

Cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc và tác động

PHẠM THÁI QUỐC*

Tóm tắt: Cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc thể hiện trên nhiều khía cạnh, từ khu vực đến toàn cầu. Để cạnh tranh với sáng kiến “Vành đai và Con đường”, Mỹ thay đổi từ chiến lược “xoay trục” sang châu Á (từ năm 2011) sang thực hiện chiến lược “Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương tự do và rộng mở” (từ năm 2017). Đặc biệt, Mỹ đã thành lập liên minh “Bộ tứ” gồm: Mỹ, Nhật Bản, Ấn Độ và Australia để hình thành mối liên kết cùng kiềm chế Trung Quốc. Trung Quốc và Mỹ hiện đang ở trong cuộc cạnh tranh chiến lược gay gắt hơn trên nhiều phương diện kể từ khi Tổng thống Donald Trump phát động cuộc chiến tranh thương mại vào năm 2018. Cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc còn thể hiện rất rõ ở một số khu vực trên thế giới như: ở Đông Nam Á, ở khu vực nam Thái Bình Dương, ở khu vực Mỹ Latinh, ở Trung Đông, Cạnh tranh ở châu Phi, ở Bắc Cực... Bài viết đề cập tác động của Cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc đến cục diện thế giới cũng như đến Đông Nam Á.

Từ khóa: Cạnh tranh, Cạnh tranh chiến lược, Mỹ - Trung Quốc.

1. Một số khái niệm

1.1. Chiến lược

Chiến lược là từ có nguồn gốc từ lĩnh vực quân sự, là phương cách để chiến thắng trong một cuộc chiến tranh. Chiến lược là chương trình hành động được thiết kế để đạt được một mục tiêu cụ thể, bao gồm tổ hợp các mục tiêu dài hạn và các biện pháp, các cách thức, con đường đạt đến các mục tiêu đó. Chiến lược liên quan đến các định hướng lớn, tạo ra những kết quả to lớn tại những khu vực quan trọng và then chốt trong dài hạn, có sự tích lũy kế thừa, mà kết quả này chỉ có thể có được từ hoạt động nhất quán, tập trung.

Chiến lược là việc đưa ra loạt những hoạt động có liên quan đến nhau mà nhà quản lý cần làm để đạt được một hay nhiều mục tiêu của tổ chức. Chiến lược bao gồm việc thiết lập các

mục tiêu dài hạn và ưu tiên, xác định các hành động để từng bước đạt được các mục tiêu và huy động các nguồn lực để thực hiện các hành động đó.

1.2. Cạnh tranh chiến lược

Trong quản lý kinh doanh, cạnh tranh chiến lược là cam kết trong một tổ chức để tạo ra một sự thay đổi rất lớn trong các mối quan hệ cạnh tranh. Một trong những nguyên tắc chính của cạnh tranh chiến lược là phản ứng của một tổ chức đối với việc giới thiệu một sản phẩm mới của một tổ chức khác, xác định tác động của sản phẩm đó trên thị trường (Stern, Carl; 2006). Trong một thị trường có diễn ra cạnh tranh chiến lược, đầu tư mang lại khả năng lớn hơn nhiều do hội tụ được các cơ hội tăng trưởng trong tương lai, đồng nghĩa với việc giành được thị phần lớn hơn. Nếu sự tương tác giữa các đối thủ như vậy được sử dụng một cách hiệu quả, thì tất cả các tác nhân của ngành áp dụng cạnh

* Viện Kinh tế và Chính trị thế giới