

Huawei, chiến tranh lạnh công nghệ và tác động tới thương mại toàn cầu



Nguồn: "China v America: Trade without trust", *The Economist*, 18/07/2020.

Biên dịch: Huỳnh Ngọc Lập

Mười chín năm trước, một công ty vô danh Trung Quốc khai trương văn phòng đầu tiên tại châu Âu ở vùng ngoại ô Frankfurt và một thị trấn ở Anh, bắt đầu tham gia đấu giá xây dựng các hệ thống viễn thông. Ngày nay, Huawei tượng trưng cho sự trỗi dậy của Trung Quốc đi kèm nhiều mối lo – và một hệ thống thương mại toàn cầu nơi lòng tin đã sụp đổ. Với doanh thu 123 tỉ đô la Mỹ, Huawei nổi tiếng với giá cả cực kỳ cạnh tranh và sự tận tụy đối với các mục tiêu phát triển công nghiệp của giới lãnh đạo Trung Quốc. Từ năm 2018, Mỹ đã đưa Huawei vào cuộc tấn công pháp lý, biến nó trở thành tâm điểm trong thương chiến. Nay thì Anh cũng tuyên bố sẽ cấm cửa Huawei trong các hệ thống 5G của mình. Các quốc gia châu Âu khác có lẽ sẽ nối gót Anh. Nhưng thay vì cho thấy sự quyết tâm của phương Tây, chuỗi sự kiện liên quan đến Huawei cho thấy sự thiếu vắng một chiến lược mạch lạc. Nếu các nền dân chủ cởi mở và một Trung Quốc chuyên chế muốn duy trì các mối liên hệ kinh tế và tránh rơi vào tình trạng hỗn mang, thì một cấu trúc thương mại mới cần phải được thiết lập.

Giới lãnh đạo an ninh Mỹ luôn lo lắng rằng các thiết bị của Huawei được thiết kế để hỗ trợ hoạt động gián điệp và khách hàng Mỹ sẽ phụ thuộc vào công nghệ được chính phủ Trung Quốc trợ cấp. Nhưng có đến hơn 170 quốc gia khác quả quyết các mối nguy này có thể kiểm soát được. Anh, quốc gia hợp tác chặt chẽ với Mỹ về tình báo, đã thành lập một nhóm chuyên gia mạng giám sát thiết bị của Huawei vào năm

2010 và sau đó khoanh vùng sử dụng các thiết bị Huawei trong phạm vi các phần ít nhạy cảm của hệ thống. Các quốc gia khác đã học theo cách tiếp cận này. Cách xử lý này là giải pháp hài hoà giữa một bên là sự hợp tác ngày thơ với tư bản nhà nước Trung Quốc và một bên là chiến tranh lạnh.

Cách giải quyết hài hoà kể trên đã không thể trụ vững. Chính quyền Trump hồi thúc thế giới loại bỏ Huawei và thiết lập lệnh cấm vận đơn phương đối với nguồn cung thiết bị Huawei, ngăn chặn việc bán một số linh kiện cũng như chip điện tử được chế tạo ở nước ngoài nhưng sử dụng công nghệ Mỹ. Bị ép phải lựa chọn giữa đồng minh và nguồn cung thiết bị, Anh cuối cùng đã không tránh khỏi việc phải đưa ra quyết định vào tuần này. Bất kỳ ai hợp tác với một doanh nghiệp mà Chủ Sam muốn nó trở nên què quặt sẽ phải đối mặt với rủi ro lớn hơn. Huawei, về phần mình, đã thất bại trong việc trấn an các chuyên gia mạng của Anh, những người đã phàn nàn rằng ngày càng khó để giám sát các phần mềm đầy lỗi trong các thiết bị Huawei, hoặc để cải cách mô hình quản lý và sở hữu mập mờ của nó. Bất cứ ảo vọng nào cho rằng lãnh đạo Trung Quốc tôn trọng pháp quyền đã bị dập tắt bởi những diễn biến gần đây ở Hong Kong.

Tổn thất trực tiếp từ việc loại Huawei ra khỏi các hệ thống ở châu Âu có thể chấp nhận được – hoá đơn điện thoại ở châu Âu sẽ tăng dưới 1% nếu trải dài trong vòng 20 năm. Ericsson và Nokia, hai nhà cung cấp thiết bị ở châu Âu, có thể sẽ đẩy mạnh sản xuất và một cuộc cạnh tranh mới sẽ xuất hiện khi các hệ thống phụ thuộc nhiều hơn vào phần mềm và các tiêu chuẩn mở.

Gánh nặng thật sự không phải nằm ở các thiết bị ăng-ten mà xuất phát từ tình trạng suy tàn của hệ thống thương mại thế giới. Có thể hàng tá quốc gia khác sẽ cấm Huawei – trong đó, Đức đang lưỡng lự. Nhưng Huawei vẫn sẽ được sử dụng nhiều ở các quốc gia mới nổi, đẩy nhanh sự phân tách trong ngành công nghệ. Giao thương dựa vào các luật lệ chung nhưng quyết định của Anh được đưa ra giữa vòng xoáy của các cuộc vận động hành lang và nhiều lời đe dọa. Rất khó để rút ra được một nguyên tắc đằng sau quyết định này để có thể áp dụng hữu ích một cách rộng rãi. Nếu vấn đề là các thiết bị được sản xuất ở Trung Quốc thì Ericsson và Nokia cũng làm như vậy. Nếu là do các công ty Trung Quốc xây dựng những hệ thống kết nối các thiết bị với nhau (trong trường hợp của G5 là rô bốt và máy móc), thì cách suy luận tương tự cũng có thể được áp dụng rộng khắp trong nền kinh tế công nghệ số thế giới. Xe hơi của Đức và điện thoại của Apple bán ở Trung Quốc cũng được lắp đặt các phần mềm, dữ liệu và thiết bị cảm ứng. Như vậy Trung Quốc có quyền cấm các sản phẩm này không?

Điều này đang đẩy nhanh tình trạng vô pháp. Thuế trung bình đối với thương mại Trung – Mỹ là 20%. Theo Rhodium, một công ty nghiên cứu, đầu tư trực tiếp từ Trung Quốc vào châu Âu đã giảm 60% so với mức đỉnh năm 2016. Các công ty khác đang mắc kẹt giữa làn đạn pháo được bắn ra từ hai phía. TikTok đối mặt với một lệnh cấm ở Ấn Độ và, có lẽ, sẽ cả ở Mỹ. Trung Quốc dự định áp đặt cấm vận đối với Lockheed Martin vì bán vũ khí cho Đài Loan. Hiện do Tổng thống Donald Trump đã huỷ quy chế pháp lý đặc biệt của Hong Kong nên HSBC, một ngân hàng có lợi ích khổng lồ ở đó, có thể trở thành đối tượng bị trừng phạt bởi cả Trung Quốc và Mỹ. Một số nhà cho vay Trung Quốc có thể sẽ bị cấm giao dịch bằng đô la Mỹ.

Logic của việc cấm Huawei là giảm can dự và kiểm chế Trung Quốc. Nhưng cách tiếp cận này sẽ không hiệu quả nếu nó được áp dụng cho toàn bộ mối quan hệ kinh tế. Đối thủ độc tài đáng gờm của phương Tây trong quá khứ, Liên Xô, chỉ đóng vai trò rất nhỏ về thương mại. Nhưng Trung Quốc chiếm 13% xuất khẩu toàn thế giới, 18% vốn hoá thị trường toàn cầu và là một siêu cường kinh tế thống trị ở châu Á.

Thay vào đó, một cơ chế thương mại mới cần được thiết lập để công nhận thực tế về Trung Quốc. Điều này không hề dễ dàng. Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), vốn nhằm đến việc thiết lập các luật lệ chung, đã thất bại khi đối mặt với nền kinh tế kỹ thuật số. WTO cũng không chuẩn bị cho việc Tập Cận Bình thúc đẩy gia tăng ảnh hưởng của nhà nước và đảng cộng sản đối với các công ty tư nhân Trung Quốc và những công ty này, chẳng hạn như Huawei, nói rằng họ được sở hữu chung bởi các công nhân. Quá thất vọng với WTO, các nhà đàm phán chính quyền Trump đơn phương ép buộc Trung Quốc tự do hoá nền kinh tế và cắt giảm trợ cấp, đe dọa áp đặt thuế quan và cấm vận. Tất cả đã trở thành một mớ bòng bong.

Vậy làm sao để cấu trúc thương mại có thể vận hành trong thời điểm ngờ vực này? Mục tiêu nhằm đến nên là tối đa hoá thương mại phù hợp với an ninh chiến lược của cả hai bên. Điều này có nghĩa là phải tránh những điểm nóng, chẳng hạn như công nghệ, lĩnh vực gây ra nhiều căng thẳng nhưng ít giao thương: chẳng hạn dựa trên những phân tích của chúng tôi đối với dữ liệu của Morgan Stanley, sản phẩm công nghệ có thể chỉ chiếm một phần ba doanh số các công ty phương Tây bán cho Trung Quốc. Những lĩnh vực như vậy sẽ đòi hỏi hoạt động giám sát và chứng nhận an ninh quốc tế như Anh đã làm đối với Huawei. Giải pháp này có thể không mang lại hiệu quả. Nhưng ít ra, giao thương ở các lĩnh vực khác vẫn có thể phát triển.

Các công ty Trung Quốc cũng nên được yêu cầu chấp nhận áp dụng hệ thống quản trị mở đối với các công ty con lớn ở phương Tây, bao gồm các cổ đông ở nước sở tại, giám đốc điều hành là người nước ngoài với

quyền tự quyết thật sự, đồng thời công khai minh bạch để tạo ra một mức độ độc lập đối với nhà nước Trung Quốc. Điều này không khó: các tập đoàn đa quốc gia như Unilever đã áp dụng cách làm này nhiều thập niên trước. Hiện nay TikTok có thể sẽ trở thành người tiên phong mở đường.

Hiệu ứng hệ thống tối ưu

Các xã hội mở sẽ mạnh mẽ hơn khi họ hành động giống nhau. Châu Âu có thể sẽ bị cám dỗ muốn đi một mình, chấm dứt hàng thập niên hợp tác xuyên Đại Tây Dương. Tuy nhiên, vào một lúc nào đó, sẽ sớm nếu Trump không thắng cử nhiệm kỳ hai, Mỹ sẽ hồi phục các liên minh của mình vì thiếu họ các quyết sách sẽ ít hiệu quả hơn. Phương Tây có thể thay đổi Trung Quốc một cách căn bản hoặc là làm ngơ nó. Nhưng bằng cách hành động cùng nhau, Mỹ và châu Âu sẽ tìm ra cách thức hợp tác làm ăn với một quốc gia chuyên chế mà họ không có niềm tin. Sự việc Huawei đánh dấu một thất bại về khía cạnh này. Và đây là lúc để làm lại từ đầu./.

Nguồn: <http://nghiencuuquocte.org/2020/07/23/huawei-chien-tranh-lanh-cong-nghe-va-tac-dong-toi-thuong-mai-toan-cau/>

www.vietnamvanhien.org

