cung ứng tiền tệ quốc tế, với tư cách là nước xuất khẩu tư bản bằng đồng JPY chuyển đổi, Nhật chỉ giữ vai trò thứ yếu. Trong điều kiện nợ nần chồng chất, thì không thể tránh khỏi việc thị trường ngân hàng châu Âu, kênh chủ yếu cho sự di chuyển tư bản tư nhân quốc tế sẽ nhanh chóng bị đổ vỡ. Hơn thế nữa, hệ thống ngân hàng trên toàn thế giới năm 1991 đã lâm vào tình trạng khủng hoảng: Tính đến đầu tháng 11/1991 đã có 85 ngân hàng bị phá sản. Các ngân hàng Mỹ thất thu khoảng 50 tỷ USD và các ngân hàng Nhật Bản không đòi lại được 150 tỷ USD⁽¹⁾ cho vay.

⁽¹⁾ Viện KTTG: *Kinh tế thế giới năm 1991*, Hà Nội 1992, tr. 46.

Để tránh cho hệ thống ngân hàng thế giới khỏi sụp đổ, Nhật Bản đã tăng cường khả năng cung ứng tiền mặt cho châu Âu. Tuy nhiên, khả năng này cũng rất hạn chế. Thứ nhất, do điều kiện lịch sử và địa lý, Nhật Bản có một trách nhiệm phải cung cấp vốn cho các nước Đông Á đang phát triển. Thứ hai, trong các nước tư bản mọi hoạt động đều được thực hiện bằng đồng USD, vì vậy, sự môi giới tài chính của các ngân hàng Nhật Bản bị phụ thuộc vào số USD do ngân hàng thị trường châu Âu cung cấp. Để duy trì ổn định số tiền quay vòng từ Nhật Bản đến Tây Âu, thì đồng JPY phải là đồng tiền quốc tế. Ở thời điểm đó, đồng JPY chỉ chiếm khoảng 10% trong giao dịch thương mại thế giới, cho nên đây là khó khăn đối với các ngân hàng Nhật Bản. Thứ ba, do chính sách nới lỏng tín dụng và giá chứng khoán, giá bất động sản tăng mạnh, số công ty bị phá sản ở Nhật Bản năm 1991 nhiều. Lần đầu tiên trong 3 năm, đã vượt mức 10.000 lên 15.000 công ty bị phá sản với tổng số nợ khoảng 7,7 nghìn tỷ JPY, vượt xa con số kỷ lục trước đây trong năm 1985 và nhiều gấp 3,9 lần so với năm 1990. Năm 1992 vẫn là năm kỷ lục về số nợ và số công ty phá sản ở Nhật Bản. Do vậy, nhiều công ty Nhật Bản khó có thể tiếp tục xuất khẩu tư bản bằng cách đầu tư vào chứng khoán và bất động sản.

Tuy thị trường tín dụng quốc tế cuối năm 1992 đang xuất hiện một cuộc khủng hoảng nợ nần, song thị trường chứng khoán quốc tế bước vào năm thứ ba khởi sắc. Trung bình trên thị trường chứng khoán giá cổ phiếu đã tăng 20% trong năm 1993. Thậm chí những

người môi giới trên thị trường chứng khoán New York đã thu được 88 tỷ USD lợi nhuận trước khi nộp thuế, cao hơn mức kỷ lục 6,2 tỷ USD của năm 1992⁽¹⁾.

Sự thành công của thị trường chứng khoán thế giới năm 1993 đã kéo dài sang năm 1994. Hầu hết các thị trường đều phát triển ở mức độ cao và đạt mức kỷ lục về giao dịch chứng khoán trong tuần đầu năm 1994. Tại thị trường New York, chỉ số Dow Jones công nghiệp vào lúc đóng cửa ngày 13/1/1994 đã vượt quá 3.800 điểm. Còn ở thị trường Tôkyô chỉ số Nikkei đã vượt quá 4% cũng trong tuần đó.

Sự sôi động của thị trường chứng khoán thế giới năm 1993 có nguyên nhân chính là do các mức lãi suất trong nước thấp, làn sóng đầu tư quốc tế sang các khu vực có mức tăng trưởng kinh tế cao đang kích thích các nhà đầu tư. Do đó xuất hiện những dòng vốn lớn tham gia vào thị trường chứng khoán và đẩy giá cổ phiếu tăng lên.

Đặc biệt các nhà đầu tư Mỹ, cả tư nhân và nhà nước đều tính toán rằng, cứ trong 5 USD thuộc quỹ hỗ trợ liên bang, thì có 1USD dùng để đầu tư ra nước ngoài. Trong quỹ hỗ trợ này, lượng tiền dùng để đầu tư dưới hình thức cổ phần không tính lãi ra nước ngoài chiếm 1/3 và đạt 188 tỷ USD. Số vốn được kiểm soát đã tăng từ 22,9 tỷ USD năm 1992 (chiếm 4,8% tổng quỹ hỗ trợ) lên 57,2 tỷ USD năm 1993 (chiếm 8,7% tổng quỹ hỗ trợ).

Cuộc cạnh tranh quyết liệt giữa Mỹ - Nhật Bản trên thị trường vốn ở châu Á và Mỹ Latinh. Những dòng

⁽¹⁾ Tạp chí Ngoại thương 21 - 27/2/1994 trang 14 (theo Business Week).

dầu tư ô ạt của Mỹ luôn gây những chấn động trên các thị trường chứng khoán khu vực này. Năm 1993, chỉ số thị trường vốn quốc tế tại các thị trường Mỹ Latinh đã tăng 50,7%, còn ở châu Á thì tăng đến 96,4%.

Sang năm 1993, thị trường tài chính thế giới vẫn tiếp tục hướng chủ yếu về khu vực châu Á - Thái Bình Dương, một vùng vào thời đó đang có tiềm năng tăng trưởng kinh tế lớn nhất thế giới, đặc biệt là khu vực Đông Á. Lý do đơn giản là đầu tư sẽ thu về lợi nhuận cao nhất thế giới. Theo khảo sát của Sở thương mại Mỹ, tỷ lệ trung bình của đầu tư Mỹ tại châu Á từ năm 1989 đến năm 1991 là hơn 23%, gần gấp đôi so với đầu tư ở 24 nước công nghiệp phát triển trong cùng thời gian đó.

Năm 1993, người tiêu dùng Trung Quốc mua sắm trên 200 tỷ USD, và các công ty Mỹ đã đổ tiền vào đây. Đồng thời Mỹ cũng đi đầu trong cuộc chạy đua ô ạt để vào thị trường chứng khoán Hồng Kông và đưa chỉ số Hangsing lên gần 63% kể từ đầu năm 1993. Trong khi các thị trường chứng khoán khác đứng ở thứ hạng cao trong sự khởi sắc, thì thị trường chứng khoán Nhật Bản chỉ đứng thứ 43 với chỉ số tăng chưa đến 25%, thị trường Mỹ xếp thứ 61 với chỉ số tăng trong năm chỉ là 7%. Đặc biệt các thị trường chứng khoán Mailaixia, Nam Phi, Mêhicô, Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc đã lọt vào danh sách 15 thị trường hàng đầu thế giới, vượt xa thị trường Italia, Tây Ban Nha, Thụy Điển và nhiều thị trường chứng khoán khác.

c. Khủng hoảng tài chính - tiền tệ thế giới và sự thay đổi tương quan sức mạnh của Mỹ - EU - Nhật Bản trên thị trường tài chính tiền tệ

Thị trường chứng khoán phát triển đã góp phần quan trọng vào phát triển không chỉ của nền kinh tế thế giới, mà cả các trung tâm tài chính - tiền tệ. Song sự vận động của nền tài chính - tiền tệ tách rời quá xa nền sản xuất vật chất, lượng tư bản giả vận động trên thị trường quá lớn tất yếu sẽ dẫn tới những cuộc khủng hoảng tiền tệ, khởi đầu là sự sụp đổ của các ngân hàng đầu tư.

Chính vì vậy mà nền tài chính - tiền tệ thế giới năm 1995 không chỉ bị rối loạn bởi khủng hoảng tài chính - tiền tệ Mêhicô và sự thăng giáng của đồng USD và đồng JPY, mà còn có cả những sự kiện gây náo loạn và được đánh giá là "kinh khủng chưa từng có trong lịch sử Ngân hàng thế giới". Đó là sự đổ vỡ của một ngân hàng cỡ lớn của Anh có chi nhánh ở Xingapo bị thua lỗ 800 triệu USD vì một vụ mua bán cổ phiếu. Sự kiện này đã khiến cho đồng bảng Anh mất giá trầm trọng. Các thị trường chứng khoán cỡ lớn của thế giới: Paris, Roma, Frankfurt, Washington đều náo loạn.

Tiếp sau là hai tổ chức tài chính lớn của Nhật Bản cũng bị rung động mạnh: Ngân hàng Hyogo ở Kôbê với các khoản vay không trả được lên tới 8 tỷ USD⁽¹⁾. Hiệp hội tín dụng Nhật Bản (Kizu Credit Cooperative) sau cơn hoảng loạn rút tiền gửi hồi tháng 8/1995 của người gửi tiền cũng chao đảo.

Chi nhánh New York của Ngân hàng Đaica Nhật Bản thời đó cũng sa vào tình trạng tương tự như đối với

⁽¹⁾ Viện KTTG: *Kinh tế thế giới 1995: Tình hình và triển vọng*. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1996, tr. 72.

Chi nhánh Baring ở Xingapo. Sau sự kiện này, toàn bộ hệ thống thị trường tài chính Nhật Bản, nơi có hàng chục ngân hàng hùng mạnh nhất thế giới, đã rơi vào rối loạn.

Đến cuối năm 1995, lại thêm sự kiện làm rung động hệ thống ngân hàng Braxin với 24 ngân hàng bị phá sản được bắt đầu bằng sự sụp đổ của Ngân hàng Banco Economico do thua lỗ 2 tỷ USD.

Nguồn gốc bất ổn định trong hoạt động của thị trường tài chính - tiền tệ không chỉ dẫn tới phá sản của một loạt các ngân hàng lớn, mà còn gây ra cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ lan rộng ra toàn bộ khu vực. Cuộc khủng hoảng này bắt đầu tràn sang châu Á vào năm 1996. Ta biết rằng, sự bất ổn định của đồng tiền các nước Đông Nam Á và Đông Bắc Á đã tác động mạnh mẽ đến các thị trường chứng khoán trong khu vực. Theo số liệu của công ty "Vốn quốc tế Morgan Stanley" từ tháng 11/1996 đến tháng 11/1997 chỉ số chứng khoán của các nước châu Á giảm nghiêm trọng, Nhật Bản: 25%, Singapore: 25%, Hồng Kông: 27%, Philippin: 55%, Hàn Quốc: 59%, Indônêxia: 60%, Malaixia: 68% và Thái Lan: 75%. Đặc biệt là ngày 23/10/1997 và ngày 27/10/1997, sự sụt giảm này đã lây lan từ châu Á sang châu Mỹ đến châu Âu và những khu vực khác trên thế giới.

Ngày 23/10/1997 đã được đánh dấu là ngày "Ngày thứ năm đen tối" của thị trường chứng khoán Hồng Kông, khi chỉ số Hang xing tụt gần 1.600 điểm (hơn 13%) chỉ trong vòng có 1 ngày. Ngay sau khi thị trường chứng khoán

Hồng Kông mất giá mạnh, do tác động dây chuyền, các thị trường chứng khoán Tây Âu và Mỹ đã lần lượt tụt giá theo. Giá thị trường chứng khoán London sụt: 3,1%; Frankfurt: 3,6%; Tokyo: 3%; New York: 2,3%; các thị trường chứng khoán nhỏ còn chịu những tác động nặng nề hơn.

Trong bối cảnh đồng tiền các nước Đông Nam Á đã bị mất trung bình 40 - 50% giá trị so với USD, việc duy trì cố định đồng đôla Hồng Kông với đồng USD (ở mức 7,8 đô la Hồng Kông/1USD) đã làm cho nhiều hàng hóa và dịch vụ của Hồng Kông giảm sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Điều đó khiến cho giới kinh tế và đặc biệt là những người đầu cơ tin tưởng vào khả năng phá giá của đồng đôla Hồng Kông và khuyến khích họ tấn công vào đồng tiền này. Để bảo vệ đồng tiền của mình, chính quyền Hồng Kông đã nâng mức lãi suất tiền gửi lên cao, đẩy lãi ký quỹ qua đêm giữa các ngân hàng lên tới 300%. Lo ngại về nguy cơ sụt giảm của lợi nhuận công ty trong tương lai do chi phí vay vốn cao, những người nắm giữ cổ phiếu đã ào ạt bán ra làm cho giá chứng khoán của thị trường Hồng Kông liên tục suy giảm và đạt mức thấp kỷ lục vào ngày 23/10/1997.

Dự trữ ngoại hối cao (trên 80 tỷ USD); kinh tế phát triển mạnh, ổn định cùng với những biện pháp can thiệp mạnh và cứng rắn đã vực thị trường chứng khoán Hồng Kông dậy vào ngày 24/10/1997 (chỉ số Hang Xing đã tăng từ 10.046,3 điểm lên tới 10.362,86 điểm).

Trong khi các nhà đầu tư còn chưa kịp hoàn hồn sau những hỗn loạn trên thị trường chứng khoán Hồng

Kông thì ngày 27/10/1997 lại đi vào lịch sử như "ngày thứ hai đen tối" của thị trường chứng khoán New York (thị trường chứng khoán lớn và quan trọng nhất thế giới), với việc chỉ số Dow Jones giảm 554,26 điểm (7,2%) - mức lớn nhất trong lịch sử tồn tại của thị trường này. Ngay lập tức, sự sụt giá trên thị trường chứng khoán New York kéo hầu hết các thị trường khác trên thế giới trượt theo. Các chỉ số của thị trường chứng khoán London, Frankfurt, Tokyo, Ôxtrâyliya, Hồng Kông, Châu Mỹ Latinh... đều sụt giảm ở mức kỷ lục. Thị trường tài chính toàn cầu đã đứng trước nguy cơ sụp đổ mang tính lịch sử.

Thế nhưng, vào ngày 28/10/1997 thị trường chứng khoán New York đã gượng dậy được với số lượng mua vào đáng kể. Chỉ số Dow Jones tăng 337,17 điểm, lên đến 7498,32 điểm (khôi phục lại được 70% giá trị đã mất hôm 27/10/1997). Các thị trường chứng khoán khác trên thế giới cũng dần dần được hồi phục theo.

Theo các nhà phân tích, tồn tại một loạt các yếu tố, nhờ đó thị trường chứng khoán New York tránh khỏi sự sụp đổ. Trước tiên, đó là nhờ việc áp dụng biện pháp "ngắt điện", tức là dừng giao dịch 30 phút để các nhà đầu tư và khách hàng có thời gian suy nghĩ và tỉnh táo lại sau cơn hốt hoảng. Sau đó là hành động kịp thời của các công ty như IBM, tuyên bố mua lại cổ phiếu của chính mình đã có tác dụng làm yên lòng khách hàng và cuối cùng là liên tiếp có những biện pháp trấn an của các quan chức Mỹ với cam kết sẽ không có việc tăng lãi suất. Nhưng quan trọng hơn cả là năm 1997 nền kinh

tế Mỹ đang trong giai đoạn tăng trưởng cao, ổn định, lạm phát và thất nghiệp thấp, đồng USD đang lên giá.

Chính vì vậy mà sự chao đảo của thị trường chứng khoán New York chỉ là hiện tượng của thị trường chứng khoán chứ không phải là hiện tượng của nền kinh tế quốc gia và do đó "cú sốc" giảm giá là một sự điều chỉnh lại cổ phiếu theo giá trị thực của nó.

Tuy nhiên, nhiều nhà phân tích thị trường vẫn chưa hoàn toàn tin tưởng vào khả năng phục hồi của các thị trường chứng khoán toàn cầu, đặc biệt là thị trường chứng khoán Hồng Kông, bởi vì các ngân hàng châu Á vẫn còn gặp nhiều khó khăn và nguy cơ của đầu cơ tiền tệ vẫn còn đang rình rập.

Như đã biết, bắt đầu từ Đông Nam Á (Thái Lan, Philipin, Malaixia, Indônêxia), cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ có tính toàn cầu đã được khởi động.

Với mối quan hệ mật thiết và chằng chịt giữa Nhật Bản các nước Đông Nam Á cũng như Đông Bắc Á trong lĩnh vực thương mại (trao đổi thương mại với các nước châu Á chiếm 1/2 kim ngạch ngoại thương của Nhật Bản), đầu tư (Nhật Bản chiếm 1/4 tổng số vốn đầu tư vào châu Á) và là chủ nợ lớn nhất của châu Á (năm 1996 dư nợ của Nhật Bản đối với Indônêxia, Malaixia, Philipin và Thái Lan là 69,3 tỷ USD, bằng 40,9% số dư nợ của Nhật Bản đối với các nước khác; ngoài ra Nhật Bản còn chiếm tới 1/4 nợ nước ngoài của Hàn Quốc) Nhật Bản không thể không bị tác động mạnh mẽ của

cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ được bắt đầu từ Đông Nam Á.

Tuy nhiên, nguồn gốc của những chấn động kinh tế hiện nay tại Nhật Bản lại bắt đầu từ năm 1990 khi nền kinh tế "bong bóng" bất động sản tan vỡ để lại hậu quả với số nợ khó đòi của các ngân hàng lên tới 250 tỷ USD. Để giữ cho nền kinh tế không bị sụp đổ, chính phủ Nhật đã can thiệp mạnh vào nền kinh tế bằng cách tăng vốn cho xây dựng cơ bản và thị trường chứng khoán với hậu quả là năm 1996 ngân sách chính phủ đã thâm hụt tới 5% GDP.

Sự phục hồi chậm chạp của nền kinh tế Nhật Bản trong tài khóa 1997/1998, thị trường chứng khoán dao động mạnh bởi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ ở Đông Nam Á và Đông Bắc Á đã làm cho sự hỗ trợ của chính phủ đối với các ngân hàng và công ty tài chính không thể kéo dài, dẫn đến sự phá sản của nhiều ngân hàng và tổ chức tài chính, trong đó có 4 tổ chức lớn như: Sanyo Co. Hokkaido, Takushoku bank, Yma Ichi Securities bank và Tokuyo bank. Tất cả những điều kể trên đã làm cho đồng JPY sụt giá mạnh so với đồng USD. Đặc biệt, sau tuyên bố phá sản của công ty chứng khoán Yama Ichi, đồng JPY đã bị sụt giá tới mức 127 JPY/1USD mức thấp nhất trong vòng 5 năm qua.

Như vậy, qua những biến động trên thị trường tài chính - tiền tệ ta thấy, vào cuối thập kỷ 90 sức mạnh của Mỹ càng được củng cố còn Nhật Bản đang suy yếu đi. Nhìn lại lịch sử phát triển giữa Mỹ - Nhật Bản từ

386

sau chiến tranh thế giới thứ hai, có thể chia làm ba giai đoạn:

Giai đoạn 1: Từ những năm đầu sau chiến tranh đến đầu thập kỷ 70 là thời kỳ thai nghén. Từ năm 1950 đến năm 1970, đầu tư của Mỹ vào Nhật Bản bình quân hàng năm tăng 25%, đầu tư của Nhật Bản vào Mỹ không bằng 1% đầu tư của Mỹ vào Nhật. Nhật Bản rất lo ngại trước tình hình vốn Mỹ đổ vào Nhật Bản như nước chảy. Tuy cần Mỹ giúp đỡ xây dựng lại nền kinh tế, nhưng để bảo vệ nền công nghiệp nước mình, Nhật Bản vẫn thông qua cơ quan lập pháp hạn chế chặt chẽ nguồn vốn nước ngoài.

Giai đoạn 2: Từ năm 1974 đến năm 1985 là thời kỳ cuộc xung đột phát triển. Quan hệ tài chính - tiền tệ Nhật Bản - Mỹ vẫn tập trung trong lĩnh vực đầu tư, nhưng hình thái đầu tư đã chuyển từ lưu động một chiều sang đối lưu hai chiều. Năm 1978, đầu tư của Nhật Bản vào Mỹ vượt đầu tư của Mỹ vào Nhật Bản và năm 1981 nhiều gấp 3 lần. Năm 1984 Nhật đầu tư vào Mỹ 14,8 tỷ USD, trong khi Mỹ đầu tư vào Nhật Bản có 8,4 tỷ. Tiêu điểm xung đột thời kỳ này tập trung vào việc Mỹ đòi Nhật Bản mở cửa thị trường tiền tệ và ép Nhật nâng giá đồng JPY.

Giai đoạn 3: Từ năm 1985 đến nay là thời kỳ cuộc xung đột diễn ra dữ dội. Sau khi đồng JPY lên giá năm 1985, giới tài chính - tiền tệ Nhật Bản đẩy mạnh xâm nhập kinh tế Mỹ. Mỹ cũng tăng cường các biện pháp chống xâm nhập để giữ vững trận địa của mình. Cuộc xung đột gay gắt thêm, biểu hiện cụ thể trên ba mặt:

- Nhật Bản ồ ạt mua hoặc thôn tính các ngân hàng và cơ quan tiền tệ của Mỹ. Cuối 1989, với giá 1,5 tỷ USD, giới tài chính Nhật chính thức mua công ty cho vay CTT là công ty con của ngân hàng Hán Hoa. Hành động ấy làm rung chuyển giới tài chính Mỹ, được coi là "ngòi nổ khiến cuộc xung đột tài chính - tiền tệ mới thêm gay gắt".

- Nhật Bản dồn dập tiến công Mỹ trong lĩnh vực đầu tư. Mấy năm cuối của thập kỷ 80, đầu tư của Nhật Bản vào Mỹ tăng nhanh, năm 1989 lên tới 66 tỷ USD, vượt Hà Lan, trở thành cường quốc thứ hai đầu tư vào Mỹ sau Anh. Năm 1989, Nhật Bản có 700 xí nghiệp ở Mỹ, thuê khoảng 20 vạn công nhân Mỹ. Nhật Bản càng tỏ ra háng hái trong việc mua và thôn tính các xí nghiệp ở Mỹ. Tháng 9/1989, công ty Sony bỏ ra 4,4 tỷ USD mua đứt công ty điện ảnh Columbia. Tiếp đó, công ty bất động sản Mitsubishi lại bỏ ra 800 triệu USD mua trung tâm thương mại Rockefeller được coi là "trái tim nước Mỹ".

- Ở khu vực châu Á, mâu thuẫn tài chính - tiền tệ Mỹ - Nhật cũng sâu sắc thêm. Vị trí của Mỹ ở châu Á vốn khá mạnh, song những năm nền kinh tế Nhật Bản tăng trưởng cao, vốn và viện trợ của Nhật Bản đã làm lu mờ ưu thế của Mỹ ở khu vực này. Giữa thập kỷ 80, Nhật Bản đã vượt Mỹ, trở thành nước đầu tư lớn nhất trong khu vực.

Đặc điểm xung đột tài chính - tiền tệ Mỹ - Nhật giai đoạn này là Nhật Bản xâm nhập nền kinh tế Mỹ rất dữ

đội và hoàn toàn ở vào thế chủ động. Mỹ cực lực đòi Nhật Bản nhanh chóng giảm hàng rào đầu tư nhằm vào Mỹ.

Từ giữa thập kỷ 80 đến nay, cuộc xung đột ấy từng bước leo thang, ba nguyên nhân chủ yếu:

1. Nhân tố cơ bản là đối sánh thực lực kinh tế giữa hai nước đã thay đổi. Thập kỷ 80, kinh tế Nhật Bản phát triển mạnh mẽ, biểu hiện:

- Về tổng mức kinh tế, năm 1970, giá trị tổng sản phẩm xã hội của Mỹ gấp 5 lần Nhật Bản. Đến năm 1988, giá trị GNP của Nhật Bản là 2.912,7 tỷ USD, của Mỹ là 4.880,6 tỷ, chưa đến hai lần⁽¹⁾.

- Về buôn bán, 1986 so với 1970 xuất khẩu của Nhật Bản tăng gần 10 lần, Mỹ chỉ tăng gấp đôi, cán cân buôn bán của Mỹ thiếu hụt ngày càng nhiều.

- Dự trữ ngoại tệ của Nhật Bản tăng vọt, đến tháng 4/1989 đã lên tới trên 100 tỷ USD, trong khi dự trữ ngoại tệ của Mỹ chưa được 30 tỷ. Dựa vào thực lực tài chính - tiền tệ hùng hậu, các ngân hàng Nhật Bản vươn nhanh ra toàn cầu. Bảy ngân hàng dẫn đầu trong số 10 ngân hàng lớn nhất thế giới năm 1989 là của Nhật Bản. Ba công ty đứng đầu trong 10 công ty chứng khoán lớn nhất toàn cầu cũng thuộc về Nhật Bản. Nhật Bản đã thay chân Mỹ trở thành nước chủ nợ lớn nhất, trong khi Mỹ trở thành con nợ lớn nhất thế giới.

⁽¹⁾ Báo Khoa học kỹ thuật kinh tế thế giới số 41 (470). 10/10/1991. tr. 9.

2. Nguyên nhân trực tiếp dẫn tới cuộc xung đột Nhật - Mỹ là bước đi tự do hóa tài chính - tiền tệ quốc tế không đồng đều. Đầu thập kỷ 80, Mỹ đẩy nhanh tốc độ cải cách tài chính - tiền tệ, mở rộng cửa đón nguồn vốn nước ngoài, mở cửa thị trường tiền tệ, cải cách chế độ thuế, nhưng mãi đến tháng 5-1984 Nhật Bản mới chính thức nêu ra phương châm tự do hóa tiền tệ. Do Bộ Tài chính Nhật Bản quản lý ngân hàng rất nghiêm, sự phân công nghiệp vụ giữa các ngân hàng rất chặt chẽ, Nhật Bản trước hết lấy tự do hóa lãi suất làm khâu đột phá, nói lỏng một phần việc kiểm soát lãi suất từng bước thực hiện tự do hóa tiền tệ.

Mỹ rất bất mãn trước việc Bộ Tài chính Nhật Bản bảo hộ chặt chẽ hệ thống tài chính - tiền tệ nước này, tốc độ nói lỏng kiểm soát chậm trễ. Thậm chí Mỹ cho rằng: Thiếu hụt lớn trong buôn bán của Mỹ với Nhật Bản là hậu quả của việc Nhật Bản không mở cửa thị trường tài chính - tiền tệ, cản trở nhu cầu quốc tế đối với đồng USD, khiến đồng USD phải chịu gánh nặng quá sức.

3. Chiều hướng khu vực hóa kinh tế thế giới mạnh lên tất làm cho chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch góc đầu dậy, trên mức độ nhất định. Bởi vậy, cuộc cạnh tranh xâm nhập kinh tế tránh các hàng rào buôn bán mạnh lên, khiến cuộc đấu tranh xâm nhập và chống xâm nhập trên lĩnh vực tài chính - tiền tệ cũng phát triển. Đây cũng là nguyên nhân quan trọng khiến cuộc xung đột tài chính - tiền tệ Nhật Bản - Mỹ leo thang.

Cuộc xung đột này khá phức tạp. Để giảm ngân sách khổng lồ và thiếu hụt trong cân cân buôn bán quốc tế, Mỹ cần bù lại bằng nguồn vốn nước ngoài. Nếu buộc Nhật Bản rút vốn về sẽ hạn chế sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ. Mặt khác, nguồn vốn Nhật Bản cũng cần thị trường Mỹ. Rõ ràng trong tình hình cuộc xung đột tài chính - tiền tệ giữa hai nước leo thang, có thể thấy Nhật Bản đang ở thế tiến thoái lưỡng nan. Bởi vậy, không dễ gì làm dịu được cuộc xung đột này. Song, qua các cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ vào nửa sau của thập kỷ 90, người ta đang chứng kiến một quá trình xâm nhập, ngược lại, các nhà kinh doanh Mỹ đang xâm nhập vào thị trường Nhật Bản và mua lại các nhà máy, xí nghiệp, ngân hàng bị phá sản hoặc đình đốn sản xuất của các tập đoàn trụ cột trong nền kinh tế Nhật Bản thông qua làn sóng thôn tính và sáp nhập.

II. SỰ HÌNH THÀNH CỤC DIỆN TÀI CHÍNH - TIỀN TỆ ĐA NGUYÊN VÀ SỰ DỊCH CHUYỂN TRẠNG THÁI CÂN BẰNG BA CỰC MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU QUA CÁC ĐỒNG TIỀN

1. Sự ra đời khu vực đồng Euro, thế giới tiền tệ ba cực đã hình thành

Tuy công bố là một đồng tiền có giá trị pháp lý kể từ 1/1/1999 nhưng thời điểm thực sự chào đời của đồng Euro là ngày mùng 4 tháng giêng, ngày làm việc đầu tiên của năm 1999. Từ đó, tất cả 11 đồng tiền của các nước tham gia vào khối Euro đều chính thức chấm dứt hoạt động trên các thị trường tài chính: Paris,

Brussels, Luychxãmbua, Frankfurt, Madrid, Rome, Vienna, Dublin, Amsterdam, Lisbon, Helsinke, thay vào đó là một đồng tiền duy nhất - đồng Euro, làm đại diện tiền tệ cho cả 11 quốc gia độc lập có đầy đủ chủ quyền. Các đồng tiền cũ lưu hành chỉ còn là dấu hiệu quốc gia của đồng Euro.

Như vậy, trong 3 năm chuyển đổi ban đầu, đồng Euro được sử dụng cùng các đồng tiền của các nước thành viên trong Liên minh tiền tệ EMU⁽¹⁾. Giai đoạn đầu tiên của EMU chỉ có 11 nước của EU tham gia. Bốn nước còn lại có Anh, Thụy Điển và Đan Mạch tuy đã hội đủ các điều kiện của EMU đặt ra nhưng chưa tham gia, còn Hy Lạp chưa đáp ứng đủ những tiêu chuẩn của EMU.

Khi ra đời, Euro đã được các thị trường tài chính thế giới đánh giá cao hơn mức 1 Euro = 1,16675 USD do Ngân hàng trung ương (NHTW) châu Âu chính thức công bố ngày 31/12/1998, mức trung bình khoảng 1 Euro = 1,17 USD đã được xác định trên hầu khắp các thị trường toàn cầu. Theo đánh giá của các nhà nghiên cứu tiền tệ châu Âu, thì đồng Euro là một đồng tiền mạnh, có uy tín và ổn định không chỉ trong ngày ra đời mà cả trong tương lai, vì đồng Euro ra đời trên các tiền đề đã chín muồi sau:

Thứ nhất, sự ra đời và vận hành đồng Euro xuất phát từ một ý tưởng nghiêm túc và quyết tâm cao của các nhà lãnh đạo châu Âu ngay từ ngày mới thành lập

⁽¹⁾ EMU: Liên minh tiền tệ châu Âu.

cộng đồng, trong đó có Pháp và Đức, đặc biệt là Đức luôn được coi là biểu tượng của một nước có kỷ luật về tài chính ngân sách - cơ sở duy trì một hệ thống tài chính Nhà nước lành mạnh, đảm bảo ổn định tiền tệ. Trong tương lai, Đức sẽ không dành bất cứ cơ hội nào cho các nhà nước thành viên khác có thể lạm dụng phát hành tiền để bù đắp thiếu hụt trong chi tiêu của nhà nước, gây tổn hại tới giá trị và sự ổn định của đồng Euro.

Thứ hai, sự ra đời của đồng Euro theo một lịch trình được thiết kế hợp lý, thận trọng, thích hợp với sự vận động thực tế. Về mặt kỹ thuật, sự ra đời của đồng Euro là kết quả của cả quá trình chuẩn bị lâu dài và tuân tự từ thấp đến cao, không vội vàng, không đột ngột, khởi đầu bằng việc sáng lập đơn vị tiền tệ chung của cộng đồng trên cơ sở tập hợp các đồng tiền quốc gia thành viên, thường gọi là "giỏ" tiền tệ - ECU, (1975). Tiếp theo là thành lập và vận hành Hệ thống tiền tệ châu Âu - EMS (1979) và quá trình triển khai Liên minh Kinh tế và Tiền tệ theo 3 giai đoạn. Giai đoạn 1 đã kết thúc bằng việc xây dựng xong thị trường chung về vốn, hàng hóa, dịch vụ (31/12/1993), từ đó mọi công dân EU đều được tự do đi lại, hàng hóa và tự bản được tự do lưu thông trên toàn lãnh thổ liên minh EU. Liên minh cũng đã trải qua giai đoạn 2 (1994 - 1998) - chuẩn bị cơ sở pháp lý, thể chế, kỹ thuật và triển khai chiến lược hội tụ các chính sách kinh tế tiền tệ của các nhà nước thành viên nhằm mục đích chuẩn bị lưu hành đồng tiền chung duy nhất châu Âu. Giai đoạn 3 (từ 1/1/1999), chính thức bắt đầu lưu hành đồng Euro chung cho

toàn khối. Một thị trường rộng lớn như vậy cần được tăng cường sức mạnh bằng việc lưu hành một đồng tiền chung, đó cũng là lô gíc phát triển tự nhiên. Sức mạnh của thị trường thống nhất đó đã tạo cơ sở kinh tế cho sự ra đời đồng Euro mạnh và ổn định. Ông Stuart Eizenstat (Thứ trưởng phụ trách các vấn đề kinh tế Mỹ) đã phát biểu: Euro ra đời là một phần của tiến trình phát triển EU cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, là sự mở rộng lô gíc của thị trường duy nhất.

Thứ ba, EU có tiềm lực kinh tế hùng mạnh và ổn định. Tuy EU là một liên minh tập hợp nhiều quốc gia độc lập, song nó đã đạt tới độ hội nhập cao, kết quả của sự phối hợp chặt chẽ trong vận hành của các chính sách tài chính và tiền tệ. Cụ thể, năm 1997 theo số liệu do ủy ban châu Âu công bố, tính chung toàn EU lãi suất dài hạn tháng 8/1997 đạt mức thấp nhất trong lịch sử (6,2%), thấp hơn yêu cầu (8%), lạm phát 1,9% so với yêu cầu (2,6%), bội chi ngân sách nhà nước chỉ ở mức 2,8% GDP (yêu cầu 3%), nợ nhà nước nói chung bằng 74% GDP, cao hơn so với chỉ tiêu (60%). Những số liệu đó chứng tỏ tình hình tài chính công tại tất cả các nước EU (trừ Hy Lạp) đã và đang trên đà được lành mạnh hóa lâu dài.

Nếu so sánh với Mỹ, (qua kết quả điều tra của Quỹ Ký gửi và Ký thác Pháp) mức độ đồng nhất của các nước thành viên EU cao hơn 50 bang thuộc Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Ví dụ: năm 1997, khi tốc độ tăng lương tại Bang Virginie chỉ có 1%, nhưng tại bang Wyoming

là 9%. Ngược lại, cũng năm đó, tại EU độ chênh về tốc độ tăng lương chỉ là 22,5 điểm, giữa mức tăng thấp nhất tại Đức, Pháp, Bỉ là 2,25% so với mức tăng cao nhất 4,5% tại Italia và Đan Mạch (trong thập kỷ 80, mức chênh này là 15 điểm: 5% tại Đức và 20% tại các nước Nam Âu).

Bảng 3: Đối sánh lực lượng Mỹ - Nhật Bản - EU về kinh tế và tiền tệ

	Khu vực đồng Euro	MỸ	NHẬT BẢN
Dân số (triệu người, 1997; EU - 15 = 373 triệu)	289,4	271	125
Tỷ trọng trong tổng GDP thế giới (% , 1997)	19,4	19,6	7,7
Tỷ trọng thương mại quốc tế (% , 1997)	18,6	16,6	8,2
Hàm lượng sử dụng đồng tiền trên thế giới trong	Euro	USD	JPY
Dự trữ ngoại tệ (% , cuối 1995, EU - 15)	25,8	56,4	7,1
Giao dịch ngoại hối (% , 1995, EU - 15)	35,0	41,5	12,0
Thương mại quốc tế (% , 1992, EU - 15)	31,0	48,0	5,0

Nguồn: Internet, World Economic Outlook, October 1997, IMF.

Qua bảng 3, khu vực của đồng Euro có hơn 289 triệu dân, hội tụ 19,4% GDP toàn cầu và chiếm 18,6% thị phần thương mại quốc tế (1997) tạo nên một trong 3 cực kinh tế thế giới, cạnh tranh quyết liệt với Mỹ và Nhật Bản. Ước tính, tổng dự trữ ngoại hối bằng USD tại Ngân hàng trung ương các nước thành viên khu vực đồng Euro lên tới 570 tỷ. Về kinh tế và tài chính, các nước EU đã đạt tới những tiêu chuẩn của một nền kinh tế hùng mạnh có khả năng phát triển vững chắc mà

một trong những tiêu chí bảo đảm là thâm hụt ngân sách dưới 3% GDP¹⁾.

Thứ tư, tiêu chuẩn hội nhập khu vực đồng Euro rất cao. Vì muốn nhập vào khu vực này các nước phải tự nguyện chấp nhận thay thế đồng bản tệ đã tồn tại cùng với lịch sử dân tộc, bằng đồng Euro. Hơn nữa, từng nước phải tự nguyện xây dựng, áp dụng các chính sách kinh tế tài chính và tiền tệ trong khuôn khổ chiến lược chung toàn khối và được hợp pháp hóa bằng Hiến chương ổn định và tăng trưởng (Dublin, Ailen, 12/1996), được thông qua chính thức tại Amsterdam (6/1997). Đây là yêu cầu khó khăn không dễ thực hiện, vì theo truyền thống độc lập tự chủ về kinh tế, tài chính - tiền tệ, các nhà nước và nhân dân nước thành viên đã quen tự mình xây dựng, điều hành hệ thống các chính sách kinh tế, tài chính - tiền tệ phù hợp với các mục tiêu chính trị và truyền thống của dân tộc đã được hình thành trong lịch sử.

Mỗi nước đều có thể sử dụng công cụ tỷ giá, lãi suất, công cụ chi tiêu ngân sách, thậm chí công cụ phát hành để đối phó với các tình huống cụ thể nhất định. Nếu chấp nhận đồng Euro duy nhất, những "tự chủ" đó không còn nữa. Ngoài ra, trong khuôn khổ chiến lược đã cam kết, mọi chính sách kinh tế tài chính và tiền tệ đều phải có sự phối hợp nhịp nhàng từ khâu xây dựng, điều hành tới kết quả cụ thể của nền kinh tế. Điều đó

¹⁾ Tạp chí Thương mại: *Đồng Euro và ảnh hưởng của nó*, số 24, năm 1998 tr. 27.

được biểu hiện qua kết quả thực hiện 5 tiêu chuẩn hội nhập sau:

- Bội chi ngân sách phải thấp hơn 3% GDP.
- Mức dư nợ nhà nước không vượt quá 60% GDP.
- Lạm phát không cao quá 1,5% bình quân của 3 nước có mức giá tăng thấp nhất.
- Mức độ ổn định tỷ giá: ít nhất phải có 2 năm tuân thủ chế độ tỷ giá và mức biến động tỷ giá do hệ thống tiền tệ châu Âu quy định.
- Lãi suất dài hạn không được vượt quá 2% mức lãi suất dài hạn bình quân 3 nước có mức lãi suất cao nhất.

Các tiêu chuẩn trên không chỉ dùng để lựa chọn những nước có đủ tư cách gia nhập Euro, mà còn được sử dụng như những điều kiện buộc các nhà nước thành viên phải tiếp tục duy trì nhằm tạo nền tảng tài chính lành mạnh cho đồng Euro ổn định lâu dài.

Thứ năm, các nước thuộc khu vực Euro có kỷ luật tài chính nghiêm ngặt. Vì để bảo đảm cho một hệ thống kinh tế tài chính - tiền tệ đa dạng, vận hành chôi chảy và ổn định, thì các kỷ luật tài chính phải nghiêm minh, trong đó tồn tại cả các hình phạt nặng nề sẽ phải được áp dụng đối với các thành viên vi phạm các nguyên tắc tài chính nhà nước, kỷ luật ngân sách, khống chế lạm phát và lãi suất, đảm bảo cân bằng tiền tệ trong nội bộ khu vực đồng Euro. Một hệ thống các quy tắc, cơ chế kiểm soát, báo động nhằm phát hiện các vi phạm kỷ luật tài chính ngân sách đã được EU và các quốc gia phê chuẩn. Ví dụ: Sau khi xác định có bội chi ngân sách quá mức cho phép, tại

một nước thành viên nào đó, trong một thời hạn nhất định và sau khi đề nghị điều chỉnh, công khai hóa hồ sơ vi phạm mà vẫn không khắc phục được, Hội đồng châu Âu quyết định áp dụng hình phạt tài chính theo 2 mức độ: Trước mắt, bắt buộc đặt một khoản tiền phạt, không được hưởng lãi tại Ngân hàng trung ương châu Âu trong suốt thời gian điều chỉnh. Số tiền đặt phạt bằng 0,2% GDP năm phát sinh bội chi quá mức cộng với 1/10 số chênh lệch bội chi vi phạm. Giới hạn tối đa của khoản tiền "đặt cọc" không có lãi này là 0,5% GDP. Sau 2 năm kể từ ngày đặt cọc, nếu bội chi quá mức đã được cải thiện, số tiền "đặt cọc" đó sẽ được chuyển trở lại nước đương sự. Nếu không đạt mức quy định, Hội đồng châu Âu sẽ quyết định chuyển vĩnh viễn thành tiền phạt, nộp vào ngân sách liên minh. Sở dĩ cần thiết phải có kỷ luật tài chính nghiêm khắc đối với các nước thành viên buộc họ phải duy trì nền tài chính quốc gia lành mạnh để tạo cơ sở đảm bảo cho Euro ổn định ngay từ lúc mới ra đời cũng như trong suốt quá trình tồn tại của nó. Muốn vậy, khu vực đồng Euro cần phải có một ngân hàng trung ương thống nhất để hoạch định và thực thi chính sách tiền tệ chung. Hiệp ước Maastricht và các văn bản có giá trị pháp lý khác của EU khẳng định chính thức: Từ 01/01/1999, ECB⁽¹⁾ hoàn toàn chịu trách nhiệm về chính sách tiền tệ chung thống nhất khu vực đồng Euro. Tính chất không thể bãi nhiệm chức Thống đốc ECB, nhiệm kỳ 8 năm, đảm bảo vị trí độc lập thật sự cho ECB trong xây dựng và điều hành chính sách tiền

⁽¹⁾ ECB: Ngân hàng T.W châu Âu.

tệ thống nhất châu Âu. Việc công khai mục tiêu ổn định giá cả, như là mục tiêu duy nhất của chính sách tiền tệ châu Âu, không phụ thuộc vào bất cứ sự can thiệp nào, trong bất kỳ trường hợp nào, đã khẳng định cụ thể tính độc lập của ECB.

Trên thực tế, sẽ chỉ có một chính sách tiền tệ chung, bằng đồng Euro, thống nhất trong toàn khối EURO, ECB sẽ hoàn toàn độc lập với các Nhà nước thành viên và với ủy ban châu Âu trong hoạch định và thực thi chính sách tiền tệ. Điều này vừa ngăn cản hữu hiệu việc lạm dụng tiền tệ để tài trợ cho các mục tiêu chính trị - nguồn gốc của lạm phát và bất ổn định tiền tệ, vừa đảm bảo cho đồng Euro mạnh và ổn định.

Ta biết rằng, mục tiêu cuối cùng của chính sách tiền tệ được xác định rõ ràng là ổn định giá cả từ đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng, giải quyết việc làm, giảm thất nghiệp. Ngoài ra, về mặt nghiệp vụ, ECB còn phải xác định các mục tiêu trung gian mang tính kỹ thuật như: khối lượng tiền phát hành, tỷ giá, lãi suất... Các mục tiêu trung gian cũng hoàn toàn do ECB xác định độc lập. Các công cụ chủ yếu được ECB sử dụng để đạt những mục tiêu đó là nghiệp vụ thị trường mở, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ cho vay bù đắp thâm hụt thường xuyên. Bên cạnh đó, hệ thống các cơ chế vận hành cần thiết đã được các nhà hoạch định chính sách thiết kế đầy đủ, đồng bộ như: cơ chế đối tiền; cơ chế thanh toán TARGET; tỷ giá với các nước ngoài khối Euro trong hệ thống tiền tệ châu Âu mới; cơ chế giám sát việc áp dụng các chính sách tài chính công và ngân sách lành mạnh; cơ chế báo động khi một nước vi phạm các tiêu thức hội

nhập đã cam kết; cơ chế phạt khi có vi phạm kỷ luật ngân sách hoặc kỷ luật tài chính công...

Tất cả những điều đó đều nhằm đạt tới sự nhất quán và ổn định tiền tệ của một khu vực nằm ngay trong lòng EU, trong hoạch định chính sách tiền tệ thống nhất châu Âu, tạo nên tảng ổn định kinh tế vĩ mô đảm bảo đồng Euro liên tục mạnh và ổn định trong toàn khối.

Sự hình thành khu vực đồng Euro đánh dấu một sự thay đổi lớn lao trong cán cân đối sánh sức mạnh trên thị trường tài chính - tiền tệ thế giới. Vì đại diện cho một khu vực có tiềm lực kinh tế mạnh nhất thế giới, Euro sẽ tuyên chiến với USD, sẽ làm lung lay vị trí độc tôn của USD trong hệ thống tiền tệ quốc tế được xác lập từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai. Là một nhân tố mới, Euro vừa góp phần duy trì sự ổn định của hệ thống tiền tệ quốc tế, vừa làm cho hệ thống này chuyển dần sang kỷ nguyên mới - kỷ nguyên của một thế giới tiền tệ đa cực đang hình thành với 3 nhân tố chủ yếu là Euro, USD và JPY. Ba nhân tố này sẽ vừa hợp tác chặt chẽ lại vừa cạnh tranh với nhau một cách khốc liệt.

Ở châu Âu, ngay từ khi dự án còn đang được ấp ủ, người ta đã không giấu giếm một trong các tham vọng chính trị là củng cố và tăng cường vị thế của châu lục này trên trường quốc tế, dùng đồng Euro để cạnh tranh quốc tế với đồng USD, từ đó phân chia quyền lực về tiền tệ trên phạm vi thế giới một cách có lợi cho châu Âu.

Các chính khách châu Âu thật sự hài lòng vì hơn 40 năm cố gắng nay đã thành hiện thực mà không hề có một lỗi nhỏ nghiêm trọng: "hôm nay là ngày vĩ đại trong lịch sử thế kỷ XX"... "từ nay, châu Âu đã có những phương tiện tốt hơn để định hướng tương lai cho mình"... đồng "Euro là cánh tay mạnh mẽ của một khu vực có tiềm lực kinh tế mạnh nhất thế giới" (trích lời Thủ tướng Pháp Jospin, Thủ tướng Áo Victor Klima và Chủ tịch ủy ban châu Âu Jacques Santer).

Việc ra đời suôn sẻ, không có trục trặc kỹ thuật hoặc tâm lý của đồng Euro đã chứng tỏ sự thành công của các nhà lãnh đạo châu Âu về việc thành lập EMU và phát hành đồng tiền chung duy nhất Euro. Đồng Euro đã được thế giới nhiệt liệt đón chào và được đánh giá khá cao trong những ngày đầu, những ngày tiếp theo có hạ thấp hơn, song đồng Euro sẽ là một đồng ngoại tệ ổn định, mạnh tương đương với USD, JPY. Đồng Euro ra đời sẽ cạnh tranh quyết liệt với USD trong việc phân chia lại quyền lực tiền tệ trên thế giới, sẽ thúc đẩy đồng JPY cùng góp sức vào việc duy trì thế tam giác cân bằng ổn định của hệ thống tiền tệ quốc tế, tạo ra một thế giới tiền tệ 3 cực thông qua vai trò tiền tệ quốc tế mà Euro sẽ đảm nhiệm... Các chính khách và giới tài phiệt Mỹ, trước hết ủng hộ châu Âu trong việc thiết lập và vận hành liên minh kinh tế và tiền tệ thống nhất. Sau đó Mỹ đánh giá cao vai trò mà Euro sẽ đảm đương trong việc góp phần duy trì sự ổn định của hệ thống tiền tệ quốc tế. Và cuối cùng, một lo lắng xuất hiện rất logic về vị trí "hoàng đế" mà lâu nay USD chiếm giữ sẽ bị Euro làm xói mòn dần cho dù vào nửa đầu của năm 2000, đồng Euro đại diện cho nền kinh tế EU đang suy

yếu và mất gần 1/4 giá trị kể từ khi ra đời, trong khi đồng USD được hỗ trợ bởi sự tăng trưởng nền của nền kinh tế Mỹ đang mạnh lên.

Sự giảm giá của đồng Euro là do những nhân tố có tính ngắn hạn như:

- Các nền kinh tế châu Á hồi phục từ đầu năm 1999 làm sức cạnh tranh của họ tăng buộc ECB phải tăng lãi suất cấp vốn lên 0,5%.

- Nguy cơ đổ vỡ của thị trường chứng khoán "bong bóng" của Mỹ tăng làm lãi suất của Mỹ cũng tăng đẩy lãi suất của Anh và EU xích lại gần nhau.

Đến cuối năm 1999 độ giảm giá của đồng Euro so với USD xuống mức thấp kỷ lục và đạt: 1 Euro = 0,9997 USD, sau đó nó lại được hồi phục do có sự điều chỉnh thích hợp của ECB. Về lâu dài mối tương quan sức mạnh của Euro và USD phụ thuộc vào sự tiến triển của nền kinh tế của họ và EU vốn là nền kinh tế đang mạnh lên bởi sự liên kết.

Tuy vậy, đồng Euro ra đời cũng đã làm Nhật Bản thức tỉnh, mới đây Nhật Bản còn từ chối đảm đương chức năng tiền tệ quốc tế của đồng JPY, với lý do một đồng JPY mạnh có hại cho xuất khẩu và như vậy sẽ ảnh hưởng tiêu cực đối với nền kinh tế Nhật Bản vốn chủ yếu dựa vào xuất khẩu.

Viện trưởng Viện tiền tệ quốc tế Nhật Bản bày tỏ: Tôi không nghĩ rằng Nhật Bản đã mất hết cơ hội để đưa đồng JPY thành đồng tiền quốc tế, nhưng sự ra đời của đồng Euro đã làm cho các thách thức trở nên lớn hơn rất nhiều, môi trường quốc tế trở nên khó khăn hơn"... và trong thực tế, Nhật Bản đang thực hiện đề án

"Big Bang" để cải tổ thị trường tài chính - tiền tệ Nhật Bản với mục đích nâng vị trí quốc tế của đồng JPY lên ngang tầm với USD và Euro.

2. Big Bang - chiến dịch cải tổ thị trường tài chính - tiền tệ Nhật Bản

Trước sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính - tiền tệ Mỹ và EU, hệ thống tài chính Nhật Bản dường như vẫn không có những thay đổi đáng kể nào và chịu sự can thiệp quá sâu của Chính phủ. Thêm vào đó các công ty chứng khoán tỏ ra chưa thực sự nhạy bén với các biến đổi của thị trường. Thậm chí, còn có một nghịch cảnh là các chi nhánh của các công ty chứng khoán Nhật Bản tại nước ngoài hoạt động khá hiệu quả và linh hoạt, thì bản thân công ty mẹ của chúng ngay tại Nhật Bản lại quá công kênh và chậm chạp trong việc xử lý giao dịch. Điều này dẫn đến cần phải thay đổi cách thức hoạt động của hệ thống tài chính, nếu các công ty Nhật Bản muốn tồn tại và hội nhập vào xu hướng toàn cầu hóa hiện nay. Thời gian qua, thị trường tài chính - tiền tệ Nhật Bản đã phải trải qua sự giảm sút của chỉ số Nikkei - 225 và sự sụt giá của đồng JPY.

Đồng JPY là một trong những đồng tiền mạnh nhất trên thế giới trong nhiều năm qua. Tuy nhiên, đồng JPY đã xuống tới mức thấp nhất trong vòng 7 năm lại đây: 1USD = 133JPY vào cuối tháng 5 và đầu tháng 6/1998, hay giảm giá 40% so với 3 năm trước đây⁽¹⁾. Sự

⁽¹⁾ Theo "The Economist" 20/5/1998.

giảm giá của đồng JPY mang lại cả thuận lợi và cản trở đối với nền kinh tế Nhật Bản.

Sự giảm giá của đồng JPY sẽ mang lại cho Nhật Bản ba lợi ích. Thứ nhất, nó sẽ thúc đẩy xuất khẩu, và do vậy sẽ hỗ trợ cho việc bù đắp nhu cầu yếu kém trong nước. Thứ hai, vì góp phần đẩy giá nhập khẩu lên nên một đồng JPY yếu kém hơn sẽ làm giảm khả năng thiếu phát ở Nhật Bản. Thực tế, Nhật Bản đang có nguy cơ bị rơi vào vòng xoáy của thiếu phát, trong đó sự giảm giá sẽ làm tăng gánh nặng nợ của các công ty; đến lượt mình, gánh nặng nợ khó đòi lại làm trầm trọng thêm vấn đề của khu vực ngân hàng, điều đó sẽ càng làm cho cầu yếu hơn và giá giảm hơn nữa. Và cuối cùng, đồng JPY rẻ hơn sẽ thu hút nguồn vốn mới vào các thị trường cổ phiếu và bất động sản, và do đó sẽ làm dịu một trong những vấn đề căng thẳng nhất của khu vực tài chính.

Tuy nhiên, nhiều nhà phân tích cũng đưa ra những bất lợi của đồng JPY giảm giá. Thứ nhất, sự giảm giá của đồng JPY sẽ gây nên một vòng rối loạn thị trường tài chính nữa các nước Đông Á khác. Tất nhiên, điều đó chỉ xảy ra nếu đồng JPY giảm giá một cách tự do. Sự yếu kém thực sự của nền kinh tế Nhật Bản là một trong những vấn đề chủ chốt của Đông Á: Mong muốn thực sự của các nước châu Á là Nhật Bản tăng trưởng và tránh được tình trạng thiếu phát. Lý do thứ hai khiến người ta phản đối sự giảm giá của đồng JPY là đồng JPY yếu sẽ làm tăng xuất siêu của Nhật Bản, đòi hỏi Mỹ phải có biện pháp bảo hộ, và quan trọng hơn là sự mất lòng tin của người dân vào sự không minh

bach và các biện pháp bảo hộ thị trường tài chính - tiền tệ của Chính phủ Nhật Bản quá lâu. Chính vì vậy, một giải pháp cởi mở, chấp nhận cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài của các công ty, tổ chức tài chính - tiền tệ phải được hoạch định. Ngày 1/4/1998, ngày bắt đầu năm tài khóa 1998 của Nhật Bản đã được chọn là ngày mở đầu một chiến dịch cải tổ thực sự thị trường tài chính nước Nhật. Những cải cách chính trong đợt này bao gồm:

Nới lỏng những hạn chế trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Theo Luật quản lý ngoại tệ và ngoại thương sửa đổi: Các tổ chức hoặc cá nhân trong nước được phép tự do mở tài khoản tại các ngân hàng nước ngoài; các tổ chức tiền tệ nước ngoài được phép mở tài khoản kinh doanh trên thị trường tiền tệ Nhật Bản; các cửa hàng, khách sạn, công ty trong nước có thể thu và quyết toán bằng ngoại tệ.

Tự do hóa phí môi giới đối với những giao dịch cổ phiếu trị giá trên 50 triệu JPY, theo đó cho phép các công ty chứng khoán nhỏ có thể dễ dàng tham gia vào các giao dịch chứng khoán và loại bỏ tình trạng lũng đoạn của các tập đoàn chứng khoán khổng lồ.

Nâng cao tính độc lập của Ngân hàng TW Nhật Bản bằng việc sửa đổi Luật Ngân hàng Nhật Bản, theo đó giảm sự can thiệp của Bộ Tài chính đối với các quyết định về chính sách tiền tệ và Ban chính sách của ngân hàng sẽ là cơ quan chịu trách nhiệm cao nhất đối với chính sách tiền tệ của Nhật Bản.

Áp dụng hệ thống điều chỉnh nhanh để kiểm tra chất lượng tín dụng của các ngân hàng. Có nghĩa là các ngân hàng phải thường xuyên công bố công khai các chỉ tiêu tài chính của mình và có thể sẽ bị đình chỉ hoạt động nếu tình trạng tài chính của ngân hàng bị coi là yếu kém. Sự thay đổi này là một bước đi quan trọng nhằm nâng cao tính minh bạch trên thị trường, đây vốn là một điểm yếu trầm trọng của hệ thống tài chính Nhật Bản và cũng là nguyên nhân chính gây ra một loạt những vụ phá sản trong những tháng cuối năm 1997.

Những cải cách trên được coi là bước tiến quan trọng trong kế hoạch phục hồi thị trường tài chính nước này với tên gọi "Big Bang" của Nhật Bản do Thủ tướng Hasimoto đưa ra (11/1996). Với mục đích đưa thị trường này thành một thị trường "tự do hơn, công bằng hơn và mang tính toàn cầu hơn". Ngoài những cải cách trên, những thay đổi chính đã và sẽ được thực hiện theo chiến dịch Big Bang do ông Hasimoto khởi xướng còn bao gồm: Những điều khoản đã có hiệu lực:

Sử dụng hệ thống các tài khoản quản lý tài sản.

Cho phép bán các hợp đồng tín thác tại quầy ngân quỹ của các ngân hàng.

Bãi bỏ hạn chế đối với việc giao dịch các cổ phiếu không được niêm yết của các công ty môi giới.

Xây dựng hệ thống khung cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực tài chính.

Tự do hóa việc xác định tỷ lệ phí bảo hiểm phi nhân thọ (tháng 7/1998).

Chuyển từ hệ thống xin phép hoạt động sang hệ thống đăng ký hoạt động đối với các công ty môi giới chứng khoán (tháng 12/1998).

Xóa bỏ ranh giới giữa hoạt động của các công ty bảo hiểm và các tổ chức tài chính ở cấp công ty con (tháng 3/2001).

Việc mở cửa thị trường tài chính tiếp tế của Nhật Bản đã tạo cơ hội cho các công ty tài chính trong và ngoài nước cùng tham gia vào một thị trường có tiềm năng khổng lồ của Nhật Bản (lượng tiền gửi tiết kiệm của người dân Nhật Bản hiện nay vào khoảng 1,2 triệu tỷ JPY tức khoảng 9.200 tỷ USD, gấp đôi số vốn hiện có của các quỹ đầu tư của Mỹ). Xét về mặt chu kỳ tài chính, công cuộc cải tổ "Big Bang" đã mở ra một kỷ nguyên mới, theo đó công ty mạnh sẽ tồn tại, công ty yếu sẽ bị loại khỏi thị trường, đồng thời tạo cho các nhà đầu tư nhiều cơ hội tiếp cận với những sản phẩm tài chính hấp dẫn, có lợi nhuận cao hơn, song mức độ rủi ro lại thấp hơn. Nói cách khác, nhờ cạnh tranh mà tính minh bạch, công khai và sự an toàn, hiệu quả của thị trường chắc chắn sẽ được nâng lên.

Các công ty, các cá nhân chuyển đổi ngoại tệ dễ dàng hơn, tiết kiệm chi phí về chuyển đổi ngoại tệ bởi họ không cần chuyển đổi từ đồng JPY ra ngoại tệ khi buôn bán, đầu tư ra nước ngoài và ngược lại chuyển từ ngoại tệ ra đồng JPY khi chuyển lợi nhuận về nước. Ví dụ: hãng Hitachi của Nhật Bản sẽ tiết kiệm được mỗi năm

92 triệu USD từ phí chuyển đổi ngoại tệ, điều này cũng có nghĩa là lợi nhuận của Hitachi từ nay mỗi năm tăng thêm 92 triệu USD.

Cũng do tiết kiệm được chi phí chuyển đổi ngoại tệ, hoạt động ngoại thương của Nhật Bản có lợi hơn. Các doanh nghiệp hoạt động ngoại thương có điều kiện giảm chi phí, giảm giá thành trong khi lợi nhuận trên một đơn vị sản xuất vẫn tăng lên, dẫn đến vị thế cạnh tranh tăng. Tuy nhiên việc mở cửa thị trường tài chính - tiền tệ làm cho nền kinh tế Nhật Bản gặp không ít khó khăn: Mở cửa thị trường - tiền tệ đồng nghĩa với xoá bỏ điều tiết trực tiếp của chính phủ. Việc xoá bỏ điều tiết tài chính sẽ phá vỡ hệ thống Keiretsu, trong đó ngân hàng và công ty gắn kết với nhau và được quản lý theo truyền thống. Kiểu gắn kết độc quyền nửa phong kiến của các công ty Nhật Bản này đã hạn chế được cạnh tranh trong nước và xâm nhập từ nước ngoài, kiềm chế được sự phát triển của các doanh nghiệp cạnh tranh. Nhờ điều tiết của chính phủ mà các ngân hàng kiểm soát được dòng tiết kiệm từ các hộ đổ vào các hãng để phân bổ thông qua các mối quan hệ gắn kết bằng cách đầu tư vốn cổ phần chéo trong hệ thống Keiretsu. Xoá bỏ điều tiết tài chính sẽ tạo ra những kênh mới cho các dòng tiết kiệm chảy vào các quỹ đầu tư tín thác mà 3 trong 10 quỹ chuyên đầu tư vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ hay cho các ngành công nghệ cao. Điều đó đã tạo cơ hội cho một thế hệ doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính, thông tin, viễn thông... ra đời tạo ra sức cạnh tranh mới.

Việc mở cửa một thị trường đầy tiềm năng như Nhật Bản sẽ thu hút sự tham gia rất mạnh mẽ của các công ty, tổ chức tài chính và ngân hàng nước ngoài, đặc biệt là các tập đoàn tài chính khổng lồ Mỹ. Do đó, môi trường cạnh tranh tăng lên là một điều không thể tránh khỏi. Trong điều kiện như vậy, nguy cơ thị trường bị thu hẹp hay thậm chí nguy cơ phá sản là điều khó có thể tránh khỏi đối với các công ty Nhật Bản nếu như công ty không được cải tổ lại nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Việc mở cửa thị trường tiền tệ đã làm cho môi trường hoạt động trong nước của các công ty Nhật Bản trở nên khó khăn hơn, nhưng đồng thời cũng làm cho chi phí đầu tư ra nước ngoài của các công ty Nhật Bản giảm xuống và làm tăng khả năng sinh lời ở thị trường bên ngoài của các công ty này. Do đó, sẽ xảy ra hiện tượng di chuyển mạnh luồng vốn từ Nhật Bản ra các thị trường bên ngoài trong giai đoạn đầu, làm cho đồng JPY bị sụt giá tương đối khi các nhà đầu tư Nhật Bản chuyển đồng JPY ra ngoại tệ mạnh.

Sự phá sản của các công ty, tổ chức tài chính và ngân hàng trong nước khi không trụ được trong môi trường cạnh tranh mới sẽ gây ra nhiều hậu quả cần phải giải quyết như nạn thất nghiệp, tệ nạn xã hội...

Để nâng cao vị trí của đồng JPY và xây dựng đồng JPY trở thành đồng tiền quốc tế, tiến tới xây dựng một khu vực đồng JPY ở châu Á, Nhật Bản đã vạch ra đề án với một hệ thống giải pháp được Bộ tài chính Nhật Bản phê duyệt vào 22/12/1998. Ngoài ra, việc quốc tế hóa đồng JPY là nỗ lực gần đây nhất của Chính phủ

Nhật Bản nhằm tăng cường vai trò lãnh đạo của đồng JPY trong việc hỗ trợ cho việc khôi phục các nền kinh tế Đông Á. Trên thực tế, một trong những vấn đề chủ yếu dẫn tới khủng hoảng tiền tệ là hầu hết các đồng tiền châu Á đều gắn với USD và hầu hết các giao dịch buôn bán và ngoại thương đều được tính bằng USD.

Quyết định quốc tế hóa đồng JPY được đưa ra một tuần, sau Hội nghị cấp cao các nước ASEAN ở Hà Nội. Ngoài 9 nước thành viên tham dự hội nghị còn có Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc. Các nhà lãnh đạo Đông Á đã nhất trí phải tăng cường sử dụng một đồng tiền chung của châu Á để giảm bớt sự phụ thuộc rất lớn của nền kinh tế khu vực vào đồng USD và đồng Euro.

Quyết định trên là một sự thích ứng kịp thời của cuộc cải tổ tài chính toàn diện "Big Bang" của Nhật Bản khi tình thế thay đổi. Một trong những biện pháp được áp dụng để thúc đẩy việc sử dụng đồng JPY là chào bán các tín phiếu tài chính (FB) đầu tư ra công chúng - một công cụ tài chính tương tự như trái phiếu nhưng với thời gian ngắn - với giá cạnh tranh (thông qua đấu giá). Chương trình này thay thế các chương trình chào bán trái phiếu với giá cố định hiện nay, trong đó Ngân hàng Nhật Bản sẽ bảo lãnh số tín phiếu còn lại sau khi chào bán ra công chúng. Song song với chương trình trên là các cuộc cải cách thuế liên quan tới việc sử dụng đồng JPY trên trường quốc tế và bãi bỏ các quy định về thu hồi trái phiếu của chính phủ Nhật Bản.

Thời gian của các FB sẽ là khoảng 13 tuần và các FB sẽ được phát hành mỗi tuần một lần. Giai đoạn quá độ sẽ là khoảng 1 năm để xem xét những yếu tố liên quan như điều kiện thị trường. Trong khoảng thời gian đó, những FB không phát hành theo điều kiện của hệ thống mới này sẽ do Ngân hàng Nhật Bản bảo lãnh.

Các cuộc cải cách thuế sẽ nhằm giảm chi phí để khuyến khích sử dụng đồng JPY như một đồng tiền quốc tế. Số tiền chiết khấu đối với tín phiếu kho bạc (TB) và FB của đợt phát hành gốc giao nhận thông qua hệ thống bút toán trên sổ sách của Ngân hàng Nhật Bản sẽ được miễn thuế đánh vào việc rút vốn tại thời điểm phát hành. Số tiền chiết khấu của đợt phát hành gốc đối với TB và FB, về nguyên tắc, sẽ được miễn thuế công ty cho các công ty nước ngoài.

Các quy định về thu hồi những trái phiếu của Chính phủ Nhật Bản được phát hành sau tháng 1/1999 cũng sẽ bị bãi bỏ. Đồng thời, Hội đồng ngoại hối và các giao dịch khác của Nhật Bản sẽ điều tra và cân nhắc trên một diện rộng những vấn đề liên quan tới thúc đẩy và tạo thuận lợi cho việc sử dụng đồng JPY trên trường quốc tế.

Theo ông Masato Kitera (cán bộ cao cấp phụ trách vấn đề kinh tế của Sứ quán Nhật Bản ở Thái Lan) thì việc có một hệ thống tiền tệ ba cực USD, Euro và JPY là lành mạnh và có lợi cho các thị trường quốc tế. Theo ông sáng kiến của Miyazawa được công bố vào tháng 1 năm 1998 về hỗ trợ 30 tỷ USD cho 5 nước bị khủng hoảng (Thái Lan, Indônêxia, Malaixia, Philipin và Hàn Quốc) là biện pháp hỗ trợ gián tiếp cho việc tăng cường

sử dụng đồng JPY trên trường quốc tế. Gói cứu trợ kéo dài 2 năm này gồm vốn hỗ trợ trung hạn và dài hạn cho điều chỉnh cơ cấu công ty trong khu vực tư nhân, hỗ trợ việc huy động vốn trên các thị trường tài chính quốc tế và giải quyết vấn đề đổ vỡ tín dụng cũng như vốn cho nhu cầu ngắn hạn để cải tổ kinh tế. Cho tới nay, Nhật Bản đã công bố là sẽ cung cấp 1 tỷ USD cho Malaixia và 1,85 tỷ USD cho Thái Lan⁽¹⁾.

Nội dung cụ thể của sáng kiến Miyazawa có thể được tóm tắt như sau: Nhật Bản cung cấp cho các nước bị khủng hoảng ở châu Á khoản tiền có giá trị của trọn gói 15 tỷ USD tiền mặt cho các nhu cầu vốn ngắn hạn, chủ yếu ở dạng các khoản vay lãi suất thấp bằng đồng JPY và 15 tỷ USD ở dạng cho vay đầu tư và thương mại ưu đãi với thời hạn 3 năm. Điều quan trọng là khoản viện trợ này sẽ được giải ngân qua các hiệp định song phương. Vốn cho vay trong kế hoạch này sẽ gắn với những dự án, trong đó có sự tham gia của các công ty Nhật Bản. Ví dụ ở Thái Lan, kế hoạch đó nhằm khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng hàng hóa và dịch vụ của Nhật Bản.

Hưởng ứng quyết định về quốc tế hóa JPY, nhà kinh tế của Ngân hàng Citibank và Anusoru Tamijai cho rằng: những biện pháp nêu trên là những bước cơ bản cho việc tự do hóa tài chính của Nhật Bản và điều đó sẽ dẫn đến việc đồng JPY được sử dụng nhiều hơn trên trường quốc tế.

⁽¹⁾ Theo *The Nation*. 29/12/1998 và "FEER", 7/1/1999.

3. Cục diện tài chính tiền tệ quốc tế đa nguyên với thế cân bằng ba cực chủ yếu USD - Euro - JPY đang hình thành

Sau ngày 1/1/1999 ngày chính thức vận hành liên minh kinh tế tiền tệ châu Âu (EMU) và lưu hành đồng Euro theo nghĩa đầy đủ của một đồng tiền có giá trị pháp lý, đại diện duy nhất về mặt tiền tệ cho 11 quốc gia độc lập gồm: Đức, Pháp, Italia, Ailen, Áo, Bỉ, Bồ Đào Nha, Hà Lan, Luychxambua, Phần Lan, Tây Ban Nha - cục diện tiền tệ quốc tế đa nguyên với ba đồng tiền chủ lực: USD - Euro - JPY đã được vận hành. Một tương quan tài chính - tiền tệ quốc tế mới được xác lập, trong đó Mỹ có 271 triệu dân, EMU có 289,4 triệu, còn Nhật Bản có chưa đầy một nửa (125 triệu). Nếu GDP của Mỹ và EMU là tương đương nhau, đều chiếm vị trí ngang nhau trong tổng GDP toàn cầu (hơn 19%) thì Nhật Bản chỉ chiếm gần 8%. Nếu như đồng ECU trước đây và đồng Euro ngày nay chiếm gần 26% trong tổng dự trữ ngoại tệ thế giới, tuy có kém USD (hơn 56%) nhưng vượt xa JPY (7%). Trong các giao dịch thương mại quốc tế, vị trí của đồng tiền châu Âu còn được cải thiện hơn rất nhiều, đã được sử dụng tới 31% (năm 1992) trong khi đó JPY chỉ có (5%) phần đa số vẫn thuộc về USD (48%).

Sau khi được công bố đi vào lưu hành, từ Sydney tới Tokyo, từ châu Á tới châu Âu, từ Paris tới New York... tất cả các thị trường tài chính thế giới đều đánh giá cao hơn mức Ngân hàng trung ương (NHTW) châu Âu công bố chính thức ngày 31/12/1998: 1 Euro = 1,16675 USD.

Bảng 4: Đối sánh tiềm lực kinh tế của 3 khu vực tiền tệ: USD - Euro - JPY

	Euro đ	Mỹ	NHẬT BẢN
Dân số (triệu người; EU-15 = 373 triệu, 1997)	289,4	271	125
Tốc độ tăng trưởng kinh tế (%; 1997)	2,5	3,8	0,9
GDP (tỷ ECU, 1997)	5546	6846	3712
Tỷ trọng trong tổng GDP thế giới (%; 1997)	19,4	19,6	7,7
Tỷ trọng kim ngạch thương mại quốc tế (%; 1997)	18,6	16,6	8,2
Trong đó: Xuất khẩu	20	16	10
Nhập khẩu	16	19	7
Mức tiết kiệm đối (tỷ USD, 1996)	600	275	685
Tiết kiệm so GDP (%)	8,7	3,8	15
Hàm lượng sử dụng đồng tiền trên thế giới trong:	ECU Euro	USD	JPY
* Dự trữ ngoại tệ (%; cuối 1995, EU-15)	25,8	56,4	7,1
* Giao dịch ngoại hối (%; 4/1995, EU - 15)	35,0	41,5	12,0
* Thương mại quốc tế (%; 1992, EU-15)	31,0	48,0	5,0
* Nợ của các nước đang phát triển (%; cuối 1996, EU-15)	15,8	50,2	18,1
* Nợ qua phát hành trái phiếu (%; 1996, EU-15)	34,5	37,2	17,0

Nguồn: World Economic Outlook, October 1997, IMF; Eurostat, số liệu 1997/ OECD và Internet.

Cùng ngày, NHTW châu Âu cũng công bố chính thức tỷ giá chuyển đổi cố định vĩnh viễn giữa 11 đồng tiền các quốc gia thành viên khối EMU sang Euro. Tỷ giá này áp dụng chính thức từ ngày 1/1/1999 và không bao giờ thay đổi nữa. Từ nay, mọi việc chuyển đổi tiền, nợ... đều thống nhất tính theo tỷ giá cố định đã công bố đó. Trong tuần đầu năm 1999, Euro được định giá khoảng 1,17 USD trên hầu khắp các thị trường toàn cầu. Trong phiên giao dịch đầu tiên trên thế giới, tại Sydney, 1 Euro = 1,174 USD, tại 414

Tokyo có lúc 1 Euro lên tới 1,1913 USD... Vào lúc mở cửa các thị trường tài chính châu Âu (1h sáng giờ châu Âu, 14 tiếng sau khi chào đời tại Sydney) Euro mới được xác định giá bằng 1,1880 USD, vẫn cao hơn mức giá công bố của NHTW châu Âu (ECB).

Chương VII

QUAN HỆ GIỮA MỸ - NHẬT BẢN - TÂY ÂU VỀ ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI (FDI)

Trong mối tương quan đối sánh toàn diện giữa Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản thì tương quan về FDI trực tiếp là phương tiện để dịch chuyển ưu thế và sức mạnh giữa các trung tâm phát triển của thế giới trong suốt nửa thế kỷ, kể từ kết thúc chiến tranh thế giới thứ hai đến nay.

Ta biết rằng, FDI là một trong những nhân tố quan trọng bậc nhất, không chỉ trong phát triển nền kinh tế thế giới, mà còn là công cụ để tăng cường và di chuyển sức mạnh kinh tế giữa Mỹ - Tây Âu và Nhật Bản, trong đó các công ty xuyên quốc gia (TNCs) là những chủ thể truyền tải kỹ thuật, thương mại, FDI quốc tế. Nhờ hoạt động của TNCs mà những nguồn lực quan trọng nhất của sự phát triển trong nền kinh tế thế giới được phân bổ, cơ cấu kinh tế thế giới được hình thành và chuyển biến thích ứng với đòi hỏi của cách mạng KH-CN và quốc tế hóa sản xuất. Do đó, sự lớn mạnh hay suy yếu của TNCs cũng phản ánh trạng thái phát triển kinh tế ở các trung tâm của thế giới và ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất, đầu tư, thương mại quốc tế. Phân tích động thái, sự xâm nhập và rút chạy của dòng FDI và cùng với nó là sự biến đổi về qui mô, hoạt động cũng như vai trò của TNCs của Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản sẽ thấy rõ đối sánh lực lượng giữa các trung tâm sức mạnh của thế giới.

I. ĐỘNG THÁI CỦA DÒNG FDI TRÊN THẾ GIỚI NHỮNG THẬP KỶ CUỐI CỦA THẾ KỶ XX

Cùng với thương mại, tài chính - tiền tệ, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một trong các động lực chính thúc đẩy quá trình xâm nhập vào nhau, nương tựa lẫn nhau và mâu thuẫn với nhau giữa các trung tâm sức mạnh của thế giới. Vẫn tiếp tục xu hướng đang phát triển hiện nay, thị trường đầu tư quốc tế nửa sau thế kỷ XX diễn ra với những biến động không ngừng. Dòng đầu tư vẫn chủ yếu đổ vào các nước công nghiệp phát triển và tất nhiên cũng xuất phát chủ yếu từ các nước này lan tỏa khắp thế giới và hội tụ vào các trung tâm sức mạnh.

Từ năm 1950 lại đây, tỷ lệ FDI vào các nước OECD trong FDI thế giới tăng liên tục: 40% năm 1950; 69% năm 1960; 73% năm 1980; cuối thập kỷ 80 là 80%⁽¹⁾. Các nước phát triển chủ yếu là Mỹ, Nhật Bản và EU là thực thể chủ đạo điều khiển dòng FDI. Đến đầu thập kỷ 90, FDI của các nước tư bản phát triển là 95%. Theo UNCTAD, thì FDI của thế giới năm 1998 tăng 40% so với năm 1997, năm 1999 tăng 25% và đạt 800 tỷ USD.

Với tổng mức FDI trên 800 tỷ USD, trong đó nước Mỹ năm 1997 đứng đầu thế giới về xuất, nhập khẩu vốn dưới dạng đầu tư trực tiếp. Năm 1996, Mỹ đầu tư trực tiếp ra nước ngoài 100 tỷ USD và nhập khẩu 70 tỷ

⁽¹⁾ Lê Ái Lâm: *Một số đặc điểm của sự lưu chuyển các nguồn vốn quốc tế hiện nay*. Tạp chí Những vấn đề KTTG số 30. 8 - 1994 tr.22.

USD⁽¹⁾. Cùng với cạnh tranh quốc tế ngày một trở nên gay gắt, xung đột giữa các nước phát triển trong lĩnh vực đầu tư cũng dữ dội hơn. Các nước đều muốn thông qua hoạt động đầu tư để chiếm lĩnh thị trường đối phương, từ đó mà giành được địa vị có lợi trong cạnh tranh quốc tế. Sự giành giật giữa các nước phát triển về FDI không chỉ thể hiện ở giành giật thị trường của bản thân nước phát triển, mà còn thể hiện ở giành giật thị trường các nước đang phát triển. Mặt khác, tăng thêm lượng đầu tư và thay đổi kết cấu đầu tư cũng đặt ra những đòi hỏi cao hơn về vấn đề tự do hóa đầu tư. Đặc biệt là các nước phát triển, họ vừa là những nước đầu tư lớn nhất (nước mẹ của TNCs), lại vừa là những nước chủ nhà lớn nhất. Vị trí kép này đã quyết định mối quan hệ giữa các chính phủ và giữa các xí nghiệp cần thiết phải tăng thêm hợp tác và phối hợp chặt chẽ hơn trong lĩnh vực đầu tư, để đạt được hiệu quả kinh tế. Xu thế tự do hóa đầu tư, hợp tác song biên và hợp tác đa biên trong lĩnh vực đầu tư đã phản ánh đặc điểm này:

Từ thập kỷ 80 đến nay, xu thế vận động của dòng FDI giữa các nước phát triển thể hiện ở các mặt sau:

1. Cơ cấu của FDI ngày một trở nên đa nguyên hóa

Gần 20 năm nay, cùng với sự thăng trầm về thực lực kinh tế của Mỹ, Nhật Bản, Tây Âu, địa vị đầu tư giữa các bên biến đổi đầy kịch tính. Nhìn tổng thể, địa vị độc quyền của Mỹ trong FDI đã bị phá vỡ, tương quan ba cực về đầu tư: Mỹ - Tây Âu - Nhật Bản đã hình thành thế chân vạc.

⁽¹⁾ Tạp chí Tài chính số tháng 5-1997, tr.40.

Xét về lượng FDI, Mỹ vẫn là nước lớn nhất. Đến năm 1992, lượng FDI của Mỹ tính dồn đạt 489 tỷ USD (xếp vị trí thứ nhất), FDI của Nhật là 250 tỷ USD (xếp vị trí thứ hai), FDI của Anh, Đức, Pháp, theo thứ tự là 221 tỷ USD, 179 tỷ USD và 161 tỷ USD⁽¹⁾. Từ thập kỷ 80 đến nay, cơ cấu về lưu lượng dòng FDI của các nước phát triển đã thay đổi rõ rệt. ở nửa đầu thập kỷ 80, Mỹ chiếm 23% lượng FDI của thế giới, Anh chiếm 19%, Nhật Bản, Đức và Pháp, theo thứ tự, chiếm 11%, 9% và 6%. Từ giữa thập kỷ 80 đến nay, FDI của Nhật Bản đã tăng cao (32% mỗi năm). Khoảng những năm 1986 - 1990, TNCs Nhật vượt Mỹ trở thành nước mẹ đầu tư lớn thứ nhất thế giới, chiếm 19% tổng FDI thế giới, Anh chiếm 17%, Mỹ lùi xuống vị trí thứ 3 và chiếm 13%. Từ năm 1991 đến năm 1993, do suy thoái và lâm vào nền kinh tế bong bóng, tỷ lệ tăng FDI của Nhật Bản giảm nhanh, từ 36% (1991) xuống 29% (1993). Năm 1991, Mỹ lần nữa lại vượt Nhật Bản trở lại thành nước đầu tư lớn thứ nhất thế giới. Năm 1993, đầu tư ra nước ngoài của Mỹ đạt đến 50 tỷ USD, chiếm 25% tổng đầu tư thế giới. Năm đó, mức đầu tư ra nước ngoài của Anh là 26 tỷ USD, chiếm 13% tổng mức đầu tư của thế giới, những nước xếp từ thứ 3 đến thứ 5 là Pháp (21 tỷ USD), Đức (17 tỷ USD), Nhật Bản (12 tỷ USD). Năm 1993, phân mức đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản giảm xuống và chiếm 6% của thế giới. Năm 1995, FDI của Mỹ ra nước ngoài đạt 58 tỷ USD so với EU và Nhật Bản chiếm ưu thế hơn, song đến năm 1997, do nền kinh tế Mỹ tăng trưởng liên tục đã làm giảm nhịp FDI ra nước ngoài so với EU song vẫn đạt 110 tỷ USD

⁽¹⁾ UNCTAD: *Báo cáo về đầu tư của thế giới, năm 1994* P. 12.

(1997) và 133 tỷ USD (1988) và của năm 1999 không thấp hơn năm 1998. Trong khi đó FDI của EU ra nước ngoài đạt kỷ lục: 386 tỷ USD (1998) tăng 75% so với năm 1997, còn năm 1999 so với năm 1998 tăng khoảng 50 - 60%. Đối với Nhật Bản FDI ra nước ngoài chỉ đạt con số khiêm tốn: 24 tỷ USD (1997), 26 tỷ USD (1998), và năm 1999 tăng không đáng kể⁽¹⁾.

Vào đầu những năm 90, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Mỹ giảm, nhưng đến năm 1995 lại tăng, chủ yếu là của TNCs ở châu Âu và châu Á, đạt 60 tỷ USD, gấp 6 lần năm 1992 cho đến năm 1998, Mỹ tiếp nhận 193 tỷ FDI của thế giới. Hơn 51% FDI vào Mỹ là dành cho ngành công nghiệp chế tạo, tiếp theo là dịch vụ, bưu điện và dịch vụ công cộng. Nếu năm 1994 phần lớn đầu tư (91%) là nhằm mua các công ty đang hoạt động, không phải xây dựng xí nghiệp mới, thì năm 1995 các công ty nước ngoài không chỉ mua công ty và sở hữu ở Mỹ, mà còn đầu tư vốn vào xây dựng nhà máy trên lãnh thổ Mỹ⁽²⁾. Theo các nhà kinh tế Mỹ, nguyên nhân đầu tư vào Mỹ tăng vọt là do: Thứ nhất, kinh tế Mỹ tăng trưởng ổn định, nhờ đó các nhà đầu tư nước ngoài có khả năng tăng lợi nhuận từ các công trình đầu tư. Thứ hai là, tăng trưởng kinh tế ở châu Âu, đặc biệt ở Anh đã tăng thu nhập cho các công ty nước ngoài và đảm bảo cho họ nguồn vốn bổ sung để đầu tư vào Mỹ.

Đầu tư vào Mỹ tăng, Mỹ sẽ trở thành nước xuất khẩu lớn nhất thế giới những hàng hóa do các công ty

⁽¹⁾ Trần Văn Tùng: *Những yếu tố tác động đến dòng FDI năm 1999*. Tạp chí Những vấn đề kinh tế thế giới. Số 63, 2/2000, tr. 25.

⁽²⁾ Biki No 98 ngày 2/9/1995.

nước ngoài đóng trên lãnh thổ Mỹ sản xuất, do đó tăng FDI vào Mỹ sẽ tác động tốt tới nền kinh tế Mỹ. Việc các nhà đầu tư nước ngoài mua các loại tài sản sở hữu ở Mỹ sẽ góp phần giảm thiếu hụt cán cân thanh toán Mỹ và việc tăng xuất khẩu từ Mỹ sẽ kích thích giảm thiếu hụt cán cân thương mại của họ.

Đối với Tây Âu, theo kết quả điều tra của Cục đầu tư Anh quốc, năm 1994 Anh nhận được 343 dự án đầu tư nước ngoài với tổng số vốn 131 tỷ Bảng, tiếp tục giữ vị trí thứ nhất trong EU về thu hút đầu tư nước ngoài. Các số liệu thời đó cho biết, tỷ lệ đầu tư của nước ngoài trong ngành công nghiệp Anh là 32%, số xí nghiệp đầu tư của nước ngoài chiếm 2/3 tổng kim ngạch xuất khẩu của Anh. Và do đó, đầu tư nước ngoài vào Anh đã góp phần giải quyết việc làm cho 18% tổng số lao động của nước này⁽¹⁾. Mỹ là nước đầu tư lớn nhất vào Anh với trên 3000 xí nghiệp, tiếp theo là Đức và Nhật Bản.

Trong 3 năm gần đây, vốn đầu tư nước ngoài ở Pháp có xu hướng giảm sau khi đạt đỉnh cao vào năm 1992 là 84 tỷ F.F. Đầu tư nước ngoài vào Pháp năm 1994 là 58 tỷ F.F, so với 68 tỷ năm 1993. Trong 7 tháng đầu năm 1995 tổng số vốn đầu tư nước ngoài vào Pháp đạt 21,5 tỷ F.F. Sở dĩ có tình trạng này là do vốn đầu tư nước ngoài đang có xu hướng chuyển sang châu Mỹ và châu Á.

Trong năm tài chính 1994 - 1995 số vốn đầu tư của Nhật Bản vào Pháp giảm 23%. Phần của châu Âu vào Pháp trong thời gian này giảm từ 22% xuống còn 15%. Song, phần của châu Á vào Pháp lại tăng từ 18,4%

⁽¹⁾ Ngoại thương, 1-7/11/1995, tr.16.

lên 23,6%.

Chính phủ Pháp thông báo bắt đầu từ năm 1996 Pháp sẽ xóa bỏ cơ bản những hạn chế đối với các hoạt động của các công ty nước ngoài, đặc biệt là các nước không phải là thành viên của EU. Các nhà đầu tư nước ngoài gần như được tự do hoạt động ở Pháp. Về tổng thể mà xét FDI vào Tây Âu đang có xu hướng tăng nhanh vào nửa sau của thập kỷ 90, đặc biệt là EU: Năm 1998, EU tiếp nhận tới 230 tỷ USD FDI và đạt khoảng 280 tỷ USD (1999). Trong khi đó Nhật Bản trong 2 năm 1997 và 1998 chỉ nhận được bình quân là 3,2 tỷ USD/năm và năm 1999 có tăng nhưng cũng chỉ đạt 11,38 tỷ USD.

Vào những năm cuối của thập kỷ 90, do những điều kiện kinh tế vĩ mô tương đối ổn định, nguồn vốn tư nhân rất lớn tiếp tục chuyển vào các nước phát triển và đang phát triển. Tốc độ gia tăng của FDI được đánh giá bằng với tốc độ gia tăng của thương mại khoảng 9% và đạt trên 350 tỷ USD trong năm 1997 và năm 1998 tăng 40% so với năm 1997 và năm 1999 tăng khoảng 25% so với năm 1998 và đạt hơn 800 tỷ USD.

Năm 1997, tỷ lệ đầu tư trong GDP của các nước công nghiệp phát triển vẫn tăng 21% so với 20,8% của năm 1996. Trong tổng dòng vốn đầu tư ra nước ngoài của thế giới thì vốn có nguồn gốc từ các nước phát triển chiếm hơn 85%, mặt khác, các nước này cũng nhận khoảng 65% trong số này.

Trong tổng dòng vốn FDI của thế giới năm 1998, các nước công nghiệp phát triển nhận 65,4% luồng vốn vào

và chiếm 85% luồng FDI ra⁽¹⁾. Trong số các nước công nghiệp phát triển, Mỹ, EU và Nhật Bản vẫn là nơi lưu chuyển vốn đầu tư nước ngoài nhiều nhất. Trong 100 TNCs lớn nhất năm 1998, Mỹ, EU và Nhật Bản chiếm tới 85 công ty nhờ làn sóng sáp nhập và thôn tính lẫn nhau của TNCs và xu thế tư nhân hóa, tự do hóa đáng cao ở các quốc gia công nghiệp hàng đầu này.

Dòng FDI năm 1998 có những thay đổi: Dòng FDI tư nhân tuy tăng 0,1 tỷ USD ở khu vực Trung và Đông Âu, 0,6 tỷ USD ở khu vực các nước đang chuyển đổi, và giảm mạnh ở các khu vực khác. Năm 1998, FDI tuy có giảm 13,4% so với năm 1997 (đạt 127,5 tỷ USD), nhưng dòng FDI tư nhân là phần bù đắp rất lớn cho 70,8 tỷ USD lượng đầu tư tư nhân gián tiếp đang chạy ngược ra trên thế giới với tốc độ lớn⁽¹⁾.

2. Cơ cấu FDI của các nước phát triển đã chuyển sang ngành dịch vụ thông qua hình thức sáp nhập hoặc liên minh chiến lược của TNCs

Trong thập kỷ 80, tỷ trọng FDI của các nước phát triển chủ yếu trong ngành sản phẩm sơ cấp từ 18% (năm 1980) đã hạ xuống còn 11% (năm 1990), còn tốc độ tăng về thu hút FDI vào ngành sản xuất thứ nhất nhanh hơn các ngành chế tạo và ngành dịch vụ. Vì vậy, tỷ trọng của FDI vào ngành sản xuất sản phẩm sơ cấp từ 52% (năm

⁽¹⁾ World Economic Outlook, tháng 10/1998.

⁽¹⁾ World Economic Outlook, tháng 10/1998..

1980) tăng đến 67% (năm 1990). ở nửa đầu thập kỷ 80, hy vọng về giá dầu mỏ tăng cao, FDI vào ngành công nghiệp dầu mỏ tăng lên nhanh chóng. Để ứng phó với vấn đề giá thành sản xuất dầu mỏ tăng, và thực hiện việc đa dạng hóa sản xuất, TNCs của Mỹ và Tây Âu đã làm gấp rút các hoạt động sáp nhập và mua lại của nhau.

Từ năm 1985 về trước, ngành chế tạo là ngành chủ yếu thu hút FDI, song trong thập kỷ 80, đầu tư cho ngành chế tạo của các nước phát triển đã chuyển từ các ngành sản xuất kiểu tập trung cao nguồn vốn và lao động sang các ngành sản xuất tập trung tư bản và kỹ thuật. Lấy Mỹ làm thí dụ: Những năm 1982 - 1991, những ngành có tỷ lệ thu hút FDI nhanh của Mỹ theo thứ tự là: Thuốc chữa bệnh (24,7%), thiết bị máy tính và thiết bị văn phòng (17,4%), các máy móc công nghiệp đặc chủng (15,8%), máy điện và thiết bị điện tử (14,5%) công nghiệp hóa chất (14,6%).

Từ năm 1985 lại đây, ngành dịch vụ đã trở thành ngành có tốc độ thu hút FDI nhanh nhất và đã trở thành lĩnh vực quan trọng để giành giật và hợp tác của các nước lớn phương Tây. Năm 1993, 66% FDI của Nhật Bản đầu tư vào ngành dịch vụ, 51% FDI của Mỹ, 59% của Đức và 48% của Anh và Pháp đều đầu tư vào ngành dịch vụ. Đầu tư vào ngành dịch vụ của Mỹ, Nhật Bản và các nước Tây Âu đang làm thay đổi địa vị của 3 nước lớn trong đầu tư trực tiếp của thế giới.

II. CẠNH TRANH VÀ HỢP TÁC GIỮA MỸ, NHẬT BẢN, TÂY ÂU TRONG FDI

1. Hợp tác Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu trong đầu tư trực tiếp

Từ sau chiến tranh lạnh, cùng với sự thay đổi của môi trường kinh tế quốc tế, TNCs của 3 trung tâm đã điều chỉnh lớn về chiến lược kinh doanh: Một mặt, đứng trước môi trường cạnh tranh kinh tế gay gắt trên toàn cầu, cuộc chiến đầu tư và sự sáp nhập vào nhau giữa TNCs đã tăng đến mức cao; mặt khác, để bảo tồn thực lực, bổ sung ưu thế cho nhau, TNCs khổng lồ đã áp dụng phương thức liên minh chiến lược để tăng cường thực lực cạnh tranh. Do đó cạnh tranh và hợp tác giữa TNCs đã thúc đẩy sự phát triển của nhất thể hóa sản xuất toàn cầu.

Thời kỳ đầu thập kỷ 90, nền kinh tế của Mỹ, Nhật Bản và các nước Tây Âu đã lâm vào suy thoái có tính chu kỳ. Chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, quy mô FDI của tư nhân ở Nhật Bản và các nước Tây Âu bị ảnh hưởng rất lớn, song FDI của Mỹ vẫn giữ ở mức cao, ngay cả trong thời kỳ suy thoái. Năm 1993, mức FDI đạt 50 tỷ USD làm Mỹ trở thành nước có FDI lớn nhất thế giới.

a. Đầu tư trực tiếp của tư bản tư nhân Mỹ vào Tây Âu

Từ khi chiến tranh lạnh chấm dứt, để đối phó với sự thách thức của thị trường châu Âu thống nhất, tư bản

tư nhân Mỹ đã thực hiện các bước đi khẩn trương trong việc bố trí các điểm để hình thành mạng đầu tư ở các nước Tây Âu. Từ những năm 1989 - 1993, mức FDI của tư bản tư nhân Mỹ ở châu Âu, theo thứ tự là 189,467 tỷ USD, 214,739 tỷ USD, 235,163 tỷ USD, 246,228 tỷ USD và 269,156 tỷ USD, so sánh năm 1993 với năm 1989 thì FDI đã tăng 42%⁽¹⁾.

Bảng 1: FDI của tư nhân Mỹ vào châu Âu

(Đơn vị: triệu USD)

Năm	1989	1990	1991	1992	1993
Nước					
Bỉ	7.710	9.464	10.611	11.115	11.552
Pháp	16.443	19.164	21.569	24.709	23.565
Đức	23.673	27.609	32.411	33.578	37.524
Ái Len	4.665	5.894	6.471	7.686	9.575
Italia	11.221	14.063	15.085	13.899	13.920
Hà Lan	19.160	19.120	20.293	20.142	19.887
Tây Ban Nha	6.500	7.868	8.088	8.345	6.437
Thụy Sĩ	21.144	25.099	25.682	29.190	32.901
Anh	67.722	72.707	79.819	82.641	98.430

Nguồn: [Mỹ]; "Tổng quát về ngành thương mại hiện đại", số 8 năm 1994.

Từ Bảng 1 có thể thấy, phân bố về khu vực đầu tư của Mỹ ở Tây Âu đã không có thay đổi lớn, Anh, Đức, Thụy Sĩ, Pháp, Hà Lan vẫn là những nước thu hút nhiều FDI nhất của Mỹ. Nếu xét cơ cấu ngành đầu tư, thì đầu tư của Mỹ vào Anh chủ yếu tập trung ở ngành

⁽¹⁾ "Tổng quát về ngành thương mại hiện đại" (Mỹ) số 3/1994.

tài chính - tiền tệ phi ngân hàng (chứng khoán, bảo hiểm, tài sản nhà đất). Năm 1993, đầu tư của Mỹ vào ngành tài chính - tiền tệ của Anh đạt 44,4 tỷ USD, chiếm chừng 46% FDI của Mỹ, vào ngành chế tạo đạt 22,9 tỷ USD (chiếm 23,7%); công nghiệp dầu mỏ 13,8 tỷ USD (chiếm 14,3%). Năm 1993, 60% FDI của Mỹ vào Đức đã tập trung vào ngành chế tạo, mức đầu tư đạt 22,28 tỷ USD. Trong ngành chế tạo, thì chế tạo máy móc, công nghiệp hóa chất, thiết bị vận tải, công nghiệp thực phẩm là những ngành trọng điểm của FDI tư nhân Mỹ. Đầu tư của Mỹ vào Thụy Sĩ xếp vị trí thứ 3 trong đầu tư của Mỹ vào châu Âu. Tổng mức đầu tư năm 1993 là 32,9 tỷ USD, tập trung chủ yếu ở ngành tài chính - tiền tệ và thương mại. Đầu tư của Mỹ vào Pháp và Hà Lan chủ yếu tập trung ở các ngành chế tạo, thương mại và tài chính - tiền tệ.

Gần 5 năm nay, vấn đề chủ yếu trong FDI của Mỹ với Tây Âu là lợi nhuận thu được từ đầu tư không cao. Điều này đã tạo nên sự tương phản rõ rệt so với tỷ lệ lợi nhuận của đầu tư thu được từ các nước châu Á. Bước vào thập kỷ 90, kinh tế các nước Tây Âu lâm vào thời kỳ ngưng trệ và suy thoái, đầu tư vào tài sản cố định đã suy giảm nhanh, tỷ lệ thất nghiệp ở mức cao, cơ cấu kinh tế đang trong quá trình điều chỉnh, việc xây dựng thị trường châu Âu thống nhất năm 1993 đã không hề mang lại hiệu quả nhiều cho các nước Tây Âu, do đó đầu tư của Mỹ vào Tây Âu cũng chịu những ảnh hưởng nhất định.

Từ năm 1990 đến nay, lợi nhuận từ FDI mà Mỹ thu được từ các nước Tây Âu có xu thế suy giảm. ở Thụy Sĩ

từ 315 triệu USD (năm 1990) đã giảm xuống đến 64 triệu USD (năm 1993). So năm 1993 với năm 1990, thu nhập từ FDI của Mỹ ở Pháp đã giảm 1,2 tỷ USD, ở Đức đã giảm 1,56 tỷ USD, ở Italia, Hà lan, Tây ban nha, theo thứ tự, đã giảm 1 tỷ USD, 1,9 tỷ USD và 1,35 tỷ USD.

Tuy nhiên, đến cuối thập kỷ 90 Mỹ vẫn đứng đầu danh sách và chiếm 1/4 tổng số vốn đầu tư của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD). Riêng trong năm 1997, Mỹ đầu tư ra nước ngoài trên 100 tỷ USD và nhận đầu tư từ nước ngoài không ít hơn 85 tỷ USD. Trong số các nước và khu vực nhận đầu tư của Mỹ thì châu á chiếm tới 1/4, chủ yếu là các nước Trung Quốc, ASEAN, NIEs và ấn Độ. Các nước châu Âu là đối tác đầu tư lớn của Mỹ trong các ngành công nghiệp tiên tiến mũi nhọn. ở khu vực này, Anh là đối tác nhận đầu tư lớn nhất của Mỹ, chiếm tới 40% trong tổng số vốn đầu tư vào EU của Mỹ. Cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ châu á dường như đem lại nhiều cơ hội đầu tư cho Mỹ do giá cả và chi phí sản xuất giảm gần một nửa. Hơn nữa, tiến trình cải cách kinh tế mạnh mẽ ở EU, đồng thời đồng Euro được sử dụng vào ngày 1 tháng Giêng 1999 đã tạo nhiều điều kiện để Mỹ đầu tư vào những nơi đem lại nhiều lợi nhuận cho các nhà đầu tư Mỹ. Theo nhiều nhà đầu tư Mỹ, năm 1998, vốn đầu tư của Mỹ ra nước ngoài có thể tăng gần gấp đôi so với con số 100 tỷ USD của năm 1997. Thị trường đầu tư lớn nhất của Mỹ năm 1998 là EU, Mỹ Latinh và Trung Quốc.

Do EU là bạn kinh tế chiến lược lâu dài của Mỹ, có thể thấy NATO tấn công vào Côsovo (Nam Tư) dưới sự đạo diễn của Mỹ không chỉ nhằm mục tiêu quân sự, chính trị, mà còn là giải pháp khai thông thị trường đầu tư châu Âu và bảo vệ các nhà đầu tư Mỹ thúc đẩy thêm các quá trình kinh tế đang diễn ra ở đây.

a. Đầu tư trực tiếp của Mỹ vào Nhật Bản

Từ thập kỷ 80 đến nay, FDI của Mỹ vào Nhật Bản đã có xu hướng tăng tốc độ tăng thấp hơn đầu tư của Nhật Bản vào Mỹ.

Bảng 2: FDI của Mỹ vào Nhật Bản trong thời kỳ 1989 - 1993

(Đơn vị: Triệu USD)

	1989	1990	1991	1992	1993
Mức dư của tính đến FDI	19.911	22.599	25.403	26.590	31.393
Tư bản chảy ra (chảy vào)	299	894	203	627	1.766
Thu lợi từ đầu tư	2.070	1.722	2.293	1.954	1.782

Nguồn: Khái quát về thương mại hiện đại" (Mỹ) các số từ 1989 - 1993.

Tính đến năm 1993, mức FDI của tư nhân Mỹ vào Nhật Bản là 31,39 tỷ USD. Xét quy mô đầu tư, thì FDI của Mỹ vào Nhật Bản xếp sau Canada, Anh, Đức, Thụy Sĩ và đứng ở vị trí thứ 5.

Bảng 3: Cơ cấu FDI của Mỹ ở Nhật Bản*(Đơn vị: triệu USD)*

Ngành Năm	Tất cả các ngành sản xuất	Công nghiệp dầu mỏ	Ngành chế tạo	Thương mại	Ngân hàng	Tài chính tiền tệ, bảo hiểm, tài sản nhà đất	Ngành dịch vụ	Các ngành nghề khác
1991	24.938	4.600	11.362	4.623	266	3.190	476	421
1992	26.213	4.768	11.920	5.424	200	2.707	584	609
1993	31.393	5.429	13.610	5.859	309	4.780	740	666

Nguồn: "Khái quát về thương mại hiện đại" (Mỹ) số 1991 đến 1994.

Từ biểu trên có thể thấy, FDI của Mỹ vào Nhật Bản chủ yếu tập trung ở ngành chế tạo (43%), thương mại (18,7%), công nghiệp dầu mỏ (17,2%). Trong ngành chế tạo, thì ngành chế tạo máy (không gồm thiết bị điện tử), công nghiệp hóa học, thiết bị vận tải, theo thứ tự là 27,9%, 23,4% và 13,4%. Những năm đầu thập kỷ 90, FDI của Mỹ vào ngành thứ III của Nhật Bản cũng đã tăng với tốc độ lớn.

Như đã biết, buôn bán của Mỹ và Nhật Bản từ lâu vẫn tồn tại chênh lệch âm lớn, cuộc chiến buôn bán giữa 2 nước ngày một căng thẳng, nên Chính phủ và các xí nghiệp tư nhân Mỹ muốn thông qua biện pháp tăng thêm FDI vào Nhật Bản để lách qua các hàng rào bảo hộ hữu hình và vô hình, xâm nhập vào thị trường Nhật Bản nhằm làm giảm bớt lệch sai thương mại. Nhưng do chính phủ Nhật Bản áp dụng chính sách hạn chế đối với FDI (bao gồm hạn chế về lĩnh vực đầu tư, những trở ngại về luật đầu tư nước ngoài và phi đãi

ngộ quốc gia đối với những nhà đầu tư...), thêm vào đó là các công ty Nhật Bản không ngừng gây khó khăn cho TNCs của nước ngoài nào định tìm cách đến kinh doanh trên đất Nhật Bản dựa trên ưu thế cạnh tranh, nên đã làm cho kinh doanh của TNCs Mỹ tại Nhật Bản gặp phải những cản trở nhất định.

Như vậy, trong suốt những năm qua, chính phủ Nhật Bản đã không khuyến khích bất kỳ một công ty nước ngoài nào đầu tư vào các công ty của Nhật Bản hoặc cơ sở của công ty nước ngoài trên đất Nhật Bản. Song cũng có ngoại lệ, đó là việc hãng IBM và hãng Mc Donald (Mỹ) đã có chi nhánh tại Tôkyô. Năm 1995, FDI của nước ngoài tại Nhật Bản chỉ đạt 3,1 tỷ USD. Trong lúc đó FDI của nước ngoài tại Mỹ là 68 tỷ USD. Điều đó chứng tỏ bức tường bảo hộ của Nhật Bản là rất chắc chắn.

Hiện nay đang có những dấu hiệu là cánh cửa FDI Nhật Bản đang mở ra. Mặc dầu chưa có những số liệu đầy đủ, nhưng trong năm 1996, đầu tư của nước ngoài tại Nhật Bản đã tăng 50%. Năm 1995, các công ty nước ngoài đã mua 585 triệu USD cổ phần ở Nhật Bản. Năm 1996, con số này là 2,5 tỷ USD (mua cổ phần để hợp nhất công ty hoặc mua đứt công ty).

Theo ông Yesper Koll, phó chủ tịch kiêm giám đốc bộ phận nghiên cứu của công ty Morgan Securities Asia Ltd ở Tôkyô, thì "các công ty nước ngoài sẽ có thái độ nghiêm túc trong việc tăng cường sự tham gia của họ vào nền kinh tế Nhật Bản". Lý do là kinh tế Nhật Bản

đang có dấu hiệu phục hồi sau một thời gian dài trì trệ. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của nước này năm 1996 là 3,6%. Nhật Bản là nước có nền kinh tế mạnh thứ nhì thế giới. Sức mua của một người dân Nhật Bản gấp đôi Hồng Kông và bằng 80 lần Trung Quốc.

Vào năm 1996, đồng JPY đang sụt giá so với thời kỳ đó và giá tài sản, giá cổ phiếu ở Nhật Bản khi đó giảm xuống, khiến các nhà đầu tư quan tâm hơn tới việc mua các cơ sở ở Nhật Bản. Trong 10 vụ mua bán cổ phần lớn nhất năm 1996, có 5 vụ là do các công ty lớn của nước ngoài thực hiện. Ví dụ: Công ty Ford Motor đã mua thêm 8,9% cổ phần của công ty Mazda Motor trị giá 430 triệu USD, nâng tỷ lệ cổ phần của mình trong công ty Mazda lên 33,4%. Nhật Bản là thị trường bán hàng trả góp lớn thứ hai trên thế giới. Công ty Electric Capital Services đã mua công ty tín dụng của hãng Minebea và hãng Itochu. Năm 1996, công ty thiết kế phần mềm máy vi tính Intuit (của California) đã bỏ ra 52 triệu USD để mua cổ phần của công ty Mikiway. Tháng 2 năm 1997, công ty Intuit lại bỏ thêm 39 triệu USD để mua công ty Nihon Mikon, một công ty phần mềm kế toán cho các xí nghiệp nhỏ.

Trong trường hợp việc mua đứt công ty không có lợi thì các công ty nước ngoài tìm cách liên doanh. Thí dụ công ty Direc TV International tham gia một công-xoóc-xium gồm 6 công ty và chiếm tới 35% vốn của công-xoóc-xium này. Công-xoóc-xium này bao gồm cả công ty viễn thông vũ trụ (Space Communication) và câu lạc bộ phương tiện văn hóa (Culture Convinience

Club). Một liên doanh khác giữa công ty Sport Authority ở Fort Landerdale (chiếm 5% vốn) với công ty Jusco kinh doanh dụng cụ thể thao⁽¹⁾.

Để thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và hỗ trợ cho việc cải cách cơ cấu trong công nghiệp, năm 1998 chính phủ Nhật Bản đã tuyên bố hoan nghênh việc mua bán cổ phần và mua bán công ty, kể cả công ty nước ngoài. Trước đó, Nhật Bản đã thành lập công ty phát triển đầu nước ngoài tại Nhật, tổ chức này đã giúp 70 công ty nước ngoài thành lập cơ sở tại Nhật Bản. Do đầu tư của nước ngoài tại Nhật Bản cũng tăng, nên xuất khẩu từ các nước đến Nhật Bản cũng tăng, chiến tranh mậu dịch giữa Nhật với Mỹ và châu Âu có phần giảm. Tuy nhiên, Nhật Bản muốn thu hút nhiều FDI, thì họ phải điều chỉnh lại chính sách thuế, chính sách đất đai và những biện pháp khuyến khích. Điều đó vừa có lợi cho các nhà đầu tư, vừa có lợi cho Nhật.

c. Đầu tư trực tiếp của Nhật Bản vào Mỹ và EU

Đã từ lâu, Mỹ là thị trường FDI lớn nhất của Nhật Bản, vào những năm đầu thập kỷ 90, Mỹ thu hút 40 - 45% tổng mức FDI của Nhật Bản. Vào cuối thập niên 70, FDI Nhật Bản vào Mỹ vẫn còn thấp, lượng đầu tư chỉ bằng 3,5 tỷ USD và duy trì đến cuối năm 1979. Song suốt thập kỷ 80 là thời kỳ FDI của Nhật Bản vào Mỹ tăng với tốc độ cao: Những năm 1980 - 1989, tỷ lệ tăng bình quân hàng năm về FDI của Nhật Bản vào

⁽¹⁾ Business Week. Dẫn theo tạp chí Ngoại thương 21 - 25/5/1997, tr.17.

Mỹ là 34,9%. Đặc biệt là nửa sau thập kỷ 80, dưới sự kích thích của việc đồng JPY Nhật Bản lên giá với biên độ lớn và chính sách lãi suất thấp trong nước, TNCs của Nhật Bản đã mua các xí nghiệp Mỹ với quy mô lớn.

Từ thập kỷ 80 đến nay, dòng FDI của Nhật Bản vào Mỹ đã thể hiện được chiến lược "chiếm lĩnh thị trường" của các xí nghiệp Nhật Bản. Bởi lẽ trong suốt 10 năm của thập kỷ 80, thâm hụt buôn bán của Mỹ đối với Nhật Bản lên đến 353,7 tỷ USD, chiếm hơn 1/3 chênh lệch âm trong ngoại thương của Mỹ. Tính không đối xứng này về buôn bán đã gây nên sự bất bình gay gắt của các giới kinh doanh trong nước Mỹ. Những khuynh hướng của chủ nghĩa bảo hộ buôn bán không ngừng tăng lên. Từ khi B.Clinton lên cầm quyền, vấn đề buôn bán với Nhật Bản đã được áp dụng bằng thái độ căng cứng rắn hơn để đối phó với tình trạng này. Trọng điểm FDI của Nhật Bản đã được định hướng vào ngành chế tạo của Mỹ là những ngành có sự bảo hộ nghiêm ngặt nhất như: xe ô tô, máy tính điện tử và đồ điện gia đình. Cách sản xuất tại chỗ, tiêu thụ tại chỗ này của Nhật Bản đã né tránh một cách có hiệu quả các hàng rào bảo hộ của Mỹ. FDI của Nhật Bản vào Mỹ chủ yếu lấy chiếm lĩnh khai thác thị trường làm mục tiêu chính.

Đầu tư trực tiếp của Nhật Bản vào EU chỉ đứng sau đầu tư của Nhật Bản vào Bắc Mỹ. Năm 1990, FDI của Nhật Bản ở EU chiếm 25% toàn bộ FDI của Nhật ra nước ngoài. Từ giữa thập kỷ 80 đến nay, FDI của Nhật Bản ở nước ngoài đã tăng cao, chủ yếu là tăng với quy mô lớn vào châu Âu. Để sớm chiếm lĩnh thị trường

châu Âu, trước khi thị trường thống nhất châu Âu ra đời, tư bản của Nhật đã đổ vào Tây Âu với tốc độ rất cao. Khoảng những năm 1986 - 1989, mức đầu tư cộng dồn của Nhật Bản vào châu Âu đã tăng lên và đạt 24 tỷ USD. Tốc độ tăng FDI so với năm trước đó, 79,7% (1986), 89,6% (năm 1987), 62,4% (năm 1989)⁽¹⁾. Tốc độ trên đã cao hơn rất nhiều tỷ lệ tăng FDI của Nhật Bản trong cùng kỳ ở khu vực khác.

Xét trong nội bộ EU, thì FDI của Nhật Bản ở châu Âu tập trung vào Anh và Hà Lan (xem bảng số 4).

Đầu tư của TNCs Nhật Bản vào các nước Tây Âu cũng có sự chênh lệch khác nhau khá lớn. Đức và Pháp là những nơi đầu tư chủ yếu của các công ty thương mại của Nhật Bản. Nước Đức là nòng cốt trong nền kinh tế EU và có thị trường rộng lớn, do đó thương mại Đức là sự lựa chọn ưu tiên của các công ty Nhật Bản. Còn đầu tư của các xí nghiệp Nhật ở Hà Lan chủ yếu tập trung vào ngành dịch vụ, công trình máy điện và công nghiệp hóa học ở Luychxămbua và Thụy Sĩ là nơi đầu tư lý tưởng của giới ngân hàng và giới chứng khoán Nhật Bản. Đầu tư của Nhật Bản vào Tây Ban Nha lại chủ yếu tập trung vào ngành chế tạo. Xét theo ngành thì khoảng 3/4 lượng FDI của Nhật vào EU tập trung ở ngành dịch vụ⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Tốc độ của Bộ tài chính Nhật Bản.

⁽¹⁾ Hội chẩn hưng buôn bán Nhật Bản: "Sách trắng về FDI, năm 1995" *Bản tiếng Nhật).

Bảng 4: FDI của Nhật Bản ở các nước Tây Âu

	Các năm tài chính từ 1951 -	Năm tài chính
	1990	1990
- Tổng đầu tư (tỷ USD)	59,26	14,29
- Tỷ trọng từng nước (%)		
Anh	38,2	47,8
Hà Lan	21,5	19,1
Luychxâmbua	9,4	1,6
Đức	7,9	8,8
Pháp	6,8	8,8
Thụy Sĩ	4,1	4,8
Tây Ban Nha	3,0%	2,4
Bỉ	3,0	2,4%
Italia	1,5	1,6
Ailen	1,0	0,4
Các nước khác		

Nguồn: "Làn sóng đầu tư lớn của Nhật ở châu Âu cuối thập kỷ 80" "Kinh tế Đông Dương" (Anh) tháng 3/1992.

Để vượt qua sự thách thức của thị trường châu Âu thống nhất (năm 1993) chiến lược chủ yếu mà các công ty Nhật Bản đã chọn trong định hướng dòng FDI vào châu Âu: Thứ nhất là, cố gắng sản xuất tại chỗ. Năm 1990, tỷ lệ tiêu thụ về phụ tùng rời và vật liệu của các công ty thuộc ngành chế tạo của Nhật Bản ở châu Âu là 68,9%, ở các công ty gia công và lắp ráp đạt được 60,7%. Thứ hai là, thông qua mở rộng sản xuất ở châu Âu để nâng cao thị phần, đồng thời mở rộng sản xuất trên thị trường các nước mới, lợi dụng mối liên hệ nội tại giữa nơi đầu tư với thị trường thống nhất để tăng cơ hội đầu tư. Đặc biệt từ giữa thập kỷ 80 lại đây,

Nhật Bản đã tăng thêm FDI vào EU nhằm thích nghi kịp thời với thị trường thống nhất mới hình thành. Mục đích chủ yếu của FDI là thông qua việc xây dựng các cơ sở sản xuất ở châu Âu để bảo đảm chắc chắn việc chiếm lĩnh và mở rộng thị phần của Nhật Bản ở châu Âu.

Từ năm 1991 đến nay, đầu tư của Nhật vào EU đã gặp khó khăn rất lớn, lượng đầu tư ở các năm 1991 và 1992, theo thứ tự, đã giảm bớt 4,9 tỷ USD và 2,3 tỷ USD. Về cơ cấu FDI ở ngành chế tạo giảm 65,2% tổng mức giảm vào năm 1992, còn tỷ trọng của ngành ngân hàng và bảo hiểm giảm 29,9%, tài sản nhà đất giảm 15,3%.

Sự giảm sút dòng FDI của Nhật Bản ở nước ngoài, đặc biệt là đầu tư vào Tây Âu và Mỹ chủ yếu là chịu tác động của các nhân tố có tính chu kỳ và những nhân tố riêng biệt. Đầu thập kỷ 90, nền kinh tế Nhật Bản bị rơi vào trạng thái bong bóng, tăng trưởng ngưng trệ, ở trong và ngoài nước tỷ lệ lợi nhuận của đầu tư đều sụt xuống với biên độ lớn. Năm 1991, lợi nhuận về đầu tư của các xí nghiệp Nhật Bản vào châu Âu hầu như bằng không. Theo điều tra của Hội chấn hưng buôn bán Nhật (JETRO), thì những năm 1992 và 1993, hơn một nửa số xí nghiệp Nhật Bản ở Mỹ và châu Âu đã bị thua lỗ. Tỷ lệ lợi nhuận thấp, thậm chí còn âm đã làm cho các xí nghiệp Nhật Bản không còn sức tiếp tục đầu tư nữa. Ngoài ra, tình trạng tài chính, tiền tệ của các xí nghiệp đã trở nên tồi tệ và bị lún sâu vào nợ nần chồng chất. Hơn nữa vào thập kỷ 90, FDI của Nhật Bản ở nước ngoài giảm sút cũng còn do sự điều chỉnh lại sự bột phát đối với cao trào đầu tư

ở thập kỷ 80. Trên thực tế, cuối thập kỷ 80, việc các xí nghiệp Nhật Bản mua vào với số lượng lớn các công ty của Mỹ và Tây Âu đã có rất nhiều lần mua vội vàng, thiếu cân nhắc nên hiệu quả không cao.

Vào năm 1997, dòng đầu tư có nhiều biến động, vốn đầu tư trong GDP của Nhật Bản chiếm 28,4% dòng đầu tư của Nhật Bản ra nước ngoài đã đạt 1611 tỷ JPY (15,1 tỷ USD), tăng 26,4% so với cùng kỳ năm trước (FDI vào Nhật Bản thời gian này chỉ có 170 tỷ JPY), trong đó Mỹ và EU chiếm tới 60% trong tổng số vốn đầu tư vào Nhật Bản. Năm 1998 là năm dòng FDI đây biến động, do khủng hoảng tài chính - tiền tệ châu á và sự giảm giá của đồng JPY so với đồng USD. FDI của Nhật Bản trong năm tài khóa 1998 - 1999 (kết thúc vào ngày 31 tháng 3 năm 1999) chỉ đạt 2941 tỷ JPY (20,3 tỷ USD), giảm 55,6% so với con số 6623 tỷ JPY (47,6 tỷ USD) của năm tài khóa 1997 - 1998. Tuy nhiên, đầu tư nước ngoài vào Nhật Bản lại tăng cao nhất, kể từ năm 1996, do chi phí trong nước giảm mạnh, đạt 587,7 tỷ JPY trong sáu tháng đầu năm tài khóa 1998 - 1999 (từ ngày 1/4/1998 đến ngày 30/9/1998), tăng 2,35 lần so với cùng kỳ năm 1997 và đạt 770 tỷ JPY trong cả năm tài khóa 1998 - 1999⁽¹⁾.

Năm 1998, đầu tư của Mỹ chiếm 25,5% trong tổng số vốn đầu tư vào Nhật Bản, tiếp đó là EU, Singapore và Hồng Kông. Tính đến hết quý I - 1998, thị trường đầu tư ra nước ngoài của Nhật Bản như sau: Bắc Mỹ chiếm

⁽¹⁾ Viện KTTG: *Kinh tế thế giới 1998 - 1999 đặc điểm và triển vọng* - Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999 tr.52.

39,6%, châu Á 22,6%. Lĩnh vực đầu tư chủ yếu của Nhật Bản ra nước ngoài là ngành công nghiệp và tài chính.

d. Đầu tư trực tiếp của các nước EU vào Mỹ và Nhật Bản

Từ thập kỷ 80 đến nay, những thay đổi lớn đã xuất hiện trong lĩnh vực đầu tư quốc tế, đó là sự nâng cao địa vị kép của các nước EU với tư cách nước chủ nhà và nước mẹ của TNCs về đầu tư. Hơn 20 năm qua trong tổng mức FDI của thế giới, địa vị các nước EU đối với dòng FDI quốc tế đã thay đổi mang kịch tính: FDI mà Tây Âu thu hút được ở thập kỷ 70 đã lên đến đỉnh điểm, rồi sau đó bị ngưng lại, không phát triển nữa. Ở nửa đầu thập kỷ 80, hầu như địa vị của tất cả các nước Tây Âu trong việc thu hút FDI đều giảm sút vì chịu ảnh hưởng của các nhân tố như: kinh tế tăng trưởng chậm, lạm phát tiền tệ liên tục leo thang, thị trường sức lao động bị khô cứng, khu vực Tây Âu đã mất đi sức hấp dẫn đối với đầu tư nước ngoài. Vào giữa thập kỷ 80, cùng với sự khởi động trở lại của thị trường châu Âu thống nhất, các nước EU lần nữa lại trở thành điểm nóng của dòng FDI trên thế giới.

Đến cuối thập kỷ 80, địa vị của EU về FDI với tư cách nước xuất và nhập FDI so với Mỹ đã không kém gì nhau. Giữa Mỹ, Nhật Bản, Tây Âu thì đầu tư của Mỹ ở nước ngoài là cân bằng. Nhật là nước xuất khẩu FDI điển hình. Đối với EU, nếu xét lưu lượng FDI xuất ra nước ngoài, thì những năm đầu của thập kỷ 90 quy mô FDI của một số nước Tây Âu như sau: Từ năm 1990 đến 1993, lượng FDI hàng năm ra nước ngoài của Pháp,

theo thứ tự là 35 tỷ USD, 31 tỷ USD và 21 tỷ USD; Anh là 19 tỷ USD, 16 tỷ USD và 26 tỷ USD; Đức là 29 tỷ USD, 22 tỷ USD và 17 tỷ USD⁽¹⁾. Nếu trở lại thập kỷ 80 để xét ta thấy: Mức FDI dồn lại của Tây Âu vào Bắc Mỹ là 280 tỷ USD, cao hơn tổng mức FDI của Bắc Mỹ vào Tây Âu. Đến thập kỷ 90, FDI của các nước EU vào Mỹ đã giảm xuống rõ rệt. Theo thống kê của bộ thương mại Mỹ, những năm 1989 - 1992, FDI của châu Âu ở Mỹ đã giảm 43 tỷ USD, FDI của Anh vào Mỹ đã giảm 21,55 tỷ USD, FDI của Hà Lan vào Mỹ đã giảm 8,8 tỷ USD, Thụy Sĩ, Pháp và Đức, theo thứ tự, cũng đều đã giảm 4,6 tỷ USD, 3,2 tỷ USD và 2,3 tỷ USD. Sự phân bố dòng FDI của các nước EU sang Mỹ giảm theo cơ cấu ngành. Thí dụ: những ngành mà FDI của Anh vào Mỹ giảm nhiều nhất là thực phẩm và công nghiệp hóa chất. Trong khi đó giảm FDI của Hà Lan vào Mỹ chủ yếu trong 2 ngành công nghiệp hóa chất và máy móc. Pháp và Đức cũng đã giảm bớt số lượng lớn FDI vào Mỹ ở các ngành công nghiệp hóa chất, tài chính - tiền tệ, bảo hiểm, dầu mỏ.

Trong thời gian dài, Nhật Bản đã áp dụng các biện pháp hạn chế đối với FDI của nước ngoài, hơn nữa cách làm đặc biệt của các xí nghiệp Nhật Bản đã gây rất nhiều trở ngại cho các công ty nước ngoài khi mua lại các xí nghiệp Nhật Bản, nên FDI của các nước EU vào Nhật Bản luôn ở mức thấp. Đến năm 1990, tổng lượng đầu tư của Nhật Bản vào nền kinh tế châu Âu cao đến 190 tỷ USD, còn lượng FDI của EU vào Nhật chỉ đạt 7 tỷ USD. Điều đó chứng tỏ, quan hệ FDI

⁽¹⁾ UNCTAD: *Báo cáo về đầu tư trên thế giới 1994* (Tiếng Anh).

giữa Tây Âu và Nhật Bản đã thể hiện tính không đối xứng rất lớn.

Sở dĩ đầu tư nước ngoài đổ vào EU tăng là do sự ổn định về kinh tế và chính trị các nước này cao, chính sách tỷ giá hối đoái hợp lý, nguồn nhân lực có trình độ, chất lượng cao, cân bằng ngân sách và lạm phát thấp. Theo dự đoán, EU sẽ là nơi thu hút mạnh mẽ FDI trong thời gian tới, đặc biệt sau khi "hệ thống tiền tệ Châu Âu mới" ra đời.

Năm 1997, EU thu hút được 108 tỷ USD FDI và đã đầu tư trực tiếp ra nước ngoài 189,5 tỷ USD, tăng 46% so với năm 1996, trong đó đầu tư trực tiếp nước ngoài trong nội bộ khối tăng 38%. Với 15 quốc gia, số dân 373 triệu người, hình thành khối thương mại tự do và chiếm 21% xuất khẩu thế giới, đầu tư của EU năm 1998 khởi sắc hơn năm 1997. Với lãi suất giảm, đầu tư gián tiếp ở EU đạt 600 tỷ USD vào năm 1998 để rồi tăng lên đạt gần 800 tỷ USD vào năm 2.000. EU đang trở thành khu vực đầu tư hấp dẫn nhất của Mỹ và Nhật Bản. Trong sáu tháng đầu năm 1998, FDI vào Đức đạt 14,3 tỷ DM. Tuy nhiên, Anh vẫn là thị trường thu hút đầu tư lớn nhất EU, chiếm 30% dòng FDI vào trong khối⁽¹⁾.

2. Xung đột Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu trong đầu tư trực tiếp quốc tế

Từ 2 thập kỷ lại đây, cạnh tranh và hợp tác Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu diễn ra lúc thì lắng dịu, lúc thì

⁽¹⁾ Viện KTTG: "Kinh tế thế giới 1998 - 1999 đặc điểm và triển vọng. Nxb CTQG, HN, 1999, tr.53.

bùng nổ và căng thẳng, quyết liệt thể hiện cả ở cấp độ vĩ mô và vi mô, tức là giữa các nước và các công ty với nhau. Đặc biệt, sự cạnh tranh quyết liệt thông qua thầu tóm, khống chế của TNCs và hợp tác giữa chúng thông qua các liên minh chiến lược xuyên quốc gia tạo nên đặc trưng nổi bật trong quan hệ giữa ba trung tâm đầu tư lớn của thế giới: Mỹ - Nhật Bản - Tây Âu.

Ở cấp quốc gia, một mặt chính phủ tạo lập ra môi trường đầu tư cứng và mềm để hỗ trợ hoạt động của các công ty nước mình và tạo dựng ra những định chế ngăn cản các công ty nước khác tấn công và xâm nhập vào nền kinh tế. Một mặt khác, trước xu thế quốc tế hóa đời sống kinh tế và sự tùy thuộc lẫn nhau về mọi mặt giữa các quốc gia tăng lên, đặc biệt là sự phát triển nhanh chóng của TNCs và tính chất "phi quốc tịch" của chúng buộc các chính phủ phải hợp tác với nhau và làm lành mạnh hơn các chính sách kinh tế quốc tế nhằm tạo ra một cơ chế phối hợp liên nhà nước để quản lý TNCs và thúc đẩy nền kinh tế thế giới phát triển. Do đó, cạnh tranh và hợp tác là đặc trưng nổi bật trong xu hướng và động thái của dòng FDI.

a. Sáp nhập và liên minh chiến lược xuyên quốc gia là đặc trưng nổi bật của xu thế vận động của dòng FDI cuối thế kỷ XX

Về lịch sử mà xét, làn sóng sáp nhập công ty đã xuất hiện ba lần: Lần thứ nhất, vào cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, khi quá trình tích tụ, tập trung tư bản mở rộng, chủ yếu là hình thức sáp nhập thẳng đứng. Lần thứ hai, vào thập kỷ 20 thế kỷ XX, chủ yếu là sáp nhập nằm ngang. Và lần thứ ba, là giữa thập kỷ 80 lại nay.

Trước sức ép mạnh mẽ của cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu, các xí nghiệp quốc tế lấy sáp nhập ở nước ngoài làm "chiến lược sống còn" để thích ứng. Xét số vụ sáp nhập hay quy mô mua vào thì làn sóng sáp nhập các xí nghiệp lần thứ ba đã đạt đến mức cao nhất trong lịch sử. Theo thống kê, năm 1996 số xí nghiệp trên thế giới bị thôn tính lên tới 22.729 vụ, đạt kim ngạch 1.140 tỷ USD, đạt kỷ lục. Các công ty lớn có giá trị hàng tỷ, thậm trí hơn một chục tỷ USD, đã tồn tại hàng chục năm, hoặc hàng trăm năm buộc phải "thay nhà đổi chủ". Tình trạng đó phản ánh mức độ khốc liệt của cạnh tranh giữa các xí nghiệp hiện đại. Địa bàn chính của làn sáp nhập xí nghiệp này là Mỹ và châu Âu⁽¹⁾. Theo nghiên cứu Securities Data Company Mỹ: Tổng giá trị các vụ sáp nhập của thế giới năm 1998 là 1630 tỷ USD (tăng 50% so với năm 1997)⁽²⁾. Đến năm 1999 tăng rất cao. Đợt sáp nhập lần thứ ba đã đưa các công ty vào "thời đại hình thành công ty mới" thích ứng với thời đại thông tin hoá, toàn cầu hoá và tạo ra bước thay đổi kết cấu công nghiệp và kinh tế có tính toàn cầu.

Xét trên phạm vi thế giới, vào những năm 1986 - 1990, mức sáp nhập và thôn tính xuyên quốc gia giữa các xí nghiệp đã đạt 70% số vốn nước ngoài mà các nước phát triển đã thu hút được. Đỉnh cao vào những năm 1988 và 1989, tỷ trọng này lên tới 73 - 86%. Như vậy, vào cuối thập kỷ 80, phần lớn FDI đều được dùng vào các hoạt

⁽¹⁾ Vào nửa đầu thập kỷ 90, do chính sách bảo hộ của Chính phủ nên việc sáp nhập công ty diễn ra ở Nhật Bản khó khăn, do đó quá trình sáp nhập công ty diễn ra chủ yếu ở Mỹ và châu Âu.

⁽²⁾ Theo FZ tháng 11/1999. Dẫn theo thời báo kinh tế số 99: 11/12/99 tr.14.

động sáp nhập và thôn tính lẫn nhau giữa các xí nghiệp. Ở Mỹ, tốc độ tăng về thu hút vốn nước ngoài ở nửa sau thập kỷ 80 đã diễn ra song song với tốc độ mà các công ty nước ngoài sáp nhập các xí nghiệp Mỹ. Tỷ lệ tăng bình quân hàng năm là 29%. Những năm 1986 - 1990, TNCs đã mua vào 3643 xí nghiệp của Mỹ với số tiền hơn 245 tỷ USD⁽¹⁾. Ở Anh, độ tăng của các cuộc sáp nhập và thôn tính các xí nghiệp đạt 70%, cao gần hai lần tốc độ tăng về thu hút FDI (39%).

Vào đầu thập kỷ 90 làn sóng sáp nhập xuyên quốc gia của Mỹ và Anh đã dịu đi, nhưng đến cuối thập kỷ 90 lại bùng lên. Còn ở các nước Tây Âu khác, hoạt động sáp nhập và thôn tính giữa các xí nghiệp có quốc tịch khác nhau đang bùng nổ. Hơn 70% vụ sáp nhập của TNCs ở khu vực Tây Âu đã diễn ra giữa các nước trong cùng khu vực này. Hệ quả của các cuộc sáp nhập này sẽ thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa sự phát triển của quá trình nhất thể hóa kinh tế khu vực.

Khi xét những đối tượng tham gia vào sáp nhập của TNCs ta thấy, những vụ sáp nhập giữa Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản xảy ra ở thập kỷ 80 mang màu sắc đầu cơ. Rất nhiều ngân hàng và tổ chức tài chính tiền tệ đã lợi dụng những phương thức mới về lưu chuyển tư bản (thị trường trái khoán, mua bằng đòn bẩy) để tham dự với số lượng lớn vào các hoạt động sáp nhập thôn tính công ty. ở thập kỷ 80, để có được phí tồn tư vấn và tiền thù lao với mức cao, các ngân hàng đầu tư châu Âu đã tìm mọi cách cổ vũ, khuyến khích và thúc đẩy các hoạt động sáp nhập TNCs. Các vụ sáp nhập của TNCs Nhật

⁽¹⁾ UNGAD: Báo cáo về đầu tư của thế giới, năm 1994. P22.

Bản với các công ty châu Âu và Mỹ chủ yếu là do đồng JPY lên giá mạnh làm cho giá thành đầu tư ở nước ngoài của các xí nghiệp Nhật Bản trở nên rẻ hơn. Theo thống kê, năm 1986 năm đồng JPY lên giá cao, đầu tư của Nhật Bản vào sáp nhập hoặc mua lại các xí nghiệp Mỹ chỉ bằng 2,7 tỷ USD. Năm 1988 đã tăng lên tới 12,7 tỷ USD, chiếm khoảng 90% FDI của Nhật Bản vào Mỹ trong năm đó. Các TNCs Nhật Bản nhận thấy, con đường ngắn nhất để thu tóm các công ty Mỹ là mua lại và sáp nhập. Nó bảo đảm tiết kiệm và hiệu quả hơn xây dựng nhà máy mới.

Nếu vào "thời đại hoàng kim" của mình, các công ty Nhật Bản đã mua lại các công ty và cao ốc của Mỹ và Tây Âu, thì đến nay, khi nền kinh tế bị lâm vào suy thoái, họ lại bị TNCs phương Tây thôn tính. Theo dự đoán của các nhà doanh nghiệp Pháp, thì châu Âu sẽ bị tràn ngập bởi các ô tô tuôn ra từ các xí nghiệp liên hợp "siêu cạnh tranh" của các công ty Nissan, Honda và Toyota của Nhật Bản xây dựng tại Anh. Nhưng chưa đầy 2 năm sau, khi kinh tế đầu cơ của Nhật tiến tới giới hạn, cuộc khủng hoảng nổ ra làm nền kinh tế Nhật Bản lâm vào suy thoái, chính những người ngoại quốc hiện đang đến Tôkyô để mua lại các công ty của Nhật "đang thua lỗ". Tập đoàn TOYOTA tập đoàn ô tô lớn nhất của Nhật Bản từ tháng 4 đến tháng 9 năm 1999 lợi nhuận bị giảm 10%. Và người Nhật bị sốc khi nhận ra rằng một bộ phận của "đế quốc" công nghiệp và ngân hàng của họ đang bị đem ra bán. Đầu năm 1999 công ty Renault (Pháp) mua 35,8%⁽¹⁾ cổ phần của Hãng

⁽¹⁾ Theo "Thế giới" 23/11/1999. Dẫn theo thời Báo kinh tế số 95 ngày 27-11-1999, tr14

Nissan vì đang vấp phải những vấn đề tài chính, mắc nợ rất lớn. Điều đó đã làm sáng tỏ những mặt yếu kém được che giấu lâu nay của hệ thống kinh tế Nhật Bản.

Các công ty sản xuất ô tô Pháp không phải là những người duy nhất trù tính việc mua lại các công ty của Nhật Bản, thời gian qua công ty Général Electric Capital đã mua lại công ty Nippon Leasing, công ty Societé Générale đã thầu tóm được công ty Yamaichi Intanational Capital Management... Công ty thiết bị Đức Bosch đã mua được Công ty Zexel... Và đầu tư của nước ngoài ở Nhật đang tăng lên vào năm 1999. Các nhà "săn tìm" lợi nhuận mới của châu Âu và Mỹ đã vượt qua những mối nguy hiểm do khác biệt về văn hóa, họ bỏ tiền ra để đặt chân vào thị trường số 2 thế giới vốn được chặn bởi các hàng rào vô hình và hữu hình rất chắc chắn của cả Chính phủ và người tiêu dùng Nhật Bản buộc chính phủ Nhật Bản phải cơ cấu lại nền kinh tế, nhiều nhà máy bị thôn tính, 20.000 người bị mất việc làm⁽²⁾.

Làn sóng sáp nhập xuyên quốc gia giữa các xí nghiệp diễn ra từ giữa thập kỷ 80 đến nay là kết quả của chiến lược kinh doanh mới mà TNCs đã chọn để thích ứng với môi trường kinh doanh quốc tế đang thay đổi. Nguyên nhân thúc đẩy việc hình thành làn sóng sáp nhập lần thứ ba là do tác dụng của các nhân tố ngắn hạn và nhân tố dài hạn. Nhân tố ngắn hạn, nảy sinh vào giữa thập kỷ 80. Đó là thời kỳ kinh tế các nước phát triển tăng trưởng với tốc độ tương đối cao, ở thời kỳ này các xí nghiệp không chỉ có được nhiều cơ hội đầu tư, mà

⁽²⁾ Như trên.

còn có thể sử dụng được số lượng lớn lợi nhuận và tiền vay với lãi suất thấp để thực hiện những đầu tư mới. Thứ hai là, vào thập kỷ 80 ở các nước phát triển đã dấy lên làn sóng tự do hóa tài chính tiền tệ, Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản đã liên tục nới lỏng việc quản lý, không chế đối với tài chính tiền tệ, thúc đẩy và nâng cao được hiệu quả lợi ích kinh tế của các ngân hàng và các tổ chức tài chính tiền tệ, vì vậy mà các xí nghiệp đã có thể tranh thủ được nhiều thuận lợi về tài chính tiền tệ để đầu tư. Thứ ba là, sự hình thành thị trường châu Âu thống nhất vào năm 1993, vừa là cơ hội, lại vừa là thách thức đối với các xí nghiệp nước ngoài. Các xí nghiệp Mỹ và Nhật Bản đã thông qua các hoạt động sáp nhập và mua lại với số lượng lớn để thúc đẩy sản xuất kinh doanh và thụ hưởng những điều kiện tiện lợi mà tự do lưu thông mang lại. Nhân tố dài hạn trước tiên là, xu thế toàn cầu hóa và cạnh tranh ngày càng gay gắt, TNCs của các nước phát triển phải áp dụng phương thức sáp nhập hoặc mua lại để tiếp nhận các kỹ thuật mũi nhọn, rút ngắn được thời gian phát minh kỹ thuật, giảm bớt được rủi ro nguy hiểm, sử dụng ưu thế của kinh tế quy mô và mạng lưới hóa sản xuất quốc tế để tăng cường sản xuất thu lợi nhuận. Thứ hai là, từ giữa thập kỷ 80 các nước phát triển đã thi hành phổ biến chính sách tự do hóa đầu tư, về khách quan mà xét, nó đã kích thích rất mạnh sự lưu động tiền vốn của TNCs.

Như vậy, làn sóng sáp nhập công ty làm nảy sinh những ảnh hưởng to lớn đối với quốc tế hóa sản xuất và toàn cầu hóa kinh tế. Việc sáp nhập xuyên quốc gia các xí nghiệp đã làm cho năng lực kinh doanh của TNCs mở rộng nhanh chóng trong một thời gian ngắn, đồng

thời thực hiện việc sản xuất theo mạng lưới một cách có hiệu quả, từ đó nâng cao rất nhiều năng lực, hiệu quả và lợi ích kinh tế của các xí nghiệp. Thế nhưng, cạnh tranh giữa các xí nghiệp vẫn diễn ra lạnh lùng tàn khốc, không phải tất cả các hoạt động sáp nhập và mua lại nào cũng có hiệu quả. Các xí nghiệp Nhật Bản đã từng một thời rất "thành công" trên chiến trường sáp nhập, đến thập niên 90 cũng gặp nhiều thất bại. Cùng với sự tan rã của "kinh tế bong bóng", các xí nghiệp và tổ chức tài chính tiền tệ Nhật Bản đã chìm sâu vào nợ nần chồng chất, việc sáp nhập các xí nghiệp ở nước ngoài của chúng cũng chững lại. Gần 2 năm liên hồi như không có một xí nghiệp Nhật Bản nào sáp nhập xí nghiệp nước ngoài. Thời gian này, các xí nghiệp Nhật Bản đang cố gắng thu hẹp đầu tư ở nước ngoài, thanh lý những tài sản vốn liếng không hiệu quả ở Mỹ. Những sự kiện sáp nhập cỡ lớn đã từng náo động cả thế giới đầu thập kỷ 90 đã trở thành gánh nặng cho các xí nghiệp Nhật Bản, không thể không bán lại cho kẻ khác.

Thí dụ: năm 1990, công ty Matsushita của Nhật Bản dùng 6,2 tỷ USD để thôn tính công ty MCA của Hôlyút (Mỹ). Bốn năm sau, công ty Matsushita kinh doanh không hiệu quả, nên không đủ sức tiếp tục kinh doanh nữa và phải bán đi 80% cổ phiếu của Công ty MCA cho một công ty ăn uống của Canada. Các công ty Sony và Mitshubishi của Nhật Bản cũng đều có những kỷ lục thất bại ở Mỹ.

Vào nửa sau của thập kỷ 90, làn sóng sáp nhập công ty lại nổi lên mạnh mẽ hơn, đặc biệt là các TNCs tăng cường thôn tính lẫn nhau và thôn tính các công ty nước ngoài để trở thành các tập đoàn khổng lồ kinh doanh

trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế thế giới.

Ngày 6/4/1998, 2 tập đoàn lớn là Citi Corp và Travelers Group thực hiện cuộc sáp nhập lớn nhất trong lịch sử tài chính thế giới và trở thành một công ty siêu lớn có tên gọi là Citi Group với giá trị tài sản lên tới 700 tỷ USD, quy mô vốn thị trường là 150 tỷ USD và lợi nhuận hàng năm dự kiến lên tới 7,5 tỷ USD⁽¹⁾. Trước khi tiến hành sáp nhập, tập đoàn Travelers Group là một tập đoàn chuyên kinh doanh bảo hiểm và nhận quản lý quỹ tài sản ủy thác, đây là một công ty loại lớn trong lĩnh vực này hiện đang quản lý các quỹ với tổng giá trị là 9 tỷ USD, đứng thứ 18 ở Mỹ. Trong khi đó, tập đoàn Citi Corp là một tập đoàn hàng đầu về ngân hàng và các dịch vụ tài chính hiện đang phục vụ cho 60 triệu khách hàng trên khắp thế giới.

Vào đầu thập kỷ 90, trong lĩnh vực kinh doanh hàng không vũ trụ của Mỹ có 15 công ty lớn cạnh tranh với nhau. Nhưng sau 22 lần sáp nhập, đến nay chỉ còn hai công ty khổng lồ Lockheed Martin Loral và Boeing Mc Donnell Douglas và ba công ty Hius, Ration, Northrop. Theo các chuyên viên thì ba công ty cuối cùng này, không nghi ngờ gì nữa, cũng sẽ phải sáp nhập với nhau nếu họ dự định tiếp tục cạnh tranh. Nếu như vậy thì cuối cùng chỉ còn ba siêu công ty tranh giành nhau 100 tỷ USD tiền chi phí cho quốc phòng của Mỹ trong lĩnh vực hàng không vũ trụ quân sự.

Làn sóng sáp nhập công ty vào cuối thế kỷ XX xuất phát từ những tất yếu kinh tế sau:

⁽¹⁾ Tạp chí Tài chính 5/1998, tr.38.

Thứ nhất, dưới tác động của cuộc cách mạng KH-CN và xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới tăng lên, cạnh tranh ngày càng quyết liệt, nên một công ty lớn ngoài sức mạnh về tiềm lực còn có cả uy tín đối với khách hàng.

Ví dụ: với việc hợp nhất, 40 triệu khách hàng hiện tại của Travelers sẽ rất tiện lợi khi sử dụng các dịch vụ tài chính của Citi Corp và 60 triệu khách hàng hiện tại của Citi Corp sẽ dễ dàng tiếp cận với các sản phẩm bảo hiểm của Travelers. Hơn nữa, sự ra đời của Citi Group sẽ tạo ra một tập đoàn đa năng cung cấp các dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng từ việc tiết kiệm, thanh toán qua thẻ tín dụng, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho đến đầu tư và bảo hiểm. Do tính tiện lợi như vậy nên tập đoàn mới ra đời này rất có tiềm năng thu hút khách hàng và có khả năng cạnh tranh vô cùng mạnh mẽ.

Thứ hai, các công ty hợp nhất vốn không có mạng lưới rộng rãi để bán lẻ các sản phẩm, do đó sự hợp nhất giúp họ có thể dễ dàng thực hiện tiếp thị và các sản phẩm của mình ở khắp mọi nơi trên thế giới.

Thứ ba, sáp nhập công ty sẽ nâng cao hiệu quả các hoạt động kinh doanh, đó là mục tiêu và lý do duy nhất cho sự tồn tại và phát triển của quá trình sáp nhập.

Thứ tư, việc hợp nhất công ty làm cho các công ty cùng được lợi khi giá cổ phiếu của chúng tăng mạnh, thể hiện tâm lý chung của người đầu tư là thích đánh cược vào các công ty khổng lồ, có tiềm lực mạnh đủ để vượt qua mọi cuộc cạnh tranh. Trong thực tế, ngay sau khi quyết định hợp nhất được công bố, ngay lập tức giá cổ phiếu của Travelers đã tăng lên 18% và của Citi

Corp đã tăng lên 26%.

Sự ra đời của tập đoàn hùng mạnh Citi Group đã có ảnh hưởng mạnh mẽ đến môi trường tài chính không chỉ ở Mỹ, mà cả ở châu Âu. Các ảnh hưởng này thể hiện qua một số khía cạnh chủ yếu như sau:

- Trong tình hình thị trường tài chính thế giới đã được quốc tế hóa mạnh mẽ, sự xuất hiện của một tập đoàn có tiềm lực quá mạnh, tất yếu sẽ làm thay đổi tương quan cạnh tranh trên thị trường, tạo ra nguy cơ bị mất thị phần cho các tập đoàn khác trên thị trường tài chính. Do đó, tất yếu sẽ xuất hiện xu hướng liên kết giữa các tập đoàn tài chính khác trên thế giới thành các siêu tập đoàn để tạo đối trọng.

Hiện tại, các tập đoàn tài chính ở châu Âu cũng đang có những xem xét về việc tái cơ cấu lại để thích nghi với môi trường tài chính quốc tế đang có nhiều đổi thay. Riêng đối với Nhật Bản thì xu hướng sáp nhập các công ty lớn trên thế giới sẽ càng làm tăng thêm sự lo lắng trước khả năng tụt hậu của các tổ chức tài chính ở nước này, vì việc hợp nhất các công ty là khó có thể thực hiện được do họ chưa có truyền thống về các vụ hợp nhất lớn. Hơn nữa, vấn đề sa thải nhân công sau khi thực hiện hợp nhất cũng là một vấn đề mà Nhật Bản không hề muốn phải đương đầu trước những vấn đề xã hội gay gắt.

- Sự ra đời của các siêu tập đoàn tài chính sẽ dẫn đến đòi hỏi Chính phủ Mỹ phải có các quy chế để điều chỉnh hoạt động của các siêu tập đoàn này và để điều chỉnh việc tách bạch giữa các hoạt động kinh doanh ngân hàng, bảo hiểm và chứng khoán. Tuy nhiên, xu hướng xóa bỏ "bức tường lửa" được dựng lên từ năm

1933 giữa việc kinh doanh ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm và kinh doanh chứng khoán đang chiếm ưu thế. Nhật Bản đã thực hiện cải cách theo hướng này, và người ta đang dự đoán Quốc hội Mỹ sẽ thông qua sửa đổi luật về vấn đề này.

- Bên cạnh các dự đoán lạc quan khi nhìn vào các chỉ số trên thị trường chứng khoán (vào thời đó chỉ số Dow Jones đã vượt qua mức kỷ lục 9.000 điểm), cũng có nhiều lo ngại xuất hiện xung quanh xu hướng thôn tính và hợp nhất các công ty. Kinh nghiệm về vụ phá sản của những tập đoàn tài chính khổng lồ như ngân hàng Baring và công ty chứng khoán Yamachi vẫn còn là nỗi sợ hãi ám ảnh nhiều nhà đầu tư, nếu chẳng may có một siêu tập đoàn với tài sản cỡ hàng chục tỷ USD bị phá sản thì các hậu quả của nó thật khó mà lường hết được.

Cạnh tranh thị trường gay gắt không chỉ đã thúc đẩy được cạnh tranh giữa các xí nghiệp, mà còn thúc đẩy sự hợp tác giữa các xí nghiệp. Sự hình thành những liên minh chiến lược xuyên quốc gia là phương thức kinh doanh kiểu mới mà các xí nghiệp đã áp dụng để thích ứng với môi trường cạnh tranh. Nó đã thúc đẩy được sự phát triển theo chiều sâu của phân công lao động quốc tế cũng như quốc tế hóa và nhất thể hóa sản xuất.

• Đến thập kỷ 90, hợp tác giữa các TNCs khổng lồ đã trở thành hiện tượng phổ biến. Những quan hệ liên kết này là một loại hình tổ chức các hoạt động xuyên quốc gia của các công ty. Như vậy, cùng với việc giữ ưu thế tự xác định riêng của TNCs, sự hình thành những liên minh chiến lược xuyên quốc gia còn có thể tạo được những ưu thế mới, phân tán bớt rủi ro đồng thời phối hợp được các lợi ích

kinh tế. Liên hiệp giữa các xí nghiệp có thể xảy ra ở các khâu hình thành và tăng giá trị hàng hóa, từ nghiên cứu khai thác phát triển đến những dịch vụ sau khi bán hàng. Theo thống kê, trong khoảng những năm 1980 - 1989, hợp tác chiến lược xuyên quốc gia đã thực hiện vượt quá 4.000 vụ, đồng thời nó đã trở thành một loại phương thức liên hiệp các xí nghiệp có tính phổ biến. Thí dụ IBM (Mỹ) và Thom-son - CSF (Pháp) đã liên hiệp với nhau tiêu thụ các tấm vi mạch, vi xử lý; Toshiba (Nhật Bản) và Siemens (Đức) đã hợp tác khai thác phát triển các tấm vi mạch ghi nhớ tĩnh và các tấm vi mạch cất giữ 256 M; Rơ nôn (Pháp) và Vôn vơ (Thụy Điển) cùng nhau liên hiệp để sản xuất xe ô tô và xe ca... Những thí dụ về các dự án loại này đã xuất hiện rất nhiều và còn đang tiếp tục diễn ra hiện nay.

Mục tiêu của việc liên hiệp các xí nghiệp ở các ngành nghề khác nhau có sự chênh lệch rất lớn: ở các ngành sản xuất kỹ thuật cao (khoa sinh học, tin học và khoa học về vật liệu mới) là để bổ sung cho nhau về kỹ thuật nhằm rút ngắn thời gian đổi mới, hạ thấp giá thành và chia sẻ những rủi ro, còn hợp tác giữa xí nghiệp các ngành công nghiệp khác như xe ô tô, kỹ thuật hóa thực phẩm, đồ uống và đồ điện gia dụng chủ yếu là để xâm nhập thị trường, tăng thị phần. Liên minh xuyên quốc gia giữa các ngành nghề dịch vụ nhằm thông qua hệ thống mạng nối liền các máy tính định trước để đạt được mục đích xâm nhập vào thị trường mới. Trong công nghiệp khai thác các tài nguyên thiên nhiên, thì sự hình thành các liên minh giữa TNCs nhằm mục đích hạ giá thành và chia sẻ rủi ro. Tóm lại, hợp tác giữa TNCs chủ yếu là để bù lấp những thiếu hụt của công ty và tiếp thu được ưu thế mới của công ty khác. Trong thực tiễn, TNCs rất ít khi thực hiện sự liên

hiệp ở những bộ môn mà họ cho rằng công ty họ đã có được ưu thế cơ bản.

Sự ra đời các liên minh chiến lược giữa TNCs đã nảy sinh những thách thức mới cho việc quản lý các xí nghiệp, làm cho quan hệ về quyền quản lý trở thành không rõ rệt. Các phía hợp tác đều mong muốn làm cho lợi nhuận của mình trở nên lớn nhất. Quan hệ hợp tác kiểu mới dễ làm mờ nhạt ranh giới truyền thống của các công ty và làm nảy sinh những vấn đề mới cho các chính sách quản lý của nhà nước.

b. Sự phối hợp về chính sách điều chỉnh dòng FDI và hoạt động của TNCs

Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) là tổ chức quan trọng về phối hợp các chính sách về vốn nước ngoài của các nước phương Tây. Tổ chức này đã ban bố và thực thi một loạt các pháp quy và chế độ để thúc đẩy các nước thành viên thực hiện các chính sách tự do hóa cởi mở hơn. Nhất là từ giữa thập niên 80 đến nay, cùng với sự ra đời của làn sóng FDI, chính sách vốn nước ngoài của các nước OECD đã phát triển theo hướng tiêu chuẩn hóa hơn. Rất nhiều lĩnh vực trước đây hạn chế thu hút đầu tư của Mỹ, Nhật Bản, Tây Âu như: Các ngành hàng không, tài chính - tiền tệ, bảo hiểm, vận tải, thông tin, dịch vụ, nay đã lần lượt mở rộng cửa đối với bên ngoài, đồng thời nhất loạt cho những nhà đầu tư ngoài nước sự ưu đãi giống như đối với nước mình. Những ưu đãi cho đến nay đã có hiệu quả thiết thực, lợi ích và địa vị pháp lý cho các nhà đầu tư được bảo đảm, do đó trên mức độ nhất định, tự do hóa chính sách đầu tư đã thúc đẩy sự tăng lên của dòng FDI.

Sự phát triển nhanh chóng của TNCs và của đầu tư

quốc tế đã đặt ra những đòi hỏi mới cho bản thân chính sách về vốn nước ngoài của các quốc gia. Thông qua hoạt động đầu tư lớn, TNCs đã cuốn hút sản xuất ở khắp nơi trên thế giới vào hệ thống kinh doanh của mình, do đó các nhà đầu tư đòi hỏi các nước chủ nhà phải có một tiêu chuẩn quốc tế thống nhất về quản lý vốn. Điều này đã thúc đẩy chính phủ các nước làm lành mạnh thêm chính sách hợp tác và phối hợp trong lĩnh vực đầu tư, đồng thời ở khuôn khổ tổ chức nhất định, đã hoạch định được rất nhiều pháp quy và chính sách chung có liên quan. Hợp tác và phối hợp giữa chính phủ các nước phát triển trong lĩnh vực đầu tư chủ yếu đã diễn ra trên ba phạm vi, hợp tác quốc tế song biên, khu vực và đa biên.

Các nước phát triển rất coi trọng việc ký kết các điều ước thúc đẩy và bảo hộ đầu tư song biên và điều ước tránh đánh thuế 2 lần. Tính đến hết tháng 1/1993, các nước thành viên OECD đã ký kết được 506 hiệp định thúc đẩy hỗ trợ đầu tư song biên. Chỉ năm 1992, các nước thành viên của tổ chức này đã ký được 72 điều ước về đầu tư song biên. Các điều ước tránh đánh thuế 2 lần cũng đã ký được hơn 1.200 hiệp định. Những cố gắng này đã đặt cơ sở để giảm bớt các hàng rào bảo hộ đối với dòng FDI. Các nước phát triển càng ngày càng áp dụng tiêu chuẩn về đãi ngộ quốc dân, đãi ngộ tối huệ quốc và đãi ngộ không phân biệt đối xử đối với các xí nghiệp có FDI, đồng thời còn cải cách, hạn chế hoặc hủy bỏ những đòi hỏi khắt khe về kinh doanh mà nước chủ nhà áp dụng đối với TNCs.

Đối với hợp tác khu vực: Việc xây dựng khu tự do kinh tế châu Âu, Hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ có

hiệu lực và những tiến triển có tính thiết thực của hợp tác kinh tế châu á - Thái bình dương (APEC), đều đã thúc đẩy mạnh mẽ các hoạt động đầu tư trong phạm vi khu vực. Lấy hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ làm thí dụ. Rất nhiều điều khoản của hiệp định này đều đụng chạm đến đầu tư, ngành dịch vụ và những vấn đề quản lý có liên quan. Tôn chỉ của nó là tăng thêm cơ hội đầu tư và thúc đẩy cạnh tranh công bằng ở khu vực bắc Mỹ. Đầu tư trong hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ bao gồm cả đầu tư chứng khoán (đầu tư cổ phiếu và trái khoán), một số khoản cho vay, quyền sở hữu tài sản vô hình, lợi tức của quyền sở hữu tài sản và trả tiền thù lao. Đãi ngộ quốc dân là nguyên tắc quan trọng của hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ. Chi phối hoạt động của liên minh khu vực là ba nguyên tắc lớn: công bằng, thẳng thắn và bảo hộ bằng pháp luật được sử dụng thích hợp vào tất cả các mặt của hoạt động đầu tư. Ngoài ra, Hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ còn đưa ra những quy định có lợi cho những nhà đầu tư về các mặt như: đánh thuế, chi trả cho chuyển dời ngoại tệ, quốc tịch cho nhân viên quản lý cấp cao, bảo vệ môi trường... Cuối cùng, Hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ còn đạt được một bước lớn về mặt buôn bán dịch vụ xuyên quốc gia và xóa bỏ những hạn chế về ngành nghề. Các điều khoản của hiệp định về mặt đầu tư được sử dụng thích hợp với tất cả các lĩnh vực kinh doanh của ngành dịch vụ (sản xuất, kinh tiêu, doanh tiêu, mua, sử dụng, tiêu thụ dịch vụ...). Có thể thấy, việc ký kết hiệp định tự do buôn bán Bắc Mỹ đã thúc đẩy nhất thể hóa và tự do hóa kinh tế trong phạm vi khu vực và thế giới.

Về hợp tác đa biên. Những năm gần đây, hợp tác đa

biên có liên quan tới chính sách đầu tư quốc tế đã đạt được những bước tiến đáng kể. Việc ký kết văn kiện cuối cùng của vòng Uruguay, việc sửa đổi lại "Tuyên ngôn về đầu tư quốc tế và TNCs" của OECD năm 1991 cùng "Hướng dẫn đại ngộ về FDI" do WB và ủy ban phát triển của hội đồng trị sự của IMF đưa ra đã cung cấp nội dung chủ yếu của hợp tác và phối hợp quốc tế nhiều bên. Tất cả những thành quả này đều do sự khởi xướng dẫn dắt tích cực của các nước phát triển.

Ngày 20/12/1991, trải qua hơn 7 năm đàm phán về buôn bán nhiều bên ở vòng Uruguay, Hiệp định chung về thuế quan và buôn bán (GATT) đã đề ra được khuôn khổ nhiều bên đầu tiên về quản lý buôn bán dịch vụ quốc tế: "Hiệp định chung về buôn bán dịch vụ". Việc ký kết hiệp định này đã ảnh hưởng quan trọng đối với việc hình thành và thực thi chính sách FDI trong ngành dịch vụ. Trước sức ép và sự ủng hộ của các chính phủ những nước phát triển, GATT đã đạt đến hiệp nghị về vấn đề thực thi các biện pháp có liên quan với buôn bán. Hiệp nghị này nhằm xây dựng một bộ các tiêu chuẩn nhiều bên về giám sát việc các nước chủ nhà chấp hành các điều khoản của hiệp định. Những biện pháp đầu tư có liên quan tới buôn bán bao gồm các nội dung khuyến khích đầu tư, miễn giảm thuế, trợ cấp, giúp đỡ thêm cho đầu tư, đòi hỏi thực thi, đòi hỏi quyền cổ phiếu tại chỗ, đòi hỏi giấy phép, hạn chế xuất ngoại tệ, quản lý khống chế ngoại hối... GATT kêu gọi các nước liên quan dần dần xóa bỏ các biện pháp có liên quan tới vấn đề kể trên, và thúc đẩy tự do hóa đầu tư.

Năm 1991, OECD căn cứ vào tình hình quốc tế thay

đổi đã đưa ra rất nhiều sửa đổi đối với "Tuyên ngôn về đầu tư quốc tế và TNCs" do tổ chức này thông qua năm 1976. Những sửa đổi chủ yếu gồm các vấn đề đãi ngộ quốc dân, vấn đề chính sách môi trường của TNCs cũng như vấn đề đề phòng ngăn chặn xuất hiện việc áp dụng các lập pháp về những đòi hỏi có tính xung đột đối với TNCs.

Năm 1992, thay đổi có ý nghĩa nhất về mặt tăng cấp nhiều bên là "Hướng dẫn đãi ngộ về FDI" do WB đưa ra. Sau khi lấy ý kiến của các chính phủ những nước liên quan, của các tổ chức quốc tế khác, các tập đoàn xí nghiệp và của Hiệp hội luật pháp quốc tế vào ngày 21/9/1992, bản hướng dẫn này được trình lên WB và ủy ban phát triển của IMF. "Hướng dẫn" đã cung cấp khuôn khổ tự động cho đãi ngộ về FDI. Những nội dung của hướng dẫn bao gồm: cho phép nước ngoài đầu tư trực tiếp, tiêu chuẩn đãi ngộ thông thường, hồi hương tiền vốn và thu nhập, giải quyết các tranh chấp giữa trưng thu với đền bù của nước chủ nhà với nhà đầu tư. Rõ ràng, "hướng dẫn" về đãi ngộ nhà đầu tư nước ngoài sẽ giúp việc hình thành nên một tiêu chuẩn quốc tế đối với chính sách FDI.

III. VAI TRÒ CỦA CÁC CÔNG TY XUYÊN QUỐC GIA (TNCs) TRONG HOẠT ĐỘNG FDI

1. Địa vị của TNCs thuộc các quốc gia phát triển trong phân phối dòng FDI

Trong đầu tư quốc tế, TNCs có vai trò chủ đạo trong phân phối nguồn vốn của thế giới vào các khu vực, đặc biệt có vai trò quyết định trong hoạt động FDI, chiếm

lĩnh thị trường, hình thành các trung tâm đầu tư mạnh của thế giới. Trong 100 tổ chức kinh tế lớn nhất thế giới hiện nay thì hơn một nửa là công ty (51 TNCs) chứ không phải là quốc gia (49 quốc gia).

Theo số liệu thống kê của UNCTAD (Tổ chức chuyên về kinh tế thế giới của Liên hợp quốc) có trụ sở ở Gionevơ, thì trong năm 1998 đã có tới 53.000 công ty hoạt động kinh tế xuyên quốc gia (TNCs) với 450.000 xí nghiệp chi nhánh và chiếm 2/3 tổng khối lượng buôn bán của thế giới, trong đó một nửa buôn bán nội bộ giữa các chi nhánh của TNCs⁽¹⁾. Hiện nay, TNCs đầu tư ra nước ngoài khoảng 3.000 tỷ USD và hàng năm đầu tư ra khoảng 300 - 350 tỷ USD, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ khoảng trên 5.000 tỷ USD. Vào năm 1998, 15 nước phát triển có khoảng 30.500 TNCs trong tổng số 38.700 TNCs của thế giới⁽²⁾. Đến đầu năm 1999 số lượng TNCs đã tăng nhanh chóng và đạt con số 57.000 TNCs với hơn 500.000 chi nhánh. Chúng kiểm soát 40% GDP, 60% ngoại thương, 80% kỹ thuật công nghệ mới, 90% FDI của thế giới⁽³⁾. Theo số liệu về TNCs của UNCTAD (năm 1994), trong tổng giá trị đầu tư TNCs của thế giới, các nước phát triển chiếm 85% giá trị dòng ra và 60% giá trị dòng vào. Như vậy, TNCs của các nước phát triển đầu tư ra nhiều hơn và thu hút vào ít hơn.

Đầu tư ra nước ngoài của TNCs 5 nước: Mỹ, Nhật

⁽¹⁾ Toàn cầu hóa: Lịch sử và hiện thực" Tuần báo Derspiegel (CHLB Đức) số ra ngày 21/6/1999 (Dẫn theo TTKCN 18/7/1999 tr.15)

⁽²⁾ Tạp chí châu Mỹ ngày nay, số 3/1998, tr.4.

⁽³⁾ IMF: Would Economic Outlook, May.1999.

Bản, Anh, Pháp và Đức chiếm tới trên 60% giá trị của các dòng FDI của thế giới. Với việc đầu tư lớn ra nước ngoài, TNCs đã góp phần làm tăng nhanh quá trình quốc tế hóa đời sống kinh tế thế giới, cả trong lĩnh vực sản xuất lẫn thương mại quốc tế.

Có thể nói, hoạt động của TNCs có vai trò to lớn trong phát triển kinh tế, thương mại quốc tế, trong chuyển giao công nghệ, nắm vững công nghệ cao, bảo đảm khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị trường. Trên thực tế, việc chuyển giao công nghệ giữa các nước và của TNCs đều tuân theo các quy luật kinh tế khách quan. Nó buộc các nước và TNCs phải chuyển giao công nghệ để chiếm lĩnh thị trường và nâng cao lợi nhuận, đồng thời có khả năng chi phối các đối tác trong hoạt động kinh doanh. TNCs có thể chuyển giao kỹ thuật - công nghệ hiện đại trong nội bộ công ty (công ty mẹ cho công ty con) và chuyển giao kỹ thuật - công nghệ ở cấp thấp hơn cho các nước khác, công ty khác, trong đó việc chuyển giao công nghệ cao giữa các đối thủ cạnh tranh phải đi kèm với các điều kiện cụ thể để bảo đảm cho thắng lợi của cạnh tranh, không ảnh hưởng đến quá trình hợp tác.

Vào đầu thập kỷ 90, những nước có số lượng TNCs nhiều nhất, theo thứ tự, là Đức, Nhật Bản, Tây Ban Nha, Thụy Điển và Mỹ. Còn những nước nắm giữ và khống chế nhiều nhất các chi nhánh ở nước ngoài lại là Mỹ, Đức, Pháp, Canada, Bồ Đào Nha. Năm 1992, 100 TNCs lớn nhất phi tài chính tiền tệ của toàn thế giới sở hữu 340 tỷ USD tài sản vốn. Toàn bộ các công ty này là của các nước phát triển.

Xu thế phát triển TNCs đã thể hiện đặc trưng của xu thế tập trung hóa ngày càng cao. Loại tập trung hóa này không chỉ ở tập trung tài sản vốn, mà còn thể hiện ở đặc điểm về ngành nghề. Nếu xét cơ cấu ngành sản xuất, thì số lượng công ty con của nước ngoài trong ngành dịch vụ là nhiều nhất. Xét tình hình phân bố các ngành sản xuất của TNCs Đức, Mỹ và Nhật Bản, thì các công ty con thuộc về ngành dịch vụ chiếm xấp xỉ 60%, còn ngành chế tạo chỉ chiếm 36%. Tỷ trọng của các ngành sản xuất sơ cấp sản phẩm rất nhỏ. Cơ cấu về phân bố theo ngành đã chứng tỏ tính quan trọng của ngành dịch vụ trong nền kinh tế thế giới và luồng FDI đang ngày càng tăng thêm vào ngành này.

Trong 100 TNCs lớn nhất thế giới (năm 1992) Mỹ đã chiếm 29. Năm nước mẹ lớn nhất là Mỹ, Nhật Bản, Anh, Pháp, Đức đã chiếm 3/4 trong số 100 TNCs lớn nhất này. Nếu 10 năm trước đây, người ta gọi TNCs khổng lồ trên thế giới là "câu lạc bộ 1 tỷ USD" thì ngày nay nó đã là "câu lạc bộ 10 tỷ, 100 tỷ USD".

Bảng 5: Sự phân bố 500 TNCs có giá trị lớn nhất thế giới

1. Hoa Kỳ	239	6. Hà Lan	14
2. Nhật Bản	65	7. Italia	12
3. Anh	50	8. Thụy Sĩ	10
4. Pháp	23	9. Canada	9
5. Đức	21	10. Tây Ban Nha	9

Nguồn: FZ tháng 11/1999.

Sự phát triển TNCs không chỉ ở mặt mở rộng quy mô, mà điều chủ yếu là ở sự điều chỉnh chiến lược kinh

doanh của chúng. Việc điều chỉnh chiến lược kinh doanh đang để ra ảnh hưởng trực tiếp đối với quốc tế hóa và nhất thể hóa sản xuất của thế giới.

Diễn biến về chiến lược của TNCs chủ yếu đã trải qua 3 giai đoạn: *Một là*, chiến lược công ty con độc lập (Stand - alone Strategies). Đây là hình thức chiến lược phổ biến của TNCs, tức là đặt ở nước chủ nhà những công ty con vận hành tương đối độc lập. Liên hệ giữa công ty mẹ và các công ty con ở nước ngoài chủ yếu được khống chế thông qua quyền sở hữu. Những liên hệ khác chỉ gồm: chuyển giao kỹ thuật và cung cấp tư bản dài hạn. Loại công ty con độc lập này rất giống hình ảnh thu gọn của công ty mẹ. Đặc biệt nó tồn tại nhiều ở các ngành chế tạo và ngành dịch vụ. *Hai là*, chiến lược tìm kiếm vốn nước ngoài (Outsourcing). Đây là chiến lược của TNCs chủ yếu thông qua việc tìm kiếm nguồn vốn bên ngoài để tham gia vào sản xuất quốc tế. Động cơ của việc tìm kiếm vốn bên ngoài nhằm lợi dụng ưu thế về vị trí khu vực mà nước chủ nhà đã có được trong dây truyền tăng giá trị của TNCs. *Ba là*, nhất thể hóa phức hợp. Tiên đề của chiến lược này là TNCs có được năng lực chuyển dời sản xuất và cung ứng hàng hóa đến bất kỳ địa điểm nào để thu được lợi nhuận cao nhất. Nhất thể hóa phức hợp cho phép bất kỳ một công ty nào đang kinh doanh ở một địa phương nào đó đều có thể cùng các công ty con khác hoặc công ty mẹ sử dụng năng lực của toàn bộ công ty một cách chủ động để phát huy hiệu quả thu lợi nhuận. Trong chiến lược này, các công ty con ở những khu vực khác nhau có thể nhất thể hóa về chức năng ở mức độ

tương đối nhằm phát huy sức mạnh tổng hợp của công ty.

Trong điều kiện quốc tế hóa kinh tế ngày càng tăng, cạnh tranh quốc tế gay gắt là sức ép mạnh mẽ thúc đẩy TNCs thực hiện chiến lược nhất thể hóa phức hợp. Để hạ thấp giá thành, TNCs đã tăng cường xây dựng nhà máy ở nước ngoài và chú ý đến khả năng tiết kiệm hạ giá thành trong dây chuyền tăng giá trị hàng hóa. Ví dụ, sử dụng kỹ thuật tin học hiện đại tập trung vào việc chọn mua: Những công ty thực hiện chức năng này thông qua việc nâng cao chất lượng và rút ngắn kế hoạch khai thác phát triển sản phẩm để tiết kiệm, hạ giá thành kịp thời, quản lý, tích trữ và khống chế chất lượng, hàng hóa để cung ứng cho các cơ sở lắp ráp. TNCs của Nhật Bản đã chú trọng gắn chặt các hãng cung ứng và các hãng phân phối với sản xuất và lắp ráp sản phẩm⁽¹⁾. Như vậy, để thích ứng với cạnh tranh quốc tế ngày một gay gắt TNCs đã không ngừng điều chỉnh chiến lược phát triển.

2. Sự chuyển dịch đối sánh sức mạnh giữa TNCs của Mỹ - Nhật Bản và Tây Âu trong quá trình toàn cầu hóa và khu vực hóa kinh tế thế giới

a. Đặc trưng và vị thế của TNCs Mỹ trong hoạt động kinh doanh và đầu tư quốc tế

Mỹ- quê hương của TNCs, chúng như một lực lượng xung kích trong quá trình bành trướng của tư bản Mỹ ra khắp thế giới. Do đó, sự lớn mạnh và suy yếu của

⁽¹⁾ UNCTAD

TNCs gắn liền với sự thăng trầm của nền kinh tế Mỹ. Trải qua những thời kỳ ngưng trệ và suy thoái của thập kỷ 80, bước vào những năm đầu của thập kỷ 90, đặc biệt sau chiến tranh lạnh kết thúc. Liên Xô và Đông Âu tan rã, nền kinh tế Mỹ bắt đầu hồi phục, TNCs Mỹ cũng được củng cố, địa vị ngày một nâng cao, lực lượng trở nên hùng hậu. Trong 500 TNCs công nghiệp lớn nhất thế giới năm 1992, Mỹ đã chiếm 161 công ty, trong đó lượng tiêu thụ hàng năm của 5 công ty: GM, Exxon, F.M, IBM, GE đều từ 60 tỷ USD trở lên. Hàng năm lượng tư bản tích tụ trong TNCs Mỹ và mức tiêu thụ hàng hóa ngày càng tăng, đặc biệt là qua làn sóng sáp nhập và thôn tính làm cho quy mô các công ty tăng đột biến, địa vị của chúng trong tương quan đối sánh với TNCs Nhật Bản và Tây Âu cũng thay đổi. Theo tạp chí "Financial Times" công bố danh sách 500 TNCs hàng đầu của Mỹ về tổng vốn cổ phần theo thị giá cổ phiếu ở các ngành thành đạt nhất của Mỹ trong 3 năm (1995, 1996, 1997) là: công nghệ thông tin, công nghiệp được phẩm và ngành dịch vụ tài chính ngân hàng.

Đứng đầu trong công nghệ thông tin năm 1997 là TNC "Microsoft". Tuy nhiên, công ty này vẫn bị xếp hàng 2 sau công ty "General Electric" trong số 50 công ty hàng đầu của Mỹ năm 1997. Điều đáng chú ý ở đây là khoảng cách giữa tổng thị giá cổ phiếu của 2 hãng là khá lớn (Bảng 6). Song theo các chuyên gia của "Financial Times", thì tới đây khoảng cách sẽ giảm dần vì công ty "Microsoft" có rất nhiều tiềm năng biểu hiện ở chỗ, từ hãng thứ 7 (1996) nhảy lên hàng thứ 2 (1997). Đến năm 1998, công ty Microsoft lên vị trí thứ nhất vì trình độ, năng lực hoạt động của công ty tăng lên. Nó

được xếp vào vị trí thứ nhất theo 3 tiêu chí sau: sáng tạo, tầm nhìn dài hạn và là một công ty mà các công ty khác đang cố gắng noi theo.

Theo ước lượng của hãng Microsoft, có tới 80% máy tính cá nhân trên thế giới sử dụng một phiên bản của Hệ điều hành Windows của hãng. Mặc dù phiên tòa xử Microsoft về độc quyền các sản phẩm phần mềm vẫn tiếp tục, nhưng doanh số bán Windows 98 lại tăng 30% so với năm 1997 và đạt 14,5 tỷ USD. Hơn 1/3 số đó (hay 4,5 tỷ USD) là lợi nhuận. Khoảng 15% doanh số của Microsoft là ở châu Á. Microsoft đầu tư đáng kể vào phát triển phần mềm ở Xingapo, Philippin, Ấn Độ và Ôxtrâyli⁽¹⁾.

Vào năm 1997, đa số TNCs trong công nghệ thông tin của Mỹ thành đạt trong sản xuất kinh doanh. Công ty "Compaq" từ hàng thứ 81 (năm 1996), nhảy lên hàng thứ 23 (năm 1997). Tương tự, công ty "Dall Coputer" từ 201 lên 56. Công ty "Intel", "International Business Machines" và công ty "Hewlett Packard" cũng được xếp vào danh sách 15 công ty hàng đầu của Mỹ năm 1997. Sang năm 1998, "Intel" được FEER đánh giá là một công ty hoạt động có hiệu quả, năng động và được xếp thứ tư trong топ 10 công ty hoạt động xuất sắc trong năm.

Tháng 10, Intel cho ra đời sản phẩm công nghệ mới nhất, và nhanh nhất - bộ xử lý Pentium II "Xeon" với tốc độ 450 MHz và chi phí thấp hơn 26% so với bộ xử lý

⁽¹⁾ Theo FEER 7/1/1998.

đòi trước đó với tốc độ chậm hơn, 400 MHz. Intel nhảy 3 bậc, từ vị trí 19 lên 16 về chất lượng sản phẩm và dịch vụ. Tổng giám đốc công ty, Mathew Barrett đã tuyên bố trong chuyến thăm Ấn Độ rằng, Intel sẵn sàng cấp vốn cho các hãng phần mềm máy tính mới khởi nghiệp. Là một trong những người cấp nhiều vốn nhất cho các doanh nghiệp mới thành lập trong lĩnh vực công nghệ cao, Intel đã đầu tư 500 triệu USD vào các công ty nhỏ trong năm 1998. Tuy nhiên, Intel đã bị tụt xuống 20 bậc (từ thứ 18 xuống thứ 38) về sáng tạo trong việc đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

Năm 1997, ngành công nghiệp dược phẩm của Mỹ là năm thứ 3 liên tục thành đạt trong sản xuất kinh doanh. Ở đây một số công ty thành đạt nhờ mở rộng sản xuất như công ty "Merck" và "Pfizer", còn một số công ty đạt được giá trị cổ phần cao là nhờ đánh giá lại vốn cổ phần theo thị giá như công ty "Myers Squibb" và công ty "Werner Lambert" v.v...

Trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, thì các ngân hàng thương mại được xếp vào loại có triển vọng nhất, mặc dù trong năm 1997 chưa ngân hàng nào được xếp vào danh sách 20 công ty hàng đầu của Mỹ. Nhưng, nhờ sáp nhập và mua thôn tính cho nên các ngân hàng loại này có thể trở thành động lực kích thích nâng cao khả năng xếp hạng của các công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh tế tài chính. Chẳng hạn, năm qua ngân hàng "Nation Bank" mua thôn tính ngân hàng "Barnett Banks" và đổi tên thành "Nationsbank Corp" do vậy góp phần nâng địa vị của "Nation Bank" từ hàng thứ 49 (năm 1996) lên thành hàng thứ 41 (năm 1997). Năm 1997, việc hãng "Boeing" mua hãng "McDonnell

Douglas" và công ty "Lockheed" mua "Norton Grumman đã góp phần làm thay đổi mạnh trong các ngành công nghiệp quốc phòng và hàng không vũ trụ của Mỹ. Công ty "Bell Atlantic" và hãng "SBC Communications" được xếp vào danh sách 25 công ty hàng đầu của Mỹ năm 1997 là nhờ các công ty này đã mua thôn tính các công ty bưu điện địa phương.

TNCs viễn thông của Mỹ năm 1997 là công ty "AT & T", công ty viễn thông lớn nhất nước Mỹ, lại không thành đạt trong hoạt động của mình. Sở dĩ như vậy là do hoạt động của công ty này ở nước ngoài gặp nhiều khó khăn. Hơn nữa, nó cũng chưa thực hiện được ý định tìm chủ tịch mới thay thế chủ tịch hiện nay. Do vậy, từ hàng thứ 5 (năm 1996), công ty bị tụt xuống hàng thứ 16 (năm 1997).

Để đánh giá sự thay đổi về đối sánh sức mạnh của TNCs trên thế giới vào tháng 5/1998 tạp chí "Business Week" lựa chọn trong 2,7 ngàn TNCs lớn ở 22 nước trên thế giới lấy 1.000 TNCs có quy mô tư bản lớn nhất. Giá cổ phiếu của các công ty này đều tăng bình quân 37%. Trong số 1000 TNCs hàng đầu thế giới, thì gần một nửa (480 công ty) là của Mỹ, nghĩa là Mỹ tăng 33 công ty so với lần xếp hạng năm 1997. Năm 1998, TNCs của Mỹ mở rộng được hoạt động sản xuất kinh doanh và được nâng cấp xếp hạng. Ví dụ công ty "Wal-Mart Stores" lần đầu tiên trong 5 năm vừa qua được lọt vào hạng 10 công ty trong số 100 công ty hàng đầu thế giới. Còn công ty Pfizer từ hàng thứ 22 (1997) được lên hàng thứ 7 (1998). Đứng đầu trong 1.000 TNCs hàng đầu thế giới năm nay vẫn là General

Electric của Mỹ.

Đến 30/12/1998, tình hình kinh tế của nhiều khu vực trên thế giới vẫn còn mất ổn định, vì chịu hậu quả kéo dài của khủng hoảng tài chính châu Á, lan sang Braxin và Nga, gây bùng nổ thị trường vốn ở châu Âu và Mỹ. Làn sóng các công ty, doanh nghiệp sáp nhập lại với nhau dâng cao; đầu tư vào công nghệ thông tin năm 1998 tăng mạnh, v.v... Do đó trên 20% công ty bị thay đổi vị trí của mình. Trên 100 công ty lần đầu tiên được lọt vào top dẫn đầu hoặc ngược lại, bị loại khỏi vị trí. Bị thay đổi nhiều nhất trong danh sách xếp hạng là các công ty Mỹ và Nhật Bản. Trong số 500 TNCs được lọt vào vòng xếp hạng lần này, thì Mỹ chiếm gần 1/2, từ con số 222 tăng lên 244⁽¹⁾ rồi lên đến 293 theo điều tra vào giữa năm 1999⁽²⁾.

Sở dĩ TNCs Mỹ luôn chiếm vị trí hàng đầu trên thế giới, vì ngay từ đầu thập kỷ 90, các công ty này lấy việc dẫn đầu về kỹ thuật, công nghệ làm nền tảng trong phát triển công ty.

Các công ty nổi tiếng thế giới của Mỹ như: GM, IBM, FM, AT & T có chi phí hàng năm cho nghiên cứu và phát triển đến 2 tỷ USD trở lên. Công ty IBM đã lấy gần 10% mức tiêu thụ của năm 1991 dùng vào nghiên cứu và phát triển. Những năm 1980 - 1991, số lượng xin cấp quyền sở hữu phát minh, sáng chế của 50 TNCs lớn nhất của Mỹ mỗi năm đều chiếm xấp xỉ 10% tổng số quyền sở hữu phát minh sáng chế cả nước Mỹ.

⁽¹⁾ Theo Biki 27/3/1999.

⁽²⁾ Theo Biki 27/3/1999.

Chính vì vậy mà vấn đề sở hữu trí tuệ đang là vấn đề nổi cộm trong chuyển giao kỹ thuật và thương mại vào cuối thế kỷ XX.

Hơn nữa, về chiến lược kinh doanh mang tính toàn cầu và kết cấu quản lý của TNCs Mỹ cũng thể hiện được tính độc đáo. Qua nghiên cứu so sánh về cơ chế quản lý của TNCs Mỹ, Nhật Bản và Đức cho thấy: mức độ phụ thuộc của các công ty chi nhánh đối với công ty mẹ của 3 nước có sự chênh lệch khác nhau rất lớn. Khoảng 88% TNCs Mỹ phụ thuộc vào chính sách mà công ty mẹ định ra, còn Đức thì chỉ có 1/3 số công ty chi nhánh phụ thuộc vào chính sách của công ty mẹ. Đối với Nhật Bản ảnh hưởng của chiến lược và chính sách của các công ty mẹ đối với các công ty chi nhánh hết sức hạn chế, (chiếm 12%)⁽¹⁾. Ngoài ra, việc báo cáo tình hình của các công ty chi nhánh của Mỹ, Nhật Bản, Đức với công ty mẹ trên các mặt như: Nợ nần, tài sản, vốn, lỗ lãi, sản lượng, thị phần, tiền mặt và tiền vay tín dụng, tồn kho và tiêu thụ... cũng cho thấy xu thế tìm kiếm sự nhất thể hóa chiến lược của TNCs Mỹ là hết sức rõ rệt, còn Nhật Bản thì nhấn mạnh việc xây dựng hệ thống mạng lưới độc lập tự chủ của các công ty chi nhánh ở nước ngoài. So sánh về trình độ phổ biến các kỹ thuật tiên tiến với Đức và Nhật Bản, thì TNCs Mỹ thành đạt hơn, đặc biệt trong lĩnh vực nghiên cứu và triển khai phổ quát xuống tận các chi nhánh. Ngoài ra những chỉ tiêu đánh giá chất lượng thành đạt của một TNC, thì các công ty Mỹ

⁽¹⁾ Trương Hàng: *Phân tích sơ lược về cơ chế quản lý TNCs của Mỹ, Nhật Bản và Tây Âu*, kinh tế và quản lý nước ngoài (Trung Quốc) số 2 năm 1992.

chiếm vị trí rất cao. Có thể thấy điều đó qua bảng sau:

Qua bảng 6 ta thấy, phần lớn các TNCs có chất lượng kinh tế tốt 8/10 đều là của Mỹ. Ngoài Microsoft, thì Coca - Cola, Citi Bank... đều là các công ty đạt chất lượng hoạt động cao, đặc biệt là các công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và công nghệ cao, từ dịch vụ ăn uống giải trí đến dịch vụ tài chính - tiền tệ.

Bảng 7: 50 TNCs hàng đầu thế giới

Tên công ty	Của nước	Vốn cổ phiếu (tỷ USD)	Xếp hạng ở năm		
			1997	1998	1999
Microsoft	Mỹ	271,9	5	3	1
General Electric	Mỹ	258,9	1	1	2
Exxon	Mỹ	172,3	6	4	3
Royal Dutch	Hà lan/Anh	165,2	3	2	4
Merck	Mỹ	154,8	9	8	5
Pfizer	Mỹ	148,1	22	22	6
Intel	Mỹ	144,1	7	6	7
Coca - Cola	Mỹ	142,2	2	5	8
Wal-mart Stores	Mỹ	123,1	20	18	9
Intl Business Machines	Mỹ	121,2	13	11	10
NTT	Nhật	117,7	-	7	11
Philip Morris	Mỹ	112,5	10	12	12
Novartis AG	Thụy Sĩ	108,5	11	10	13
Johnson & Johnson	Mỹ	105,3	17	21	14
Glaxo Wellcome	Anh	105,2	19	20	15
Bristol Myers Squibb	Mỹ	103,3	18	19	16
AT & T	Mỹ	102,5	26	26	17
Roche	Thụy Sĩ	102,1	14	17	18
Cisco Systems	Mỹ	96,6	47	51	19
Procter & Gamble	Mỹ	95,1	12	13	20

Lucent Technologies	Mỹ	90,9	56	45	21
British Petroleum	Anh	88,6	45	16	22
Lilly (Eli)	Mỹ	86,3	36	28	23
MCI Worldcom	Mỹ	86,2	-	-	24
BT	Anh	86,1	-	64	25
Toyota Motozs	Nhật	85,9	-	9	26
Deutsche Telecom	Đức	83,7	25	44	27
Dell Computer	Mỹ	83,6	-	89	28
American International Group	Mỹ	82,3	23	23	29
SBC Communications	Mỹ	81,5	31	35	30
Nestle	Thụy Sĩ	77,5	38	41	31
Schering - Plugh	Mỹ	76,1	72	72	32
Bel Atlantic	Mỹ	75,3	78	29	33
Allianz	Đức	74,4	41	36	34
Bellsouth	Mỹ	74,2	46	58	35
Berkshire Hathaway	Mỹ	73,9	32	37	36
American Home Products	Mỹ	69,2	39	55	37
...					
Fannie Mae	Mỹ	66,4	43	49	39
Abbot Laboratories	Mỹ	66,2	-	50	40
Du Pont (EI) De Nemours	Mỹ	63,6	24	27	41
Warner - Lambert	Mỹ	61,9	-	77	42
Smithkline Beecham	Anh	60,7	42	43	43
Lloyd's TSB Group	Anh	60,2	30	25	44
Mobil	Mỹ	59,4	29	32	45
France Telecom	Pháp	58,2	-	-	46
Home Depot	Mỹ	58,1	-	70	47
Ford Motor	Mỹ	57,4	48	42	48
Chevron	Mỹ	55,1	-	39	49
Hewlett-Packard	Mỹ	54,9	35	24	50

Nguồn: Kiki, 27/3/1999

b. Đặc trưng và vị thế của TNCs Nhật Bản trong hoạt động kinh doanh và đầu tư quốc tế

Nếu cho rằng, trong công nghiệp các TNCs Mỹ độc chiếm phần ưu thế thì ở ngành dịch vụ các TNCs của Nhật Bản lại được chú trọng hơn. Cho dù từ năm 1991 chịu ảnh hưởng của giá cả chứng khoán trong nước sụt xuống và hiệu quả đầu tư vào châu Âu và Mỹ cuối thập niên 80 không cao, Nhật Bản đã từng là nước cung cấp FDI ra nước ngoài lớn nhất đã tụt xuống vị trí thứ 3 (năm 1992) và thứ 5 (năm 1993), nhưng tốc độ và quy mô mở rộng ở nước ngoài của TNCs Nhật Bản vào nửa đầu thập kỷ 90 vẫn chiếm vị trí quan trọng. Năm 1992, trong bảng xếp hạng 10 TNCs kiểu dịch vụ tổng hợp lớn nhất thế giới, thì có 9 công ty là của Nhật Bản, mức tiêu thụ hàng năm của 5 công ty Nhật Bản thời đó từ hơn 130 tỷ USD trở lên. Trong 100 ngân hàng thương mại lớn nhất thế giới thời đó, số lượng các ngân hàng thương mại của Nhật Bản chiếm 1/3, trong đó 8 ngân hàng thương mại có tên trong bảng xếp hạng đều thuộc về Nhật Bản. Việc các xí nghiệp Nhật Bản với tư cách người đến sau trong kinh doanh xuyên quốc gia cũng đã xâm nhập thành công vào thị trường quốc tế, chủ yếu nhờ áp dụng chiến lược đặc biệt của chúng về kinh doanh tiêu thụ thị trường quốc tế. Các công ty tổng hợp của Nhật Bản đã phát huy được tác dụng trong chiến lược xây dựng đất nước bằng buôn bán và đầu tư, biến một nước bị tàn phá sau chiến tranh thành một cường quốc kinh tế số hai, chỉ đứng sau Mỹ - kẻ đã chiến thắng Nhật Bản trong chiến tranh.

Các công ty tổng hợp của Nhật Bản đã phát triển dần lên từ nhỏ đến lớn. Ở thời kỳ đầu sau chiến

tranh, các công ty này phần lớn đều là những công ty buôn bán cỡ nhỏ kinh doanh đơn độc một mình. Cuối thập kỷ 50, với nền kinh tế Nhật Bản bước vào thời kỳ tăng trưởng với tốc độ cao, các hãng tổng hợp cũng bước vào thời đại phát triển thuận lợi của mình. Khi kết cấu ngành sản xuất của Nhật Bản chuyển biến mạnh mẽ sang công nghiệp nặng thì tác dụng "trung gian" của các hãng tổng hợp trở thành đầu mối quan trọng trong sự phát triển của kinh tế Nhật Bản. ở thập kỷ 50, 60, Nhật Bản đã thúc đẩy nhanh chóng việc hợp lý hóa các ngành sản xuất, đòi hỏi cần có một khối lượng lớn thiết bị và kỹ thuật tiên tiến của nước ngoài. Các hãng tổng hợp đã đảm nhận trên một nửa số lượng các thiết bị đồng bộ và các loại máy móc, và kinh doanh trên 90% các nghiệp vụ nhập khẩu lương thực, chúng đã không bỏ lỡ thời cơ mở rộng thị trường xuất khẩu ra nước ngoài. Sau chiến tranh, các hãng này đã kinh doanh toàn bộ xuất khẩu sắt thép và trên 40% xuất khẩu máy móc của Nhật Bản. Cho đến nay, nền kinh tế Nhật đang chịu chi phối của 9 hãng tổng hợp khổng lồ. Đó là TNCs cỡ siêu lớn. Chúng có hơn 1.000 chi nhánh ở nước ngoài, hơn 2 vạn nhân viên làm việc, rải ra khắp 5 châu lục. Với các đặc trưng rõ rệt như: Thực lực hùng hậu, nghiệp vụ chuyên sâu, chức năng đa dụng, có các hãng nay đã phát triển thành những tập đoàn xuyên quốc gia kiểu chủ đạo trong buôn bán quốc tế hiện đại.

Các hãng tổng hợp (TNCs) của Nhật Bản có được những ưu thế và các đặc trưng sau đây:

Thứ nhất là tính tập đoàn: Các hãng tổng hợp đã

vượt rất xa khái niệm công ty buôn bán hạng lớn. Chúng đã lần lượt trụ vững trong các tập đoàn xí nghiệp Nhật Bản có thực lực to lớn mạnh mẽ, đồng thời đã hình thành được mối quan hệ đặc biệt trong việc nắm giữ cổ phần đan xen với các ngân hàng lớn và các xí nghiệp chế tạo lớn trong tập đoàn. Trên thực tế chúng là một hình thức tổ chức doanh nghiệp trên cơ sở dung hợp giữa tư bản thương mại với tư bản tài chính tiền tệ và tư bản sản xuất.

Sau chiến tranh, đặc biệt là từ thập kỷ 70 lại đây, sự mở rộng và tăng cường nhanh chóng thực lực của các hãng tổng hợp Nhật Bản chính là giải pháp thúc đẩy con đường phát triển tập đoàn hóa của Nhật. Bản thân các hãng tổng hợp có được những thông tin ở nước ngoài và mạng lưới tiêu thụ rộng lớn, nhưng bình quân 97% vốn hoạt động của các hãng là dựa vào tiền vay của các ngân hàng. Không có sự hậu thuẫn mạnh mẽ, ổn định của ngân hàng thì những trao đổi qua lại về nghiệp vụ của các hãng tổng hợp là rất nhỏ bé, do đó các cổ đông lớn nhất của các hãng tổng hợp Nhật Bản đều là các ngân hàng và các tổ chức tài chính tiền tệ. Mặt khác, những xí nghiệp chế tạo lớn trong nội bộ tập đoàn lại là những đối tượng nghiệp vụ chủ yếu của các hãng tổng hợp. Như vậy, các ngân hàng và các xí nghiệp trở thành 2 cột trụ lớn, chủ yếu để các hãng tổng hợp phát triển mở rộng ra nước ngoài thành TNCs. Song mối quan hệ giữa hãng tổng hợp với ngân hàng và xí nghiệp không phải là quan hệ khống chế và bị khống chế, mà là quan hệ nắm giữ cổ phần của các bên hình thành trên cơ sở nương tựa và phụ thuộc vào nhau. Sự kết hợp đặc biệt giữa 3 loại tư bản chức năng

thành một khối tạo nên tính ưu thế về vị trí khu vực của xí nghiệp, ưu thế nội bộ hóa và kinh tế quy mô, từ đó mà đứng chân vững trãi trong cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế.

Thứ hai là tính tổng hợp: Các hãng tổng hợp của Nhật Bản thường lấy hoạt động buôn bán làm hạt nhân, tập hợp xung quanh là tài chính tiền tệ, công nghiệp, đầu tư, bảo hiểm, vận tải, thông tin và các loại dịch vụ khác. Từ đó hình thành một khối thống nhất. Do đó, hoạt động kinh doanh và đa dạng hóa mặt hàng là một đặc trưng nổi bật của các hãng tổng hợp.

Có thể lấy hoạt động buôn bán của Mitshubitsi làm thí dụ: Những hàng hóa được xếp vào phạm vi kinh doanh của nó rất đa dạng gồm: sắt, thép, kim loại màu, quặng và các sản phẩm khoáng sản, vật liệu gỗ, xi măng, kính và đồ sứ, hàng dệt, than đá, dầu mỏ và các chất đốt, sản phẩm công nghiệp hóa chất, hàng trang sức, thuốc men, lương thực, các loại rượu, dầu ăn, dầu mỡ, thuốc lá, muối, hàng thủy sản, sản phẩm nghề rừng, sản phẩm chăn nuôi, thiết bị cơ giới, xe cộ, tàu bè, máy bay và các phụ tùng rời của máy bay, phân bón, thức ăn chăn nuôi, cao su, da thuộc, giấy, tạp hóa v.v...

Trong hoạt động kinh doanh, các hãng tổng hợp đã cung cấp cho khách hàng những dịch vụ thông tin kịp thời, chuẩn xác bằng mạng lưới tình báo tin tức đồ sộ của mình. Ngoài ra, nó cũng cung cấp được dữ liệu cơ sở về những thông tin cần thiết cho ngành chế tạo để kịp thời nắm bắt tình hình thị trường, không ngừng điều chỉnh chiến lược kinh doanh. Theo thống kê, lượng

tin tức mà mỗi ngày 9 hãng tổng hợp lớn từ khắp nơi trên thế giới phát về Tôkyô tương đương với hơn 6.000 trang của tờ New York Times. Bình quân mỗi ngày chúng gửi đi 7 vạn đến 8 vạn bản điện báo tới các nơi trên thế giới. Những năm gần đây, bằng mạng tin tức rải khắp thế giới, các hãng tổng hợp không chỉ coi trọng việc thu gom các tin tức buôn bán, thương mại quan trọng, mà còn chú trọng vào việc thu thập các loại tình báo khoa học kỹ thuật và tích cực lập thành liên minh với TNCs khổng lồ trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật cao của nước ngoài. Trong kinh doanh, các hãng lớn của Nhật Bản đã tích cực khai thác, phát triển các vật liệu và sản phẩm mới như: Sợi quang học, pin năng lượng mặt trời, kim loại hiếm, hệ thống thông tin, người máy. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của các hãng tổng hợp Nhật Bản còn đi sâu vào các lĩnh vực như: ngành nông nghiệp và chăn nuôi, tài sản nhà đất, giao dịch cổ phiếu, du lịch, môi trường, bảo vệ sức khỏe, dịch vụ...

Thứ ba là tính đa chức năng: Tính đa chức năng là một trong những đặc trưng thể hiện được thực lực cạnh tranh của các hãng tổng hợp Nhật Bản. Chức năng chủ yếu của các hãng tổng hợp là các chức năng: buôn bán, tài chính tiền tệ và thông tin. Chức năng buôn bán của các hãng đã có tác dụng quan trọng trong sự phát triển nhanh chóng của nền ngoại thương Nhật Bản. Mức xuất nhập khẩu của 9 hãng lớn Nhật Bản đã chiếm một nửa tổng mức xuất nhập khẩu của cả nước. Trong cơ cấu buôn bán của chúng, thì buôn bán trong nước chiếm khoảng 40% - 50%, buôn bán xuất nhập khẩu chiếm 35%, buôn bán với nước thứ 3 chiếm 25%. ở các

mặt như: giá cả hàng hóa, quy mô buôn bán, dịch vụ thuận lợi, các hãng tổng hợp Nhật Bản thường có ưu thế cao hơn so với các tập đoàn ngành sản xuất khác. Các hãng này gắn liền hoạt động với các ngân hàng lớn, các tổ chức tài chính tiền tệ và bằng trực tiếp kinh doanh lĩnh vực tài chính tiền tệ để phát huy chức năng tài chính tiền tệ của mình. Sự tham gia của chúng vào thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế và trong nước là hết sức năng động. Chúng hoạt động cả lĩnh vực đầu tư vào các ngân

hàng thương mại của Mỹ, châu Âu và một số nước châu Á, nhảy vào thị trường chứng khoán để tham gia giao dịch chứng khoán; thực hiện việc giao hàng theo kỳ hạn và giao hàng theo kỳ hạn về tài chính tiền tệ; mở ra các nghiệp vụ cho thuê... Nghiệp vụ chủ yếu phát huy chức năng tài chính - tiền tệ của chúng là thực hiện việc lưu chuyển tư bản bằng nhiều kênh. Đặc biệt là thực hiện việc lưu chuyển tư bản cho những nhà máy có liên hệ với nghiệp vụ buôn bán trong nội bộ công ty. Sử dụng chức năng này để gắn bó các quan hệ nghiệp vụ lâu dài và đổi lấy những giao dịch khác về thương mại. Do sự tham gia tích cực của các hãng trong lĩnh vực tài chính tiền tệ nên chúng đã từng được coi là "những ngân hàng". Chức năng thông tin là nền tảng quan trọng để bảo đảm cho sự phát triển sống còn của chúng trong cạnh tranh trên thị trường quốc tế và cũng là ưu thế của các hãng. Các tổ chức chi nhánh ở nước ngoài của 9 hãng lớn của Nhật Bản đều gánh vác một cách tự giác nhiệm vụ thu thập, chỉnh lý các tin tức. Năng lực thu gom các thông tin kinh tế và các thông tin chính trị xã hội của các tổ chức này vượt xa chính phủ Nhật Bản. Để chỉnh lý phân tích các loại

thông tin, có một số hãng còn lập ra tổ chức nghiên cứu kinh tế thuộc hãng. Cung cấp bất kỳ lúc nào những tư vấn về chính sách vĩ mô, báo cáo về trạng thái trên thị trường cho bộ phận hoạch định sách lược của hãng. Ngoài ra, cùng với sự chuyển biến có tính thực chất của các hãng tổng hợp theo hướng quốc tế hóa, chức năng đầu tư ở nước ngoài của các hãng đã có tác động mạnh mẽ. Đặc điểm lớn nhất của các hãng về đầu tư ra nước ngoài là gắn liền với các hoạt động buôn bán. Các hãng coi trọng nhất là đầu tư có tính khai thác các tài nguyên và đầu tư về các ngành trong lĩnh vực lưu thông ở nước ngoài. Đầu tư có tính khai thác, phát triển tài nguyên có thể giữ được ổn định về tài nguyên và giảm bớt rủi ro bởi dao động của thị trường. Những năm gần đây, đầu tư ở nước ngoài của các hãng cũng được định hướng vào ngành chế tạo. Mục đích chủ yếu là né tránh các hàng rào buôn bán của nước sở tại được đầu tư.

Do ưu thế bởi tính tập đoàn, tính tổng hợp và đa năng mà TNCs Nhật Bản rất thành công trong chiếm lĩnh và khai thác thị trường thế giới trong thập kỷ 70 và 80. Song cũng như nền kinh tế Nhật Bản vượt qua giai đoạn, tăng trưởng với tốc độ cao, bước vào thập kỷ 90 bắt đầu giai đoạn trì trệ và suy thoái, làm cho sức mạnh đối sánh và vai trò của hãng trong môi trường quan giữa ba trung tâm đầu tư của thế giới cũng bị giảm sút.

Trong danh sách xếp hạng của "Business week" vào tháng 5 năm 1998 Nhật Bản có 66 công ty bị loại khỏi vòng xếp hạng của top 500 công ty lớn của thế giới. Giá trị cổ phiếu của các công ty Nhật, nếu tính bằng USD,

bình quân bị giảm 23%; còn nếu tính bằng đồng JPY thì giảm 8%. Điều đáng chú ý là tình hình tài chính ở Nhật Bản hiện nay đang suy giảm không chỉ ở các tập đoàn tài chính - công nghiệp, mà còn ở cả ngành công nghiệp kỹ thuật cao: Ví dụ: công ty Toshiba chuyên sản xuất máy tính điện tử, năm nay bị sụt xuống hàng thứ 307 so với 162 (năm 1997) vì lợi nhuận của hãng bị giảm 89%, chỉ còn thu được 52 triệu USD⁽¹⁾. Mới đây tạp chí "Financial Times" công bố danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới năm 1999 về thị giá cổ phiếu, tính đến ngày 30-12-1998, thì Nhật Bản từ 71 tụt xuống còn 46 công ty. Trong số 100 công ty hàng đầu, Nhật Bản chỉ còn 2 là "NTT" (đứng thứ 11) và "Toyota" (đứng thứ 26). Công ty "Bank of Tokyo - Mitsubishi" từ hàng thứ 15 bị tụt xuống thứ 102. Công ty "Sony" từ thứ 75 tụt xuống thứ 110. Công ty "Nissan" từ hàng thứ 125 năm 1997, tụt xuống thứ 255, và bị loại khỏi vòng xếp hạng trong danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới (xem Bảng 7).

c. Đặc trưng và vị thế của TNCs Tây Âu trong kinh doanh và đầu tư quốc tế

TNCs của các nước Tây Âu có cơ sở phát triển kinh tế và thực lực cạnh tranh to lớn, vì vậy mà chúng đã trở thành đối thủ cạnh tranh đầy sức mạnh của TNCs Mỹ, Nhật Bản. Năm 1992, từ khi thị trường thống nhất châu Âu được hình thành, trong TNCs Tây Âu đã xuất hiện làn sóng liên hiệp, sáp nhập, số lượng và quy mô FDI của chúng ra nước ngoài đều đã có bước phát triển mới.

⁽¹⁾ Theo Biki số 107/1998.

Trong rất nhiều lĩnh vực kinh doanh quan trọng và ngành nghề, TNCs của nước Tây Âu đã ngang sức và chia đều với TNCs của Mỹ, Nhật Bản. Trong ngành xe ô tô có các công ty Daimler Benz và công ty ô tô đại chúng nổi tiếng của Đức, Trong ngành xây dựng, TNCs của Pháp như: công ty Bonygues và tổng công ty xí nghiệp xây dựng (SGE) đã có tên trong bảng xếp hạng 10 công ty xây dựng lớn của thế giới vào thập kỷ 90. Về công nghiệp hóa học, Công ty Hoechst, Công ty Basf, Công ty Bayer của Đức, Công ty ICI của Anh, các công ty của Thụy Sĩ, Pháp, Italia đều là các TNCs có tiếng thế giới. Trong công nghiệp điện tử, năng lượng và nguyên liệu, chế tạo máy, luyện kim, công nghiệp thông tin bưu điện, thực phẩm, trang phục giày dép, vận tải và du lịch đều có TNCs có sức mạnh và thực lực cạnh tranh đáng gờm của Mỹ và Nhật Bản.

Từ năm 1993 lại đây, thị trường thống nhất được hình thành, TNCs của nước Tây Âu đang lợi dụng điều kiện thuận lợi của tự do hóa về hàng hóa, tư bản vốn và đầu tư để hình thành các cơ cấu thương mại tự do và kết cấu sản xuất tập trung xây dựng thành vương quốc bên trong đường ranh giới Tây Âu. Ngoài ra, căn cứ vào điều kiện kinh doanh mới của châu Âu được tạo dựng, một số công ty mẹ đã định vị và tập trung kinh doanh trên mạng lưới của họ, từ đó thực hiện việc bố trí sắp xếp vị trí khu vực thuận lợi nhất trong hoạt động kinh doanh của các xí nghiệp.

Vào thập kỷ 90, ngoài việc tích cực thực hiện chiến lược sáp nhập và thôn tính, TNCs Tây Âu còn tích cực thi hành chiến lược phát triển kỹ thuật cao, do đó lĩnh vực kỹ thuật cao đã trở thành vũ đài giành giật lẫn

nhau giữa TNCs lớn của Tây Âu. Để thích ứng với đặc điểm của kỹ thuật cao, TNCs phải đầu tư lớn, gặp rủi ro nguy hiểm nhiều hơn nên một số TNCs Tây Âu áp dụng giải pháp liên minh chiến lược, cùng nhau nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới. Điển hình nhất là dự án nghiên cứu Xilic á-micrômét của EU đã huy động tổng mức đầu tư tới 5 tỷ USD và tập trung lực lượng nghiên cứu của các công ty điện tử chủ yếu của Tây Âu để cùng khai thác, phát triển. Các nước Đức, Pháp, Italia, Hà lan... đang thực thi kế hoạch về các tấm vi mạch của máy tính tiên tiến nhất trên thế giới. Hiện nay, hợp tác của TNCs Tây Âu về mặt kỹ thuật cao chủ yếu là tập trung vào các lĩnh vực: hàng không, xe ô tô, máy tính, chất bán dẫn, các kỹ thuật hạt nhân sử dụng vào mục đích hòa bình.

Bước vào những năm cuối thập kỷ 90, khi thị trường chung châu Âu đi vào hoạt động ổn định, TNCs Tây Âu cũng phát triển mạnh mẽ cả về quy mô tư bản và khối lượng hàng hóa dịch vụ.

Để đánh giá vị trí và vai trò của TNCs trong chiếm lĩnh khai thác thị trường, các tổ chức nghiên cứu có uy tín đã xếp hạng 50 công ty hàng đầu trong số 1.000 công ty mạnh nhất thế giới năm 1998. Trong lần đánh giá này Mỹ tăng thêm 1, chiếm 34 công ty, Nhật bị mất 2, còn 2, Anh vẫn giữ được 8 công ty, kể cả 2 công ty liên doanh Anh-Hà Lan, Thụy Sĩ vẫn giữ được 3, Đức được 2. Đặc biệt năm 1998, Hà Lan có 1 công ty được lọt vào vòng xếp hạng 50 công ty hàng đầu thế giới, đó là công ty ING Groep từ hàng thứ 70 (1997) lên hàng thứ 43.

Công ty sản xuất ô tô BMW của Đức lần đầu tiên lên được vị trí thứ 10 trong bảng xếp hạng REVIEW 200 của năm 1997. Năm 1998 nó đứng ở vị trí thứ 8. BMW dự định đưa ra hai mẫu xe mới trong năm 1999. Nó đã thành công trong việc đạt được mục tiêu đề ra cho năm 1998 với 5 mẫu mới và 3 đời xe ô tô mui kín, 3 mẫu ô tô hai cửa đuôi vòng Z. BMW, đã thỏa thuận xong việc mua nhãn hiệu Roll-Royce của Anh với số tiền là 66 triệu USD. Tuy nổi tiếng về hàng có chất lượng sản phẩm và dịch vụ cao, BMW vẫn bị tụt mất một bậc, xuống hàng thứ 3 trong lĩnh vực này. BMW cũng đã cải thiện đáng kể được tình trạng tài chính của mình, nhảy 37 bậc, từ vị trí số 72 lên thứ 35. Đặc biệt là về tầm nhìn dài hạn, BMW đã nhảy từ vị trí thứ 60 lên thứ 12.

Công ty Daimler Benz (Đức) cũng đã đạt được thành công chưa từng có trong cuộc chạy nước rút tới vị trí thứ 10 trong bảng xếp hạng năm nay, từ vị trí thứ 32 năm ngoái. Tuy nhiên, sang năm 1999, Daimler - Benz sẽ không có mặt ở bảng REVIEW 200 nữa vì sự tiến bộ năm nay của nó trùng hợp với công cuộc sáp nhập bước ngoặt với Dhrrysler (xếp thứ 87). Sẽ không ai ngạc nhiên khi thấy một liên minh mới Daimler Chrysler có mặt trong bảng xếp hạng các hãng hàng đầu.

Daimler có bước tiến dài nhất trong lĩnh vực tầm nhìn dài hạn: Từ vị trí thứ 35 lên thứ 13. Tuy nhiên, nó tụt dài về tiêu chí sáng tạo trong việc đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng, tụt từ hạng 22 xuống thứ 87, song nó lại vượt BMW để lên vị trí thứ 2 về hàng hóa và dịch vụ có chất lượng cao.

Ở Tây Âu, những công ty hoạt động trong lĩnh vực có hàm lượng khoa học cao cũng thành đạt không thua kém Mỹ: Công ty "Deutsche Telekom" (Đức) từ hàng thứ 44 lên thứ 27; Công ty "British Telekom" (Anh) từ hàng thứ 64 lên hàng thứ 25; Công ty "Vodaofne" (Anh) từ hàng thứ 226 (1998) lên hàng thứ 81 (1999).

Thông qua sự đánh giá toàn diện thể hiện ở các chỉ tiêu chất lượng khắt khe ta thấy, TNCs của Mỹ, EU và Nhật Bản đang chạy đua trong việc chiếm vị trí cao trong xâm nhập và chiếm lĩnh thị trường của 3 trung tâm sức mạnh của thế giới. Ở đây TNCs không chỉ là khâu chuyên tải vốn, kỹ thuật, hàng hóa, mà còn là chủ thể trong quá trình dịch chuyển đổi sách sức mạnh giữa Mỹ - EU - Nhật Bản.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

CHƯƠNG I

1. *Thế giới tư bản chủ nghĩa - Tuyển tập thống kê kinh tế TBCN*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Matxcova, 1965.
2. E.C. Varga, *Chủ nghĩa tư bản sau chiến tranh thế giới hai*, Nhà xuất bản Khoa học, Matxcova, 1974.
3. N.N. Inodemxev chủ biên, *Kinh tế chính trị tư bản độc quyền hiện đại*, nhà xuất bản Tư tưởng, Matxcova, 1975.
4. Victor Perlo, *Nền kinh tế không vững chắc*, bản dịch Nga văn từ cuốn "*The unstable Economy: Booms and Recession in the United States Since 1945*" by Victa Perlo, Nhà xuất bản Tiến bộ, Matxcova, 1975.
5. Lý Tông (chủ biên), *Lược sử phát triển kinh tế thế giới Tư bản chủ nghĩa đương đại*, Nhà xuất bản Khoa học xã hội, Bắc Kinh, 1989.
6. Chu Bảo Nhất, Dương Tư Chính, *Kinh tế Mỹ đương đại tân biên*, Nhà xuất bản kinh tế tài chính, Bắc Kinh, 1989.
7. La Chí Mai, Lịch Dĩ Ninh, *Kinh tế nước Anh thế kỷ 20*, Nhà xuất bản Nhân dân, Bắc Kinh, 1982.
8. W.W. Rostow, *Kinh tế thế giới, lịch sử và triển vọng*, University Texas Press, 1978.

9. Anthony S. Campagna, *Kinh tế trong thời Reagan*, Greenwood Press, USA, 1994.

10. Văn Tập, *Chiến tranh Việt Nam và nền kinh tế Mỹ*, Nhà xuất bản KHXH, Hà Nội, 1973.

11. Kim Ngọc, *Tiến trình thống nhất tiền tệ EU*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996.

12. Lưu Ngọc Trinh: *Kinh tế Nhật Bản - Những bước thăng trầm trong lịch sử*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội, 1998.

13. Kim Ngọc (Chủ biên), *Kinh tế thế giới tình hình và triển vọng*. Viện Kinh tế Thế giới, các năm 1995, 1996, 1997, 1998.

CHƯƠNG II

1. A National Security Strategy of a New Century, Oct. 1998.

2. Art R. A Defense: *America's Grand Strategy After the Cold War*. "International Security", Vol. 15, No4 (Spring 1994).

3. *Báo cáo về chiến lược an ninh quốc gia Mỹ năm 1994*.

4. H. Binnendijk, P. Clauson. *Những ưu tiên chiến lược mới của Hoa Kỳ* - The Washington Quarterly Spring 1995.

5. Brezinski Wb. *The Premature Partnership*. "Foreign Affairs", Vol. 73, No2 (March, April 1994).

6. Carter A, Perry W, Steibruner J. *A new Concept of Cooperative Security*, "Occasional Paper", Wash. D.C: Brooking Institution, 1992.

7. B. Clinton: *Diễn văn nhậm chức Tổng thống ngày 20-1-1993.*
8. B. Clinton: *Diễn văn đọc tại Trường Đại học American 26-2-1993.*
9. B. Clinton: *Thông điệp Liên bang ngày 25-1-1994.*
10. B. Clinton: *Diễn văn đọc tại Đại hội đồng Liên Hợp quốc ngày 26-9-1994.*
11. B. Clinton: *Lời nói đầu bản "chiến lược an ninh quốc gia Mỹ" năm 1996.*
12. Cheney R. *Active Leadership? You Better Believe Indônêxia*. "New York Times" 15-3-1993.
13. Commission on America and the New World Indônêxia *Changing Our Ways: America and the New World*. Carnegie Endowment for International Peace. Wash, 1992.
14. Dole R. *Shaping America's Global Future* - "Foreign Plicy", No 98 (Spring 1995).
15. S.P. Huntington. *Siêu cường đơn độc*. Tạp chí "Foreign Afair", tháng 3,4-1999.
16. Kissinger H. *Expand NATO Now*. "The Washington Post", 19-12-1994.
17. Kristol W. and Kafan R. *Toward a New-Reaganite Foreign Policy*. "Foreign Affair", Vol.75, No4 (July, August 1998).
18. Lý Thực Cốc: *Mỹ thay đổi lớn chiến lược toàn cầu*. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996.

19. Muravchik J. *The Imperative of American Leadership: A Challenge to Neo-Isolationism*, Wash. D.C, 1996.

20. *Mỹ điều chỉnh chiến lược quân sự sau chiến tranh lạnh*. Tạp chí "Kinh tế và chính trị thế giới" Trung Quốc số 5-1999.

21. Nolan J.E.ed *Global Engagement: Cooperation and Security in the 21 st Century*. Wash.D.C: Brooking Institution, 1994.

22. Noralinger E. *Isolationism Reconfigured: American Foreign Policy for a New Century*. Princeton (NJ), 1995.

23. Posen R. and Ross A. *Competing Vision for US Grand Strategy*. "International Security", Winter 96/97, Vol.21, No3.

24. Stell R. *Jemptions of a Superpower*. Cambridge (Mass), 1995.

25. Van Evera S. *Why Europe Matters. Why the Third World Doesn't: America's Grand Strategy After the Cold War* "Journal of Strategic Studies", Vol, 13, No2 (June, 1990).

26. William Cohen. *Báo cáo của Bộ trưởng Quốc phòng Mỹ về Thẩm định quốc phòng định kỳ bốn năm 1996*.

CHƯƠNG III

1. *Monetary Policy in Europe After Maastricht* - New York, 1993

2. *The Economics of Monetary Integration* - Oxford University press -1992.

3. Some Observations on the Relations Between National Budgets and Financial Transfer in the European Union - Budapest No 80/1997.
4. "Europe, the Euro and Globalisation" - Speech by Jacques Santer - president of the European Commission - Conference on "Whither globalism: a world in crisis". Economic Strategy Institute, Washington, 5 May 1998.
5. The Single European currency: *Good for Europe, good for the United States* - speech by Jacques Santer - Chicago, 6 May.
6. Japanese and Europe - London 1996.
7. Integration Programme of the European Community and Chances for its Relation - Budapest, No 65/1990.
8. Sự đảo lộn của thế giới đa chính trị thế kỷ XXI. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996. ✓
9. *Liên minh châu Âu - Học viện quan hệ quốc tế*, 1995. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1995. ✓
10. Tiến trình thống nhất tiền tệ châu Âu - Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996. ✓
11. *Đồng tiền chung châu Âu và chính sách tiền tệ của ngân hàng Trung ương châu Âu* - Nxb Thống kê, Hà Nội 1999. ✓
12. *Bàn cờ lớn*. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999.
13. *Kinh tế thế giới 1997: Tình hình và triển vọng* - NXB Khoa học xã hội, Hà Nội 1998.
14. *Kinh tế thế giới 1998-1999: Đặc điểm và triển vọng* - Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999. ✓

15. *Những vấn đề xung quanh việc hợp nhất châu Âu*. Trung tâm KHXH và NVQG, Viện Thông tin khoa học xã hội, Hà Nội 1997.
16. *An ninh và những bất ổn của châu Âu trong tương lai: Hướng tới những cơ chế quốc tế mới* - Tạp chí Chính sách đối ngoại 1/1999.
17. Tạp chí: Memo Số 9/1998.
18. *Những phương pháp và những vấn đề của việc hình thành liên minh tiền tệ kinh tế châu Âu*: BIKI, No 111 ngày 24/9/1996.
19. Nguyễn Thanh Đức: *Về việc mở rộng liên minh châu Âu về phía Trung và Đông Âu*, Tạp chí Nghiên cứu châu Âu số 4/1999.
20. Đinh Công Tuấn: *Mấy đặc điểm của đồng Euro và ý nghĩa đối với thế giới và Việt Nam*, Tạp chí Nghiên cứu Châu Âu số 4/1998.
21. Hồ Châu: *Sau hội nghị Amsteddam - niềm vui, nỗi lo*, Tạp chí Nghiên cứu châu Âu, Số 5/1997.
22. *Liên minh châu Âu trước sự mở rộng*, Bản tin "TTKCN", Thông tấn xã Việt Nam ngày 10/11, 17/11, và 24/11 năm 1996.
23. *Chính sách an ninh mới của Đức*. Tài liệu phục vụ nghiên cứu, số: TN 98-59, Hà Nội 1998.
24. *Các cường quốc thế giới mới Pháp, Đức, Nhật Bản và Trung Quốc*. Tài liệu phục vụ nghiên cứu số: TN 96-21, Hà Nội 1996.
25. *Chính sách đối ngoại của Đức*, bản tin: Tin tham khảo CN (TTKCN), Thông tấn xã Việt Nam ngày 13/10 & 20/10/1996.

26. Các bản tin: *Tài liệu tham khảo đặc biệt - thông tấn xã Việt Nam: từ tháng 1 - tháng 8 năm 1999.*

27. The Economist, các số năm 1996, 1997, 1998 và 1999.

28. Euromoney, các số năm 1998, 1999.

29. Tuần báo quốc tế các số năm 1996, 1997, 1998 và 1999.

CHƯƠNG IV

1. Japan, *"The World Business and Economic Review"* CNN, 1996.

2. Japanese Finance, *The Economist* 28/6 - 4/7/1997.

3. US - Japan Cooperative Development, United States General Accounting Offices (GAO), August 1995.

4. *The New Japan in America's Image*, FEER 31.7.1997.

5. Koichi Nakano, "The Politics of Administrative Reform in Japan, 1993 -1998", *Asian Survey*. Vol. 38 No 3; 3-1998.

6. Gerald. L. Curtis, *The Japanese Way of Politics*, Columbia Univ. Press, New York, 1998.

7. Marau Kohno, "Voter Turnout and Strategic Ticket-Splitting Under Japan's New Electoral Rules" *Asian Survey*. Vol. 37. No.5; 5/1997.

8. Japan and Asian Development Bank, *Pacific Affairs*, Winter 1995-1996, No.4.

9. Saving Behavior and the Asset Price "Bubble" in Japan: Analytical Studies, Occasional papers, 124, IMF, Washington D.C. April 1995.
10. Lê Văn Sang và Đào Lê Minh (chủ biên): *Kinh tế châu á - Thái Bình Dương*. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1998.
11. Lưu Ngọc Trinh: *Kinh tế Nhật Bản: Những bước thăng trầm trong lịch sử*, Nxb Thống Kê, Hà Nội 1998.
12. Đỗ Lộc Diệp (chủ biên). *Chủ nghĩa tư bản ngày nay*. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1991.
13. Kosai Y: *Kỷ nguyên tăng trưởng nhanh*, Viện kinh tế Thế giới, Hà Nội 1991.
14. Kunio Y: *Sự phát triển kinh tế Nhật Bản*. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội 1991.
15. Holloway N. Bowring P: *Chân dung nước Nhật ở châu á*. Nxb Thông tin lý luận, TP HCM 1992.
16. Foreign Affairs tháng 6, 11, 12 - 1998.
17. The Economist, các số năm 1996, 1997, 1998 và 1999.
18. FEER, các số năm 1996, 1997, 1998 và 1999.
19. Asiaweek các số năm 1996, 1997 và 1998.
20. Japan Times, các năm 1998 và 1999.
21. Tuần báo quốc tế các số năm 1996, 1997, 1998.
22. Nghiên cứu quốc tế, các số năm 1994 đến 1999.
23. Kinh tế Châu á - Thái Bình Dương các số năm 1996 đến 1999.
24. Những vấn đề kinh tế thế giới, các số năm 1996 đến 1999.

25. Nghiên cứu Nhật Bản, các số năm 1996 đến 1999.
26. "Trung Quốc năm 1998". NXB Cát Lâm, Trung Quốc 1998.
27. Korea Focus. Số tháng 11, 12 - 1997.
28. Diễn đàn ngoại giao (Gaiko Forum) số tháng 2 - 1998.
29. Báo Asahi Shimbun năm 1996 đến năm 1998.
30. Tạp chí "Nghiên cứu vấn đề quốc tế". Trung Quốc số tháng 2-1999.
31. Tài liệu tham khảo đặc biệt. TTXVN các số của năm 1996 đến năm 1999.
32. Tin tham khảo chủ nhật, TTXVN các số năm 1998, 1999.

CHƯƠNG V

1. *Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế Việt Nam*. Nxb Chính trị quốc gia, HN-1999.
2. TS.Võ Đại Lược, PTS: Kim Ngọc: *Các khối kinh tế và mâu dịch trên thế giới*, Nxb Chính trị quốc gia, HN - 1996
3. Trung tâm Khoa học xã hội và Nhân văn Quốc gia. Viện Kinh tế Thế giới: *Kinh tế thế giới tiến vào thế kỷ XXI*. Nxb Khoa học xã hội, HN-1993.
4. Trung tâm Khoa học xã hội và Nhân văn Quốc gia - Viện Kinh tế thế giới: *Kinh tế Thế giới; những năm 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998-1999*.
5. Michie.J. and Smith.J.G. 1999, *Global Instability: The Political Economy of*.

6. Baldwin, R.E. and Martin: Two Waves of Globalisation. NBER, Working paper Series, No 6904.
7. World Economic Outlook, IMF, những năm 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999.
8. IMF. Niên giám thống kê về xu hướng Thương mại thế giới: 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999.
9. "Triển vọng kinh tế của OECD", các số từ 1990 đến 1999.
10. "The Economist" (Anh), các số từ 1990 đến 1999
11. "GATT: "Thống kê về buôn bán quốc tế" từ 1990 đến 1996.
12. UB châu Âu "Báo cáo kinh tế châu Âu, năm 1994"
13. Văn phòng KH - KT Nhật Bản: "Sách trắng về KH - KT" năm 1992.
14. T/c Thương mại, các số từ 1990 đến 1999.

CHƯƠNG VI

1. Lê Văn Sang - Trần Quang Lâm: *Điều chỉnh kinh tế của các nhà nước ở các nước tư bản phát triển*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1993.
2. Richard Bergeron: *Phản phát triển cái giá của chủ nghĩa tự do*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1995.
3. J.M.Siroen: *Sự rối loạn về tiền tệ quốc tế*, Tập I, II, Nxb Giáo dục, 1993.
4. *Cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ và vấn đề cải cách hệ thống tài chính quốc tế*. Tin tham khảo chủ nhật 28/2/1999.

5. Viện nghiên cứu quản lý Trung ương. Trung tâm Thông tin tư liệu: *Toàn cầu hoá, quan điểm và thực tiễn, kinh nghiệm quốc tế*, Nxb Thống kê, Hà Nội, 1999.
6. The Nation các số từ 1990 đến 1999 và quý I năm 2000.
7. The Economist (Anh) các số từ 1990 đến 1999 và quý I năm 2000.
8. IMF: Niên giám thống kê, từ 1990 đến 1999 và quý I năm 2000.
9. IMF: World Economic Outlook, từ 1990 đến 1999
10. Trung tâm KHXH và NVQG. Viện Kinh tế Thế giới: *Kinh tế thế giới từ năm 1990 đến năm 1999*.
11. Tạp chí Tài chính từ năm 1990 đến năm 1999

CHƯƠNG VII

1. Lê Văn Sang - Trần Quang Lâm: *Các công ty xuyên quốc gia (TNCs) trước ngưỡng cửa thế kỷ XXI*. Nxb Khoa học xã hội, Hà nội 1996.
2. Lê Văn Sang - Đào Lê Minh - Trần Quang Lâm: *Chủ nghĩa tư bản hiện đại*, Tập I, II, III. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1995.
3. Tạp chí Những vấn đề kinh tế Thế giới, các số, từ 1990 đến 1999.
4. Tạp chí Tài chính, các số, từ 1990 đến 1999.
5. UNCTAD: *Báo cáo về đầu tư thế giới, các năm từ 1990 đến 1999*.
6. BIKI: Các số, từ 1995 đến 1999.
7. World Economic Outlook, các số từ 1990 đến 1999.
8. Business Week, các số từ 1990 đến 1999.

**CHIẾN LƯỢC VÀ QUAN HỆ KINH TẾ
MỸ -EU - NHẬT BẢN
THẾ KỶ XXI**

Chịu trách nhiệm xuất bản :

NGUYỄN ĐỨC DIỆU

Biên tập nội dung: HUỖNH HOÀ

Biên tập kỹ thuật: ANH TUẤN - NGỌC MẠNH

trình bày bìa : MINH ĐỨC