

BỘ TÀI CHÍNH
VIỆN NGHIÊN CỨU TÀI CHÍNH

Đã xuất bản hơn 8 triệu bản trên toàn thế giới
"Best seller"

JOHN NAISBITT

NGHỊCH LÝ

T  ÀN CẦU

Tài liệu tham khảo nội bộ

HÀ NỘI 1997



VÀI NÉT VỀ JOHN NAISBITT

Đã từng làm quản trị viên của hai công ty lớn là IBM và Eastman Kodak và là một nhà doanh nghiệp xuất sắc, John Naisbitt còn nghiên cứu chính trị học và là tiến sĩ danh dự của 11 ngành khoa học và nhân văn. Ông đã từng làm việc ở trường đại học Harvard, tham gia giảng dạy tại trường đại học tổng hợp quốc gia Matxcova và đã đặt chân lên nhiều nước ở châu Á. John Naisbitt cũng là tác giả của nhiều cuốn sách: Tái tạo công ty (Re -inventing the Corporation), Những xu thế lớn (Megatrends) và những xu thế năm 2000 (Megatrends 2000).

BỘ TÀI CHÍNH
VIỆN NGHIÊN CỨU TÀI CHÍNH

NGỊCH LÝ T ÀN CẦU

"Nền kinh tế thế giới càng lớn,
thì những phần tử nhỏ nhất trong nó
sẽ càng mạnh hơn".

John Naisbitt

TÀI LIỆU THAM KHẢO NỘI BỘ

THÔNG TIN CHUYÊN ĐỀ
HÀ NỘI 1997

BAN BIÊN TẬP

**PGS. PTS. Nguyễn Công Nghiệp
Phạm Văn Hà**

TẬP THỂ BIÊN DỊCH

**Vũ Quỳnh Hương
Lê Tiến Phúc
Đặng Quyết Tiến
Nguyễn Lê Hàng
Hoàng Hải
Đào Quỳnh Hoa
Hoàng Kim Thanh
Hoàng Thái Sơn
Nguyễn Thị Thanh Thảo
Nguyễn Văn Thuyết
Phạm Thị Hồng Vân**

TRÌNH BÀY

Phong Lan

MỤC LỤC

Cùng bạn đọc.....	5
1. Nghịch lý toàn cầu.....	17
2. động lực cho nghịch lý: cuộc cách mạng về viễn thông	77
3. Du lịch: Toàn cầu hoá ngành dịch vụ lớn nhất thế giới	145
4. Luật lệ mới: qui tắc ứng xử toàn cầu cho thế kỷ 21	203
5. Thế kỷ rộng bay: Khởi thịnh vượng chung Trung quốc - sức mạnh từ nội lực.....	245
6. Châu Á và châu Mỹ la tinh - khu vực cho những cơ hội mới.....	309
Kết luận.....	363

CÙNG BẠN ĐỌC

Cuộc sống luôn thay đổi, và có những xu thế đang hình thành trong thế giới của chúng ta, chìm lẫn vào trong những sự kiện hỗn độn. Trong vòng 15 năm qua, John Naisbitt đã nghiên cứu, phân tích và dự báo một cách nghiêm túc và hoàn chỉnh những xu thế đó. Ông cho rằng để có những hiểu biết cần thiết về tương lai của thế giới và sắp xếp lại những sự kiện cần phải có trong tay một công cụ hiệu quả - một nghịch lý. Ông viết: "Có rất nhiều nghịch lý trong thế giới luôn đổi thay này. Tôi đồng ý với một điều mà tôi nghĩ rằng nó phù hợp hơn cả với những thay đổi ngày nay và là chủ đề chính của cuốn sách này: **Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì những phần tử nhỏ nhất trong nó sẽ càng mạnh hơn.**"

Giống như tất cả các nghịch lý, rõ ràng đó là một sự mâu thuẫn, nhưng khi đã hiểu được nó thì nó trở thành một hệ thống tốt để hiểu được thế giới. Và thực vậy, nghịch lý này đã là sợi chỉ đỏ xuyên suốt cuốn sách, gắn kết vào từng nội dung

của những xu thế lớn mà ông đã chỉ ra:

- Thế giới càng hợp nhất về mặt kinh tế, các phần tử của nó sẽ nhiều lên, nhỏ hơn và càng quan trọng hơn. Nền kinh tế toàn cầu đang tăng trưởng trong khi độ lớn của từng phần tử lại đang thu hẹp. Các tổ chức lớn và các Chính phủ chìm đắm trong trì trệ. Giấc mơ về một "châu Âu thống nhất" đang dần trở nên xa vời, đồng thời hàng chục quốc gia (với ngôn ngữ và đồng tiền riêng) đã được thành lập. Thế giới trong tương lai sẽ có nhiều nước hơn hiện nay gấp 10 lần.
- Các phần tử trong thế giới mới sẽ có xu thế ngày càng độc lập về chính trị, về quyền tự do cá nhân và chủ quyền riêng, nhưng cùng lúc đó lại tìm kiếm những liên minh chiến lược. Thế giới mới sẽ là một sự đan quện giữa cạnh tranh và liên kết. Giống như âm với dương, cạnh tranh và liên kết luôn tìm kiếm sự cân bằng và luôn thay đổi. Kết quả cuối cùng của vòng tuần hoàn bất tận này là một thế giới mới, một thế giới mà ngày hôm nay chúng ta vẫn chưa thể hình dung nổi.
- Ngày nay xu thế toàn cầu hoá là không thể đảo ngược. Nhưng chúng ta càng mang tính toàn cầu hoá, thì chúng ta sẽ càng hành động theo tính dân tộc, càng cố gắng giữ lấy ngôn ngữ và đồng tiền của chúng ta - những đồng tiền in hình các vị anh hùng dân tộc. Khẩu hiệu của thời đại mới: Suy nghĩ mang tính địa phương, hành động mang tính toàn cầu.
- Điện tử sẽ trở thành tiền và ngôn ngữ của tương lai. Cuộc cách mạng viễn thông sẽ đặt mỗi con người

chúng ta vào một thế giới mới, một thế giới mà tất cả các phần tử nhỏ nhất trong nó đều được nối mạng với nhau, lúc đó những phần tử nhỏ sẽ không chỉ thành công hơn mà còn mạnh hơn. Trên cơ sở các cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông, cơ hội của tự do cá nhân và các doanh nghiệp là không thể dự đoán hết được. Cuộc cách mạng thông tin đang sói mòn những sức mạnh cũ, đồng thời lại đang tạo ra những cái mới.

- Các doanh gia, cá nhân sẽ trở thành những phần tử quan trọng nhất trong thế kỷ tới. Những tập đoàn lớn sẽ phải tự tổ chức lại thành một liên minh các công ty nhỏ độc lập nếu chúng muốn tồn tại. Nên nhớ rằng trong nền kinh tế toàn cầu, sự thống trị của các tập đoàn đa quốc gia sẽ không còn đúng nữa. Chúng ta đang chuyển từ quan niệm cho rằng *qui mô lớn hơn là hiệu quả hơn* sang quan niệm *lớn hơn nghĩa là quan liêu hơn, công kênh hơn và kém hiệu quả hơn*.

Chúng ta có thể tìm thấy tất cả những xu thế này, và hơn thế nữa, ở chương I, nơi mà tác giả đã gửi gắm vào trong đó phần lớn những quan điểm và cách nhìn nhận mới của mình. Và điều quan trọng là những cách nhìn đó thực sự mới mẻ đối với tôi, với bạn và với tất cả mỗi con người chúng ta. Chính điều đó đã tạo nên sự nổi tiếng toàn cầu của cuốn sách này cùng với tác giả của nó - John Naisbitt.

* *
*

Nhưng không phải chỉ có vậy, giống như tất cả mọi cỗ máy đều phải có năng lượng để hoạt động, nghịch lý toàn cầu

cũng cần phải có động lực để có thể thay đổi thế giới. Và động lực đó, theo John Naisbitt, chính là cuộc cách mạng viễn thông. Ngành viễn thông mà John Naisbitt nói đến ở đây bao gồm: điện thoại, truyền hình và điện tử dân dụng. Chính viễn thông sẽ cung cấp hạ tầng cơ sở cho thế giới mới, vượt qua biên giới quốc gia, viễn thông đang thay đổi bộ mặt của thế giới và đặt mọi phần tử của nó trong một thị trường đồng nhất, một thị trường toàn cầu.

Một điều cực kỳ lý thú là trong khi công nhận viễn thông là động lực của nghịch lý, thì John Naisbitt cũng nhận ra rằng chính nghịch lý cũng lại là vấn đề cốt lõi trong những sự thay đổi và phát triển của ngành viễn thông. Cạnh tranh và những liên minh chiến lược sẽ tạo ra những thay đổi lớn nhất trong ngành viễn thông. Và hơn thế nữa: "Với sự gia tăng sức mạnh của hạ tầng cơ sở viễn thông, những công cụ cần thiết trang bị cho khả năng đó sẽ co lại." "Vào đầu thời đại thông tin của thế kỷ 21 tất cả phương tiện truyền thông mà chúng ta thấy cần thiết sẽ nằm gọn trên bàn làm việc, trong ô tô hay có thể trong cả lòng bàn tay chúng ta." Chúng sẽ trở thành nhỏ bé hơn, rẻ hơn, nhẹ hơn và dễ mang theo hơn.

Với những tư liệu hết sức phong phú và đầy đủ, với óc tưởng tượng và phân tích kỳ diệu, John Naisbitt dẫn dắt chúng ta đi thăm quan cuộc cách mạng vĩ đại nhất trong lịch sử cận đại của chúng ta - cuộc cách mạng viễn thông. Hẳn chúng ta còn chưa quên những tác phẩm của Giuyn Véc nơ. Chúng ta cũng sẽ có những lý thú như thế khi đọc chương II của Nghịch lý toàn cầu của John Naisbitt, chỉ có một điều khác, và thật thú vị, là chúng ta đều có thể kiểm nghiệm những ý tưởng của ông, từng ngày, từng giờ. Không có gì gọi là không tưởng trong cuộc cách mạng này, công nghệ thông tin dựa trên máy tính đã tiến xa trong việc trở thành một phần trong môi trường sống của chúng ta. Máy tính sẽ tan biến vào trong nền tảng của cuộc sống, chúng ta sẽ sử dụng chúng mà không hề nghĩ tới sự hiện diện của chúng để hướng tới những mục tiêu xa

hơn. Thị trường và thậm chí cả thế giới sẽ trở nên "trong suốt hơn" vì mỗi cá nhân sẽ có được những thông tin trung thực, đầy đủ và tức thời, mà không thể có được với những phương tiện truyền thông cổ lỗ của ngày hôm qua. "Máy móc sẽ giúp đỡ con người chứ không phải là ngược lại". Khi công nghệ trao sức mạnh cho cá nhân, nó tạo ra những cơ hội lớn cho tất cả chúng ta.

Khi đọc tất cả những điều này, chúng ta nhất định sẽ tự hỏi: Liệu ngày mai, khi chúng ta thức dậy, thế giới sẽ ra sao? John Naisbitt rõ ràng đã trăn trở rất nhiều với câu hỏi này, và ông đã dành cả 4 chương sau của cuốn sách để chia sẻ với chúng ta những gì mà ông suy nghĩ, đó là:

1. Du lịch (bao gồm tất cả các các hoạt động có liên quan đến du lịch và chuyên chở hành khách) sẽ là ngành tạo ra nhiều lợi nhuận nhất và là ngành tạo vốn mạnh nhất cho nền kinh tế toàn cầu. Điều này không có gì khác biệt với nghịch lý toàn cầu, bởi vì chính những cá nhân sẽ là động lực cho sự phát triển của ngành này. John Naisbitt đã viết rằng: "Khi nền kinh tế thế giới càng ngày càng thống nhất và xã hội loài người ngày càng trở nên giống nhau, nhu cầu của một cá nhân giữ lại ý nghĩa của mình trong một biển người đồng dạng ngày càng gia tăng. Cuối cùng, con người sẽ ngày càng muốn đi du lịch để tự tìm kiếm ý nghĩa của sự vĩnh cửu và nguồn gốc của mình." Chúng ta càng mở cửa đối với các nền văn hoá, ngôn ngữ và phong cảnh khác, thì chúng ta càng mong muốn được tận mắt chứng kiến chúng, và một hệ quả tất yếu khác là chúng ta lại càng phải gìn giữ những điểm khác biệt trong nền văn hoá và thiên nhiên của mình để thu hút khách du lịch.

2. Những qui tắc và luật lệ mới cho trật tự kinh tế toàn cầu lại đang được hình thành từ những phần tử nhỏ nhất của thế giới. Với những phương tiện mới của cuộc cách mạng viễn thông, ngày nay, mỗi một con người chúng ta sẽ có

những thông tin tức thời về những hành vi vi phạm đạo đức và luân lý ngay khi chúng xảy ra. Và điều này đã làm thay đổi một cách căn bản hệ thống chính trị và kinh doanh của chúng ta. Chính phủ và các nguyên thủ quốc gia sẽ không còn được coi là bất khả xâm phạm, tất cả đều phải tự chịu trách nhiệm về hành vi của mình, không phải chỉ trước những cơ quan pháp luật, mà trước toàn xã hội và từng cá nhân trong đó. Các phương tiện thông tin đại chúng đã tạo ra những lãnh tụ thì cũng chính chúng có thể sẽ quật ngã họ.

Các công ty cũng không thể làm ngơ trước quá trình này, và bắt đầu nhận ra trách nhiệm của mình đối với môi trường và với loài người. Các công ty đã nhận ra rằng, khi họ tôn trọng những hệ thống giá trị nhất định (những qui tắc về đạo đức) thì những nhà quản lý của họ sẽ có những quyết định đúng đắn hơn trong những tình huống khó khăn, những công nhân của họ sẽ làm việc có năng suất hơn. Khi truyền thống trung thành và quan tâm lẫn nhau là những nét đặc trưng thì con người sẽ lao động tốt hơn. Nhưng một điều thậm chí còn thú vị hơn là khách hàng cũng sẽ quay lưng lại với những công ty mà ở đó hành vi phi đạo đức là phổ biến.

Có một khía cạnh khác rất tế nhị về các qui tắc đạo đức trong thế giới mới là những quan điểm khác nhau về đạo đức, về quyền con người của Đông và Tây. Trong khi phương Tây với đại diện là Mỹ tuyên bố "toàn cầu hoá quyền con người" thì phương Đông với đại diện là Trung quốc và Iran lại diễn thuyết về "chủ nghĩa văn hoá", cho rằng các nền văn hoá không phải là của phương Tây thì không nên theo chuẩn mực của phương Tây. Tuy chưa đưa ra lời bình luận ở đây, nhưng thông qua ví dụ về mô hình của Singapore và Trung quốc sau này, John Naisbitt đã cho chúng ta thấy rằng không thể áp dụng một cách máy móc mô hình về nhân quyền và dân chủ của phương Tây cho phương Đông. Điều này xuất phát từ một quan niệm của người phương Đông (dưới sự ảnh hưởng rất lớn của Trung quốc): Khi chính quyền trung ương suy yếu thì loạn

lạc sẽ không thể tránh khỏi. Và lại một lần nữa, nghịch lý toàn cầu được kiểm nghiệm: Những tiêu chuẩn đạo đức cho thời đại mới sẽ được hình thành từ những hành vi ứng xử của các cá nhân trong xã hội. "Khi trách nhiệm được giao cho mỗi cá nhân thì họ sẽ đi đến các quyết định dựa trên các tiêu chuẩn đạo đức mà họ sống vì chúng." Chúng ta sẽ tự mình và cùng nhau thực hiện những tiêu chuẩn đạo đức ngày một cao.

3. Trong tương lai, nền kinh tế của Trung quốc có thể lớn hơn nền kinh tế của tất cả các nước công nghiệp giàu nhất hiện nay cộng lại. Đối với John Naisbitt, điều này chẳng có gì trái với nghịch lý toàn cầu. Dưới sự lãnh đạo của Đặng Tiểu Bình, nền kinh tế Trung quốc đã chuyển mình từ một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung lớn nhất sang một nền kinh tế thị trường lớn nhất thế giới. Và bí quyết của Đặng Tiểu Bình lại vô cùng đơn giản: "Cải cách kinh tế bắt đầu từ người nông dân" hay chính là: hãy để cho những người nghèo khổ nhất nhận được lợi ích từ các cuộc cải cách kinh tế, rồi sau đó họ sẽ là những nhân tố tích cực nhất, là động lực tăng tốc cỗ máy cải cách.

Thực vậy, nền kinh tế khổng lồ của Trung quốc được xây dựng trên nền tảng những mối quan hệ giữa các gia đình của một dân tộc lớn nhất thế giới - dân tộc Trung quốc. Trong nhiều thế hệ, các thương gia Hoa kiều đã hoạt động năng động trong một mạng lưới gia đình vượt ra khỏi biên giới của nhiều nước, tạo nên một "Khởi thịnh vượng chung Trung quốc". Dựa cơ bản vào mạng lưới các quan hệ làm ăn đã được mở rộng trên khắp toàn cầu, mạng lưới này là một mô hình kinh tế hiệu quả nhất hiện nay mà các tổ chức đa quốc gia phương Tây đang cố gắng xây dựng.

Trung quốc, với sự trở về của Hồng Kông năm 1997 cùng với Đài loan đã nổi lên rất nhanh thành "khu vực phát triển thứ tư của nền kinh tế toàn cầu". Không còn nghi ngờ gì nữa, điều này cũng chỉ là hệ quả của mạng lưới toàn cầu

"Khởi thịnh vượng chung Trung quốc". Không một nơi nào trên thế giới chịu ảnh hưởng của dân tộc Trung quốc nhiều hơn nơi này, và hẳn là John Naisbitt đã có lý khi gọi khu vực này là "Trung hoa vĩ đại".

Dưới con mắt của John Naisbitt, Trung quốc là lực lượng kinh tế quan trọng nhất làm thay đổi bộ mặt của thế giới trong những năm cuối cùng của thế kỷ 20. Thực tế diễn ra như thế nào chúng ta sẽ còn phải chờ đợi, song có một điều là tất cả chúng ta đều sẽ thực sự ngỡ ngàng về qui mô của nền kinh tế Trung quốc khi nghiên cứu chương V của cuốn sách này. John Naisbitt đã viết rằng: "Bằng cách sử dụng phương pháp ngang giá sức mua, IMF đã phát hiện ra rằng Trung quốc đã sản xuất ra 1,7 nghìn tỷ đô la hàng hoá và dịch vụ trong năm 1992, lớn hơn nhiều so với 400 tỷ USD theo cách tính cũ." Trong khi đó, theo số liệu ước tính của một số nhà kinh tế, thu nhập bình quân đầu người của Trung quốc là 4000 USD, "điều này có nghĩa là tổng giá trị nền kinh tế của Trung quốc sẽ là 4,8 nghìn tỷ, gấp đôi so với Nhật (2,4 nghìn tỷ) và gần bằng Mỹ (5,6 nghìn tỷ)." Sẽ còn thú vị hơn khi phác thảo đường cong tăng trưởng tiềm năng của Trung quốc: "Nếu thu nhập đầu người của Trung quốc tăng lên mức bằng của Hàn quốc (7561 USD), thì qui mô nền kinh tế của Trung quốc là hơn 9 nghìn tỷ USD; Nếu mức thu nhập này đạt tới mức của những kiều bào Trung quốc ở Đài loan (10 000 USD), thì nền kinh tế Trung quốc sẽ đạt mức 12 nghìn tỷ USD, lớn gấp đôi so với qui mô hiện tại của nền kinh tế Mỹ. Trong tương lai, điều này có thể sẽ xảy ra." Những con số này và còn nhiều những luận điểm khác nữa thực sự rất ấn tượng và hoàn toàn có thể thay đổi quan điểm của bất cứ ai về nền kinh tế của Trung quốc.

4. Có một sự vận động bất tận của các cơ hội để đảm bảo rằng không có sự thống trị vĩnh viễn của bất cứ một thế lực nào trên thế giới này. John Naisbitt cho rằng vào những năm cuối cùng của thập kỷ 90 và những năm sau này, những vùng có môi trường kinh tế thuận lợi nhất sẽ là châu Á

và châu Mỹ la tinh. Sự cân bằng của thế giới mới trong thập kỷ này như sau:

- * Châu Âu sẽ suy thoái trong một thời gian dài.
- * Tốc độ tăng trưởng của Nhật sẽ chậm lại.
- * Kinh tế Mỹ sẽ tăng trưởng chậm, nhưng chắc.
- * Sự bùng nổ của châu Á dẫn đầu là Trung quốc.
- * Bùng nổ tăng trưởng ở châu Mỹ la tinh.

Trong một vài năm gần đây, một số các nhà quan sát đã cho rằng nước Đức thống nhất mới sẽ trở thành một sức mạnh kinh tế siêu đẳng, và sẽ dẫn Khối cộng đồng chung châu Âu lên vị trí lãnh đạo thế giới. Nhưng một thực tế đáng buồn là điều đó đã không xảy ra. Cùng lúc đó, Tây Đức đã phải chi ra một khoản tiền khoảng 1 nghìn tỷ đô la trong vòng 10 năm tới và 500 tỷ tiền trợ cấp cho thống nhất nước Đức. Chính những chi phí không xác định trước quá lớn này đã nhanh chóng biến nước Đức thành một ông già, ốm yếu của châu Âu.

Trong khi châu Âu đang sa lầy, thì châu Á và châu Mỹ la tinh đang nổi lên nhờ những mô hình liên kết khu vực rất hiệu quả. Những gì đang diễn ra trong khu vực này thể hiện rằng không phải những khối liên kết được thành lập để tách biệt bất cứ vùng nào của thế giới khỏi cộng đồng quốc tế, mà là những liên kết kinh tế đang thúc đẩy phát triển trong khu vực và làm cho biên giới trở nên mờ nhạt hơn. Có rất nhiều hình mẫu hợp tác trong khu vực mà John Naisbitt đã đề cập, như NAFTA, ASEAN, APEC, PAFTA. Tuy nhiên, một hình mẫu thành công nhất có lẽ là "tam giác phát triển" được tạo

nên bởi Singapore, Malaysia và một phần quần đảo Indonesia. Trong mối liên kết này, 3 nước đã bỏ xung cho nhau: Singapore thì thừa vốn và công nghệ nhưng lại thiếu nhân công và đất đai để phát triển nhà máy, còn Indonesia và Malaysia thì lại thừa nhân lực và đất đai. Đó chính là mô hình tăng trưởng cho thế kỷ 21: Tạo ra sự hợp tác cùng có lợi, trong đó mỗi nước sẽ giải quyết những nhiệm vụ phù hợp nhất với khả năng của mình.

Chúng ta có thể tìm thấy một Việt nam từ cái nhìn bên ngoài thông qua quan điểm của John Naisbitt. Và thật là thú vị khi John Naisbitt cũng phải thốt lên rằng: "Việt nam và Mỹ cần có nhau" và "Đối với phần lớn người Mỹ cuộc chiến tranh Việt nam là một cuộc chiến tranh chính trị. Bây giờ chúng ta phải nghĩ là nước này cũng chính là một cơ hội kinh tế." John Naisbitt đã nhận ra một thực tế rằng: Với những cải cách kinh tế rất thành công và với Luật đầu tư nước ngoài cởi mở nhất, Việt nam đã trở thành một cơ hội đầu tư hấp dẫn đối với hầu hết những người đầu tư trên thế giới trừ Mỹ- người Mỹ đã tụt lại đằng sau so với tất cả.

Chúng ta cũng có thể chiêm ngưỡng một giấc mơ của châu Á: Singapore. Với lợi thế vị trí địa lý duy nhất (không có tài nguyên thiên nhiên, đất đai chật hẹp) nhưng do có chiến lược phát triển đúng đắn, Singapore đã trở thành một hải cảng container lớn nhất thế giới, một trung tâm lọc dầu lớn thứ ba thế giới và là một nước xuất khẩu chủ yếu đĩa vi tính. Những thành công của Singapore là một tấm gương rất lớn về một nước nhỏ có thể thành công như thế nào trong lòng thế giới lớn, đó là một ví dụ cụ thể chứng minh nghịch lý toàn cầu của John Naisbitt. Chúng ta có thể cùng với John Naisbitt tìm hiểu mọi khía cạnh của sự thành công này. Mặc dù có thể là có nhiều nước không thể làm như Singapore, kể cả Việt nam, nhưng những cơ hội phát triển cũng đang bắt rễ ở những nơi khác trên thế giới. Và đó cũng chính là nguyên nhân tại sao

John Naisbitt lại cho rằng sự lớn mạnh của châu Á - Thái bình dương đánh dấu sự ra đời của trật tự thế giới mới. Ông cho rằng: Châu Á với khả năng chi tiêu, sự lan truyền công nghệ mới, sự lớn mạnh về vốn tích tụ, và sự gia tăng buôn bán nội khu vực đã đạt đến khối lượng tới hạn cho sự tăng trưởng kinh tế và ảnh hưởng ra bên ngoài. Châu Á - Thái bình dương sẽ lãnh đạo nền kinh tế thế giới trong thế kỷ tới. Hiện châu Á vẫn chưa biết vai trò mới, lớn hơn và quan trọng hơn mà nó sẽ nắm giữ trong nền kinh tế thế giới. Các nước còn lại cũng chưa biết. Nhưng có một tiềm năng rất lớn.

Chúng ta có thể thắc mắc tại sao John Naisbitt lại đề cập đến những chương trình xoá đói giảm nghèo để kết thúc quyền sách, nhưng đó chỉ là sự nhắc lại một chân lý cũ: Động lực của các cuộc cải cách kinh tế chỉ được tiếp tục khi những lợi ích của nó phải đến với tất cả các công dân, kể cả những người nghèo nhất. Và điều đó hoàn toàn không mâu thuẫn với nghịch lý toàn cầu: Nền kinh tế thế giới càng lớn mạnh, thì những phần tử nhỏ nhất trong nó càng mạnh hơn, quan trọng hơn.

* *
*

Với 350 trang viết có rất nhiều ý tưởng và bằng một giọng văn dung dị, dễ hiểu, gần gũi với người đọc, John Naisbitt đã truyền đạt tới chúng ta một cách nhìn thực sự mới mẻ và độc đáo về thế giới mà chúng ta đang sống. Tất nhiên, là một học giả phương Tây, trong cách nhìn của ông có những khía cạnh cực đoan nhất định, đó là lẽ thường tình rất khó tránh khỏi. Mặc dù vậy, "Nghịch lý toàn cầu" vẫn là một cuốn sách có giá trị, hàm chứa rất nhiều những nhận định về xu thế phát triển của thế giới, về những kinh nghiệm quý báu mà

chúng ta có thể tham khảo để tìm hiểu thế giới, tìm hiểu kỹ nguyên mà chúng ta sắp bước vào. Đó cũng chính là lý do mà chúng tôi muốn giới thiệu cuốn sách này với bạn đọc.

Cuối cùng, cũng xin lưu ý rằng trong "Nghịch lý toàn cầu", tác giả sử dụng lối văn nói, với nhiều phép ẩn dụ, nội dung của cuốn sách lại bao trùm rất nhiều lĩnh vực khác nhau của cả 2 ngành khoa học tự nhiên và xã hội, do đó công tác biên dịch và biên soạn gặp rất nhiều khó khăn. Mặc dù chúng tôi cũng đã hết sức cố gắng để lột tả đúng nội dung mà tác giả muốn đề cập, song không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Rất mong bạn đọc thông cảm và lượng thứ.

Hà Nội, ngày 7 tháng 4 năm 1997.

**PGS. PTS. NGUYỄN CÔNG NGHIỆP.
VIỆN TRƯỞNG VIỆN NCTC**

1

NGHỊCH LÝ TOÀN CẦU

Ngày 14 tháng 3 năm 1993, sau cuộc trưng cầu dân ý, dân chúng ở Andorra đã thống nhất lập ra một nước mới, có tên Andorra nằm trên núi Pyrenees, giữa Pháp và Tây ban nha. Dân số của Andorra chỉ có 47.000 người. Giờ đây, nước Andorra mới, có diện tích chỉ bằng 1/10 Delaware, nhưng vẫn có thể có mã số liên lạc quốc tế, đội tuyển Olympic, có dấu quốc huy riêng, đồng tiền riêng và có một chân trong LHQ (gia nhập LHQ tháng 7 năm 1993 và trở thành thành viên thứ 184 của tổ chức này).

Liệu có phải sự công nhận nền độc lập của Andorra xảy ra tại thời điểm khi các nước châu Âu đang hướng tới một liên minh lớn hơn? Khi châu Âu đang trên đường tiến tới một đồng tiền chung mới? Khi Hiệp ước Maastricht kêu gọi thành lập một đồng tiền chung cho 12 nước trong Cộng đồng châu Âu?

Hiện nay, Andorra đang hướng ra toàn thế giới nhiều hơn là Liên hiệp châu Âu (EC).

Freddie Heineken, một nhà tư bản về sản xuất bia ở Hà lan, đã gây ra một vụ âm ỉ khi ông đề nghị thành lập một liên minh Châu Âu với 75 nước, mỗi nước có dân số từ 5 đến 10 triệu người (để dễ quản lý hơn từ phía Chính phủ) trên cơ sở tôn trọng truyền thống dân tộc và ngôn ngữ riêng.

Aixolen, Na uy, Thụy điển, Phần lan và Đan mạch sẽ giữ nguyên. Trong khi Scotlen và Xứ Uên sẽ trở thành những nước độc lập. Hai vùng Catalonia và Basque ở Tây ban nha cũng sẽ độc lập. Pari và vùng xung quanh nó sẽ trở thành "hòn đảo thuộc Pháp" với dân số khoảng 10 triệu người. Thụy sỹ và Italia sẽ được chia ra làm 9 nước khác nhau. Và cứ như vậy.

Một vài người cho rằng điều đó là không tưởng. Thật khó hình dung quá trình này sẽ diễn ra như thế nào. Vấn đề là ở chỗ ý kiến này dường như là phi lý, nhưng nó lại rất phù hợp với xu thế thế giới ngày nay, chứ không phải chỉ là với Liên hiệp Châu Âu nói riêng.

Đó là lý do tại sao tôi tin chắc rằng Hiệp ước Maastricht sẽ thất bại, vì nó đã vượt ra ngoài vấn đề thương mại, ràng buộc các nước về chính trị, như: hướng tới một chính sách đối ngoại và phòng thủ chung, và việc chấp nhận một đồng tiền chung. Có rất nhiều người sẽ rất không đồng ý với tôi. Vì họ không hiểu được rằng: mặc dù người ta muốn buôn bán tự do với nhau hơn, nhưng người ta cũng lại muốn độc lập về chính trị và văn hoá. Sẽ không có Liên hiệp Châu Âu trên thực tế. Nó chỉ là cái tên. Phương án đã được thông qua năm 1993 sẽ không bao giờ được thực hiện. Người ta càng bị ràng buộc về kinh tế, thì họ lại càng muốn được tự do xác định những ý thích riêng của mình.

EC sẽ không chấp nhận một đồng tiền chung - không

trong thế kỷ này và cũng không trong tương lai - bởi vì đồng tiền của chúng ta, bao gồm cả tiền giấy lẫn tiền xu, được in ra với biểu tượng của quốc gia, những vị anh hùng dân tộc, và để phân biệt nước này với nước khác. Hơn thế nữa, việc ngày càng có nhiều nước xuất hiện làm cho thế giới có nhiều đơn vị tiền tệ hơn, chứ không phải là ít đi.

Nhưng, có một đồng tiền chung thực sự đã tồn tại: Tiền điện tử. Không cần một đồng tiền nào khác. Chúng ta sẽ biết ngay được bao nhiêu đồng Lira Italia đổi ra một đồng Bảng Anh, hoặc bao nhiêu đồng Frãng Pháp đổi được một đồng Mác Đức.

Peter T.White trong một bài báo trên tạp chí National Geographic tháng 1/1993 đã trình bày quan điểm của ông về tiền điện tử: "Tôi sống ở Paris, một buổi chiều muộn tôi cần tiền ngay. Tôi đến ngân hàng thì tất nhiên là nó đã đóng cửa, nhưng có một máy rút tiền tự động (ATM) ở bên ngoài, và bạn thử hình dung xem điều gì đã xảy ra?"

"Tôi nhét tám thẻ rút tiền của ngân hàng nơi tôi mở tài khoản ở Washington D.C, đánh số thẻ của mình và số lượng tiền 1.500 Frãng, nó tương đương khoảng 300 USD. Thẻ máy tính của ngân hàng Pháp phát hiện ra đó không phải là thẻ của nó, và nó chuyển yêu cầu của tôi sang hệ thống CIRBUS của trung tâm nối mạng liên Châu Âu ở Bỉ. Trung tâm này phát hiện ra rằng thẻ của tôi không phải là thẻ Châu Âu. Sau đó, yêu cầu được chuyển sang trung tâm nối mạng toàn cầu ở Detroit. Ở đây hệ thống máy tính nhận ra đó là tám thẻ của một ngân hàng ở Washington, nơi tôi mở tài khoản. Yêu cầu được chuyển tới đó, ngân hàng của tôi kiểm tra thấy rằng có hơn 300 USD trong tài khoản của tôi và khấu trừ 300 USD cộng thêm một tỷ lệ phí là 1,50 USD. Sau đó nó quay trở lại Detroit ở Bỉ, ngân hàng ở Paris, đến máy ATM và tôi rút ra 300 USD bằng đồng Frãng Pháp. Tổng thời gian thực hiện hết 16 phút. Cảm ơn máy tính và mạng lưới viễn thông tốc độ

cao".

Hiệp ước Maastricht sẽ không trở thành hiện thực bởi vì nó không được đặt ra đúng thời điểm. Sẽ không có Liên hiệp Châu Âu. Tự do thương mại thì được, còn Liên hiệp thì không.

Xu hướng thế giới ngày nay là: một mặt là xu thế độc lập về chính trị và tự định chế, mặt khác là xu thế hình thành các liên minh kinh tế.

Quan điểm của Freddie Heineken trong việc hình thành Châu Âu trùng với quan điểm trước kia của giáo sư sử học người Anh là Cyril Northcote Parkinson (nổi tiếng với định luật Parkinson). Parkinson đã đưa ra các ý kiến của mình khi xem xét Liên hiệp Châu Âu. Parkinson nghi ngờ về một Châu Âu thống nhất, một phần bởi vì có nhiều sự bất đồng về diện tích, dân số và sự thôn tính về mặt kinh tế. Để cân bằng, ông ta cho rằng nên chia các nước ra làm nhiều nước nhỏ hơn có kích cỡ và tầm quan trọng tương đương.

Heineken chia Châu Âu ra làm 75 phần, ông ta nghĩ rằng có thể chuyển thành 75 nước Châu Âu. Heineken cho rằng các quốc gia Châu Âu hiện nay là kết quả của một sự hình thành nhân tạo và trong một số trường hợp thì cũng mới chỉ thành lập gần đây: "Hệ thống các quốc gia ngày nay", ông nói, "trên một khía cạnh nào đó cũng mang tính chất chủ quan như cách suy nghĩ của tôi".

Tất cả mọi người trên toàn thế giới đều đồng ý rằng phải nói rộng tự do thương mại hơn nữa. Và họ đang đòi hỏi sự độc lập, chủ quyền và tôn trọng những ý kiến riêng.

NGHỊCH LÝ TOÀN CẦU

Có rất nhiều nghịch lý trong thế giới luôn đổi thay này.

Tôi đồng ý với một điều mà tôi nghĩ rằng nó phù hợp hơn cả với những thay đổi ngày nay và là chủ đề chính của cuốn sách này:

Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì những phần tử nhỏ nhất trong nó sẽ càng mạnh hơn.

Tôi nhận thấy ở đây nghịch lý là một cách hiểu chung chung: một câu nói hay một công thức mà dường như là trái ngược hoặc vô lý, nhưng hiện nay lại có giá trị hoặc hợp lý. Một nghịch lý nổi tiếng trong kiến trúc, đã đóng góp cho nghề này rất nhiều, là "ít nghĩa là nhiều", có nghĩa là bạn càng ít tô vẽ lên ngôi nhà, thì trông nó càng lịch sự hơn, và nhiều công việc kiến trúc hơn có thể được thực hiện.

Trong kinh doanh, chúng ta luôn phải giải quyết các nghịch lý: mối căng thẳng giữa tập trung và phi tập trung; mong muốn vừa là người lãnh đạo vừa là người thực hiện, vừa là cá nhân vừa là tập thể.

Một vài người đã hiểu được toàn bộ các vấn đề về nghịch lý. Đó là Dane, Soren Kierkegaard, với ý tưởng: nghịch lý là nguồn cảm xúc của người mộng mơ, người mộng mơ không có nghịch lý giống như người đang yêu mà không có tình cảm; đó là những người tâm thường".

Một trong những mục tiêu của nghịch lý là để làm nảy sinh những sáng kiến mới. Đó là một phần mục đích của tôi. Nhưng hơn thế nữa, nghịch lý có thể là một công cụ có hiệu quả để hiểu biết. Trong cuốn sách này, tôi muốn chứng minh rằng nghịch lý mà tôi khái quát hoá là một công cụ cơ bản để có thể hiểu được kỷ nguyên mới mà chúng ta sắp bước vào. "Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì những phần tử nhỏ nhất trong nó sẽ càng mạnh hơn", giống như tất cả các nghịch lý, rõ ràng đó là một sự mâu thuẫn, nhưng khi đã hiểu được nó thì nó trở thành một hệ thống tốt để hiểu được thế giới.

Timothy Ferris, trong cuốn sách "Coming of Age in the Milky Ways" của mình, đã viết: "Trong lịch sử khoa học của những năm cuối thế kỷ 20 có thể được coi là thời đại kết hợp giữa vật lý hạt nhân, ngành khoa học nghiên cứu về cơ cấu nhỏ nhất của thiên nhiên, với vũ trụ học, ngành khoa học nghiên cứu về vũ trụ."

Một hiện tượng tương tự cũng xảy ra trong chính trị và kinh tế: đó là nghịch lý toàn cầu.

Việc nghiên cứu các phân tử kinh tế nhỏ nhất, như các doanh gia sẽ hoà cùng với việc nghiên cứu những thay đổi lớn trong nền kinh tế toàn cầu, giúp chúng ta hiểu sự việc đã xảy ra như thế nào.

Các doanh gia cũng là phân tử quan trọng nhất trong ngôi nhà kinh tế toàn cầu. Nhiều công ty lớn đang tự phân chia và cơ cấu lại thành một mạng lưới các doanh gia.

MẠNG LƯỚI CÁC DOANH GIA

Nguyên lý chính của nghịch lý toàn cầu - Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì những phân tử nhỏ nhất trong nó sẽ càng mạnh hơn - được áp dụng nhiều nhất trong kinh doanh. Các công ty lớn như IBM, Philips và GM phải bị phá vỡ để tạo thành những liên minh của các công ty nhỏ, tự trị, và năng động nếu chúng muốn tồn tại.

Các công ty lớn và khẩu hiệu "tiết kiệm theo qui mô" đã thành công trong một thế giới tương đối không năng động trong bốn thập kỷ qua, tới tận giữa những năm 80. Nhưng ngày nay, các công ty vừa và nhỏ - hoặc các công ty lớn mà tự nó đã cơ cấu lại như một hệ thống các doanh gia - sẽ tồn tại để phát triển khi chúng ta bước vào thế kỷ tới. Trên thực tế, 50%

giá trị hàng xuất khẩu thực tế của Mỹ đã được tạo ra bởi các công ty chỉ với 19 công nhân hoặc ít hơn; ở Đức cũng vậy.

Chỉ có 7% giá trị xuất khẩu của Mỹ được tạo ra bởi các công ty có 500 công nhân hoặc nhiều hơn. Các công ty có từ 500 công nhân trở lên chỉ còn chiếm 10% trong nền kinh tế Mỹ, giảm từ 20% năm 1970. 90% giá trị nền kinh tế Mỹ được cấu thành bởi các công ty vừa và nhỏ. Các doanh gia - các cá nhân - đang tạo ra nền kinh tế toàn cầu đô sộ.

Để tồn tại, ngày nay, các công ty lớn như ABB, AT & T, GE, Grand Metropolitan, Coca-Cola, Benetton, Johnson & Johnson, British Petroleum, Honda, Alcoa, Xerox, đang cơ cấu lại và tạo ra cấu trúc mới bao gồm rất nhiều các đơn vị độc lập. Ngày nay, việc cơ cấu lại là phổ biến, bởi vì đó là cách tốt nhất để tồn tại.

Philip M. Burgess, Giám đốc "Trung tâm Miền Tây mới" bình luận những gì đang diễn ra ở các công ty của Mỹ là "hiệu ứng ODD": tận dụng các nguồn lực, giảm bớt các cấp và cơ cấu lại. Kết quả là làm giảm độ lớn của các công ty một cách cơ bản.

Bằng cách giảm độ lớn, tái đào tạo, tạo ra một mạng lưới các tổ chức, các công ty hiệu quả, hay gọi là gì đi nữa, thì đều đi đến một kết quả như nhau. Các công ty phải phá bỏ bộ máy quan liêu để tồn tại. Việc tiết kiệm theo qui mô đã phải nhường bước cho tiết kiệm theo lĩnh vực, tìm ra một độ lớn hợp lý để điều hành, để phù hợp với tính linh hoạt của thị trường và cao hơn tất cả là tốc độ.

Một trong những công ty đã cơ cấu lại mạnh nhất trong số các công ty lớn trên toàn cầu là ABB (Asea Brown Boveri), tập đoàn kỹ thuật - năng lượng lớn nhất thế giới. Doanh thu hàng năm của nó đạt 30 tỷ USD từ 1.200 công ty con. Mỗi công ty con trung bình chỉ có 200 người. Tổng Giám đốc tập

đoàn, ông Percy Barnevik nói "Chúng tôi lớn mạnh theo thời gian, nhưng chúng tôi cũng co lại theo thời gian". Trong quá trình thực hiện cơ cấu lại, các nhân viên làm việc tại trụ sở chính ở Zurich đã giảm từ 4.000 người xuống còn ít hơn 200 người. Không ít hơn 90% doanh thu của tập đoàn liên doanh Thụy sỹ-Thụy điển này thu được từ bên ngoài hai nước chủ nhà.

"Chúng tôi không phải là một tập đoàn kinh doanh toàn cầu" Percy Barnevik nói. "Chúng tôi là một tập hợp các doanh nghiệp địa phương với sự liên kết toàn cầu mạnh mẽ".

Vậy đó. Một sự hoàn hảo.

Hệ thống càng lớn, thì các phần tử nhỏ càng phải hiệu quả hơn.

Ông Jack Welch thuộc công ty GE, người đã đưa ra khẩu hiệu "Hãy nghĩ một cách vi mô" cho các công ty trong những năm 90, nói rằng "Điều mà chúng tôi cố gắng hết sức để thực hiện là phải có được "tâm hồn" của các công ty nhỏ và phải phát triển với tốc độ của các công ty nhỏ trong lòng một công ty lớn". Welch cũng đang làm cho công ty của anh ta nhỏ hơn, để làm cho nó có hiệu quả hơn. Số công nhân của công ty đã giảm 100.000 người trong vòng 11 năm xuống còn 268.000 người năm 1992. Trong 11 năm này, doanh thu của công ty đã tăng từ 27 tỷ USD lên 62 tỷ USD vào năm 1992, thu nhập ròng cũng tăng từ 1,5 tỷ USD lên 4,7 tỷ USD.

Tương tự như vậy, Paul Allaire, Chủ tịch công ty Xerox trình bày về một mô hình mới mà ông ta gọi là "Thiết kế cơ cấu tổ chức" của công ty như sau: "Chúng tôi đang cố gắng để chiếm lợi thế của các công ty nhỏ, bằng cách phản ứng, ra các quyết định nhanh trên thị trường, và loại trừ quan liêu".

John Bryan, Giám đốc công ty Sara Lee nói rằng "công

tác quản lý đặc trưng" của Sara Lee là: rất nhiều doanh gia đang hoạt động năng động trong một công ty.

Công ty con là một từ không được người Mỹ sử dụng nhiều, nhưng nó là từ phổ biến trên toàn Châu Âu (đặc biệt trong thời gian gần đây, khi Châu Âu nói về Liên hiệp). Nó có nghĩa rằng quyền lực phải thuộc về cấp nhỏ nhất (tất nhiên là phải hợp lý) trong cơ cấu tổ chức. Trên ý nghĩa chính trị và kinh tế, nó có nghĩa là EC không nên làm những gì mà từng quốc gia có thể làm tốt hơn (mặc dù vậy các quan chức quan liêu ở Brussels vẫn làm ngược lại). Trong công ty, điều đó có nghĩa là các quyết định phải được thực hiện ở cấp thấp nhất có thể, và đó là những gì mà Robert Galvin đã ngụ ý, khi anh ta nói trước các nhân viên bán hàng của Motorola rằng "họ có quyền như Chủ tịch công ty khi họ làm việc với các khách hàng".

Kết quả là trên tất cả các lĩnh vực các đơn vị sẽ nhỏ hơn và vững mạnh hơn.

Một ví dụ lý thú hơn là Aeroflot. Trước đây, đó là một trong những hãng hàng không lớn nhất thế giới và cũng tồi tệ nhất thế giới, bây giờ hãng trở thành 80 hãng hàng không khác nhau (Azerbaijan Airlines hình thành từ Baku trước đây, Byelorussia Airlines từ Minsk, Uzbeki Airlines từ Tashken), chẳng bao lâu nữa nó sẽ có hơn 200 hãng nhỏ chỉ trong nước Nga. Liệu có ai hiện nay còn nghi ngờ về chất lượng tốt hơn của các chuyến bay trên máy bay của những hãng hàng không nhỏ này so với Aeroflot quan liêu trước kia? Những gì còn lại cho đến ngày nay của Aeroflot, người "mẹ" của tất cả trước đây, là Hãng hàng không quốc tế Nga, và hãng này hiện giờ chỉ còn lại một vài đường bay quốc tế.

Louis Gerstner, Tổng Giám đốc mới của IBM cũng đang suy nghĩ về phương thức cơ cấu lại công ty. "Thách thức đối với chúng tôi ở IBM là làm như thế nào để có được các đặc

trung của công ty nhỏ - không xơ cứng, linh hoạt và có trách nhiệm với khách hàng - kết hợp với các lợi thế về độ lớn, như khả năng tài trợ nghiên cứu và phát triển". Nhưng anh ta có thể sẽ là người đầu tiên phải thừa nhận rằng thách thức chính là việc liệu anh có thể theo đuổi con đường đó không.

Một phần của câu trả lời có thể tìm thấy được trong Công ty IBM ở Anh. Giữa năm 1993, trụ sở chính của IBM ở Luân đôn đã thông báo rằng hoạt động kinh doanh ở Anh đang được chia thành 30 bộ phận riêng rẽ, mỗi một bộ phận sẽ có toàn quyền ấn định các mức giá, chi phí và chịu trách nhiệm toàn bộ trước các khách hàng của mình. Một vài bộ phận chỉ có 50 nhân viên. Trung tâm điều hành sẽ không can thiệp trừ phi các bộ phận kinh doanh hoạt động không hiệu quả. IBM đã thông báo "Việc tạo lập một quốc gia doanh nghiệp sẽ cung cấp nhiều quyền sở hữu và nâng cao năng lực kế toán của các nhà quản lý kinh doanh, cho phép công ty thu lợi nhuận nhanh chóng hơn". Hai năm trước đây, có 2.500 nhân viên làm việc ở trung tâm điều hành. Con số đó sẽ được giảm xuống còn 100 người hoặc ít hơn, những người này sẽ điều hành một công ty mẹ mới. Theo hình mẫu liên kết vật lý hạt nhân với vũ trụ học của Timothy Ferris trong cuốn "Coming of Age in the Milky Way", IBM đã đặt tên cho kế hoạch là "Thiên hà". Andy Williams, trợ lý cho Giám đốc Nick Temple của công ty IBM ở Anh, người đã vạch ra kế hoạch này, giải thích ý tưởng của họ là "Vội tới các vì sao".

Thế giới càng hợp nhất về mặt kinh tế, các phần tử của nó sẽ nhiều lên, nhỏ hơn và càng quan trọng hơn. Như vậy, nền kinh tế toàn cầu đang tăng trưởng trong khi độ lớn của từng phần tử lại đang thu hẹp.

AT & T, một thời đã là tập đoàn độc quyền lớn, hiện đang được tái định hình dưới sự lãnh đạo của Chủ tịch tập đoàn, ông Robert Allen. Công ty được tổ chức lại thành 20 lĩnh vực sản xuất riêng rẽ. Lần đầu tiên, mỗi lĩnh vực sản xuất

tự chịu trách nhiệm trong việc định giá, tiếp thị, phát triển sản phẩm và lợi nhuận. AT & T đang chia nhỏ cấu trúc nguyên thể của nó và tự cấu trúc lại thành một hệ thống gồm nhiều tổ chức độc lập.

"Giống như các hệ thống máy tính mới đã phi tập trung hoá quyền lực và trao nó cho tất cả mọi người trong một chuỗi thông tin thống nhất, chúng phá vỡ tính truyền thống của quyền sở hữu, của thiết kế, sản xuất, cung cách quản lý và sự phân biệt quốc gia", George Gilder đã viết như vậy trong "Harvard Business Review". Để phản ánh quan điểm của mình, Gilder đã lấy ví dụ của công ty Brooktree, công ty đã phát minh RAM-DAC và các công cụ liên quan để chuyển thông tin điện tử dạng số sang các hình ảnh thật để sửa đổi, tạo lập cửa sổ, thay đổi kích cỡ, màu sắc...

1/3 cổ phần của Brooktree được sở hữu bởi 450 nhân viên của công ty, một nửa trong số đó là các kỹ sư. Công ty đã có doanh thu hơn 100 triệu USD trong năm 1993. Gilder giải thích "Brooktree không phải là một hệ thống cấp bậc mà là một mạng lưới thông tin với rất nhiều trung tâm năng lượng và hàng trăm trạm làm việc liên lạc trực tiếp trên toàn cầu. Công ty không có một nhà máy nào nhưng nó kết hợp công nghệ của nó với bất kỳ nhà máy sản xuất chip điện tử nào trên toàn thế giới. Các thiết bị của nó được sản xuất ở Nhật bản hoặc Mỹ, đóng gói ở Hàn quốc, kiểm tra ở San Diego".

Công ty đang tăng trưởng với tỷ lệ 50%/năm vì các RAM-DAC của nó hiện nay rất cần cho quá trình tạo hình ảnh của mọi máy chủ, mọi hệ thống đa năng, và các thiết bị tạo ảnh điện tử ở Mỹ và Nhật bản.

Gilder cũng mô tả cơ cấu phân quyền của Cypress Semiconductor, một tổ chức của 6 công ty riêng rẽ với một hệ thống các máy chủ liên lạc trực tiếp. Cypress đã dùng hệ thống máy tính để tạo ra quyền độc lập và tự do cá nhân lớn

hơn cho các nhà quản lý, các kỹ sư và công nhân. Tương tự như vậy, Microsoft cũng là một mạng lưới các nhà lập trình liên lạc trực tiếp với Chủ tịch tập đoàn Bill Gates.

Đó là phương pháp lãnh đạo của tất cả các công ty hiện nay, vì các lợi thế kinh doanh đang có mặt ở khắp mọi nơi, trong bất kỳ thời điểm nào, và từng cá nhân như các công ty nhỏ đều có thể nắm bắt được. Họ sẽ cạnh tranh cho một vị trí vững chắc hơn trên thị trường thế giới. Thông tin thực sự là sức mạnh và vì càng ngày thông tin càng trở nên phổ biến hơn đối với mọi người qua hệ thống viễn thông, các cá nhân sẽ có được quyền lực mà trước đây họ chưa bao giờ có.

Chủ tịch của Simstar Inc, ông David Reim, là một điển hình của các doanh gia những năm 90. Với 4 máy tính Macintosh được cài đặt trong phòng ngủ trong ngôi nhà của anh ta ở Sunnyvale, California, Reim đang xây dựng một công ty tạo ra phần mềm đa năng tương tác để chăm sóc sức khỏe người bệnh. Vì công ty chỉ có một công nhân, anh ta lập ra một đội những đối tác độc lập. Reim tự miêu tả mình như một người đầu chính, quản lý những người đầu phụ qua một hệ thống máy tính. Kết quả cuối cùng của việc cơ cấu lại chính là cơ chế một người thực hiện.

Trong vài năm tới, tất cả các công ty lớn sẽ khó cạnh tranh với - và thường sẽ hoạt động kém hiệu quả hơn - các công ty nhỏ hơn, năng động hơn và đổi mới nhiều hơn.

Tư tưởng về sự thống trị kinh tế thế giới của các công ty đa quốc gia đã trở nên sai lầm.

Nền kinh tế thế giới càng lớn và rộng mở hơn, thì các công ty nhỏ và trung bình sẽ càng thống trị nhiều hơn.

Một trong những chuyển biến lớn trong cuộc đời tôi là chúng ta đã chuyển từ "tiết kiệm theo qui mô" sang "không

tiết kiệm theo qui mô"; từ lớn hơn thì tốt hơn sang lớn hơn là kém hiệu quả, chi phí lớn, quan liêu, kém năng động và hiện đang là thảm họa. Và điều nghịch lý là nó đã xảy ra khi chúng ta mở rộng sang phạm vi toàn cầu: Các phần tử nhỏ hơn, năng động hơn sẽ lợi hơn trong những lĩnh vực rộng lớn hơn.

Ở trung tâm Châu Âu - nước Bỉ - trụ sở của European Telecom, một công ty cung cấp dịch vụ điện thoại quốc tế thông qua California, sử dụng các phương tiện của Mỹ. Điều này tiết kiệm cho các khách hàng một phần ba số tiền theo giá cố định của châu Âu. European Telecom cũng chỉ có ba nhân viên và thiết bị chỉ trị giá 50,000 USD.

Chiến lược liên kết

Một khuynh hướng lớn khác trong cộng đồng kinh doanh toàn cầu là chiến lược liên kết, nhiều ví dụ về nó sẽ được đưa ra khi nói về viễn thông ở Chương 2. Sự sát nhập và việc nắm quyền kiểm soát công ty vượt qua biên giới, nếu không bị mất đi, thì cũng giảm đáng kể.

Cạnh tranh và liên kết như là âm với dương trên thị trường thế giới. Giống như âm với dương, chúng luôn tìm kiếm sự cân bằng và luôn thay đổi. Cạnh tranh thì chúng ta đã biết. Một khía cạnh mới của liên kết là các liên minh chiến lược mới, trong đó bạn đồng ý liên kết với đối thủ cạnh tranh mạnh nhất của bạn, người mà sau đó vẫn sẽ là đối thủ cạnh tranh của bạn. Giữa năm 1993, nhà sản xuất ôtô lớn thứ 2 của Nhật là Nissan đã thực hiện một bước tiến chưa từng có. Công ty này đồng ý mua một số cổ phần của một nhà cung cấp là công ty con của đối thủ cạnh tranh: Toyota, hãng xe hơi lớn nhất Nhật bản.

Cùng thời gian đó, ở Mỹ, U.S West đã đầu tư 2,5 tỷ USD vào truyền hình cáp và các hoạt động giải trí của Time-

Warner, tạo nên một liên minh chiến lược để cùng nắm lấy các cơ hội của cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông tương tác.

Phần lớn các liên minh chiến lược được thực hiện trên tầm quốc tế. British Telecom đã đồng ý trả cho MCI của Mỹ 4,3 tỷ USD bằng tiền mặt để góp 20% tiền vốn trong công ty đứng hàng thứ 2 của Mỹ này, một phần của liên minh chiến lược này là các hoạt động mang tính toàn cầu.

Các công ty viễn thông và các hãng xe hơi là các công ty đã thực hiện sự liên kết toàn cầu trước tiên. Thực vậy, hiện nay hầu như không có khả năng mua được một chiếc xe hơi mà không phải là sản phẩm của một mạng lưới liên minh chiến lược.

Các công ty dược phẩm, đã thực hiện việc toàn cầu hoá từ lâu, hiện cũng đang tìm kiếm sự an toàn trong liên kết. Trong nửa đầu năm 1993, liên tục có các vụ liên doanh, liên kết và sát nhập công ty. 2 công ty của Anh là Wellcome và Glaxo, đều kinh doanh với công ty Warner-Lambert của Mỹ. Wellcome và Warner-Lambert đang liên kết tạo nên một hoạt động theo kiểu thị trường phi tập trung (OTC), và tạo ra một tập đoàn mới: Warner-Wellcome Consumer Health Care Products. Nó hy vọng trở thành tập đoàn OTC lớn thứ ba trên thế giới với doanh số hàng năm 1,6 tỷ USD. Trong khi đó, Glaxo đã thiết lập một liên minh OTC với Warner-Lambert để bán các loại thuốc của nó. Trên thực tế, các sản phẩm của Glaxo, giống như tất cả các sản phẩm khác của Warner-Lambert trên thị trường OTC, sẽ được bán thông qua liên minh Warner-Wellcome mới.

Các liên minh chiến lược đang được tạo ra hàng ngày như một phần của quá trình chuyển hoá sang một thị trường thế giới duy nhất, trong đó khó có thể xác định quốc tịch của một sản phẩm hoặc công ty. Milton Friedland gần đây đã đưa

ra quan điểm là hiện nay "có thể sản xuất một sản phẩm ở bất kỳ đâu, sử dụng nguồn nguyên liệu từ bất cứ đâu, bởi một công ty đóng ở bất cứ nơi nào và được bán ra ở mọi nơi". Điều này đang tăng lên thông qua mạng lưới các liên minh chiến lược.

Một trong những nguyên nhân đằng sau sự gia tăng các liên minh chiến lược là các công ty cố gắng tránh trở nên cồng kềnh hơn.

Thực hiện một liên minh chứ không phải sát nhập hay thôn tính, có nghĩa là bạn tăng sức mạnh mà không làm tăng độ lớn.

Tất nhiên, các công ty lớn sẽ không biến mất qua đêm và một số các công ty này, như những nhà sản xuất máy bay thương mại, do bản chất sản phẩm sẽ phải giữ độ lớn. Nhưng chiều hướng rõ ràng là có lợi cho các công ty vừa và nhỏ - hoặc các công ty lớn mà tự nó cơ cấu lại thành một mạng lưới các doanh gia.

Tóm tắt các nguyên nhân:

- Tháo bỏ các hàng rào thương mại trên toàn thế giới ban đầu được xem như một cơ hội cho các công ty lớn. Nhưng hiện nay nó đang mở ra con đường cho các công ty nhỏ. Ngày nay, họ dễ dàng tham gia vào các thị trường mà trong quá khứ chỉ các công ty lớn mới đủ khả năng hoạt động trên đó - vì chỉ các công ty lớn này mới có đủ khả năng để chi những khoản tiền lớn cho các vấn đề về luật pháp, hành chính và giao thông.
- Máy tính và viễn thông đang trở thành những vũ khí đáng gờm của các công ty nhỏ đối chọi lại với các công ty lớn. Trong quá khứ, chỉ các công ty lớn mới có đủ

khả năng tài trợ cho công nghệ mới. Ngày nay, bất kỳ lĩnh vực kinh doanh vi mô nào cũng có thể có công nghệ tương tự như của IBM hoặc AT & T. Nhưng các công ty nhỏ không phải chịu gánh nặng bộ máy hành chính quan liêu và "trọng lượng" nặng nề của các doanh nghiệp lớn. Các công ty nhỏ có thể cơ cấu lại và tổ chức lại nhanh hơn nhiều so với các công ty lớn. Do đó, chúng có thể đổi mới nhanh hơn không chỉ đối với các sản phẩm mà còn cả các hoạt động nội bộ, để khai thác các lợi thế của công nghệ mới. Không có gì ngạc nhiên khi các công ty nhỏ đang làm nhiều bước đột phá quan trọng về phần mềm và công nghệ sinh học.

- Giảm bớt luật lệ và toàn cầu hóa các thị trường tài chính đã đưa các công ty vừa và nhỏ tham gia vào qua trình thu hút vốn mà họ chưa bao giờ thực hiện được trước đây. Ngày nay, các công ty nhỏ vay vốn ở khắp nơi trên thế giới. Các trái phiếu Junk bị trích rất nhiều đã có tác động giải phóng các doanh nghiệp vừa và nhỏ ra khỏi ngân hàng và cho phép chúng thu hút một số lượng vốn lớn.
- Các sở thích của khách hàng đã vượt biên giới tràn ra khắp thế giới. Các kênh truyền hình toàn cầu đang phát ngày càng nhiều những mẫu sản phẩm để lựa chọn. Càng có nhiều cơ hội lựa chọn hơn, thì lại càng có nhiều tiêu chí phân biệt trong khi lựa chọn hơn, và việc lựa chọn tiếp theo sẽ càng hấp dẫn hơn. Chúng ta càng hợp nhất, thì chúng ta cũng đồng thời lại khác biệt nhiều hơn. Điều đó đã làm bùng nổ các thị trường.
- Ngày nay, chất lượng sản phẩm được thiết lập và sao chép ở khắp mọi nơi (điều đó đang giết chết nhãn của mọi sản phẩm). Vấn đề hiện nay là ở chỗ theo kịp thị trường và luôn đổi mới, chứ không phải là một sự to lớn

không lành mạnh.

- Các công ty nhỏ hơn có lợi thế khi nó tiếp cận với từng cá nhân. Hiện nay, làm việc cho một công ty lớn không còn mang đến cho chúng ta một danh tiếng lớn như trước đây đã từng có. Rất thú vị và hài lòng khi làm việc cho một công ty nhỏ, ở đó mỗi người có trách nhiệm và quyền hạn cao hơn và tham gia nhiều hơn trong sứ mệnh của công ty. Công ty nhỏ có thể làm theo những nguyên tắc quản lý nhân sự dễ dàng hơn mà không tự gây phức tạp cho mình, và thỉnh thoảng nó còn có thể miễn đi một vài điểm. Những người có khả năng nhất thường thích ký hợp đồng làm việc cho các công ty nhỏ hoặc tự thành lập công việc kinh doanh của mình.

Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì các phần tử cấu thành của nó ngày càng trở nên nhỏ hơn.

Điều này hơi giống với nghịch lý trong việc nghiên cứu về vật lý: các máy móc ngày càng lớn hơn đang được chế tạo để nghiên cứu những đối tượng ngày càng nhỏ hơn. Hiện nay, cần có một vụ nổ cực lớn để nghiên cứu các hạt proton và các hạt điện tử.

Chúng ta đang làm cho các đơn vị kinh doanh ngày càng nhỏ hơn, để chúng ta có thể toàn cầu hoá các nền kinh tế của chúng ta có hiệu quả hơn.

Các quỹ tương hỗ càng phổ biến trên toàn cầu, thì các công ty niêm yết lại càng nhỏ hơn.

Trong nền kinh tế toàn cầu đồ sộ, các thị phần ngày càng nhỏ. Một công ty của Mèhicô đã tìm ra một thị phần của thị trường tủ lạnh nhỏ đối với các phòng khách sạn, các phòng

tập thể và các văn phòng. Và do đó hiện nay công ty này bán được nhiều tủ lạnh ở Mỹ hơn bất kỳ công ty nào khác trên thế giới.

Hiện nay người ta đang nói nhiều về 500 kênh TV. Như vậy, để thay thế bài hát "57 kênh mà chẳng có gì trên đó cả"¹ của Bruce Springsteen, chúng ta có thể có "500 kênh mà chẳng có gì trên đó cả"². 500 kênh này đang rất có ý nghĩa vì các bạn có nhiều cơ hội hơn trong việc tìm một chương trình hợp với sở thích. Điều này có ý nghĩa rất lớn, nhiều thị phần nhỏ hơn được phân đoạn cho các kênh cá nhân riêng biệt.

Nhưng chúng ta lại đang toàn cầu hoá. Trong khi thị phần được phân đoạn cho kênh Opera có thể không đủ lớn để nó thành công trong một nước thì một kênh Opera toàn cầu chắc chắn sẽ thắng lợi.

Sự ví von hoàn hảo nhất đối với sự chuyển đổi từ hành chính quan liêu sang các đơn vị nhỏ và tự trị là sự thay đổi từ máy chủ sang các máy tính cá nhân được nối liền với nhau qua hệ thống mạng.

CHỦ NGHĨA DÂN TỘC MỚI

"Chủ nghĩa dân tộc" đã tái hiện vào từ điển thế giới trong năm 1993, hầu hết với ý nghĩa tiêu cực, đang hình thành bởi sự hung bạo, cướp bóc, giết chóc và các hình mẫu "thuần chủng" ở Nam tư cũ.

Tờ The Economist đã sớm báo động về tình trạng nghiêm trọng, nói rằng "Virus chủ nghĩa dân tộc ... đang trở thành AIDS của chính trị thế giới - đang tiềm tàng nằm chờ qua nhiều năm, sau đó sẽ loé sáng để phá huỷ các nước".

¹ 57 Channels and Nothing On

² 500 Channels and Still Nothing On

Hiện đang phát triển một ý tưởng rằng: "Đúng vậy, chiến tranh lạnh đã qua, nhưng chúng ta giờ đang có Nam tư".

Thực vậy, chúng ta đã có bi kịch Nam tư. Nhưng chúng ta cũng đã chứng kiến những nước mới được thành lập một cách hoà bình hơn, thành công hơn. "Sự ly dị êm thấm" đã tạo ra hai nước mới từ một nước Tiệp khắc. Người Eritrean đã tuyên bố độc lập khỏi Ethiopia và mùa xuân năm 1993 trở thành thành viên thứ 183 của LHQ. Người dân Israel và Palestin đã nhất trí và bắt tay tìm kiếm hoà bình. Liên xô cũ cũng đã tự chia ra 15 nước độc lập một cách tương đối hoà bình, mặc dù vẫn còn vài vùng tranh chấp.

Và hiện nay, trong đầu những năm 90 này, 11 nước trong liên bang các quốc gia độc lập cũng đang bắt đầu bị phân chia, nguy cơ lớn nhất là liên bang Nga.

CÂN BẰNG DÂN TỘC VÀ THẾ GIỚI

Mong muốn về sự cân bằng giữa dân tộc và thế giới luôn nằm trong tiềm thức của chúng ta. Hiện nay, tính dân chủ và cách mạng viễn thông (đang tuyên truyền về dân chủ trên khắp thế giới, làm cho nó trở nên cấp thiết) đã nâng sự cần thiết của việc cân bằng giữa dân tộc và thế giới lên một tầm cao mới.

Các dân tộc đã quay trở lại. Và màn kịch đau khổ của sự trở lại của họ rõ ràng nhất ở nơi mà họ đã bị chèn ép đây thú tính nhất.

Dân chủ đã thổi phồng và nhân rộng vấn đề dân tộc; áp bức đã gây ra đấu tranh.

Trên thực tế, các nước có thể sẽ không cần thiết nếu

nền dân chủ hưng thịnh.

Đằng sau tất cả các điều đó, phải mất hàng trăm năm vùng phía nam của Thụy điển mới được quay trở lại Đan mạch và phải mất một thời gian dài để Na uy độc lập với Thụy điển.

Nhưng không được lẫn chủ nghĩa dân tộc với chủ nghĩa quốc gia, vì và nó thường có mặt trên các phương tiện thông tin đại chúng. Chủ nghĩa quốc gia, đã hưng thịnh từ thế kỷ thứ 18 cho tới tận cuối chiến tranh thế giới thứ 2, cho rằng một quốc gia quan trọng hơn là các nguyên tắc quốc tế và các quan điểm cá nhân. Chiến tranh thế giới thứ 2 đã tạo sự chấm dứt đối với chủ nghĩa quốc gia của Italia và Đức và đã làm giảm mạnh lực lượng của chủ nghĩa quốc gia ở phương Tây.

Chủ nghĩa dân tộc dựa vào nguồn gốc của một người nào đó, được xác định thông qua tôn giáo, ngôn ngữ, văn hoá, tín ngưỡng, hoặc trong cuối thế kỷ 20 này là nghề nghiệp. Và điều tin tưởng này đang hưng thịnh.

Điểm mấu chốt trong sự tồn tại của con người là những đặc tính riêng của chúng ta.

Cũng trong cuối thế kỷ 20 này, mỗi người trong số chúng ta - không có sự đe dọa đối với sự phân biệt nguồn gốc - có thể phân biệt thông qua một số sự biểu thị của dân tộc. Một con người, có thể tự do và an toàn trở thành đồng thời vừa là một người dân Houston, bang Texac - Mỹ, vừa là nhân viên kế toán, vừa có gốc Trung quốc. Nhưng nếu bạn là một Muslim trong nước Bosnia đây nguy hiểm thì bạn là một Muslim "tối cao".

Dân tộc có thực tế không?

Cũng như vậy, sẽ có "dân tộc thực sự" hoặc "dân tộc

điện tử". Ví dụ, các nhà vật lý nguyên tử làm việc với nhau thông qua các máy tính, các máy điện thoại và gặp nhau trực tiếp. Không lâu nữa, họ và chúng ta, tất cả đều sẽ có một số điện thoại cá nhân cho cả cuộc đời và mọi cuộc gọi đều được địa phương hoá. Sự liên kết sẽ chặt chẽ hơn.

E-mail chính là kẻ tạo ra dân tộc. Điện tử làm cho chúng ta có tính dân tộc cao và nó cũng toàn cầu hóa chúng ta.

Từ các nhà vật lý nguyên tử tới các nhân viên kế toán, sự liên kết nghề nghiệp dẫn đến những biểu tượng và lễ nghi giống như các dân tộc. Vàng, thậm chí là các nhân viên kế toán. Một vài kế toán viên đang muốn có được một ông tổ của kế toán ghi sổ kép, để coi như cha đẻ, người đỡ đầu của ngành kế toán. Năm 1494, ở Sansepolcro, Italia, Luca Pacioli, một thầy tu và là thành viên của Franciscan Order, đã đưa ra ý tưởng cơ bản về kế toán. Tượng Pacioli bằng cẩm thạch sẽ được đặt ở quảng trường thị trấn Sansepolcro, và lễ tưởng niệm lần thứ 500 đã được dự định vào năm 1994. Một cuốn băng về cuộc sống của Pacioli đã được thực hiện thông qua sự tài trợ của bốn trong số 6 công ty kế toán lớn. Nhóm này đã cố gắng để dịch vụ bưu chính của Mỹ phát hành tem tưởng niệm Luca Pacioli, nhưng đã không thành công bởi vì một loại tem kỷ niệm ngày lễ 100 năm kế toán ở Mỹ, phát hành năm 1987, đã "không bán chạy".

Với quan điểm mới về dân tộc trong thế giới đang toàn cầu hoá, khẩu hiệu "Suy nghĩ mang tính toàn cầu, hành động mang tính địa phương" đang được lật ngược trở lại là:

Suy nghĩ mang tính địa phương, hành động mang tính toàn cầu.

Một quốc gia hiện đại với khả năng kinh tế siêu hạng hành động giống như một dân tộc. Người Nhật, với nền văn

hoá thuần nhất nhất thế giới đang thực hiện một điều khác thường là nghĩ mang tính địa phương và hành động mang tính toàn cầu trong nhiều năm qua.

Một công ty của Mỹ đã thành công trong nghĩ mang tính địa phương và hành động mang tính toàn cầu là Motorola. Chủ tịch cũ của công ty, ông Robert Galvin thậm trí đã nghĩ ra một "người kể chuyện dân tộc" để nói với các công nhân mới và nhắc lại cho các công nhân cũ về những thành công và thất bại của Motorola trên con đường tiến tới thành công trên toàn thế giới.

Những điểm đen tối

Những trào lưu mới của chủ nghĩa dân tộc đã đưa đến sự gia tăng xung đột trong nhiều khu vực của thế giới. Có nhiều nơi mà ở đó một nhóm dân tộc hoặc một nhóm tôn giáo đang bị chèn ép.

Một số người khẳng khẳng rằng các thế lực đang thống nhất kinh tế thế giới lại cũng đang chia rẽ con người bởi sự đồng nhất từ lâu đời nay của họ và làm yếu đi tính quốc gia. Kể từ đó, bạo lực đã xảy ra tại những "điểm nóng" này. Trong tương lai, hầu hết các cuộc xung đột quân sự sẽ chuyển sang mang tính dân tộc hơn là mang tính chất kinh tế và chính trị.

Trên thực tế, các thế lực kinh tế và kỹ thuật đang làm yếu đi tính quốc gia, nhưng lại thúc đẩy tính đồng nhất lâu đời. Ngôn ngữ, văn hoá, tôn giáo và di sản dân tộc đã củng cố ý thức của con người về những thứ họ có. Những mối giằng buộc xuất phát từ vấn đề này sẽ tạo ra các cộng đồng mới. Cùng lúc đó, cộng đồng toàn cầu cũng sẽ được củng cố, ít nhất là trong quan điểm, nhận thức, rằng các quyền cơ bản của con người - mặc dù phương Đông và phương Tây vẫn còn chưa thực sự hoàn toàn đồng ý với nhau về những quyền này -

phải được bảo vệ.

Hiện nay, cũng đang diễn ra việc phát triển một bộ luật thế giới chung để bảo vệ các quyền này, và bộ luật này sẽ được phổ biến nhờ các thành công đặc biệt của công nghệ viễn thông, đảm bảo trong cùng một thời điểm, tất cả các cộng đồng đều có được các tiêu chuẩn đạo đức như nhau. Những cộng đồng không thực hiện điều này sẽ được coi là phần còn lại của cộng đồng quốc tế. Chiến tranh và bạo lực chống lại những người dân sẽ trở nên, nếu không phải là vô dụng, thì sẽ là quá mức chịu đựng, không thể chấp nhận được. Khi cả thế giới đang theo dõi, thì một cộng đồng sẽ phải tính đến phản ứng của các liên minh kinh tế của nó trước khi ra các quyết định.

THẾ GIỚI VÀ DÂN TỘC

Cũng như thế, khi chúng ta toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới, nhiều thứ sẽ trở nên mang tính thế giới. Những thứ gì còn lại của dân tộc sẽ trở nên quan trọng hơn và mạnh hơn - một nghịch lý khác, là một khía cạnh quan trọng của nghịch lý toàn cầu, là:

Chúng ta càng mang tính toàn cầu hoá, thì chúng ta sẽ càng hành động theo tính dân tộc.

Điều đó, trong nghịch lý toàn cầu cũng có nghĩa rằng có nhiều phần tử và các phần tử nhỏ hơn.

Ngôn ngữ

Đối với ngôn ngữ. Tiếng Anh đang trở thành một một ngữ chung trên toàn thế giới.

Do tiếng Anh trở thành ngôn ngữ thứ 2 của mọi người,

ngôn ngữ thứ nhất của họ, tiếng mẹ đẻ, trở nên quan trọng hơn và họ càng giữ gìn nó hơn.

Hãy xem xét Quebec và ngôn ngữ của nó đang chống lại phần còn lại của Canada.

Tiếng Anh đang trở nên phổ biến, điều này không còn nghi ngờ gì nữa.

Trên thế giới ngày nay, có hơn 1 tỷ người nói tiếng Anh - những người nói tiếng Anh như tiếng mẹ đẻ, như một ngôn ngữ thứ hai, hoặc như một thứ tiếng nước ngoài.

- 60% các chương trình phát thanh trên toàn thế giới phát bằng tiếng Anh.
- 70% các bức điện tín của thế giới đề địa chỉ bằng tiếng Anh.
- 85% các cuộc nói chuyện điện thoại quốc tế sử dụng tiếng Anh.
- 80% tất cả các dữ liệu của khoảng 100 triệu máy tính trên thế giới sử dụng tiếng Anh.

Tiếng Anh là một tài sản chiến lược trên thị trường thế giới.

Một vài nơi đang đẩy mạnh việc bảo vệ ngôn ngữ của họ. Không ai làm mạnh hơn nhân dân Aixolen. Mọi người ở Aixolen nói tiếng Anh như một ngôn ngữ thứ hai và họ cũng nói các thứ tiếng khác. Nhưng họ rất mãnh liệt trong việc bảo vệ sự trong sáng của ngôn ngữ Aixolen. Nếu một từ mới được đưa ra, giống như từ "phần mềm máy tính", hoặc "nanosecond", một hội đồng sẽ quyết định các từ và các phát âm của Aixolen sẽ được sử dụng để biểu thị các vấn đề mới này. Không có cách phát âm không phải của Aixolen trong ngôn ngữ của những người dân Aixolen, những người mà có

số lượng chỉ là 250.000 người. Cũng cần phải nhận thấy rằng người dân Aixolen cũng có chính quyền (nghị viện) dân chủ lâu đời nhất trên thế giới và tỷ lệ người biết đọc và viết cao nhất trên thế giới.

Chính quyền Moscow đã bắt đầu lo lắng về việc mất đi tiếng Nga của họ. Năm 1993, họ đã thiết lập một đạo luật yêu cầu tất cả các cửa hàng và hiệu kinh doanh phải viết biển hiệu bằng tiếng Nga. Như thế hiện nay McDonald's, Pizza Hut, Benetton và các hãng kinh doanh nói tiếng Anh khác phải có các biển hiệu bằng tiếng Nga, và các biển hiệu tiếng Nga phải lớn hơn và nổi bật hơn.

Hãy nhớ lại Quebec, ở đó có luật qui định viết biển hiệu chỉ bằng tiếng Pháp và có cảnh sát ngôn ngữ để đảm bảo không có biển hiệu viết bằng tiếng Anh. Luật Quebec gần đây đã bị xem xét (trong Liên hiệp quốc).

Gordon McIntyre, người đang mở một phòng kinh doanh dịch vụ tang lễ ở thị trấn Huntingdon đã rất tức giận khi chính quyền ở đây từ chối việc cho phép anh ta treo tấm biển hiệu đề dòng chữ "FUNERAL HOME" trước cửa hiệu kinh doanh của mình, và nói với anh ta rằng anh ta phải sử dụng dòng chữ "SALON FUNÉRAIRE". McIntyre đã kiện tới Ủy ban về quyền con người của LHQ ở Geneva. Ủy ban (sau khi thảo luận trường hợp của McIntyre trong 3 năm) đã đưa ra phán quyết vào tháng 3 năm 1993 rằng Luật chỉ được sử dụng tiếng Pháp ở Quebec trong biển hiệu thương mại đã xâm phạm quyền tự do về thể hiện. Mặc dù LHQ không thể can thiệp vào Quebec để bắt nó phải tuân theo mình, song nó cũng đã đưa ra một vài hạn chế nhất định đối với nước này. Nghị viện Quebec hiện nay đang thảo luận về một bộ Luật mới nhằm giảm bớt qui định chỉ được sử dụng tiếng Pháp, cho phép thêm các từ không phải là tiếng Pháp - nhưng các từ tiếng Pháp ít nhất là phải có độ lớn gấp hai.

Ở nước Ukraine mới độc lập, nước có hơn 50 triệu dân, có 95% tên của các địa điểm đã được thay đổi từ những tên đã được dùng trong thời kỳ Liên bang xô viết.

Ở Lithuania, tất cả các biển hiệu tiếng Nga hiện đã thay đổi. Chính phủ đã lập ra một Ủy ban ngôn ngữ quốc gia mới, thay đổi toàn bộ giấy tờ chính thức sang tiếng Lithuania. Estonia đã thông qua một đạo luật kiểm tra ngôn ngữ đối với công dân Estonia. Những người dân Nga, hầu hết trong số họ không nói tiếng Estonia, chiếm 40% dân số nước này.

Năm 1993, các nhà cầm quyền Indônêsiã đã bắt đầu thực hiện việc cấm sử dụng tiếng Anh trong quảng cáo, phản ứng lại xu hướng gia tăng "phương Tây hoá" mới đây, làm "sói mòn đặc tính văn hoá dân tộc". Đã có những luật từ năm 1959 không cho phép sử dụng tiếng Anh đối với đồ lưu niệm của vùng Bahasa của Indônêsiã, nhưng cho đến ngày nay nó không phải là bắt buộc lắm. Các nhà cầm quyền đã ra thông báo về các điều kiện bắt buộc đối với những người tiếp tục không chấp hành các qui định này. (Vùng Bahasa của Indônêsiã có một ngôn ngữ hiện đại chung trên cơ sở ban đầu là tiếng Malay, điều này đã được áp dụng để giảm sự khác biệt về văn hoá và tính dân tộc trong số hàng trăm dân tộc trong cộng đồng Indônêsiã).

Với việc tiếng Anh tăng nhanh chóng ở Châu Âu, Chính phủ Pháp đã quyết định các ngôn ngữ địa phương của nước Pháp sẽ phải đóng góp vào di sản đất nước nhiều hơn chứ không phải là tách biệt khỏi truyền thống của nó. Hơn 400 năm, Paris đã đấu tranh để áp dụng một tiêu chuẩn tiếng Pháp trên toàn quốc, khi đó chia ra 8 ngôn ngữ của các vùng và nhiều ngôn ngữ địa phương. Hiện nay, Chính phủ đã đề ra một kế hoạch lớn - công bố hồi tháng 1/1993 - buộc các trường và các giáo viên của 8 vùng này thực hiện chương trình giáo dục hai thứ tiếng. Chính phủ cũng mong muốn các chính quyền địa phương thúc đẩy sử dụng ngôn ngữ và văn hoá của mình

thông qua âm nhạc, phim ảnh và nghệ thuật.

Địa vị của các ngôn ngữ thiểu số ở Tây Âu đang thay đổi vì dân chúng sử dụng nó nhiều hơn để bảo vệ di sản của họ như một nền tảng để tạo ra một Châu Âu lớn hơn, thống nhất hơn về kinh tế.

Tiền tệ

Tiền tệ - ngôn ngữ của thương mại - được gìn giữ như một biểu tượng của di sản và truyền thống dân tộc - và bị thay thế nếu họ phải khuất phục.

Ở Tây Âu, có sự phản kháng lớn đối với một đồng tiền chung; người dân của mỗi nước đều muốn có một đồng tiền riêng của nước mình. Tổng giám mục Anh, Ông George Carge nói: "Tôi muốn có hình nữ hoàng trên tờ giấy bạc ngân hàng. Quan điểm về tính chất quốc gia là một vấn đề vô cùng quan trọng. Đối với tôi, ở nước Anh lại càng quan trọng. Tôi không muốn sử dụng đồng tiền của Pháp hay Đức".

Tất nhiên, các ví dụ phổ biến nhất về sự thay thế tiền tệ là ở Liên xô. Trước năm 1995, hầu hết các nước cộng hoà thuộc Liên xô cũ (bao gồm cả Nga) đều đã thiết lập một đồng tiền riêng của mình. Ba nước vùng Baltic là Estonia, Latvia và Lithuania là những nước đầu tiên tách khỏi Liên xô, cũng là những nước đầu tiên đưa ra các đồng tiền và lãi suất mới, họ đã thực hiện điều đó trong năm 1992.

Lúc đầu tất cả đều nghĩ rằng đồng rúp chung sẽ phục vụ tốt cho cộng đồng các quốc gia độc lập, bắt đầu từ mùa xuân 1993, vùng đồng Rúp đã quay trở lại cái mà tờ Wall Street Journal đã gọi là "Hơi giống tiền Chernobyl". Lạm phát đã vượt qua con số 2.000% trong năm 1992 và tiếp tục tăng mạnh trong năm 1993. Đến mùa hè năm 1993, Ukraine đã

tham gia vào các nước vùng Baltic bằng việc phản đối đồng Rúp. Moldova, Armenia, Georgia và vài nước cộng hoà khác cũng đã sẵn sàng làm như vậy. Turkmenistan ở Trung Á đã ra thông báo rằng nước này sẽ cho lưu thông đồng tiền mới của họ vào năm 1993. Từ đầu năm 1993, đồng Rúp đã bắt đầu được in với dòng chữ "Ngân hàng Nga", chứ không phải "USSR" và hình Lenin cũng đã bị thay thế.

Tháng 5/1993, nước Cộng hoà nhỏ và nghèo là Kyrgyzstan đã từ bỏ đồng Rúp và đưa ra lưu thông đồng tiền của riêng mình - đồng Som - trên đồng tiền đó in hình các vị anh hùng dân tộc. Sau khi đưa ra lưu thông đồng tiền mới của riêng mình, Boris Fyodorov, Bộ trưởng Tài chính nước này đã chúc mừng sự thay đổi này. Ông ta nói: "Tôi hoan nghênh quyết định này". "Các nước cộng hoà thuộc Liên xô cũ càng đưa ra lưu thông đồng tiền riêng của mình sớm, thì họ càng sớm trở thành các quốc gia độc lập thực sự". Đất nước nhỏ bé này, cùng với các nước lớn khác, chuyển sang các đồng tiền của riêng họ một phần vì khi họ từ bỏ khu vực đồng Rúp và thiết lập đồng tiền riêng họ đã nhận được sự trợ giúp từ IMF và WB.

Thái độ đối với đồng Som ở Kyrgyzstan, một nước ở trên vùng núi gần Trung quốc, phụ thuộc vào quan điểm của từng dân tộc. Một nửa dân số nước này là dân tộc Kyrgyz và họ đón mừng nó như một biểu tượng của sự độc lập. Người nga chiếm 1/5 dân số nước này đã hầu như không hài lòng. "Đối với chúng tôi từ đó chẳng có gì là nghiêm túc, "Som" bằng tiếng Nga có nghĩa là một loại cá", một nhà kinh doanh người Nga đã nói như vậy. Từ đó xuất phát từ Ngân hàng TW, Som bằng tiếng Turkic có nghĩa đơn vị tiền tệ thống nhất.

Chúng ta bám giữ lấy ngôn ngữ và tiền tệ của chúng ta, thậm chí cả khi chúng ta đang tiến đến quốc tế hóa trên nhiều mặt.

THẾ GIỚI

Có rất nhiều thứ đang trong quá trình toàn cầu hoá, bị làm cho quốc tế hoá.

Cơ chế thị trường tự do đã trở thành một phương pháp tổ chức nền kinh tế trên toàn thế giới.

Việc giảm tính quốc gia đang trở thành một hiện tượng toàn cầu. Giờ đây chúng ta đã chứng kiến một sự việc có tính nghịch lý là việc suy giảm tầm quan trọng của quốc gia và sự tạo lập ra nhiều quốc gia hơn.

Vì tầm quan trọng của quốc gia giảm xuống, nên nhiều nước từ đó được thành lập.

Chúng ta đã toàn cầu hoá sự lo lắng của chúng ta đối với môi trường. Thực vậy, đã xuất hiện mối lo lắng về chiến tranh lạnh đang được thay thế bởi mối quan tâm, lo lắng toàn cầu về môi trường của chúng ta.

Không có sự cản trở nào trong việc toàn cầu hoá ngành du lịch và việc đi lại khắp thế giới. Du lịch, lĩnh vực thứ hai được toàn cầu hoá sau các dịch vụ tài chính và tiếp tục sẽ trở thành một lĩnh vực lớn nhất thế giới. Ngày nay, cứ 9 người làm việc trên hành tinh này thì có một người trong lĩnh vực du lịch (204 triệu).

Quần áo bò chắc chắn sẽ trở nên phổ biến toàn cầu và Hãng quần Levi trong năm 1992 đã trở thành công ty may mặc đầu tiên đạt doanh số đạt 5 tỷ USD hàng năm.

Những đồ dùng cũng đang được toàn cầu hoá như đĩa ăn, karaoke, các quán bar, bóng đá - với việc World Cup được tổ chức ở Mỹ năm 1994 - các bộ quần áo cho các nhà kinh

doanh phương Tây được mặc cùng với các mũ đội ngược của các vận động viên bóng chày (thậm chí tôi đã nhìn thấy chúng ở Hà Nội).

Với việc thế giới trở nên giàu có, các sản phẩm cao cấp sẽ được tiêu thụ mạnh, nếu không nói là bùng nổ.

Nhiều nhà sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, như Dunhill, hàng chục năm đã không có được thị trường ở nông thôn - trong trường hợp này đó là ngoại ô Luân đôn - nơi mà ở đó họ đã bắt đầu sinh ra. (Và tại sao, thông qua con đường nào, mà hầu hết các nhà sản xuất các sản phẩm cao cấp đều là người Châu Âu). Ngôi nhà - Thành phố và Biên giới đã đứng cho tới tận những năm 70. Sự bùng nổ toàn cầu đối với các sản phẩm cao cấp thực sự xảy ra trong những năm 80 do toàn cầu hoá và dân chủ hoá - do bán sản phẩm cho những người mới giàu có trong tầng lớp trung lưu.

Những người dân các nước Asean đang học cách giàu có. Sự giàu có của những người dân các nước Asean được thể hiện như sau: Anh ta mặc áo và thắt những chiếc caravat được thiết kế bởi Ferragamo, đeo đồng hồ Rolex hoặc Cartier, xách va ly Louis Vuitton, ký tên bằng bút Montblanc, đi xe riêng hiệu BMW sáng loáng, ba hoa bất tận bằng điện thoại di động hiệu Motorola, trả tiền bằng thẻ tín dụng American Express, đi lại bằng hãng hàng không Singapore, có một căn hộ trong thành phố và một ngôi nhà ở nông thôn. Anh ta sử dụng nước hoa sau khi cạo râu hiệu Giorgio Armani, mua nước hoa hiệu Poison cho bạn gái. Nhóm những người phụ nữ giàu có ở các nước Asean có những chiếc tủ quần áo chứa đầy đồ của các hãng Christian Dior và Nina Ricci, bàn trang điểm với rất nhiều loại phấn son và đồ dưỡng da của các hãng Guerlain, YSL và Estée Lauder; đi giày Bruno Magli, đeo đồ trang sức quý và Chanel No.5 của Tiffany. Họ nghe bản giao hưởng số 9 của Beethoven từ đĩa Compact của Sony cả ở trên xe hơi, ở nhà và công sở.

Cartier có trụ sở chính ở Paris đã mở một cửa hiệu Trung quốc đầu tiên tại Thượng hải, đó là một trong những công ty thành công nhất trong lĩnh vực kinh doanh hàng cao cấp. Doanh số hàng năm của nó khoảng 1,5 tỷ USD. Tiffany, đối thủ cạnh tranh lớn nhất của Cartier, chỉ có doanh số bằng 1/3 của nó. Cartier dẫn đầu trên các thị trường (theo thứ tự): Italia, Hồng Kông, Vùng Viễn đông, Pháp, Mỹ và Nhật bản.

Giống như Dunhill, Cartier hầu như là một cửa hàng nhỏ trong suốt 146 năm hoạt động của nó, và chỉ phục vụ cho những khách hàng thượng lưu. Nhưng ngày nay, nó là công ty toàn cầu rất thành công, đã có tin đồn rằng công ty có thể được thả nổi trên các SGDCCK quốc tế. Alain Perrin, vị Chủ tịch cầm quyền trong thời gian dài của Cartier đang lo ngại. Ông ta nói: "Ý tưởng về sự niêm yết bên cạnh một công ty với tên Caterpillar sẽ lật đổ huyền thoại của Cartier".

Các sản phẩm cao cấp ở đây có một nghịch lý: Vấn đề chính là sự độc đáo của sản phẩm, nếu giá các sản phẩm này rẻ đi hoặc hoặc trở nên thông dụng, nó sẽ mất tính độc đáo và thị trường, như Pierre Cardin đã phát hiện ra. Trong bất cứ trường hợp nào, giới thượng lưu đang tăng lên trên khắp toàn cầu và họ phải chi tiền vào đâu đó.

Nền văn hoá nhạc Pop của Mỹ

Văn hoá Mỹ lấn át rất mạnh trong đời sống toàn cầu.

Nhạc, truyền hình, sách báo, tạp chí, và đặc biệt là phim Mỹ dường như xuất hiện ở mọi góc ngách, xó xỉnh trên toàn thế giới, trở nên toàn cầu hoá. Môn bóng rổ của Mỹ đang trở thành một môn thể thao phổ biến nhất trên thế giới. Các trận chung kết của Hiệp hội bóng rổ quốc gia ở Phoenix và Chicago tháng 6/1993 được truyền đi 109 nước bằng 20 thứ

tiếng. Môn bóng rổ Mỹ ngày nay đang được chơi ở 192 nước.

Mọi người ở Châu Âu ngày nay có thể xem Chương trình Oprah Winfrey được thuyết minh hoặc lồng tiếng bằng chính thứ ngôn ngữ của họ.

Các ban nhạc phổ biến nhất của Việt Nam hát các bài hát của Bruce Springsteen.

Phim Mỹ không có đối thủ cạnh tranh. Ở bất kỳ thời điểm nào, 10 bộ phim hay nhất đang được chiếu ở bất kỳ thành phố lớn nào trên thế giới đều được sản xuất tại Mỹ. Lĩnh vực công nghiệp điện ảnh của Mỹ thu 4 tỷ USD trong cán cân thương mại và thu nhập nước ngoài chiếm hơn 40% trong tổng thu nhập của ngành này.

Terminator 2 đã bán được hơn 500 triệu USD tiền vé và hầu hết là ở nước ngoài. Album mới nhất của Michael Jackson "Hiểm nguy" đã bán được 15 triệu bản, 2/3 trong số đó được bán ở bên ngoài nước Mỹ.

Nhiều người nói với tôi rằng: "Có thực đó không phải là điều khủng khiếp khi chúng ta đã sáng chế ra VCR ở Mỹ nhưng hiện nay Nhật bản lại sản xuất chúng?" Không, tôi nghĩ đó chẳng có gì khủng khiếp. Giới hạn lợi nhuận trong sản xuất sản phẩm này là rất nhỏ. Tiền lời nằm trong phần mềm và Mỹ sản xuất hơn 90% phần mềm.

Đó là phần mềm, đồ ngốc.

Mọi người muốn có sản phẩm chính hiệu của Mỹ. Những người Mỹ có thể không biết, nhưng những người khác thì biết điều đó.

Ở công viên Euro Disney, mọi người đã khám phá ra

rằng người Châu Âu thích công viên có chủ đề Mỹ một cách đặc biệt. Philippe Bourguignon, một người Pháp đã quản lý công viên Euro Disney từ tháng 1 đã nói: "Mỗi khi chúng tôi cố gắng Châu Âu hoá sản phẩm thì chúng tôi thấy rằng nó không chạy. Người dân Châu Âu thích Mỹ và họ muốn có Disney, bất kể nền văn minh Pháp có giống nó hay không".

Hành tinh hàng ngày (The Daily Planet)

Chúng ta đang tạo ra các ấn phẩm toàn cầu và địa phương (dân tộc).

Ở Telluride, bang Colorado nơi tôi sống, hàng ngày tôi đọc tạp chí "Financial Times". Tôi cũng đọc các loại báo: The European, China Daily, The Asian Wall Street Journal, Nihon Keizai Shimbun và nhiều loại sách báo khác.

Nhưng trước tiên tôi đọc tờ Telluride Times-Journal, tuần báo của địa phương chúng tôi. Bạn có thể nghĩ rằng trong một thị trấn chỉ có 1.400 dân, tờ Telluride Times-Journal sẽ không có cơ hội ra hàng tuần. Nhưng đầu năm nay, một tờ báo hàng ngày mới đã được ra đời, tờ The Daily Planet. (Xin lỗi vì tôi đã xen vào vấn đề này). Thông thường, chi phí cho việc xuất bản một tờ báo tương đương chi phí để xây dựng một nhà máy thép. Nhưng ngày nay thì với việc in laser bằng máy vi tính, một tờ báo có thể được xuất bản qua đêm với một chi phí rất nhỏ. The Telluride Daily Planet được số hoá một cách hoàn toàn, bao gồm việc sử dụng các camera số hoá để cung cấp hình ảnh cho máy vi tính.

Hiện nay, thứ đầu tiên mà tôi đọc hàng ngày là tờ The Daily Planet.

Với sự trợ giúp của các kỹ thuật rẻ tiền và với sự cần thiết phải củng cố cộng đồng, hy vọng rằng sẽ có nhiều tờ báo

của địa phương, tập trung nhiều hơn vào lợi ích của địa phương - dân tộc - khi chúng ta toàn cầu hoá nền kinh tế và lối sống.

Điều bí ẩn của thập kỷ 90 là: Cái gì sẽ trở nên toàn cầu hoá? Cái gì sẽ còn lại là của dân tộc?

CÀNG DÂN CHỦ, THÌ CÀNG NHIỀU NƯỚC ĐƯỢC THÀNH LẬP

Càng dân chủ, thì càng nhiều nước trên thế giới của chúng ta. Ở Barcelona, có các đội đại diện cho 172 nước. Đại hội Olympic ở Atlanta năm 1996 có thể có trên 200 thành viên tham gia. Bắt đầu từ thế kỷ tới, chúng ta sẽ có ít nhất 300 nước trên thế giới này.

LHQ được thành lập với 51 nước vào năm 1945. Đến năm 1960, số nước là thành viên LHQ đã tăng lên 100 nước và đến năm 1984, khi Brunei Darussalam gia nhập, nước này đã là thành viên thứ 159. Không có một thành viên mới nào gia nhập từ 1985 đến 1989. Năm 1990 chỉ có Namibia và Liechtenstein gia nhập. Nhưng trong hai năm 1990, 1991 và nửa đầu năm 1993, đã có tới 25 nước nhập thêm, trong đó có Estonia, Latvia, Lithuania, Azerbaijan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, Georgia và Andorra đã đưa tổng số nước thành viên LHQ lên 184 nước.

Thậm chí hồi mùa xuân năm 1993, một nước không có tên đã được kết nạp vào LHQ. Nước cộng hoà Macedonia thuộc Nam tư cũ đã được phép gia nhập LHQ với điều kiện Hy Lạp và thành viên mới này phải thống nhất được tên của đất nước. Người Hy Lạp phản đối tên "Macedonia" bởi vì tên này trùng với tên của một tỉnh ở phía Nam của Hy Lạp và điều đó gọi nên vấn đề tranh chấp lãnh thổ. Trước khi vấn đề được giải

quyết thì nước này vẫn được gọi là Nước cộng hoà Macedonia thuộc Nam tư cũ.

Tên của đất nước đó

Nói cách khác, chúng ta bắt đầu có các cuộc tranh luận về tên của các nước mới. Tổng thống cộng hoà Czech, ông Vaclav Havel cho biết sẽ nghiên cứu tên mới cho đất nước này, một phần vì từ "Cộng hoà" vẫn liên quan đến quá khứ. Tổng thống đang tìm một điều gì đó riêng biệt nhưng mang tính dân tộc. Do vậy, tờ "London Sunday Times" đã trợ giúp bằng cách mời các bạn đọc đề xuất tên cho đất nước này. Đã có bài viết về Czechland, nhưng nó gần giống Gracelands. Cái tên Czechia cũng đã được bàn đến, nhưng nó dường như là bắt nguồn từ Cheka, một tên gọi cũ của KGB. Tờ "The Sunday Times" đã đề xuất tặng một chai Champagne cho người đưa ra một cái tên hay nhất. Hơn 1.000 người đã tham gia vào cuộc tìm kiếm tên cho đất nước mới này.

Một tên cũ được đề xuất nhiều nhất là Bohemia, với sự đồng ý của 66 người tham gia. "Tên mới của đất nước này sẽ là Bohemia. Hãy bỏ phiếu cho cái tên mới này", Faith Bryars, người vùng Osterley, Middlesex nói như vậy. Nhưng một vài người khác lại nói rằng Cộng hoà Czech được thành lập từ Bohemia, Moravia và Silesia, và các vùng khác nữa.

Tên được ủng hộ nhiều nhất là của Tổng thống Havel. Tên được sự đồng ý đứng hàng thứ ba, sau tên Czechovia được xếp hàng thứ hai, là Vaclavia. " Nó liên kết một cái tên cũ và một cái tên mới - truyền thống lịch sử và cuộc cách mạng Velvet", Nicky Stanton ở Henley-on-Thames, Oxon đã nói như vậy. "Tổng thống Havel không thể bị cấm sử dụng tên của chính ông. Ông ta là người có ảnh hưởng lớn đối với việc thành lập đất nước mới này".

Có 17 người đồng ý với tên nước là Czechoslovakia, 16 người muốn tên của nhà lãnh đạo nổi tiếng của Czechoslovak là Alexander Dubcek. Có một sự khó xử nhỏ, bởi vì Dubcek sinh ra ở Slovakia. M.J Barnsley ở Clehonger, Hereford đã đề nghị một cái tên là Elberia, "Bởi vì có nhiều vùng đất bao quanh các dòng chảy hoặc các dòng sông nhánh của con sông Elbe. Nó sẽ tránh được những cái tên lịch sử của bất kỳ một dân tộc nào, chúng ta sẽ không kích động sự thù hận dân tộc. Hơn thế nữa, từ ngữ phải dễ đọc, dễ đánh vần".

Một vài bạn đọc có lẽ vẫn bị sốc nhẹ. Dorset đã nói: "Tên mới của đất nước này nên là Amoebia, bởi vì Czechoslovakia đã bị chia làm hai - cả hai đều đơn độc".

Chai Champagne đã được trao cho A.J. Sinclair ở Dundee với cái tên Vaclavia, được rút thăm một cách ngẫu nhiên từ những cái tên này. Tất cả những cái tên tham dự cuộc thi đều được gửi tới Đại sứ CH Czech ở Luân đôn, phát ngôn viên của Toà Đại sứ Jan Vymetal đã không công bố sự lựa chọn của mình. "Vẫn còn có nhiều vấn đề cần tranh luận", ông ta nói. "Tôi không biết chính xác điều gì sẽ phải làm - có lẽ phải có một cuộc trưng cầu dân ý hoặc một cuộc thăm dò ý kiến công chúng. Điều này vẫn còn không rõ ràng và rất khó khăn".

Một trong những người tham gia cuộc thi, Helen Corscadden ở Cawthron đã đề xuất các tên: Germolatria, Cripettel, Linomanlopogeria và Elbejerma. Từ "The Sunday Times" nghĩ rằng gợi ý của họ với CH Czech không rõ ràng ngay lập tức, nhưng "Rõ ràng là họ đã khuấy động vấn đề tên của một nước để lời cuốn chính bản thân nước đó".

MỘT THẾ GIỚI CÓ 1.000 NƯỚC

Với sự truyền bá rộng rãi tính dân chủ trên toàn thế

giới, dân chúng - các dân tộc - nhận thấy có một cơ hội tự định chế. Qui tắc tự định chế là trụ cột của dân chủ. Tất cả mọi người trên thế giới đang bắt đầu nắm lấy cơ hội đó. Chủ nghĩa dân tộc tăng lên phải gắn liền với cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông, bởi vì nó lan truyền mọi thứ, do đó, mọi người có thể nhìn thấy cái gì đang xảy ra ở bất cứ đâu. Tất cả chúng ta có thể theo dõi quá trình chuyển biến sang qui tắc tự định chế và kiểm tra các giới hạn có bị vi phạm hay không nếu chúng ta muốn. Khi tôi viết những dòng này, chúng ta vẫn chưa làm được như vậy với Bosnia.

Trong hầu hết các cuốn sách tra cứu đều tổng kết lại rằng có tới 4.000 - 5.000 thứ tiếng đang được sử dụng trong giao tiếp trên thế giới hiện nay. Một vài người nói, con số này lên đến 10.000.

Liên xô cũ có tới 104 nhóm dân tộc được chính thức công nhận. Điều gì sẽ xảy ra nếu một nước trong số 15 nước hiện nay chia rẽ, điều sẽ xảy ra là cuối cùng có lẽ sẽ có tới 60 hoặc 70 nước.

Trung quốc có 56 dân tộc khác nhau. 5 trong số 30 tỉnh của Trung quốc là vùng tự trị. Không khó khăn gì khi hình dung rằng trong thế kỷ tới Trung quốc có thể sẽ trở thành một liên bang bao gồm khoảng 12 vùng hoặc đất nước cùng chung một mối liên hệ về lợi ích kinh tế.

Một vài sự giải thích về sự liên kết của Châu Âu do Freddie Heineken đưa ra cuối cùng đã hoàn toàn có thể xảy ra, với vài trăm nước và thành phố độc lập.

Kenichi Ohmae, Giám đốc quản lý của McKinsey ở Tokyo và là một học giả, nhà diễn thuyết nổi tiếng, đã đề xuất phá vỡ tính đồng nhất của Nhật bản và chuyển nó sang 9 hoặc 10 vùng tự trị. Ichiro Ozawa, cựu tổng thư ký của đảng dân chủ, tự do và hiện nay là một trong những lực lượng đứng

đăng sau Chính phủ liên hiệp mới đang nắm quyền ở Nhật bản, ủng hộ việc chia Nhật bản ra làm 300 vùng tự trị với mục đích phi tập trung hoá và phân quyền một cách nhanh chóng. Ông ta muốn rằng mỗi vùng có một Chính phủ riêng của nó. Ông ta phác thảo tất cả các vấn đề chi tiết về kế hoạch lớn này trong cuốn sách bán chạy nhất "best seller" năm 1993: "Các kế hoạch tái thiết Nhật bản".

Ở nam Mỹ, có hơn 100 nhóm ngôn ngữ khác nhau.

Có nhiều loại ngôn ngữ hơn đang được sử dụng ở Châu phi so với bất kỳ lục địa nào. Ví dụ, có tới 40 dân tộc khác nhau ở Kenya, mỗi dân tộc có một ngôn ngữ và nền văn hoá riêng. Uganda và Gabon cũng như vậy, mỗi nước cũng có khoảng 40 dân tộc. Có hơn 200 thứ ngôn ngữ đang được sử dụng ở Zaire.

Có 300 dân tộc đang sống ở 3.000 hòn đảo thuộc Indônêsiã, được liên kết lại một cách nhân tạo bởi Hà lan.

Chỉ có 10% số nước trên thế giới có sự đồng nhất về dân tộc.

Chúng ta thấy rằng các công ty lớn sẽ hoạt động tốt, với điều kiện thông tin liên lạc ngày nay, nếu chia chúng ra thành các công ty nhỏ độc lập. Các nước cũng vậy, chúng sẽ hoạt động tốt theo hướng này. Và hiện nay chúng ta đang cố gắng để tạo ra một thế giới - trong đó các phân tử càng nhỏ, thì chúng sẽ càng hoạt động tốt hơn. Các máy tính cho phép chúng ta tổ chức và sắp xếp các vấn đề phức tạp, các vấn đề phức tạp này sinh khi có nhiều phân tử nhỏ - đối với các công ty và thế giới.

Việc chia nhỏ các nước và chuyển sang hình thức các quốc gia nhỏ và các dân tộc chắc chắn có lợi như việc chia nhỏ các công ty. Nó loại trừ được sự lãng phí, giảm bộ máy

hành chính và thúc đẩy đổi mới, nâng cao kết quả trong việc tự định chế ở mức độ cơ bản nhất - giống như ở các công ty.

Chúng ta tiếp tục làm cho thế giới trở thành một thị trường thế giới duy nhất, các phần tử trong đó nhỏ hơn.

Không phải tất cả các nước trên thế giới đều bị chia ra. Điều quan trọng là sẽ có khoảng 10 nghìn các cộng đồng khác nhau đan xen vào nhau, liên kết với nhau trên cùng lãnh thổ. Lãnh thổ như khái niệm hiện nay sẽ trở nên ngày càng vô nghĩa.

Thế giới có khoảng 1.000 nước là ví dụ về sự chuyển đổi vượt trên tính chất quốc gia. Các nước sẽ ngày càng không thích hợp. Sự thay đổi sẽ là từ 200 hoặc 600 nước tới một triệu "đơn vị" hoặc một hệ thống liên kết chặt chẽ với nhau. Những người mà ta liên kết sẽ trở nên quan trọng hơn và các quốc gia như chúng ta đã đưa ra sẽ ít quan trọng hơn.

Sự mở rộng của nước Nga

Sự chú ý của thế giới trong năm 1993 tập trung vào cuộc tranh chấp ở Matxcova giữa Tổng thống và Quốc hội nước này. Nhưng các tỉnh và các thành phố của Nga đang đẩy mạnh việc đòi quyền tự trị. Một tỉnh thuộc Chechen-Ingushetia trước đây đó là Chechenya giàu có về dầu lửa đã tuyên bố hoàn toàn độc lập, và rút khỏi nước Nga (các nước khác cũng đang cố gắng đòi như vậy). Một nước chuyên sản xuất dầu lửa lớn ở trung tâm nước Nga là Tatarstan đã thông qua Hiến pháp qui định rằng "CH Tatarstan sẽ tiếp tục xây dựng mối quan hệ với Liên bang Nga trên cơ sở Hiệp ước thoả thuận song phương", như vậy, nó được xem là một nước cộng hoà độc lập.

Hiện nay, tất cả 21 nước cộng hoà thuộc Nga đã đòi

quyền tự trị ở mức độ này hay mức độ khác để kiểm soát nguồn tài nguyên thiên nhiên của mình. 67 khu vực pháp lý nhỏ hơn thuộc Nga cũng đang bắt đầu đẩy mạnh việc đòi sự độc lập tương tự.

88 vùng và nước cộng hoà thuộc Nga đã thực sự trong tình trạng "bán tự trị" và hầu hết đang trực tiếp đòi quyền tự trị đầy đủ.

Trong lời kêu gọi của mình năm 1993 về cuộc bỏ phiếu tín nhiệm đối với nhân dân các nước Cộng hoà thuộc Nga, Boris Yeltsin đã hứa rằng sẽ ngày càng tăng quyền tự trị cho các nước cộng hoà và các vùng. Nước cộng hoà Yakutia hiện nay đang tự gọi mình là Sakha, vùng có nguồn kim cương khổng lồ, và đang muốn kiểm soát nguồn tài nguyên này của nó, đã đưa ra tuyên bố về vấn đề công nhận quyền độc lập của nó. Giữa năm 1993, 15 nước trong số 21 nước cộng hoà thuộc Nga đã thông báo cho biết họ có thể không ký vào Hiến pháp hậu Xô viết đang được soạn thảo ở Matxcova.

Trong tháng 7 năm 1993, ở Sverdlovsk, quê hương của Yeltsin, một trong những vùng giàu có nhất và công nghiệp hoá cao nhất của Nga đã tuyên bố nó là một nước cộng hoà và tự đặt lại tên là "nước cộng hoà Urals". Thủ đô của nước cộng hoà mới này là Sverdlovsk, thành phố lớn thứ tư ở Nga và đang đi theo con đường kinh tế thị trường tự do, đã được đổi tên thành Ekaterinburg. Mười ngày sau, vùng Viễn đông thuộc Nga, với Thủ phủ là Vladivostok (cách Matxcova 5.000 dặm về phía đông), đã tuyên bố là một nước cộng hoà.

Nước cộng hoà Karelia, sát cạnh Phần lan, hiện nay cũng đã có Nghị viện, luật pháp và chính sách kinh tế của riêng mình và thường bỏ qua luật pháp của Matxcova.

Đây là các nước cộng hoà điển hình của Nga. Nó đang dẫn đến sự tan rã của Liên bang Nga hoặc thực sự

bắt đầu nên dân chủ liên bang và kinh tế thị trường tự do.

Trong chiến dịch tranh cử, do Yeltsin mong muốn có được sự trợ giúp của Karelia trong cuộc đấu tranh với nghị viện Nga, ông ta đã ký một sắc lệnh cho phép Karelia giữ lại 90% khoản thu về thuế phải nộp cho Matxcova.

Nước Georgia nhỏ bé (5,5 triệu dân), cùng ba nước vùng Baltic đã không gia nhập Cộng đồng các quốc gia độc lập (C.I.S), đang rung chuyển bởi Abkhazia (93.000 dân) và South Ossetia (65.000 dân) muốn rút ra khỏi Georgia và thành lập các nước độc lập riêng.

Kỷ nguyên tự định chế mới

Tính dân chủ đang lan tràn khắp thế giới và thế giới đang xem xét nó thông qua hệ thống viễn thông toàn cầu. Kỷ nguyên mới là một kỷ nguyên của sự tự định chế đối với dân chúng trên toàn thế giới, và tất cả mọi người đều liên hệ chặt chẽ với nhau thông qua một hệ thống máy tính cá nhân. Một nghịch lý khác:

Trong vài thập kỷ tới kể từ nay, việc duy trì 1.000 nước và hàng nghìn mạng vi tính toàn cầu sẽ dễ hơn là việc giữ một thế giới với 100 nước như trong hai thập kỷ qua.

Có thể cần một thời gian dài trước khi có 1.000 nước trên thế giới này, nhưng vào giữa thế kỷ tới chúng ta sẽ đạt được con số gần với số này; đó là xu thế của chúng ta.

Nước Mỹ có bị chia xẻ không?, có lẽ không phải lúc này. So với các nước tập quyền ở Châu Âu, Liên bang Mỹ phi tập trung hoá rất mạnh, dân chúng của các bang và các thành phố, thị trấn có quyền tự định chế rất lớn.

Vì thế mà thậm chí vấn đề thời gian cũng là chủ đề của cuộc tranh luận gay gắt ở California và dẫn tới việc chia ba bang này. Mùa hè năm 1993, Hội đồng bang đã biểu quyết với tỷ lệ 46/26 yêu cầu các cử tri đưa ra ý kiến của họ về việc thiết lập 3 Bang mới được chia ra từ Bang này, bao gồm: bang Nam California (trải dài từ Los Angeles tới San Diego), bang California trung tâm (từ Santa Barbara tới San Francisco) và bang Bắc California (từ vùng sản xuất rượu của đất nước là Sonoma xuyên qua các khu rừng tới biên giới phía bắc). Trong năm 1992, 27 trong số 31 tỉnh phía bắc đã bỏ phiếu chia tách bang này.

Ở Hawaii, năm 1993, Thống đốc bang là Jhon Waihee, Thống đốc đầu tiên có nguồn gốc tại hòn đảo này đã theo đuổi mục tiêu yêu cầu chính quyền liên bang công nhận "Hawaiian Nation". Nó sẽ cùng chung sống với các bang khác trên hòn đảo của mình và cho phép người dân bản xứ Hawaii được quyền bầu ra đại diện của họ. Khoảng 20% dân trên đảo Hawaii là dân bản xứ.

Năm 1993 đã diễn ra kỷ niệm lần thứ 100 ngày lật đổ Nữ hoàng Liliuokalani của những thương gia da trắng và các chủ đồn điền mía đường, và sát nhập các hòn đảo vào nước Mỹ. Thống đốc Waihee đã loại bỏ cờ hiệu của Mỹ trong ngày lễ kỷ niệm. "Những người bạn của tôi", ông ta nói, "Chúng ta đang đứng trên lưỡi dao cạo. Chúng ta sống trong một cộng đồng đảo, và vì vậy chúng ta không thể quay lưng lại với những bất công xảy ra đối với nền văn hoá của chúng ta".

1.000 nước

Chúng ta đang đưa thế giới chuyển biến theo hướng có 1.000 quốc gia bởi vì:

- Nhiều người theo chủ nghĩa dân tộc mới muốn tự

định chế và hàng ngày họ nhìn thấy những người khác đang tự định chế mình hoặc đang chuyển theo hướng đó.

- Quốc gia đã chết. Không chỉ vì các quốc gia được gộp lại thành một quốc gia cực lớn, mà họ đang chia thành những phần nhỏ, hiệu quả hơn - giống như các công ty lớn.
- Cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông không chỉ cung cấp thông tin về sự chuyển hướng sang vấn đề tự định chế có tính chất dân chủ mạnh, mà còn giám sát và công bố rõ về đặc tính và bản chất của quá trình này. Viễn thông hiện đại cũng cho phép và kích thích việc liên kết mạnh mẽ con người, công ty, và các quốc gia.

Như vậy, chúng ta có thể thấy được một phần của nghịch lý toàn cầu đang được đưa ra ở đây.

Nền kinh tế toàn cầu càng lớn, các quốc gia thành phần sẽ ngày càng nhỏ hơn.

MÔI TRƯỜNG LÃNH ĐẠO

Quyền lãnh đạo cũ ở Châu Âu trở nên mờ nhạt. Và các nhà lãnh đạo của nhóm G-7 đang bị đánh bật từng người một.

Điều đó có nghĩa là nếu các công dân nhận thấy sự kết thúc của chiến tranh lạnh thì có thể thay đổi các vị trí lãnh đạo một cách an toàn hơn. Và ngày nay, các vấn đề trong nước đã lấn át hơn rất nhiều so với chính sách ngoại giao.

Trong vòng 9 tháng từ tháng 11 năm 1992 tới 7 năm 1993, khi nhóm G-7 tổ chức cuộc họp thượng đỉnh về kinh tế ở Tokyo, 4 trong số 7 nhà lãnh đạo của nhóm đã bị loại khỏi vũ đài chính trị và chỉ còn lại 3 người là những người đang sụp

đổ về chính trị. Đầu tiên là Tổng thống Bush vào tháng 11, tiếp theo là Mulroney đã xin từ chức vào mùa xuân, đó là Thủ tướng ít nổi tiếng nhất của Canada trong lịch sử. Amato ở Italia đã xin từ chức khi dính vào vụ scandal lớn. Miyazawa đã không trúng cử hồi tháng 7 năm 1993 (chủ nhà của hội nghị thượng đỉnh Tokyo, thậm chí còn không có chân trong nghị viện đã được giải tán 2 tuần trước để bầu cử Quốc hội mới). Một trong ba người còn lại có lẽ là vị Tổng thống già, nghèo của nước Pháp, ông Mitterrand. Sau khi Đảng Xã hội của ông ta chỉ thu được 17% phiếu bầu hồi mùa xuân và mất hầu hết các ghế của mình tại Nghị viện (một trong những cái đình cuối cùng đóng vào quan tài của đảng xã hội), ông ta sẽ phải từ chức hoặc bị phế truất. Kohl sẽ không còn ở lại lâu trong thế giới chính trị. Trong thời gian diễn ra Hội nghị thượng đỉnh, đảng của ông ta thu được 36% phiếu thuận trong cuộc trưng cầu dân ý tại quê hương ông. Thủ tướng Anh Major cũng chỉ còn 21% phiếu thuận, một Thủ tướng ít nổi tiếng nhất từ khi các cuộc bầu cử bắt đầu. Số phiếu ủng hộ Tổng thống Clinton cũng thấp hơn so với bất kỳ Tổng thống nào trước đây và rõ ràng là quá sớm trong nhiệm kỳ của ông. Điều gì đang xảy ra?

Đầu tiên là các cuộc họp thượng đỉnh của nhóm G-7 là di tích của thời kỳ chiến tranh lạnh và cuộc khủng hoảng năng lượng những năm 70.

Thứ hai, hình thức lãnh đạo tỏ ra thích hợp trong thời gian Chiến tranh lạnh và trước cuộc cách mạng mạnh mẽ trong lĩnh vực viễn thông đã trở nên lỗi thời.

Cuộc họp thượng đỉnh của nhóm G-7 ở Tokyo có tất cả các đặc điểm như là các máy chủ nói chuyện với nhau trong thế giới các máy tính cá nhân.

Ông Sóc - sin ở đâu?

Chúng ta đã không nhận thức một cách đầy đủ về hiểm họa Liên xô đã liên kết các nước phương Tây như thế nào.

Thế giới phương Tây đã bị yếu đi bởi không còn có kẻ thù mạnh nữa.

Ngay cả phương Tây cũng không hiểu rằng trong một thời gian dài chúng ta đã nhầm tưởng về chính chúng ta. Chúng ta không phải là cộng sản. Điều đó cho thấy chúng ta đang làm việc để chống lại cái gì. Với sự đổ vỡ của Khối Đông Âu, chúng ta (phương Tây) phải xác định và phải đồng ý với thực tế chúng ta là như thế nào. Hay là không? Chúng ta đang chuyển hướng sang một thế giới không biên giới và một nền kinh tế thế giới duy nhất, như vậy, sự phân biệt đông - tây có còn giá trị nữa không? Tôi nghĩ là không.

Ngày nay, yếu tố bên ngoài đã tạo ra mối liên kết trong thế giới phương Tây không còn nữa. Sự lãnh đạo và nhìn nhận cần phải khác đi. Điều này đang đưa Châu Âu và phương Tây vào một cuộc khủng hoảng nhận thức rất lớn. Tuy ở mức độ này hay mức độ khác - do chiến tranh lạnh đã qua đi - chúng ta tất cả đã chứng kiến một vài kiểu khủng hoảng nhất định. Đây là cơ hội đối với các quan niệm mới và sự lãnh đạo mới.

Dân chúng đã nói: "Sóc - sin ở đâu?", "Đờ - gôn ở đâu?". Có thực giờ đây họ không còn thích hợp với những yêu cầu của chức vụ hiện tại? Mặc dù rất vĩ đại trong thời gian đương quyền, quan điểm lãnh đạo của họ không còn cần thiết ngày nay.

Sự thất bại của các nhà lãnh đạo nhóm G-7 đã được đi kèm bởi những vụ mất chức khác thường của các Chủ tịch công ty trong những tháng gần đây như: Robert Stempel của

GM, Jhon Akers của IBM, James Robinson của American Express, và những người khác. Cả thủ tướng hoặc Chủ tịch các công ty, nếu là người có tư tưởng cũ thì sẽ không còn thích hợp nữa.

SỰ KẾT THÚC CỦA CÁC VẤN ĐỀ CHÍNH TRỊ

Chúng ta sống trong quãng thời gian có nhiều sự thay đổi lớn, có sự bắt đầu của nhiều vấn đề mới. Đồng thời, chúng ta sống trong quãng thời gian khi mà nhiều điều đang đi đến sự kết thúc.

Trong sự phát triển của nền dân chủ, chúng ta đang bước vào giai đoạn cuối của nền dân chủ mà chúng vẫn nghĩ đến: nền dân chủ đại diện. Trong nhiều thế kỷ chúng ta đã bầu những người làm đại diện cho chúng ta, để họ nói lên ý kiến tại những diễn đàn ở xa hơn, và sau đó chúng ta lại phán quyết xem họ đã đại diện cho chúng ta tốt như thế nào. Nền dân chủ đại diện đã có từ trước ngành điện, ngành điện tín và điện thoại; trước cả khi đồng 25 bảng Anh được đưa ra lưu hành và tất nhiên là trước khi có vô tuyến, máy bay, máy tính, điện tử, máy fax, Federal Express.

Cuộc khủng hoảng trong các lãnh đạo chính trị mà chúng ta đang chứng kiến ngày nay là cuộc khủng hoảng về những gì đã được tạo ra trước đây nhưng lại không quan trọng trong ngày hôm nay. Bởi vì chúng ta hiện nay luôn phải biết tất cả những gì cần biết giống như mọi người khác - bao gồm cả những người đại diện cho chúng ta - hiện nay chúng ta không cần có loại hình đại diện đó. Chúng ta không cần phải có những người trên chính trường, những người có hiểu biết và thông tin để phán quyết thay chúng ta. Chúng ta có mọi thông tin và sự hiểu biết tương tự, và tự chúng ta cũng đang ở trên chính trường. Chỉ có duy nhất một điều tại sao chúng ta cần đại diện trên chính trường là do những người dân không biết

về các hoạt động của các cơ quan Chính phủ - hầu hết hoạt động đó là phi dân chủ và không thích hợp.

Ý tưởng chính quyền trung ương - Một máy chủ lớn - như là phần quan trọng nhất của bộ máy thống trị đã trở nên vô nghĩa.

Nền dân chủ đã phát triển như một nền dân chủ đại diện, bởi vì có sự chênh lệch về qui mô và thời gian giữa một sự kiện và sự nhận biết của dân chúng về nó - khi đó thì thông tin đã bị thay đổi. Hiện nay với cuộc cách mạng về điện tử, cả nền dân chủ đại diện và tiết kiệm theo qui mô đã lỗi thời. Giờ đây mọi người có thể thực hiện trực tiếp quyền dân chủ của mình.

Tôi nghĩ rằng điều mà chúng ta đang hướng tới, trong thời gian dài của nền dân chủ đại diện, đó là để kết thúc ở nền dân chủ trực tiếp, "một nền dân chủ của kinh tế thị trường tự do". (tôi không muốn nói đến "nền dân chủ thị trường", một câu thông dụng dùng trong những ngày này để chỉ một xã hội mà có cả hệ thống kinh tế thị trường tự do và nền dân chủ đại diện). Nền dân chủ mang tính thị trường tự do giống cái gì? Giả sử rằng sau tất cả các cuộc tranh luận mà chúng ta đã chứng kiến về NAFTA, tất cả nhân dân Mỹ đều có một cơ hội để bỏ phiếu cho nó. Giả sử rằng tất cả chúng ta đều có quyền bầu cử cho việc chi hay không chi số tiền 2 tỷ USD để xây dựng một Supercollider. Đó là nền dân chủ trực tiếp chứ không phải là dân chủ đại diện. Mọi người dân có cơ hội để bỏ lá phiếu của mình cho những gì tác động trực tiếp đến cuộc sống của họ.

Tôi nghĩ rằng, trong giai đoạn tới sẽ là nền dân chủ mang tính thị trường tự do, một nền dân chủ cho các khách hàng, giải quyết trực tiếp các vấn đề, hạn chế sự đại diện. Nó đã có trong khoa học, tư tưởng về một thị trường tự do thực sự đã có trong nhiều năm. Một vài người đề xuất, sau đó các cá

nhân trong cộng đồng khoa học - nếu quan tâm - sẽ bày tỏ ý kiến của mình về tư tưởng đó: tốt, xấu, hay không thích hợp, như vậy thị trường sẽ quyết định. Điều này hoàn toàn có thể được thực hiện nhờ cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông. Ý tưởng là thị trường quyết định và quyết định của nó là hiệu quả. Nên dân chủ mang tính thị trường tự do chính là như vậy, một thị trường tự do của các ý kiến và quan điểm, việc bỏ phiếu sẽ diễn ra khi thích hợp.

Chỉ có một nơi mà tôi biết là có một thị trường tự do và nên dân chủ trực tiếp hơn Thụy sỹ là thị trấn Telluride quê hương tôi. Chúng tôi, những cử tri, quyết định hầu hết mọi thứ. Hầu hết các thứ năm hàng tuần, chúng ta đều bỏ phiếu cho một việc gì đó. Vài năm trước đây chúng tôi đã đi bỏ phiếu cho việc có cho phép Grateful Dead trình diễn một buổi hoà nhạc trong công viên của thị trấn hay không (có khoảng 15.000 người đi xem tràn vào thị trấn nhỏ bé chỉ có 1.400 dân địa phương của chúng tôi). Cuộc trưng cầu dân ý đã thành công với tỷ lệ 3/1. Năm 1993, dân chúng ở Telluride đã bỏ phiếu để tích lũy 20% ngân sách của thị trấn để mua các bất động sản sau đó trở thành những nơi công cộng.

Bất cứ cử tri nào cũng có thể đưa ra yêu cầu tổ chức một cuộc bỏ phiếu cho một việc nhất định khi có chữ ký của 15% dân chúng, những người mà đã tham gia vào vào cuộc bầu cử gần đây nhất. Điều đó cho thấy khoản tiền 20% ở trên cũng phải có được sự chấp thuận thông qua bỏ phiếu. Cũng có một cuộc bỏ phiếu để cho phép ban giám hiệu nhà trường cho lưu hành trái phiếu để trả tiền cho các hoạt động công cộng. Và chỗ chúng tôi là nơi đầu tiên ở Mỹ cấm hút thuốc ở nơi công cộng.

Trường hợp ở Telluride đó là nên dân chủ mang tính thị trường này có thể diễn ra và đã diễn ra trong nhiều năm. Hiện nay, với các công nghệ điện tử mới (xem trong phần mô tả mạng Internet ở phần sau chương này), thời kỳ hậu nên dân

chủ đại diện, nền dân chủ mang tính thị trường tự do có thể sẽ mở rộng rất lớn, và tôi tin rằng nó sẽ ở mức độ kinh ngạc.

Chúng ta, tất cả thế giới phương Tây, đang ở trong một "cuộc khủng hoảng chính trị", bởi vì các nhà lãnh đạo chính trị bây giờ không quan trọng như trước đây.

Đó là tình trạng chung của các nước phương Tây. Nhưng loại bỏ các vấn đề chính trị thì không có khủng hoảng.

Quan điểm của 40 năm chống lại chủ nghĩa cộng sản đã bị thay thế một cách buồn thảm và lãn đạ, và các nhà lãnh đạo chính trị không còn việc gì để làm ngoại trừ lo lắng về nền kinh tế của họ, điều mà họ làm được rất ít.

Mọi người dân đều biết về điều đó. Hầu hết mọi người thậm chí không buồn bỏ phiếu cho một người sẽ là đại diện cho họ.

Trong những nước có nền kinh tế và công nghệ phức tạp nhất trên thế giới - Mỹ và Nhật bản - chỉ có một nửa dân chúng đi bỏ phiếu.

Ở Pháp, mùa xuân năm 1993 chúng ta đã chứng kiến một sự thất bại chính trị lớn nhất của Chính phủ đương thời trong thế kỷ này. Đảng Xã hội của Tổng thống Frãngxoạ Mitterrăng đã để mất 210 ghế trong tổng số 270 ghế của nó ở Nghị viện Pháp. Sau đó thậm chí còn có một thất bại lớn hơn trong vấn đề nắm quyền trong Chính phủ, khi vào cuối tháng 10/1993, ở Canada, Đảng Bảo thủ cấp tiến đã để mất ghế tại nghị viện một cách đáng kinh ngạc tới 155 ghế trong tổng số 157 ghế mà nó nắm giữ.

Chúng ta cũng đã xem xét vấn đề này ở Nhật bản. Tháng 7/1993, Đảng LDP đã để mất hoàn toàn các ghế tại nghị viện, đây là thất bại lớn nhất trong vòng 40 năm qua,

Đảng Lao động xã hội đã bị giảm từ 135 ghế xuống còn 79 ghế tại nghị viện.

Các đảng phái chính trị chết. Các nhà lãnh đạo của họ có biết không?

Không có ai gia nhập vào bất kỳ một đảng chính trị nào nữa (ít nhất là trong chiều hướng dân tộc). Sự hội nhập dân tộc - văn hoá và nghề nghiệp - quan trọng hơn nhiều.

Thế giới ngày nay hướng về cá nhân chứ không phải là các quốc gia. Nó hướng về việc tự tổ chức, như các doanh nghiệp đã trải qua sự biến đổi sang tự quản lý. Bill Gates là một mô hình nhà lãnh đạo ngày nay, Bill Gates và hàng triệu doanh gia mà chúng ta đã không nghe nói về họ. Thế giới đang bị thay đổi bởi các quyết định và các hoạt động chung của các cá nhân.

Các nước không quyết định giá trị đơn vị tiền tệ của họ nữa. Các cá nhân làm việc đó. Trước đây, cơ quan quyền lực cao nhất của các Nhà nước quyết định giá trị đơn vị tiền tệ của họ và họ thường muốn in bao nhiêu tiền cũng được. Hiện nay có xấp xỉ 22.000 nhà giao dịch tiền tệ sau màn hình máy tính. Họ đưa ra các quyết định cá nhân về giá trị tương đối của đơn vị tiền tệ của một nước, bán hoặc mua hàng triệu USD bằng tiền của khách hàng hay tiền của chính họ. Các quyết định này được đưa ra trên cơ sở các nhận định về khả năng kinh tế của mỗi nước. Và bởi vì họ đã bị đưa vào cuộc đánh cược rất lớn, ý kiến của họ không còn là ngẫu nhiên, họ tập hợp được một chỉ số tương đối tốt về sức mạnh kinh tế. Có nghĩa là, quyết định chung của 22.000 cá nhân, với một trách nhiệm cá nhân lớn, về giá trị của một đơn vị tiền tệ có thể đáng tin cậy hơn bất kỳ một quyết định nào khác.

Các nhà chính trị dường như lãng quên là phải thay đổi. Họ không hiểu cả việc toàn cầu hoá lẫn sự chiến thắng lớn

của các cá nhân.

Phải có một điều gì đó thay đổi trong quyền lực và đó là sự thay đổi từ Nhà nước sang cá nhân. Từ chiều dọc sang chiều ngang. Từ cấp bậc sang mạng vi tính.

Chính trị ngày càng ít quan trọng trong đời sống người dân vì họ ngày càng trở nên tự kiểm soát toàn bộ cuộc sống của họ nhiều hơn.

Quyền lực đang bị tấn công từ mọi hướng: Bất ngờ và hỗn độn, không trật tự như trong cơ chế tập quyền, phân cấp từ trên xuống dưới.

Trong thời kỳ hậu dân chủ hình thức, người dân tự đại diện cho chính mình và cuối cùng mọi người đều trở thành những nhà chính trị.

1.000 nước trong không gian điều khiển (Cyberspace)

Một thế giới có 1.000 nước. 1.000. Một bức tranh của 1000 - hoặc 2.000! - Andorras, tất cả được liên kết với nhau thông qua hệ thống máy tính toàn cầu, tất cả liên kết và cạnh tranh với nhau. Không chỉ các nước liên kết với nhau mà cả các cá nhân trong 1.000 nước này cũng liên kết lại với nhau. Như vậy, các bạn đã có một nét phác họa về thế kỷ 21.

Điều này đã xảy ra. Các hệ thống máy tính đang được thiết lập hàng ngày. Internet chính là một mạng lớn nhất thế giới. Đầu tiên được thiết lập ở Lâu năm góc vào cuối những năm 70, nó đã được phổ biến trong năm 1986 cho các cơ quan khác ở nước Mỹ và trên khắp thế giới với mục đích nghiên cứu giáo dục và thương mại. Năm 1990 nó đã bị thương mại hoá mạnh. Internet hiện nay nối liền khoảng vài triệu người

trên khắp thế giới thông qua gần 1.000.000 "máy chủ".

Các máy tính cá nhân thường được nối tới một máy chủ thông qua các mạng của địa phương, nó sử dụng các "dây dẫn" của các công ty, các trường đại học, hoặc các tổ chức khác. Các máy chủ được nối lại với nhau thông qua các dây đường dài, có khả năng truyền dẫn cao thuê từ các công ty điện thoại.

Bắt đầu như một phương pháp chia sẻ dữ liệu sử dụng các máy tính ở rất xa, và trao đổi thư tín bằng điện tử giữa các nhà nghiên cứu của các trường đại học, các nhà nghiên cứu của các công ty, và các nhân viên Chính phủ, mạng Internet hiện nay chứa đựng trong lòng nó các mạng lớn, nhỏ, thương mại và phi lợi nhuận và cung cấp một mạng lưới các dịch vụ rất lớn.

Không có ai biết chính xác có bao nhiêu máy chủ trong hệ thống mạng Internet. Cứ vài tháng, một máy tính tại Viện Nghiên cứu Stanford lại đề nghị tất cả các máy chủ thông báo tên của mình với Stanford. Mỗi một lần, hệ thống nhận được nhiều hơn từ 20% đến 30% câu trả lời so với lần trước. Hầu hết, các câu trả lời mới đây là từ các máy chủ ở nước ngoài và từ các công ty mới phát triển ở trung tâm của mạng Internet.

Một nghĩ khác về mạng Internet: đó là một hệ thống của 11.000 mạng máy tính. Nó có 1,7 triệu máy tính được liên kết vào mùa hè năm 1993, theo đánh giá có khoảng 15 triệu người trên toàn thế giới đang sử dụng 1,7 triệu máy tính này. Tất cả các cá nhân có thể gửi một bức điện tới tất cả 1,7 triệu máy tính, tới một trong số 11.000 mạng máy tính hoặc tới bất kỳ máy tính nào, hoặc bất kỳ người sử dụng nào của máy tính đó. Mỗi người sử dụng, mỗi máy tính, hệ thống, hoặc máy chủ đều có một địa chỉ riêng biệt.

Nếu tính theo đầu người, Na uy có mật độ các máy chủ thuộc mạng Internet nhiều hơn bất kỳ nước nào khác: Hầu như

cứ 1.000 người dân Na uy có 5 máy. Mỹ là nước xếp tiếp theo với 3,8 máy trên 1.000 dân, tiếp theo đó là Australia (3,7), Thụy sỹ (3,4), Phần lan (3,2), Ixolen (3,0), Thụy điển (2,9), Đức (1,4), Nhật bản (0,2) bằng khoảng 1/20 so với lượng máy chủ tính theo đầu người của nước Mỹ.

Nếu tỷ lệ tăng trưởng số người sử/dụng mạng Internet tiếp tục tăng như hiện nay, sẽ có khoảng 300 triệu máy vào năm 1999, 750 triệu máy vào năm 2.000 và 1,5 tỷ máy vào năm 2.001.

Về lý thuyết, tất cả 5,5 tỷ người trên hành tinh này có thể sẽ được liên kết với nhau qua mạng Internet, nhưng đó chỉ là về mặt lý thuyết. Trên thực tế, hàng triệu người trong cùng một thời điểm có thể làm việc với cùng một mạng hay nhiều mạng. Và ngay đầu thế kỷ sau, tất cả các máy tính cá nhân này có thể có năng lực của một siêu máy tính hiện nay.

Các mạng máy tính của cộng đồng

Chúng đang chứng kiến sự phát triển các mạng máy vi tính của cộng đồng, khái niệm đã được đưa ra từ cách đây 3 năm, tiếp theo sự phát triển của hàng nghìn các báo chí điện tử trong thập kỷ 80. Sự minh chứng đầy đủ nhất về các mạng máy tính của cộng đồng là Hawaii FYI (đang được sử dụng một phần là để bảo vệ nền văn hoá và ngôn ngữ); mô hình mạng vi tính cộng đồng được gọi là Freenet, được sử dụng trong nhiều vùng khác nhau bao gồm: Seattle, Santa Barbara, Denver, Buffalo, Peoria, Wellington, New Zealand (65% hộ gia đình New Zealand có máy tính), Big Sky và Montana.

Đặc biệt, mạng máy tính cộng đồng cung cấp dịch vụ thư tín điện tử và thảo luận nhóm đối với những người sử dụng địa phương. Chúng cũng cung cấp một loạt rất nhiều các thông tin, nhất là các cơ hội tìm việc làm, thông tin về sức khoẻ, các

chương trình học, biểu giờ xe buýt, lịch các sự kiện lớn, các qui định của địa phương, phác thảo các kế hoạch chiến lược phát triển địa phương, báo cáo của các nghị sỹ của địa phương.

Giai đoạn tiếp theo sẽ bắt đầu liên kết các mạng máy tính địa phương của cộng đồng này với cộng đồng khác, tạo nên hệ thống mạng các cộng đồng của mỗi nước, và sau đó là nối trực tiếp tất các cộng đồng trên toàn cầu (mạng địa phương và mạng toàn cầu).

Costa Rica là một nước đã phát triển một mạng máy tính trên toàn quốc và sẽ được nối với mạng Internet.

Sai và đúng

Về chính trị, thế giới đã thay đổi từ sai và đúng sang địa phương và toàn cầu, hoặc thế giới và dân tộc. Thế giới sẽ gồm những cái gì? Dân tộc sẽ giữ lại cái gì? Điều này loại bỏ đúng và sai của chính trị cổ điển và làm cho các nhà lãnh đạo có việc để mà làm. Các nhà lãnh đạo mới sẽ giúp chúng ta cân bằng tính dân tộc và thế giới.

Trong thế giới cũ, các bạn phải lựa chọn giữa đúng và sai. Trong thế giới mới, các bạn phải lựa chọn giữa toàn cầu và dân tộc - những việc phải làm và không nên làm.

Các nhà lãnh đạo mới sẽ thành lập các liên minh chiến lược, không phải là giữa các Chính phủ mà giữa các cá nhân và các công ty. Giống như các doanh nghiệp lớn, liên minh chiến lược được tạo thành giữa các cá nhân, các tổ chức tư nhân và các công ty nhỏ.

Bản chất của lãnh đạo đang thay đổi bởi vì quyền lực hiện nay đang bị phân chia một cách mạnh mẽ.

Các nhà lãnh đạo mới sẽ có nhiều vấn đề hơn giống như chúng ta đi từ chủ nghĩa trừu tượng tới chủ nghĩa hiện thực. Các nhà lãnh đạo mới sẽ trẻ trung hơn, sẽ có nhiều phụ nữ hơn trong số họ và chắc chắn có nhiều cử tri hơn.

Paul Valéry, một nhà thơ, nhà phê bình Pháp đã nói "Chính trị là nghệ thuật ngăn ngừa công chúng không tham gia vào những việc liên quan đến họ". Đó là cách mà Chính quyền TW cũ đã thực hiện. Sự lãnh đạo mới sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh của nền dân chủ mang tính chất thị trường tự do trong kỷ nguyên mới của máy tính cá nhân.

Vì chúng ta ít cần đến các nhà lãnh đạo quốc gia hơn, chúng ta đòi hỏi họ có các tiêu chuẩn cao hơn.

Điều đó bởi vì lý do về kinh tế, hơn là chính chính trị, đang định hướng các nhà lãnh đạo ngày nay và chúng ta có nhiều thông tin hơn về họ.

Cái mà chúng ta đang chứng kiến trên thế giới ngày nay không phải là một mớ hỗn độn của các sự kiện tách biệt mà là một quá trình, một **quá trình phân quyền và không cần Chính phủ.**

Quan điểm chính là làm sao cho tất cả các cá nhân trên trái đất cuối cùng sẽ được liên kết với nhau bằng âm thanh, hình ảnh, dữ liệu và video. Chúng ta đã thực sự đạt được những thành tựu đáng kể để thực hiện điều đó, như chương tiếp theo sẽ đề cập.

Ông Percy Barnevik thuộc công ty ABB mô tả công ty đồ sộ của mình như "một tập hợp các doanh nghiệp địa phương với sự liên kết toàn cầu rất mạnh". Hình ảnh về 1.000 nước tự trị trên thế giới với "sự liên kết toàn cầu rất lớn". Hơn thế nữa, hình ảnh hàng triệu cá nhân trên khắp thế giới đang

vạch ra các kế hoạch và các liên doanh với sự liên kết toàn cầu rất lớn thông qua mạng của các mạng máy vi tính giống như mạng Internet. Điều này đang liên kết các công dân với nhau với giá cả liên tục giảm xuống, càng ngày càng có nhiều người có thể tham gia. Hiện nay, một máy tính sẽ cho phép các bạn tham gia vào mạng Internet với giá chỉ 200 USD; một modem là 100 USD và giá cả sẽ còn tiếp tục giảm xuống.

Vai trò của sự lãnh đạo mới trên thế giới là tạo điều kiện cho điều này xảy ra, cho nó trở thành hiện thực. Vai trò của người lãnh đạo chính trị mới là xoá bỏ các cản trở trên con đường gia tăng các phần tử nhỏ hơn, mạnh hơn.

Ngày nay chúng ta có thể xem xét tiềm năng kinh tế của một nước thông qua việc xem xét khả năng của các nhà lãnh đạo đất nước được phép hoặc làm dễ dàng hơn sự chuyển hướng từ máy chủ sang tập hợp của các máy tính cá nhân.

Chính trị sẽ nổi lên thành động lực cho chủ nghĩa cá nhân

Sự bùng nổ tăng trưởng diễn ra khi hàng triệu người được tự do cống hiến tư tưởng và sức lực, chứ không phải là mọi thứ đều được đưa ra từ bộ máy Chính phủ.

TÓM TẮT

Xu thế thế giới nghiêng hẳn về một mặt là độc lập chính trị và tự định chế, mặt khác là sự hình thành các liên minh kinh tế.

Nền kinh tế thế giới càng lớn, thì sức mạnh của các phần tử nhỏ nhất trong nó càng lớn và các phần tử lớn đang trở lên nhỏ hơn.

Việc nghiên cứu phần tử kinh tế nhỏ nhất, các doanh gia được kết hợp với việc nghiên cứu sự vận hành của nền kinh tế toàn cầu.

Các công ty lớn đang được chia nhỏ ra trở thành các quốc gia của nhiều công ty nhỏ, năng động để có thể tồn tại.

Kết quả là, trong tất cả các lĩnh vực, các phần tử của nền kinh tế toàn cầu sẽ nhỏ hơn và mạnh mẽ hơn. Nền kinh tế toàn cầu tăng lên trong khi các phần tử trong nó nhỏ đi.

Trong những năm tới, tất cả các công ty lớn đều gặp phải nhiều khó khăn trong cạnh tranh với các công ty nhỏ hơn, phát triển nhanh hơn, đổi mới dễ dàng hơn.

Nên nhớ rằng, trong nền kinh tế toàn cầu, sự thống trị của các công ty đa quốc gia sẽ không còn đúng nữa. Kinh tế thế giới càng trở nên rộng mở và lớn hơn, thì các công ty nhỏ hơn, hoặc các công ty vừa sẽ thống trị.

Cạnh tranh và cộng tác như dương với âm trên thị trường toàn cầu. Sự cộng tác đang diễn ra dưới dạng hàng loạt các liên minh chiến lược. Các sản phẩm có thể được sản xuất ở bất kỳ đâu, sử dụng nguồn nguyên liệu từ bất kỳ nơi nào, có thể được sản xuất bởi một công ty đóng ở bất cứ đâu, các sản phẩm có chất lượng như nhau ở mọi nơi và được bán ở bất cứ đâu. Điều này đang được thực hiện thông qua các mạng lưới của các liên minh chiến lược. Một trong những nguyên nhân gia tăng các liên minh chiến lược là các công ty muốn tránh trở nên đồ sộ hơn.

Loại bỏ các hàng rào thương mại đã mở ra con đường cho các công ty nhỏ xâm nhập vào các thị trường. Chúng ta đang biến các đơn vị kinh doanh ngày càng nhỏ hơn và như vậy chúng ta có thể thực hiện toàn cầu hoá nền kinh tế một cách hiệu quả hơn.

Ví dụ hoàn hảo nhất về sự chuyển đổi từ quan liêu dưới mọi hình thức sang các đơn vị nhỏ, tự trị là sự chuyển đổi từ các máy chủ sang các máy tính cá nhân, và kèm theo mạng máy tính.

Chúng ta càng trở nên quốc tế hoá thì chúng ta lại càng hành động mang tính dân tộc hơn; trong Nghịch lý toàn cầu, điều này cũng có nghĩa là nhiều các phân tử nhỏ hơn, mạnh mẽ hơn. Mong muốn về sự cân bằng giữa tính dân tộc và quốc tế hoá luôn tồn tại ngay trong mỗi chúng ta. Ngày nay, dân chủ và cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông đã đưa sự cân bằng giữa dân tộc và quốc tế hoá lên một tầm cao mới, quan trọng hơn. Câu thần chú của thời đại mới "Suy nghĩ mang tính toàn cầu, hành động mang tính địa phương" bây giờ sẽ ngược lại. Hiện nay: Nghĩ mang tính địa phương, hành động mang tính toàn cầu; nghĩ mang tính dân tộc, hành động mang tính cộng đồng.

Các ngôn ngữ của các dân tộc thiểu số trên khắp thế giới đang có tầm quan trọng mới do người ta càng chú ý bảo vệ di sản văn hoá của họ nhiều hơn coi đó là cơ bản để có thể thiết lập một thế giới thống nhất về kinh tế hơn. Tiền tệ - ngôn ngữ của thương mại - đang được bảo vệ như một biểu tượng của di sản văn hoá và truyền thống dân tộc, và chỉ có thể thay thế khi họ bị xâm lược. Chúng ta bảo vệ ngôn ngữ và tiền tệ của chúng ta thậm chí bởi vì chúng ta đang tiến tới toàn cầu hoá trên nhiều lĩnh vực.

Càng dân chủ thì số lượng các nước trên thế giới càng tăng lên. Do tầm quan trọng của các quốc gia giảm xuống, nên nhiều nước sẽ được tạo ra, và chúng ta đang hướng tới một thế giới có 1.000 nước. Nên kinh tế thế giới càng lớn, thì các quốc gia ngày càng nhỏ bé hơn. Điều này sẽ xảy ra trong giai đoạn không xa. Vì chúng ta đang có xu hướng nối hàng triệu các máy tính chủ vào mạng, các quốc gia sẽ trở nên không thích

hợp nũa và sẽ giảm dần tầm quan trọng.

Khi chúng ta chuyển đổi từ nền dân chủ đại diện sang nền dân chủ mang tính thị trường tự do, ý tưởng chính quyền trung ương - như một máy chủ lớn - là một phần quan trọng nhất của bộ máy thống trị đã trở nên lỗi thời, điều này có nghĩa là sự chấm dứt các vấn đề chính trị như chúng ta đã thấy.

Quyền lực đang chuyển từ Nhà nước sang cá nhân. Từ chiều dọc sang chiều ngang. Từ cấp bậc sang mạng lưới. Quyền lực đang bị tấn công từ mọi hướng: Bất ngờ và hỗn độn, không trật tự như trong cơ chế tập quyền, phân cấp từ trên xuống dưới.

Về chính trị, thế giới đã chuyển từ cái sai và cái đúng sang địa phương và toàn cầu, hoặc quốc tế và dân tộc. Các nhà lãnh đạo mới phải giúp chúng ta nhìn nhận vấn đề này khi chính trị đang trở thành động lực cho chủ nghĩa cá nhân.

Thế giới đang thay đổi từ Nhà nước sang tầm quan trọng của các cá nhân. Trên cơ sở các cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông, cơ hội của tự do cá nhân và các doanh nghiệp không thể dự đoán hết được.

2

ĐỘNG LỰC CHO NGHỊCH LÝ: CUỘC CÁCH MẠNG VIỄN THÔNG

Tăng sức mạnh cho nghịch lý toàn cầu chính là cuộc cách mạng viễn thông.

Các lĩnh vực viễn thông là động lực, đồng thời vừa tạo dựng nền kinh tế toàn cầu vững mạnh và vừa làm cho những phần tử của nó trở nên nhỏ hơn và mạnh hơn.

Viễn thông sẽ cung cấp hạ tầng cơ sở cho mọi ngành và mọi công ty sẽ phải cạnh tranh trong một thị trường toàn cầu.

Ngành Viễn thông sẽ tăng gấp đôi và gấp đôi lần nữa khi chúng ta tiến tới liên kết toàn cầu.

Trong quá trình này, ngành viễn thông - bao gồm: điện thoại, truyền hình, máy tính và điện tử dân dụng - đang tiến dần đến giai đoạn của những sự phá vỡ và tạo dựng.

Tóm lại, có bốn ý tưởng lớn đang đấu tranh để trở thành hiện thực:

1. Kết hợp các công nghệ. Máy tính, điện thoại và truyền hình, mỗi công nghệ đều tiến tới cung cấp những khả năng của nhau, sẽ hình thành một cơ cấu liên kết hoàn hảo: điện thoại/ truyền hình/ máy tính. Sự xuất hiện trên thị trường những hệ thống truyền thông cá nhân này sẽ dẫn đến sự thay đổi trọng tâm của ngành viễn thông từ việc giải quyết những vấn đề của giới kinh doanh tới trang bị cho các cá nhân những khả năng liên lạc mạnh hơn. Thay đổi sẽ từ hướng tới giới kinh doanh chuyển sang tập trung vào các cá nhân. Đây là một phần của nghịch lý toàn cầu. Kinh tế thế giới càng lớn, thì các phần tử nhỏ nhất trong nó sẽ càng quan trọng hơn. Các công ty sẽ tồn tại trong vài thập kỷ tới, sẽ tồn tại để đáp ứng nhu cầu liên lạc của các cá nhân.

2. Liên minh chiến lược. Tất nhiên, nhiều liên minh chiến lược đã được hình thành để đáp ứng yêu cầu của thời đại thông tin hướng về khách hàng. Ngành này đã được tạo lập và những nhà doanh nghiệp mới phát đều giống nhau và đang hợp tác với nhịp độ chóng mặt, họ nhận thức đầy đủ rằng không chỉ riêng một công ty- và riêng một quốc gia - có thể thành công trong trò chơi mạo hiểm toàn cầu mới.

3. Tạo lập một mạng lưới thông tin toàn cầu. Hướng đi của cuộc cách mạng viễn thông ngày càng trở nên rõ ràng, thì càng có nhiều cố gắng tạo dựng những mạng lưới thông tin liên tục trên toàn thế giới, cho phép mỗi người có thể liên lạc

được với bất kỳ một người nào, ở bất kỳ nơi nào trên hành tinh của chúng ta một cách tức thời. Điều này sẽ thay đổi vĩnh viễn cách thức làm việc, phương thức hành động và quan điểm của chúng ta về mọi người trên mạng toàn cầu.

4. Máy tính cá nhân cho mọi người. Cuối cùng thì mọi người dù ở công sở, ở nhà riêng hay đang đi trên đường đều sẽ có máy tính truyền thông (được đặt gọn trong ví hay trong túi), để thông qua nó có thể nhận và gửi thông tin bằng giọng nói, số liệu, hình ảnh và truyền hình. Máy tính truyền thông sẽ trở nên phi tập trung hoá, cá nhân hoá một cách toàn diện và sẽ ăn mòn đặc tính tập trung hoá của những tập đoàn khổng lồ đã hình thành trong thời đại công nghiệp, khi những tập đoàn này đang dần nhường chỗ cho những liên bang của các công ty nhỏ năng động. Vào đầu thời đại thông tin của thế kỷ 21 tất cả phương tiện truyền thông mà chúng ta thấy cần thiết sẽ nằm gọn trên bàn làm việc, trong ô tô hay có thể trong cả lòng bàn tay chúng ta.

Vấn đề này, cũng là một kết quả tất yếu của nghịch lý toàn cầu. Với sự gia tăng của sức mạnh và hạ tầng cơ sở viễn thông, những công cụ cần thiết trang bị cho khả năng đó (viễn thông) sẽ co lại. Chúng sẽ trở thành nhỏ bé hơn, rẻ hơn, nhẹ hơn và dễ mang theo hơn. Khi tất cả chúng ta đang trở thành một phần của nền kinh tế toàn cầu rộng lớn hơn, thì các đơn vị kinh tế hiệu quả và năng động nhất lại là những cá nhân.

Cuộc cách mạng mới trong viễn thông được khởi xướng vào ngày 13/10/1993, khi Bell Allantic và Tele-Communication. Inc (TCI) tuyên bố họ sẽ hợp nhất, một cuộc hôn nhân trị giá 30 tỷ USD về điện thoại và cáp quang. Nó như một tiếng sét, ít nhất là trong lĩnh vực thông tin. Vào ngày đó, dường như tất cả mọi người "chấp nhận nó". Lời công bố về sự hợp nhất này đã kèm theo 1 cuộc Cách mạng, cuộc cách

mạng sẽ làm thay đổi thế giới. Và nó sẽ như vậy.

Hàng triệu công ty ra đời - chỉ có vài ngàn công ty tồn tại

Thậm chí ngay từ khi chiếc máy tính điện tử hiện đại đầu tiên được đưa ra 1944, đã có một mối lo ngại là những chiếc máy có khả năng phân tích, xác định nguyên nhân và diễn đạt thông tin này sẽ chiếm mất quyền kiểm soát từ tay con người. Alarmist nói rằng một ngày nào đó, tất cả chúng ta sẽ là nô lệ của máy móc - người anh em lớn này có thể sẽ có những đặc tính của con người mà không có lòng nhân đạo.

Một sự đảo lộn đã xảy ra: Sức mạnh của công nghệ càng lớn, thì người sử dụng nó sẽ ngày càng có nhiều quyền lực.

Khả năng của máy tính trong vận hành những đặc tính phức tạp của cuộc sống hiện đại ngày càng lớn, thì các cá nhân ngày càng tự do hơn trong việc tạo dựng các cách thức khai thác những đặc tính đó.

Chúng ta càng ít phải suy nghĩ về cơ chế truyền thông, thì khả năng của chúng ta nghiên cứu và những lợi ích của việc chia sẻ thông tin một cách không khó khăn trên toàn thế giới sẽ lớn hơn.

Thông tin là sức mạnh, nhưng không giống như giai đoạn trước, việc nắm giữ thông tin trong tay của một số ít người chắc chắn sẽ không kéo dài lâu nữa. Điều đó sẽ làm cho cuộc sống, thương mại và nền kinh tế trở nên phức tạp hơn nhiều so với những điều mà hầu hết chúng ta có thể tưởng tượng được.

Trong mạng lưới kinh tế toàn cầu của thế kỷ 21,

công nghệ thông tin sẽ thúc đẩy một cuộc thay đổi, giống như phương thức sản xuất công nghiệp đã thúc đẩy cuộc thay đổi trong thời đại công nghiệp.

Chúng ta biết rằng, viễn thông là nguồn năng lực tạo dựng nền kinh tế toàn cầu, nhưng điều này sẽ tác động lên chúng ta và thế giới này sẽ như thế nào khi chúng ta đạt được điều đó? Chúng ta cần so sánh nó với thời kỳ khởi đầu của ngành sản xuất ô tô ở Mỹ.

Khi chúng ta bắt đầu chế tạo ra những chiếc ô tô, lúc đó chưa rõ ràng ngành sản xuất ô tô là gì: Nhiên liệu của ô tô sẽ ra sao? Nó sẽ giống cái gì? Khả năng và tốc độ của nó sẽ như thế nào? Ai sẽ mua nó? Và nó sẽ lôi kéo người sử dụng ra sao?

Trong suốt nhiều thập kỷ thử nghiệm và phát triển đầu tiên, không ít hơn 2.300 công ty sản xuất ô tô được hình thành ở nước Mỹ. Hiện nay, chỉ có ba công ty và Honda mới đây.

Ngành viễn thông đang trong một giai đoạn giống như vậy. Bản chất và các đặc tính của ngành viễn thông- bao gồm: điện thoại, truyền hình, máy tính và điện tử dân dụng- sẽ là hàng trăm công ty sản xuất phần cứng và phần mềm, chứ không phải là một ít các công ty, nhưng chúng ta sẽ phải trải qua hàng triệu công ty trên toàn cầu để đạt được tới điều đó. Và hàng triệu công ty sẽ được thành lập và đáp ứng nền kinh tế thế giới mới.

Những công ty này sẽ chế tạo các đơn vị truyền thông (chắc chắn là máy tính/ tivi/ điện thoại ghép lại), xây dựng và duy trì những cấu trúc hạ tầng viễn thông, lựa chọn công nghệ cho phép truyền tải dễ dàng thông tin từ A đến B, lập kế hoạch kỹ lưỡng cho việc áp dụng những công nghệ viễn thông mới và các thông tin mà chúng truyền tải, đó là chưa kể đến các hoạt động mà thậm chí chúng ta còn chưa nghĩ tới.

1. SỰ KẾT HỢP CÔNG NGHỆ: MÁY TÍNH, ĐIỆN THOẠI, TRUYỀN HÌNH THỐNG NHẤT TRONG MỘT NGÀNH VIỄN THÔNG.

Thời đại thông tin mà chúng ta đang tạo dựng hiện nay sẽ dựa trên nền tảng các công nghệ viễn thông và mạng lưới liên kết chúng. John Scalley miêu tả điều này như một "Vùng đất hứa với sự hợp nhất của 4 ngành khổng lồ: máy tính, điện thoại, viễn thông và thông tin".

Scalley tin rằng sự hợp nhất những công nghệ này sẽ cho ra đời một thiết bị trợ giúp điện tử cá nhân cầm tay có thể hoạt động ở mọi nơi. Thiết bị này không chỉ có khả năng giống như một máy tính - tính toán, soạn thảo văn bản và truy cập các cơ sở dữ liệu ở bất kỳ đâu trên trái đất - mà còn giống như một chiếc ti vi, điện thoại, sổ ghi chép (sử dụng bút và tiếng nói), máy FAX, hộp thư, sắp xếp lịch, và thậm chí cả bản chỉ dẫn giao thông.

John Scalley đã lập luận rằng những cậu bé hâm mộ trò chơi điện tử ngày hôm nay sẽ là những khách hàng của công nghệ cá nhân ngày mai. Và số này sẽ không phải là ít.

Đặt văn phòng của bạn vào trong lòng bàn tay

Phương tiện truyền thông cá nhân thông minh, máy trợ giúp kỹ thuật số cá nhân (PDA), thiết bị truyền thông cá nhân (PCD), hay các picocomputer. Bạn có gọi chúng là gì đi nữa, thì những người dẫn đầu trong ngành viễn thông của thế giới vẫn gọi chúng là những cuộc kinh doanh lớn. Và tuyệt vời hơn cả là ở đây không có sự nhầm lẫn giữa "máy tính" và

"những kỹ năng đặc biệt". Rất nhiều thiết bị dạng này sẽ cho phép bạn viết trên màn hình bằng ngôn ngữ tiếng Anh dễ hiểu; công việc còn lại sẽ do vi mạch xử lý.

Hãng máy tính quả táo (Apple Computer) đang quảng cáo âm ĩ về một thiết bị trợ giúp cá nhân kỹ thuật số, và đã hình thành một phòng nghiệp vụ riêng để tạo lập thị trường cho nó. Thiết bị này được gọi là Thiết bị điện tử tương tác cá nhân của Apple (Apple Personal Interactive Electronics) - Apple PIE.

Apple PIE đã phát triển Newton, một thiết bị điện tử cầm tay có thể nhận biết chữ viết tay và hoạt động giống như một loại thiết bị trợ giúp điện tử. Bạn có thể nguyệtch ngoạc "ăn trưa với Jane" trên màn hình và Newton sẽ chuyển bản viết tay của bạn thành dạng văn bản của máy tính, sẽ điều tra xem Jane là ai, xác định thời gian bữa trưa trên thời khoá biểu của bạn, và sẽ gửi cho bạn một lời nhắc về cuộc hẹn này trước một ngày. Không chỉ có thế, nó có thể FAX cho Jane xác nhận về cuộc hẹn này. Đó đâu sao cũng chưa được tinh vi cho lắm, nhưng chỉ là một sự mở đầu.

Không phải một điện thoại, chính xác là như vậy, và cũng không phải là một máy tính, thiết bị truyền thông cá nhân thông minh sẽ phù hợp với thế hệ lớn lên cùng với Nintendo, Game Boy, Sega, và Game Gear, một bước logic trong hành trình hướng tới sự tự do cá nhân lớn hơn.

Bước đầu tiên của AT&T xâm nhập vào lĩnh vực của các hệ thống truyền thông cá nhân là loại thiết bị truyền thông 440. Sử dụng vi mạch đặc biệt của AT&T, thiết bị này dựa trên kỹ thuật biến chữ viết thành văn bản dạng số trong máy tính được thiết kế bởi EO Inc. ở Foster City, California, và được phát triển bởi Go Corp.of Foster City, California. Trong kế hoạch làm ăn này AT&T chiếm 50% quyền sở hữu và phần còn lại được nắm giữ bởi hai công ty Nhật bản.

Số đông các công ty khác cũng muốn được tham gia vào lĩnh vực này. IBM đã phát triển hệ IBM PC Radio. Nó giống như một máy tính xách tay với một máy điện thoại di động đa hệ, và người sử dụng có thể liên lạc bằng giọng nói, FAX, ghi âm, và xâm nhập được vào trung tâm cơ sở dữ liệu. Trong khi đó, công ty sản xuất chip điện tử Intel Corp. đang kết hợp với công ty chế tạo thiết bị điện thoại Ericsson của Thụy điển để chế tạo một thiết bị liên lạc cá nhân dùng cho việc gửi và thu nhận E-mail có thể là không cần dây dẫn hoặc là land-based. Và Motorola đã phát triển Dragon, một PDA giống như Newton.

Nhiều công ty đã giới thiệu hay là đang chuẩn bị giới thiệu một máy tính cá nhân mi ni cầm tay còn gọi là các máy tính siêu nhỏ (picocomputer). Những người khổng lồ máy tính như Sharp Electronics, Sony Corporation, Hewlett Packard và công ty mới nổi EO Computers đang trong cơn sốt chạy đua thu nhỏ kích thước của những chiếc máy tính vào trong lòng bàn tay.

Picocomputers sẽ được bán trên thị trường như Kmart và Toys "R" Us và người ta chờ đợi một sự gia tăng nhanh số lượng người sử dụng máy tính này. Những người không bao giờ học đánh máy sẽ không phải học nữa. Những thiết bị mới này sẽ hoạt động bằng bút điện tử. Công nghệ điện thoại và kỹ thuật số không dây sẽ làm cho chúng có khả năng gửi và nhận số liệu.

Tiến tới cùng nhau để tạo dựng điều kỳ diệu

Apple Computer, AT&T, Matsushita Electric Industrial, Motorola, Philips và Sony đang đặt cược hàng triệu USD vào một công ty với cái tên General Magic để có thể tạo

dụng và lũng loạn thị trường phần mềm đối với các thiết bị liên lạc thế hệ mới. Magic hy vọng Bảng chữ điện tử của nó sẽ trở thành "ngôn ngữ cộng đồng" của máy tính di động.

Công ty này sử dụng hình ảnh con thỏ nhảy ngoài chiếc mũ ảo thuật làm biểu tượng của mình, ai có thể coi đó là nghiêm túc? Tất cả mọi người.

Ghi nhớ ... đó là phần mềm!

Được xây dựng trong vùng núi California, General Magic được phát triển từ Apple Computer's Advanced Technology Group. Denise Caruso, biên tập viên của tờ Digital Media, đã miêu tả sứ mệnh của công ty là: "Phát triển công nghệ nhằm biến truyền thông thành những hoạt động cơ bản - đảm bảo có thu nhập và trả thuế - cho các mạng, dịch vụ thông tin, những phần mềm truyền thống, và những thiết bị điện tử từ máy tính đến các thiết bị cầm tay có kết hợp với điện thoại và những công cụ chưa được phát minh khác."

"Các công nghệ này sẽ được chuyển giao bản quyền cho các nhà sản xuất phần cứng, cho những người xuất bản phần mềm và cung cấp dịch vụ, với hy vọng rằng sẽ tạo một hành lang rộng lớn đồng thời ở khắp mọi nơi cho các nhà phát triển và cung cấp thông tin tạo dựng nên những dịch vụ mới, các ứng dụng truyền thông và sản phẩm phần cứng."

Tóm lại, General Magic đang thực hiện 2 chuẩn mực viễn thông. Thứ nhất, Magic Cap - chuẩn mực CAP làm cơ sở cho các ứng dụng truyền thông - là một hệ thống hoạt động độc lập có thể được điều chỉnh cho phù hợp với bất kỳ một ứng dụng máy tính hay dịch vụ thông tin nào đang phổ biến hiện nay. Thứ hai là Telescript - một thứ ngôn ngữ lập trình, nó sẽ cung cấp những chức năng truyền thông phức tạp ở bất cứ đâu. Một ví dụ minh chứng về khả năng của Telescript có thể bổ sung những chức năng truyền thông hiện tại như thế

nào là sự kết hợp của nó với hệ thống E-mail truyền thống.

E-mail ngày nay thụ động và chỉ lưu giữ. Nếu gửi một E-mail mà người nhận không ở đó, thì bức thư sẽ nằm tại đó cho đến khi một người nào đó tìm được nó. Nếu thêm Telescript và bức thư này sẽ được gán một lệnh phải hành động như thế nào nếu nó không được đã động tới. Một bức thư có thể là "Nếu cô ấy không nhìn thấy bức thư này trong vòng 2 giờ, thì gửi nó cho thư ký của cô ta. Nếu thư ký của cô ta không nhận thì gửi nó tới máy nhắn tin, máy điện thoại di động hay máy tính ở nhà cô ta". Ngược lại, nếu người nhận cũng có một hệ thống Telescripted E-mail cô ta có thể ra lệnh cho hệ thống này không nhận bất cứ một thư tín nào.

Trong khi Magic Cap và Telescripted có thể được sử dụng cùng nhau, không nhất thiết phải có cả hai mới hoạt động được. Vì vậy tất cả đều nóng nhiệt chào đón chúng. Và đó cũng là nguyên nhân tại sao sáu nhân vật hùng mạnh nhất trong ngành công nghiệp viễn thông đã liên kết lại với nhau để cho ra đời hai chuẩn mực này. Mỗi một công ty trong số 6 công ty này sẽ không ngần ngại sử dụng những phần của Magic Cap và / hoặc Telescript vào mục đích cạnh tranh trực tiếp với những thành viên khác của General Magic. Xin chào đón nhiệt thành đối với các chương trình viễn thông mới của thế giới.

Tất nhiên, hợp tác phát triển công nghệ mới rất hấp dẫn các thành viên, và hy vọng hình thành một ngành trị giá hàng tỷ (có thể hàng nghìn tỷ) đôla đã góp phần lôi cuốn họ hợp tác với các đối thủ để hướng tới một mục tiêu chung.

"Mười năm trước, chúng ta ở vào thế kỷ 20 và các ngành công nghiệp đã rất khác nhau. Chúng ta không bao giờ nghĩ về sự hợp tác. Chúng ta chỉ có mục đích là vượt trên tất cả. Chúng ta cảm thấy rất rõ là chúng ta đã nắm trong tay định mệnh của chúng ta." Joanna Hoffman hiện nay là Phó Chủ

tịch về vấn đề thị trường của General Magic, cựu thành viên chủ chốt trong nhóm thiết kế của Tập đoàn Apple đã phát biểu như vậy.

"Ngày nay, vấn đề đã trở nên phức tạp hơn. Có một mạng lưới những sự hợp tác mà trong đó các công ty cùng cộng tác và cạnh tranh."

Sự kiện sáu công ty hàng đầu thế giới hợp tác để phát triển các chuẩn mực cho công nghệ máy tính trong tương lai là điều đáng lưu ý. Không phải là vì thị trường tiềm tàng cho những thiết bị này, mà nó nhấn nhủ với chúng ta về sự hợp tác trong ngành truyền thông đang hướng về khách hàng và cạnh tranh cao độ.

Buu chính viễn thông sẽ không cần dây nối

Mười năm qua, điện thoại di động được xem như là một thiết bị đắt tiền cho những nhà lãnh đạo. Các chuyên gia nghiên cứu của AT&T dự đoán rằng sẽ có không quá 900.000 điện thoại di động được sử dụng ở Mỹ vào năm 2000. Vẫn còn 6 năm mới tới mốc đó, nhưng sự dự đoán đã sai tới 12 lần, tạo ra một ngành sản xuất trị giá 15 tỷ USD.

Sự bùng nổ thị trường này đã được lập lại trên toàn thế giới. Ở Tây Âu và nhiều khu vực khác, công nghệ điện thoại không dây đã được sử dụng thay thế cho dịch vụ điện thoại một cách nhanh chóng - do nó bỏ qua chi phí cho việc xây dựng các trạm trên mặt đất, cho mạng lưới dây dẫn, kéo dài thời gian lắp đặt và chi phí đất đỏ.

Dù có đang hoạt động đơn độc hay hợp tác, nhiều công ty vẫn đang tranh giành việc sản xuất những đơn vị chuyển và nhận thông tin. Họ cũng đang cố gắng tạo ra những khả năng

truy cập vào các hành lang thông tin, tạo ra những dịch vụ thông tin, có thể được tiếp nhận bởi những đơn vị mới này, và đảm bảo rằng công nghệ không dây này có thể nối mạng với hệ thống điện thoại thông thường.

Ở Mỹ có hơn 100 công ty và tập đoàn - bao gồm cả các công ty truyền hình cáp - đều đệ đơn cho Ủy ban Bưu chính viễn thông Liên bang (FCC) để được vận hành các mạng lưới truyền thông cá nhân. Những hệ thống này sẽ có năng lực lớn gấp 20 lần hệ thống điện thoại di động hiện hành vì hàng trăm các vi mạch truyền dẫn sẽ bao trùm vùng phủ sóng.

Trong phần mềm, General Magic đã thuyết phục được AT&T và nhiều công ty khác sử dụng chương trình Telescript như là thứ ngôn ngữ của mạng lưới điện thoại không dây.

Ngày nay, tất cả "cỗ máy lớn" trong công nghiệp truyền thông đang nghiên cứu chế tạo những thiết bị truyền thông không dây thế hệ mới. Robert M. Kavner, một nhóm điều hành cùng với AT&T, đã so sánh sự thay đổi từ hệ thống truyền thông bằng dây dẫn sang mạng liên lạc không dây giống như sự thay thế từ đèn dầu sang đèn điện, xe lửa sang hàng không, từ các trạm làm việc sang máy tính cá nhân. Thomas E. Wheeler, Chủ tịch Hiệp hội Ngành Viễn thông di động nói: "Chúng ta mới chỉ vừa bắt đầu thế kỷ không dây dẫn". Điều đó không sai, nhưng đúng hơn là một hỗn hợp các công nghệ.

Nhiệt tình thì cao, nhưng bị hạn chế bởi một số hiện thực trên thị trường, trong đó bao gồm cả vấn đề không gian cho các mạng thông tin, vấn đề sức khỏe, và chi phí. Ủy ban Bưu chính viễn thông Liên bang đã có qui định dải tần cho hệ thống mạng truyền thông cá nhân. Mặc dù nó đã được qui định, nhưng vẫn cần phải có hàng năm trời để cơ sở hạ tầng của ngành viễn thông bắt kịp được với những tiềm năng của

công nghệ này. Mặt khác, những lời đồn đại về mối liên quan giữa điện thoại không dây với bệnh ung thư não vẫn chưa ngã ngũ, và những khách hàng quan tâm tới bí mật cá nhân có thể sẽ không sử dụng công nghệ này.

Quan trọng hơn cả là chi phí. Đa số đều tin rằng những thiết bị không dây này sẽ chỉ thực sự được chấp nhận trên thị trường nếu như giá bán của chúng chỉ hạn chế ở mức 500 USD hoặc thấp hơn. Hiện tại, những thiết bị thử nghiệm và những thiết bị với những khả năng giới hạn đã có trên thị trường với giá khá cao, trên 2.000 USD. Thiết bị truyền thông cá nhân 440 của AT&T có mức giá là 3.000 USD.

Tuy nhiên, những thay đổi trên đây vẫn tiếp tục khẳng định rằng thị trường này vẫn tồn tại, rằng công nghệ sẽ sớm ra đời và giới hạn giá bán ở mức 500 USD sẽ đạt được và như vậy thời gian sẽ không còn là vấn đề, những sản phẩm này đã bắt đầu được quảng cáo rộng rãi. Hơn nữa, việc sản xuất đang được tính toán dựa trên nhu cầu của con người nhằm hướng tới một sự tự do hơn, bao gồm tự do trong cuộc sống và làm việc ở bất kỳ đâu. Những nhận xét của Craig O. McCaw, Chủ tịch của McCaw Cellular Communications Inc.: "Con người đã bắt đầu từ tình trạng du canh du cư, đó có thể một đặc tính tự nhiên nhất cho con người."

Có một thị trường thực sự đã hình thành cho những thiết bị không dây cải tiến này, hầu hết các nhà điều hành và các chuyên gia sẽ chớp lấy điện thoại không dây khi chúng được bán rộng rãi. Thậm chí có một thị trường lớn hơn cho những công nghệ phức tạp này là thế hệ lớn lên với Nintendo và Sega Genesis.

Năng lực của hệ thống liên lạc không dây

Thậm chí trước cả khi thiết bị tổng hợp: Máy tính - điện thoại - tivi được bán rộng rãi - ở bất cứ giá nào - các thiết bị đầu cuối không dây đơn giản đã thực sự thay đổi cách thức làm việc của người lao động.

Ở Pitney Bowes các nhà kỹ thuật đã đem các thiết bị đầu cuối không dây nối với mạng Ardis, một liên doanh của Motorola và IBM. Sự liên kết này sẽ thông báo cho các nhà kỹ thuật vị trí của những khách hàng sắp tới của họ và cung cấp cho họ những thông tin mới nhất về các dịch vụ trước đó đã thực hiện đối với loại thiết bị mà họ sẽ sửa chữa. Nếu cần thay thế phụ tùng, họ có thể đăng ký chúng trên hệ thống Ardis và sẽ nhận được chúng. Murray D.Martin, Chủ tịch của Pitney Bowes Copier Systems, đã đánh giá cao hệ thống do khả năng phục vụ khách hàng tốt hơn và năng suất tăng từ 12 đến 15 %.

Theo George M.C. Fisher, cựu Chủ tịch của Motorola, "Rõ ràng là ở đây có sự tăng trưởng về năng suất". Tập đoàn America xem ra cũng đồng ý với ý kiến đó. Deloitte & Touche đã thực hiện một cuộc khảo sát 3.500 các nhà điều hành hàng đầu của các công ty: "Hơn 90 % ý kiến cho rằng họ hy vọng các phương tiện truyền thông không dây sẽ làm gia tăng nhanh chóng về năng suất lao động vào giữa những năm 1990".

Một khi giá cả của loại sản phẩm này giảm xuống, "những thiết bị này thực sự sẽ làm bùng nổ dung lượng thị trường," Brian P. Dougherty, Chủ tịch của Geoworks, ở California, một công ty chuyên viết phần mềm cho các thiết bị nhỏ này, đã nói như vậy. "Mỗi lần bạn giảm 10% trong giá máy tính, thì mức tăng trưởng của thị trường sẽ lớn hơn 10%."

Thiết bị trợ giúp cá nhân cuối cùng sẽ nói mọi thứ tiếng

Tất nhiên, ý đồ về một thiết bị cầm tay sẽ là một sự tổng hợp tất cả các thiết bị nói trên. Nó có thể là một Video phone không dây với một máy tính xách tay tốc độ cao có thể nhận ra được mọi nét nguyệt lịch ngoạc của con người. Hoặc đưa nó đến một bước xa hơn, một thiết bị có thể làm tất cả các điều trên và thêm khả năng dịch một ngôn ngữ này sang một ngôn ngữ khác.

Tháng 1 năm 1993, Toshiyuki Takezawa, một nghiên cứu viên của Viện nghiên cứu truyền thông quốc tế cấp cao Nhật bản (ATR) ở Tokyo, ngồi trước máy tính và nói vào micro "Moshimoshi". Mười hai giây sau, một máy tính ở Pittsburgh chuyển tải thông điệp của Dr. Takezawa sang tiếng Anh " Hello".

Các kỹ sư gọi đó là điện thoại phiên dịch tự động, còn những người khác thì gọi đó là sự kỳ diệu. Trong khi việc quay số tới bất cứ một người nào đó trên thế giới và nói chuyện tự do không bị cản trở bởi hàng rào ngôn ngữ sẽ phải 2 chục năm nữa mới có thể thực hiện được, thì trong thập kỷ cuối cùng này công nghệ điện thoại phiên dịch sẽ được hoàn thiện tới mức có thể thực hiện những giao dịch đơn giản giống như việc đặt trước phòng khách sạn hay chỗ trên máy bay.

Sẽ còn rất nhiều việc phải làm và nhiều công ty đang chạy đua vào vị trí đầu tiên trong vấn đề nắm bắt những công nghệ cao sẽ đưa chúng ta vào thế kỷ 21. "Những năm 90 sẽ là một giai đoạn rất phức tạp với rất nhiều sai lầm, lãng quên và những sản phẩm quan trọng đang được giới thiệu", Paul L. Saffo, nghiên cứu viên của Viện nghiên cứu những vấn đề trong Tương lai, đã nói như vậy, và những điều đó là những

kết luận từ nghiên cứu. "Đó có thể có nghĩa là những ngành giành thắng lợi vào những năm cuối thập kỷ 90 sẽ không phải là một trong những ngành đang thống trị ngày hôm nay".

Anh ta đúng. Khi hầu hết những đối thủ chính vẫn tồn tại bên nhau, họ sẽ không nhìn theo cách nhìn hay hành động giống như những công ty khổng lồ đã trở nên quên thuộc với mọi nhà trong những thập kỷ trước đây. Sự phối hợp điện thoại, máy tính và tivi đã buộc các công ty phải nhìn ra bên ngoài để tìm kiếm những kiến thức mà họ thiếu. Hợp nhất, liên doanh và tạo lập các liên minh các loại đang được hiện thực hoá với tốc độ chóng mặt, khi mà ba lĩnh vực trong ngành viễn thông đang hướng về thành lập những chủ nhân mới của ngành viễn thông thống nhất.

2. CÁC LIÊN MINH CHIẾN LƯỢC ĐANG TẠO NÊN NGÀNH VIỄN THÔNG CHO THẾ KỶ 21

Nghi lễ về sự hợp tác đã bắt đầu.

Những sự kiện được tiết lộ ngày hôm nay trong lĩnh vực điện tử dân dụng, sẽ lập tức có ảnh hưởng lớn đến phương thức trao và nhận thông tin của tất cả chúng ta.

Làn sóng đầu tiên của các liên minh chiến lược đã xảy ra. Đến năm 2000, những ranh giới giữa các công ty cáp, điện thoại và máy tính sẽ hoàn toàn trở nên mờ nhạt.

Chúng ta đang nhìn vào một thế giới trong đó hệ thống truyền hình thông thường cho phép người xem khả năng lựa chọn các bộ phim, các chương trình TV, các trò chơi video, chương trình giáo dục, mua bán tại nhà, ngân hàng, dịch vụ thanh toán, cung cấp các loại dịch vụ, hội họp. Chúng ta đang

hướng tới một thế giới mà trong đó: việc liên lạc, truyền thông, học tập, lập kế hoạch và cộng tác đều có thể thực hiện dễ dàng như gọi điện thoại cho người bạn thân nhất của bạn vậy.

Yếu tố trong sự kết hợp công nghệ không dây này - nó bao gồm vệ tinh định vị, điện thoại di động, các máy vi sóng và những dạng đơn vị truyền tin kết hợp với máy tính truyền thông cá nhân mới, chúng có thể được lập trình để thu nhận các tín hiệu truyền hình và radio cũng tốt như truyền đi các cuộc điện thoại vậy, và bạn có trong tay hình ảnh thu nhỏ của một cuộc cách mạng.

Một tiêu chuẩn của bước đột phá này là sự ưu việt trong việc phân phối tới tận nhà tất cả các hình thức dịch vụ viễn thông đã bắt đầu từ 1993 khi Southwestern Bell Corporation công bố ý định mua lại 2 hệ thống cáp ở khu vực Washington, D.C. Trong khi các công ty điện thoại không được phép sở hữu các công ty cáp, nơi họ điều hành hệ thống điện thoại, thì họ có thể làm như vậy trên thị trường nằm bên ngoài lãnh thổ của họ.

"Mọi người vẫn đang chờ đợi sự khởi đầu của một công ty điện thoại", Dennis Leibowitz, người theo dõi cả hai ngành cáp và điện thoại di động cho Donaldson, Lufkin & Jenrette phát biểu. "Họ muốn có những kinh nghiệm trong việc kinh doanh trên hệ thống cáp, và họ muốn bù đắp những rủi ro khi hệ thống cáp cạnh tranh với kinh doanh điện thoại".

Giai đoạn tạo dựng liên minh - Và những bất ngờ

Hiện nay, là thời điểm cho điện thoại tấn công những khu vực của nhau và họ làm điều này bằng cách hợp tác với các công ty cáp. Và chúng ta có thể tin chắc rằng họ sẽ làm

như vậy bởi vì mỗi ngành đều có thế mạnh trong các lĩnh vực mà đối thủ khác cần. "Các công ty cáp có thể chuyển tải những khối lượng lớn dữ liệu" như tờ Tin tức New York hàng ngày đã đưa tin, "nhưng bị giới hạn vì khả năng cung cấp những dịch vụ giao lưu thông tin hai chiều của họ. Ngược lại, các công ty điện thoại có những khả năng chuyển đổi tuyệt vời đáp ứng những đòi hỏi của công nghệ thông tin tương tác, nhưng những đường truyền dẫn của họ lại có khả năng hữu hạn."

Southwestern Bell, công ty hiện tại đang sở hữu một hệ thống điện thoại di động và điện thoại thường, muốn có một hệ thống cáp nhằm đạt mục đích khai thác triệt để những khả năng của thị trường điện thoại không dây bỏ túi chi phí thấp. Các hệ thống cáp hiệu quả hơn các hệ thống điện thoại trong việc liên kết các thiết bị truyền thông cá nhân với nhau.

"Video theo nhu cầu" hay "quay số cho một bộ phim" - loại dịch vụ đã trở thành hiện thực nhờ sự kết hợp giữa điện thoại và truyền hình (và cả những máy tính nữa, nhưng đó là phần khác của câu chuyện) ở một số khu vực, nhưng những trở ngại vẫn còn.

Ngày nay, theo luật Liên bang, các công ty điện thoại không thể sở hữu các hệ thống cáp trong khu vực hoạt động dịch vụ của họ. Hiện nay trở ngại này đã bị phá vỡ bởi FCC, bất chấp điều luật này, đã đồng ý cho các công ty điện thoại cung cấp dịch vụ "Video quay số" - "khả năng chuyển tải các tín hiệu video của tất cả các chương trình, giống như hiện nay họ chuyển những cuộc đàm thoại và dữ liệu giữa những nhà doanh nghiệp hay các khách hàng thông thường."

Trước Bell Atlantic's và TCI's, một trong những liên minh lớn nhất đã được công bố vào tháng 6 năm 1993 khi U.S. West Inc., một trong những công ty khu vực của Bell, đồng ý trả 2,5 tỷ USD để lấy 25,5% cổ phần của một công ty con của

Tập đoàn Time Warner Inc., với quyền nắm giữ hệ thống chiếu bóng và truyền hình cáp.

Những công ty điện thoại khác cũng đang đeo đuổi những hợp đồng cáp lớn. Ví dụ như Tập đoàn GTE đang thử nghiệm công nghệ video tương tác và các nhu cầu về dịch vụ video trên mạng điện thoại cáp quang ở California. Trước đó không lâu, công ty đã hợp tác với Daniels Cablevision ở Carlsbad, California, để ra mắt GTE Main Street. Với giá 9,95USD một tháng, 50.000 khách hàng cáp có thể sử dụng các thiết bị điều khiển từ xa để truy cập với hàng tá các chương trình tương tác, như: giáo dục, tài chính, mua bán và các dịch vụ du lịch trên màn hình vô tuyến của họ.

Hơn nữa, theo tờ Tin tức New York, Ameritech đang thử nghiệm một dịch vụ video diện rộng, một máy tính được sử dụng để cung cấp video, các minh họa, âm thanh, hoặc văn bản tới các nhân viên thông qua các máy tính để bàn. Ở Michigan, Ameritech đang thử nghiệm hệ thống cung cấp các chương trình video về tự nhiên, địa lý, bách khoa toàn thư thông qua máy tính, và các chương trình tương tác đến 115 người phân hạng cấp bốn (fourth-graders) thông qua mạng TV trong nhà họ. Sử dụng con chuột của máy tính được nối tới một hộp chuyển đổi tín hiệu TV, "Một đứa trẻ lên 9 có thể yêu cầu các chương trình được chọn lựa bởi các giáo viên để bổ sung cho các bài giảng trên lớp."

Các công ty cáp phản công

. Các công ty cáp, giống như người khổng lồ Time Warner, không định thúc thủ nhìn các công ty điện thoại trở thành những người khổng lồ mới. Time Warner đã thực sự có tâm cỡ trong truyền hình trả tiền và các sự kiện thể thao đang cài số để đánh bật những chú bé Bells trên sân nhà của chúng là điện thoại. Trong một kế hoạch gây bất ngờ cho rất nhiều

công ty điện thoại, Time Warner Inc. đã tuyên bố họ sẽ "cung cấp dịch vụ điện thoại cho khách thuê bao trên mạng truyền hình cáp của mình" và đưa ra 150 kênh cho những người thuê bao ở Queens, New York. Công ty sẽ để cho người xem toàn quyền lựa chọn trong những danh mục các chương trình và phim ảnh cực kỳ phong phú.

Time Warner tự cho là hệ thống của nó sẽ cung cấp một con số chưa từng thấy những khả năng thông tin hai chiều bao gồm cả những chương trình video qua điện thoại, giảng dạy trên truyền hình, mua bán thông qua video tương tác và chơi trò chơi điện tử giữa những người ở những nơi khác nhau.

Không để bị vượt trội, Tele- Communications Inc., công ty cáp lớn nhất thế giới, đóng đô ở Denver, hiện tại đang tuyên bố về kế hoạch nâng cấp hệ thống của mình nhằm tăng khả năng cung cấp lên tới 500 kênh.

Time Warner tuyên bố: Hãy lựa chọn từ thư viện khổng lồ của chúng tôi.

Tele - Communications Inc. nói: chúng tôi đang truyền tải 500 kênh cùng một lúc cho bạn lựa chọn. Cũng như vậy, nhiều kênh sẽ được sử dụng để chuyển tải những khối lượng lớn thông tin, ví dụ như tất cả 200 kênh tại đây sẽ cùng được sử dụng để chuyển tải chương trình *Chariots of Fire* trong 3 phút tới một đĩa cứng trên đỉnh của TV bạn.

Lựa chọn từ một thư viện lớn những gì bạn muốn xem có vẻ như có ý nghĩa hơn, ngoại trừ trường hợp cầu may. Trên một trong số 500 kênh đó, có những thứ mà bạn có thể sẽ cảm thấy rất lý thú, những hiện tại thì bạn chưa có thông tin gì về chúng hay chưa đủ trí thông minh để mà hỏi.

500 kênh mà chẳng có gì trên đó cả

Hiện tại có thể thường nghe thấy lời phàn nàn: "500 kênh mà chẳng có gì!" Nhưng sự cạnh tranh và hợp tác giữa các công ty điện thoại và cáp không chỉ là vấn đề xem truyền hình. Nó thực sự không phải là video theo yêu cầu theo đúng nghĩa của nó, mặc dù rõ ràng là các cuộc khảo sát thị trường của các công ty cho thấy đó là một trong những điều khách hàng mong muốn. Mà nó là việc tạo dựng các kênh thông qua đó tất cả các dạng thông tin còn chưa được tạo ra bây giờ có thể được truyền đi. Và nó là vấn đề tạo dựng những lựa chọn mà bạn và tôi thậm chí chưa bao giờ hình dung ra được.

Hay đó đơn giản chỉ là một sự giảm tốc giữa 2 ngành. Như đã nói, trong nhiều trường hợp, các công ty cáp và điện thoại đang hợp tác cùng nhau.

- Công ty điện thoại U.S West đã nhóm hợp với công ty cáp truyền thông và chuyển tải đường dài AT&T để thử nghiệm một hệ thống truyền hình theo yêu cầu ở Littleton, Colorado.
- Công ty New Jersey Bell, đang chọn một con đường khác với công ty mẹ Bell Atlantic của nó là có một kế hoạch liên doanh truyền hình với Samson Communications, một chi nhánh của công ty cáp New Jersey.

Khi công nghệ có thể làm cho TVs hoạt động giống như điện thoại và máy tính, và cho phép những đường dây điện thoại có thể truyền tải hình ảnh TV và thông tin của máy tính, các công ty cáp và điện thoại sẽ cạnh tranh trực tiếp nhiều hơn và điều nghịch lý là chúng cũng sẽ hợp tác chặt chẽ hơn.

Các máy tính là một phần của hỗn hợp tương tác; và công nghệ ngày nay tạo ra những người bạn đường hơn là các quan điểm chính trị

Những chiếc bánh xe giữa các công ty máy tính cũng đang chạy. Microsoft đang dự tính phát minh ra hệ điều hành cho TV của tương lai. Bill Gates nói rằng tới năm 2000, TV sẽ có những khả năng của máy tính cá nhân. Những dòng chảy cũng đi theo hướng khác. Sản phẩm mới nhất của Microsoft là Video trên Windows, nó cho phép một máy tính cá nhân ghi lại, lưu giữ và chọn lọc những chương trình TV. Gates coi sản phẩm này là viên gạch đầu tiên trên con đường hướng tới phần mềm của TV tương lai.

Chương trình Windows nổi tiếng chính là động lực đằng cuộc gặp gỡ của Gates với Time Warner, Tele-Communication và Paramount Communitons. Cả ba công ty đều muốn hướng truyền hình thành một công cụ truyền thông mạnh hơn. Điều này được nhấn mạnh thêm qua việc đàm mua công ty Paramout của công ty cáp quang Vicom vào mùa thu năm 1993.

- IBM đã đàm phán với Time Warner về sự hợp tác trong công nghệ truyền hình số qua cáp và với Tele-Communication về sự phát triển của hệ thống thông tin 2 chiều.
- AT&T đã có kế hoạch chi 3,8 tỷ USD để mua $\frac{1}{3}$ cổ phần của công ty McCaw Cellular Comunications, công ty điện thoại di động lớn nhất nước Mỹ. Sự kiện này cho thấy tầm quan trọng của hệ thống không dây và cho phép AT&T quay trở lại lĩnh vực kinh doanh điện thoại.

- MCI đang cố gắng xin phép thành lập một công ty để cung cấp một mạng viễn thông cá nhân kỹ thuật số trong nước.

Trong khi đó, công ty máy tính Apple đang hợp tác với các công ty điện tử Sharp và Toshiba để sản xuất những sản phẩm điện tử dân dụng. Apple đã nhượng bản quyền Newton cho Sharp. Người Nhật cần những kỹ thuật lập trình kỹ thuật số mà các công ty Mỹ đang là những bậc thầy, trong khi các công ty Mỹ cần kinh nghiệm của người Nhật trong lĩnh vực điện tử dân dụng.

Liên ngành, Liên minh xuyên quốc gia: Chiến lược tăng trưởng

Xu hướng liên minh trong viễn thông đang không kể tới biên giới quốc gia.

Digital Equipment Corp. (DEC), giống như nhiều đối thủ của nó, đã vượt qua đại dương với mục đích gia tăng thị phần. DEC đang mua 10% cổ phần của Italy's Ing. C. Olivetti & Co. Vụ mua cổ phần của Olivetti là chương trình thứ ba của DEC để đặt chân lên châu Âu. DEC đã mua chi nhánh phân phối máy tính của Philips, một công ty điện tử của Hà lan, và cũng thành lập một công ty máy tính với Mannesmann AG, một Tổ hợp của Đức.

Những chiến lược băng qua biên giới không phải chỉ dành riêng cho các công ty Mỹ. Bị hạn chế bởi những thị trường nhỏ, thiếu hiểu biết, nghiên cứu và các chi phí để phát triển, các nhà máy sản xuất máy tính ở châu Âu đang tiếp tục thực hiện chiến lược liên minh từ những năm 1980. Công ty ICL của Anh quốc đã tìm thấy một kẻ bảo trợ giàu có là Fujitsu của Nhật bản. Công ty dữ liệu Nokia của Phần lan sau

đó đã bị ICL mua, và Tập đoàn Bull của Pháp (đã liên kết với Honeywell) đã chấp nhận 100 triệu USD của IBM để đổi lấy một số "cổ phần nhỏ" trong công ty.

- BCE Inc., công ty viễn thông khổng lồ của Canada bị rơi vào tình thế thị trường quốc gia đang thu hẹp, đã tuyên bố liên minh với Cable and Wireless PLC, một công ty viễn thông hàng đầu của Anh quốc.
- Một trong những hợp đồng lớn nhất năm 1993 là Công ty viễn thông Anh quốc PLC đã trả 4,3 tỷ USD để đổi lấy 20% cổ phần ở Tập đoàn truyền thông MCI, một công ty truyền tải thông tin đường dài của Mỹ. Hai công ty này cũng có kế hoạch đổ 1 tỷ USD vào liên doanh. Mục tiêu của họ là hình thành một công ty mới, một trong số rất ít các công ty truyền tải trên thị trường dịch vụ mạng toàn cầu cho các công ty đang phát triển nhanh. Họ đối đầu với những cuộc cạnh tranh quyết liệt. AT&T đã thành lập Worldsource cùng với Kokusai Denshin Denwa của Nhật bản và Singapore Telecom với cùng một mục đích như vậy, và vụ mua McCaw Cellular đã đặt nó vào lĩnh vực không dây dẫn.

Khi các công ty máy tính, điện thoại và truyền hình cáp nhận ra rằng cuối cùng thị trường của họ sẽ là một, thì việc xuyên qua biên giới và các liên minh liên ngành sẽ trở nên bình thường. Liên doanh, hợp nhất và các chương trình hợp tác các loại sẽ liên kết ba nhánh của ngành truyền thông làm một, một lĩnh vực toàn cầu, mặc dù là được hình thành từ hàng ngàn công ty. Việc các Chính phủ đang được tự do hoá ở mọi nơi đã đặt nền móng cho cuộc cách mạng viễn thông.

Phi tập trung hoá, tự do hoá và tư nhân hoá sẽ nhanh hơn

Sự phi tập trung hoá của AT&T trong suốt những năm đầu của thập kỷ 80, cùng với việc tư nhân hoá British Telecom (BT) là một báo hiệu cho ngành viễn thông. Các quốc gia khác đã can đảm thực hiện tư nhân hoá những kẻ độc quyền quan liêu và công kênh trong ngành viễn thông của thế giới. Thực tế là không còn cách lựa chọn nào khác.

Tổng thống Carlos Menem của Argentina bật đèn xanh cho việc tư nhân hoá Entel, một hệ thống điện thoại quốc gia vào năm 1989. Lúc đó, nền kinh tế đất nước đang trải qua một giai đoạn được miêu tả là "cắt giảm các đầu cuối" và "tái cấu trúc khu vực kinh tế Nhà nước đang thực sự cấp bách" để nền kinh tế đất nước có thể hồi phục (hiện nay đã hồi phục). Trong khi những nhu cầu về tiền mặt để tài trợ cho những thâm hụt của Chính phủ là một phần trong động cơ bán Entel của ông ta, Menem hiểu rằng một hệ thống điện thoại có hiệu quả là "điều tối quan trọng trong bất kỳ một nền kinh tế hiện đại nào."

Singapo Telecom, thực sự là một trong những mạng viễn thông hiện đại và tinh vi nhất trên thế giới, được Chính phủ Singapo tiến hành tư nhân hoá với lý do công bố rộng rãi là nhằm đạt được mục tiêu mang lại cho người đầu tư tư nhân khả năng "tham gia vào quá trình chuyển hoá nó từ một doanh nghiệp công ích thành một công ty đa quốc gia cạnh tranh trên cả thị trường trong nước và ngoài nước."

Tái tạo nền kinh tế đất nước thông qua quá trình tư nhân hoá hệ thống viễn thông

Tất cả các Chính phủ trên thế giới đang đánh cược rằng khu vực kinh tế tư nhân có thể làm những công việc mà khu vực kinh tế Nhà nước với bộ máy công kênh, quan liêu không thể làm được đó là tái tạo lại nền kinh tế quốc gia bằng cách chuyển cơ sở hạ tầng viễn thông sang tay tư nhân.

Châu Mỹ Latinh là khu vực tư nhân hoá triệt để nhất. Argentina, Mexico, Chile và Venezuela đã bán đa số cổ phần của các công ty viễn thông quốc gia và Brazil, Uruguay và Costa Rica cũng đang có những kế hoạch như vậy. Các nước ở châu Phi cũng đang bắt nhịp. Kenya, Nigeria, và Sudan đang cùng với Ngân hàng thế giới thực hiện những chương trình tư nhân hoá.

Trên khắp châu Âu, những cố gắng tư nhân hoá cũng đang diễn ra ở Đức, Thụy điển, Phần lan, Ba lan, Hungary, Ailen và Tiệp khắc. Các nước khu vực - Thái bình dương, như: Indonexia, Hàn quốc và Đài loan cũng đang xây dựng các kế hoạch tư nhân hoá.

Các quốc gia ở mọi nơi sẽ nói lòng dân độc quyền của họ trong ngành viễn thông. Con đường hướng tới: phi tập trung hoá, tự do hoá và tư nhân hoá sẽ tiếp tục với những bước tiến nhanh. Các công ty điện thoại quốc gia sẽ biến mất trong thế kỷ tới. Các công ty thông tin tư nhân sẽ đứng vững ở vị trí của họ, và ngày càng nhiều dịch vụ và hạ thấp chi phí trong một cuộc cạnh tranh trên toàn thế giới. Nhưng phi tập trung hoá và tự do hoá phải đi kèm tư nhân hoá. Thường thì không thu được nhiều kết quả nếu chỉ chuyển từ độc quyền Nhà nước sang độc quyền tư nhân. Vấn đề là phải có cạnh tranh.

Điều hành cuộc cách mạng

Công nghệ - đặc biệt là viễn thông không dây- đang làm cho hầu hết những luật lệ cũ không còn tác dụng. Hệ thống radio như hệ thống điện thoại di động sẽ không còn là những đặc quyền của những kẻ quan trọng, giàu có. Công nghệ đang biến đổi và giá cả đang tụt xuống. Và với "những thoả thuận đi lại" cho phép người sử dụng điện thoại radio có thể gọi từ bên ngoài biên giới quốc gia thì những sự lừa dối trong quản lý sẽ không còn đất sống...

Tất cả Chính phủ ở các nước đang chuyển đổi đều biết rằng sự thiếu thốn một hệ thống viễn thông hiệu quả là một trong những trở ngại lớn nhất khi chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường. Hệ thống này không thể hoạt động được trừ khi các công ty có thể trao đổi thông tin một cách tự do và hiệu quả.

Trừ khi các nước Đông Âu, Trung quốc và một số nước khu vực Thái bình dương có những bước tiến vượt bậc về phía trước trong lĩnh vực viễn thông, các công ty sẽ rất ngạp ngừng khi đầu tư vào các khu vực này. Rất hữu ích và cần thiết theo dõi những sự kiện được tiết lộ khi các nước này đang chuẩn bị cho thời đại hoàng kim sắp tới.

Sự sụp đổ của bức tường. Bây giờ thì điều gì xảy ra?

Không nơi nào trên thế giới cần tạo dựng những dịch vụ điện thoại để kích thích tăng trưởng kinh tế khẩn cấp hơn ở các nước Liên bang Xô viết cũ và một vài nước Đông Âu.

Cho đến hiện nay, chỉ có 18 đường liên lạc điện thoại giữa Liên bang Xô viết cũ và Hợp chúng quốc Hoa kỳ. Hầy tưởng tượng. Vào bất kỳ thời điểm nào cũng chỉ có thể có 18 cuộc đàm thoại diễn ra đồng thời giữa hai siêu cường. Tất nhiên là các Chính phủ của Đông Âu nhìn nhận là còn có nhiều vấn đề phải làm, và họ đã có những kế hoạch tăng gấp đôi hay gấp ba những mạng thông tin của họ trong khoảng thời gian từ nay đến năm 2000. Mở rộng hơn những khả năng liên lạc giữa Đông và Tây rõ ràng là cấp thiết nhất.

Không có gì ngạc nhiên khi các công ty viễn thông phương Tây hăm hở nhảy vào những thị trường mới và đang tăng trưởng này. Siemens của Tây Đức, Alcatel của Pháp, Ericsson của Thụy điển, At&T, US West, Bell South và Nynex của Mỹ và Công ty viễn thông phía bắc của Canada đang tích cực thương lượng nhằm tạo ra những liên doanh với các công ty địa phương ở khắp Đông Âu.

Hungari, giống như các nước Đông Âu khác đang chịu hậu quả do sự sụp đổ của bạn hàng lớn nhất của nó: Liên bang Xô viết cũ, đang nắm lấy điện thoại di động như một cứu cánh để vượt qua những thiếu sót cơ bản của hệ thống mạng mặt đất.

Hơn bốn năm qua, Westel Radiotelefon, một liên doanh giữa một công ty Nhà nước và U.S West, chi nhánh khu vực của công ty Bell, đã mở rộng các dịch vụ điện thoại của Hungari. Nhu cầu đã tăng gấp đôi như mong đợi, với khoảng 1000 người ghi tên mỗi tháng. Mặc dù giá điện thoại di động quá cao so với các tiêu chuẩn của Mỹ (2.500 USD để mua, 1.000 USD chi phí hoạt động) nhưng nhu cầu khá cao do nước này mới chỉ có 1 triệu điện thoại mặt đất cho 10,5 triệu dân.

Chính phủ Hungari cũng có kế hoạch chi 1,7 tỷ USD trong từ Ngân sách Chính phủ và các khoản tín dụng của phương Tây để nâng cấp hệ thống điện thoại của họ. Việc lắp

đặt một mạng điện thoại di động sẽ tạo ra một bước đại nhảy vọt về phía trước, trong khi những phần còn lại của hệ thống đang bám sát theo.

Các nước khu vực Thái bình dương cũng bắt kịp nhịp độ với các Liên doanh quốc tế

Thậm chí Chính phủ của Trung quốc đại lục, mặc dù biết quá rõ tác hại của việc thông tin tức thời trên toàn thế giới có ảnh hưởng chính trị như thế nào thông qua sự kiện Thiên An môn, bây giờ cũng tập trung cố gắng xây dựng một cấu trúc hạ tầng viễn thông hoàn hảo.

Dấu sao người Trung quốc cũng muốn giữ miếng vì những lý do an ninh quốc gia. Thủ tướng Lý Bằng không muốn thả lỏng hoàn toàn hệ thống viễn thông ra khỏi tầm kiểm soát của Chính phủ. Người điều hành duy nhất cho hoạt động của ngành này là Bộ Bưu chính và Viễn thông (MPT).

Cũng vào thời điểm đó, Hội đồng Nhà nước chỉ cho phép 3 Liên doanh Hoa kiều được vực sản xuất những chương trình lưu giữ điều khiển (điện thoại) các giao dịch (SPCs), là trụ cột quá trình phát triển vực viễn thông ở Trung quốc.

Tới ngày hôm nay, chỉ có 2 nhà mai bán nước ngoài giành được thắng lợi. Thứ nhất là Alcatel của Pháp, được bảo đảm với 30% dung lượng chuyển tải thông tin. Phần lớn dung lượng này được thừa kế lại khi Alcatel mua công ty Bell của Bỉ, người nắm quyền kiểm soát công ty Bell ở Thượng hải. Người thứ hai là AT&T của Mỹ với một hợp đồng 1,2 tỷ USD thiết lập những hệ thống chuyển đổi - gần như chắc chắn sẽ đem về một hợp đồng nhiều tỷ USD vào năm 2000.

Hai nhân vật khác là liên doanh Bắc kinh với Sement của Đức và một với NEC của Nhật bản ở Tianjin. Trong khi "những viễn cảnh lâu dài không sáng sủa" từ The Far Eastern Economic Review nhận xét, hiện tại các công ty lớn, như Fujitsu, Viễn thông phương bắc (Nothern Telecom), và Ericsson, vẫn còn hy vọng rằng Trung quốc với quyết tâm phát triển một mạng dịch vụ kỹ thuật số thống nhất có khả năng chuyển tải giọng nói, dữ liệu, văn bản và hình ảnh cuối cùng cũng sẽ tạo cơ hội cho tất cả bọn họ. Cuối cùng thì điều đó cũng sẽ xảy ra. Trong một vài trường hợp, họ sẽ xâm nhập thông qua những liên doanh mà Trung quốc sẽ hình thành với những quốc gia châu Á khác - nơi những công ty quốc tế đang hoạt động.

Một đặc điểm đáng lưu ý là tất cả những nhà sản xuất chính các thiết bị viễn thông trên thế giới hiện nay đều có những liên doanh, hợp tác hay chi nhánh đầu đó ở châu Á. Nếu Trung quốc tiếp tục con đường chuyển đổi từ một nền kinh tế tập trung chuyển sang kinh tế thị trường, thì số lượng các liên doanh giữa các công ty ở đại lục và những người láng giềng châu Á sẽ tăng lên. Điều này cũng sẽ rất đúng trong ngành viễn thông.

Ở hầu hết các nước Asian có một chiến lược là phục vụ thị trường nội địa bằng cách cấp giấy phép từng phần hay xây dựng toàn bộ hệ thống. Cuối cùng, kế hoạch là tạo dựng một thị trường xuất khẩu các chi tiết, các đơn vị hay là toàn bộ hệ thống hoàn chỉnh.

Đài loan

Trung tâm điều hành chung ngành viễn thông Đài loan (DGT) đã dự thảo một kế hoạch 6 năm (1991-1996) gồm một sự tăng trưởng 5,7 tỷ USD của các dịch vụ viễn thông. Nhiều bộ phận cấu thành của kế hoạch hạ tầng cơ sở gây tranh cãi

nhiều của Chính phủ vẫn còn chưa đúng hạn định, nhưng lĩnh vực viễn thông đã phát triển rất nhanh.

Mục tiêu của Đài loan là trở thành trung tâm tài chính khu vực. Để đạt mục đích đó nó phải mở rộng hạ tầng cơ sở viễn thông, bao gồm những đường cáp quang và hệ thống truyền thông radio-based.

Trong lĩnh vực này, sự cạnh tranh giữa hầu hết các công ty viễn thông quốc tế đang không ngừng tăng lên.

- Ericson của Thụy điển đã thắng thầu một hợp đồng trị giá 66 triệu USD để mở rộng mạng điện thoại di động của hòn đảo này.
- Motorola và Đài loan đã liên kết, và Motorola Electronics Taiwan, Inc., sẽ góp 1 triệu USD phần mềm cho liên doanh này. Motorola cũng giành được một hợp đồng 3,4 triệu USD nhằm lắp đặt thiết bị và dịch vụ cho 1,2 triệu máy nhắn tin sử dụng ngôn ngữ Trung hoa.
- Công ty cáp và thiết bị không dây Anh sẽ cung cấp những dịch vụ hỗ trợ trị giá 8 triệu USD.

Trong khi đó ở Philippines

Những đơn đặt hàng lắp đặt điện thoại chưa giải quyết ở Manila ước tính vào khoảng 300.000. Thành phố này hiện tại chiếm 69% các đường điện thoại của quốc gia. Trong khi đó, trung tâm xuất nhập khẩu và du lịch đang bùng nổ Cebu chỉ chiếm 7% các đường truyền tải của quốc gia.

Nhiệt huyết cạnh tranh của hầu hết các công ty đa quốc gia trong lĩnh vực viễn thông đang bị xói mòn bởi Công ty

điện thoại đường dài Philippin (PLDT) độc quyền nắm giữ lĩnh vực viễn thông. Trong khi công ty này được phép duy trì độc quyền của mình, do được sự ưu đãi của Chính phủ, nó vẫn vươn ra bên ngoài nhằm nắm bắt bí quyết công nghệ. Người cộng tác kỹ thuật chính của PLDT là AT&T, trong khi đó nó lại mua nhiều thiết bị từ Siemens của Đức.

Sau khi đã có những bước đi thận trọng trong việc chấp thuận cho Tập đoàn viễn thông phương đông và truyền thông toàn cầu Philippin được mở dịch vụ quốc tế, Chính phủ sẽ còn có những bước đi mạnh dạn hơn để đáp ứng nhu cầu dịch vụ to lớn.

Kế hoạch phát triển viễn thông quốc gia dự tính sẽ phải chi 8,8 tỷ USD để tăng số điện thoại từ 1,5 chiếc trên 100 người lên 3,5 chiếc vào năm 2010. PLDT không thể làm được điều đó một mình; Chính phủ sẽ phải có những giải pháp gỡ rối cho hệ thống chính sách bảo hộ phức tạp nếu muốn đạt được mục tiêu của mình.

Không phải là cái này hay cái kia mà phải tìm ra một hỗn hợp đúng

Thế giới đang phát triển vẫn còn có một khoảng cách để bắt kịp với Hoa kỳ, Canada, và châu Âu trong sự tinh vi của cấu trúc hạ tầng của họ và, cuối cùng là, trở thành một bộ phận của cấu trúc cơ sở hạ tầng toàn cầu. Trong nhiều khu vực, sự phát triển bị chậm lại khi những người ra quyết định phải cân nhắc những giá trị tương đối của hàng sa số những hệ thống truyền thông ngày nay. Điều mà cuối họ sẽ nhận ra là xây dựng cấu trúc truyền thông không thể xác định rõ ràng cái này hay cái kia. Điều quan trọng là tìm ra hỗn hợp đúng và giữ cho các hệ thống mở để có thể cập nhật trong tương lai.

Pakistan và Bangladesh cùng có một thông điệp chung.

Với mục đích kích thích phát triển kinh tế thông qua cải tiến cơ sở hạ tầng viễn thông, cả hai nước này đã sử dụng một hỗn hợp các công nghệ để đạt được mục đích. Vệ tinh nhân tạo, điện thoại di động và cáp sợi quang đều là thành phần của hỗn hợp, và thậm chí khi họ chuyển sang hệ thống kỹ thuật số hoàn toàn, họ cũng không có kế hoạch từ bỏ những phương pháp mô phỏng, những mạng cáp đồng, và hệ thống mặt đất.

Và cuối cùng, tất cả đều tìm kiếm những liên minh với các công ty viễn thông quốc tế để tăng uy tín cho những người cung cấp và chuyển giao công nghệ.

Trên thực tế đây là lĩnh vực mà trong đó những nước giàu- cả về công nghệ và tài chính - có thể giúp đỡ những nước nghèo và chậm phát triển.

Song song với tư nhân hoá và giáo dục, không gì có thể đóng góp nhiều hơn cơ sở hạ tầng viễn thông cho phát triển kinh tế của các nước đang phát triển.

Với sự giúp đỡ của các nước phát triển trên thế giới, nhiều nước đang phát triển sẽ thay thế các hệ thống mạng dây đồng của họ bằng hệ thống cáp sợi quang, hệ thống không dây và hệ thống các vệ tinh ở nơi nào có thể. Họ sẽ thuận lợi rất nhiều nhờ có những bài học của những người đi trước. Họ có thể làm tốt ngay từ đầu. Quả thực, nó cung cấp họ một dịp may vượt qua các quốc gia phát triển trong thế kỷ 21.

Châu Âu

Ở châu Âu, những thành viên của Cộng đồng châu Âu (EC) đang bàn luận sôi nổi về vai trò của mạng viễn thông trong bước phát triển cao hơn của thị trường chung châu Âu. Như đã nói, mỗi quốc gia thành viên đang ở trong những thời kỳ khác nhau của phi tập trung hoá, tự do hoá hay tư nhân

hoá. Khi nhịp độ thị trường tăng tốc thì cuộc bàn luận này càng trở nên gay gắt.

Ngành viễn thông châu Âu, gắn bó bởi lợi ích của địa phương và sự bảo hộ ưu ái, có thể bị cuộc cạnh tranh toàn cầu buộc phải nhìn nhận vấn đề: sự cạnh tranh tổng hợp, cả ở trong nước và trên thị trường quốc tế, là cần thiết cho Cộng đồng kinh tế và sự tồn tại trong thời gian dài.

Quyết định có kiểm soát hay tự do hoá hoàn toàn vấn đề "đàm thoại qua điện thoại" (mật độ chuyển tải các cuộc đàm thoại) ở EC sẽ được chính thức thông qua bởi 17 thành viên. Thị trường dầu sao cũng sẽ điều chỉnh các kết quả. Trả lời tại Hội nghị viễn thông được bảo trợ bởi Công ty Viễn thông phương Bắc và tờ The Economic, Vincenzo Morelli, Phó Chủ tịch của Công ty Viễn thông phương Bắc châu Âu, đã đưa ra những luận cứ đầy thuyết phục cho tự do hoá nhanh chóng của thị trường viễn thông châu Âu.

Morelli nhận xét: "Khi các khách hàng kinh doanh lớn mở rộng đối tượng tiếp cận của họ trên toàn thế giới, họ đang cần có những hợp đồng lớn hơn đối với những nhà cung cấp... Chúng ta cần sự cải tiến cơ bản trong những lĩnh vực: pháp luật, tài chính và thị trường để tiếp cận được với khả năng lớn hơn của công nghệ mà chúng ta có..."

"Đằng sau tất cả những sự tăng trưởng này là các khách hàng, những người sẽ quyết định nhịp độ thay đổi của châu Âu và, nếu chúng ta chiều theo khách hàng của chúng ta, biên giới sẽ trở thành giả tạo và vô dụng, và thậm chí sẽ biến mất. Thách thức đối với tất cả chúng ta- những người điều hành điện thoại, những người giám sát, khách hàng, những người mới và những người tiêu thụ đều giống nhau- là bước tới phía trước nhanh hơn trước, không có bất cứ một sự chậm chễ nào nữa để nhận biết và chấp nhận những nền tảng mới mà tất cả chúng ta đều có thể đứng trên đó."

Những hệ thống vệ tinh nhân tạo mới

Một vài sự phát triển thú vị hơn trong công nghệ viễn thông đang xuất hiện trong lĩnh vực vệ tinh nhân tạo. Tất nhiên, STAR TV (mà Rupert Murdoch mới nuốt chửng gần đây) đã bao trùm truyền hình Trung quốc. Nó là một chặng đường ngắn tiến tới các dịch vụ viễn thông vệ tinh cung cấp cho cá nhân và công chúng với giá cạnh tranh.

Hughes đã có kế hoạch thành lập các chương trình truyền thông trực tiếp qua vệ tinh (DBS) vào đầu năm 1994. Vệ tinh này sẽ có khả năng phủ sóng khắp nước Mỹ với 150 kênh cùng một lúc. Những vệ tinh này đã tạo ra một bước đột biến trong công nghệ trong lĩnh vực trao đổi và truyền tải thông tin trong tương lai: 1) Những ký hiệu của nó được số hoá, chứ không phải là dạng mô phỏng như đang chuyển tải qua các vệ tinh hiện hành, điều này sẽ giảm tối đa việc mất mát thông tin trong truyền tải; 2) Những tín hiệu số sẽ được nén, sao cho một vệ tinh có thể sử dụng một số lượng kênh gấp 10 lần phương pháp truyền tải thông tin mô phỏng hiện nay. Một vệ tinh có thể chuyển tải tất cả chương trình mà hiện nay phải truyền tải bằng nhiều vệ tinh, hạn chế việc phải đặt nhiều ăng ten cho những nhóm kênh khác nhau; 3) Vệ tinh sẽ được định vị sao cho các bộ pin mặt trời của nó luôn hướng về phía mặt trời. Điều này cho phép nguồn năng lượng sản xuất ra gấp 12 lần so với những mô hình hiện hành. Với một tín hiệu khoẻ, ăng ten thu sóng chỉ cần có đường kính 18 inch; 4) giá ăng ten và hộp tiếp sẽ chỉ là 700 USD.

Đây là một nền tảng lý tưởng cho việc phân phối thông tin. Kinh nghiệm cho thấy rằng con số 700 USD sẽ được giảm xuống còn 100USD trong năm đầu tiên và 10USD trong năm thứ hai. Cũng bằng cách thức như vậy STAR hiện nay đang phủ sóng toàn Trung Quốc với nhiều kênh truyền hình,

những vệ tinh này có thể phân phối dễ dàng một khối lượng lớn số liệu.

Nhiều liên minh chiến lược hơn

Khi Cộng đồng EC, Chính phủ các nước Đông Âu và khu vực vòng cung Thái Bình dương bàn cãi về lợi ích tương đối của việc mở cửa thị trường viễn thông, thì ngành dịch vụ mới được tự do hoá này đang tiến nhanh về phía trước. Nhanh chóng bắt kịp các lĩnh vực mang tính chất toàn cầu khác, như dịch vụ tài chính, công nghiệp ô tô và các công ty dược phẩm, các công ty viễn thông quốc tế không chờ đợi cho đến khi các cuộc kết hôn tạo ra sự may mắn mà dựa vào sức mạnh vốn có.

Với các xung lực của một thị trường viễn thông toàn cầu trị giá hàng nghìn tỷ đôla đang ngày một lớn mạnh, các công ty viễn thông thế giới đang hợp tác với một nhịp độ sôi động. France Telecom, AT&T, và MCI của Mỹ, BT của Anh, NTT của Nhật và Deutsche Telecom của Đức, tất cả đang đối thoại với nhau và với các đối thủ khác với những lời lẽ mềm mỏng.

Không có cơ sở hạ tầng viễn thông, các nền kinh tế sẽ sụp đổ

Đây là những năm đầu của thập kỷ 90, tại sao tất cả sự phức tạp này lại liên quan đến điện thoại? Phải, nó không hẳn là về những thiết bị điện thoại, mà đó là vấn đề thông tin - thứ đầu thô sẽ là nhiên liệu cho các cỗ máy kinh tế của thế kỷ 21. Điện thoại, hay chính xác hơn là các thiết bị truyền thông, trong đó bao gồm các máy truyền hình, máy tính và những hệ thống truyền tải viễn thông, truyền tải những thông tin - bao gồm âm thanh, điện tín, số liệu, hình ảnh- là các mạng lưới giao thông không thể thiếu để vận hành các cỗ máy kinh tế.

Đó là trật tự thế giới mới được hình thành thông qua công nghệ thông tin. Đó là về vấn đề lợi nhuận và sự cạnh tranh. Đó là vấn đề sự hợp nhất hay công tác của các công ty kinh doanh viễn thông thế giới với một tỉ lệ gia tăng chưa từng có.

Và đó là sự liên kết những đơn vị nhỏ hơn và nhỏ hơn nữa khi nền kinh tế toàn cầu đang ngày một lớn mạnh.

Theo mô hình ngày hôm nay của hầu hết các xí nghiệp, các tổ chức tài chính và những đơn vị bán lẻ hàng hoá trên toàn thế giới, nhiều và rất nhiều ngành sẽ hoạt động trong một thị trường thế giới duy nhất và rộng lớn.

3. TẠO DỰNG MẠNG LƯỚI KỸ THUẬT SỐ LIÊN TỤC, TOÀN CẦU CHO CÁC MẠNG

Để chỉ ra hậu quả và khi nào thì từng chi tiết của sự việc xảy ra, Randall L. Tobias, cựu Phó Chủ tịch của AT&T, đã phát biểu với một giọng văn hài hước như sau:

"Một nhà thần học hỏi một siêu máy tính mạnh nhất: 'Có Thượng đế hay không?' Máy tính trả lời rằng nó thiếu năng lực để tổng hợp câu trả lời. Nó đề nghị được liên kết với tất cả các siêu máy tính khác trên thế giới. Và như vậy nó vẫn không đủ năng lực. Bởi thế, máy tính đã được nối với tất cả các máy chủ trên thế giới này và sau đó là tất cả các máy tính mini, tất cả máy tính cá nhân. Và cuối cùng nó được nối với tất cả máy tính trong ô tô, mạng vi sóng, VCRs, các đồng hồ điện tử và hơn thế nữa. Nhà thần học hỏi lần cuối cùng 'Có Thượng đế hay không?' Và máy tính đã đáp lại: 'Bây giờ thì có!'"

Khi chúng ta đã trải qua một vài năm liên kết quốc tế, chúng ta vẫn không tiến xa được như chúng ta tưởng. Thậm chí là vậy, một khi chúng ta đạt được mức độ liên kết này và cả những năng lực khổng lồ kèm theo, máy móc vẫn không thể trở nên giống như Chúa trời. Mà hoàn toàn ngược lại, sức mạnh của máy móc càng vĩ đại hơn, thì sức mạnh cá nhân sẽ càng lớn hơn. Máy móc của thế kỷ 21 sẽ tồn tại và phục vụ cho thế giới của chúng ta, chứ không phải là ngược lại.

Sự kết hợp các khả năng tạo cho thông tin tốc độ và sức mạnh của nó

Theo Michael Dertouzos, Giám đốc Phòng thí nghiệm Khoa học máy tính ở MIT "Không phụ thuộc vào nhau, các công cụ tính toán và truyền thông được gia tăng với tỷ lệ hàng năm là 25% ít nhất là trong 2 chục năm qua. Sự kết hợp các khả năng đã biến những lời hứa đáng hoàn nghi nhất về sự kết hợp trở thành một tiềm năng lớn và thực sự."

Chúng ta cần những mạng và các máy tính nhiều hơn và tốt hơn, bởi vì khối lượng thông tin chuyển tải qua chúng đang gia tăng với cấp lũy thừa.

Stephen Hall, Giám đốc Văn phòng Công nghệ Thông tin ở Harvard, nói: "Chúng ta đang nhận ra rằng trong thế giới của mạng vi tính, của nền giáo dục và nghiên cứu cao hơn, tốc độ tăng trưởng hàng năm trở nên gấp đôi trong vòng 6 hay 7 tháng." Hall chỉ ra rằng "Đây là một tỷ lệ tăng trưởng đáng kinh ngạc. Có rất ít thứ ngày nay đạt được tốc độ tăng trưởng như vậy. Nó trở nên vô cùng thông dụng, vì có rất nhiều thông tin tốt truyền tải trên mạng và mọi người có thể tham gia vào quá trình tạo nên những thông tin đó"

Máy tính có thể được tìm thấy gần như ở mọi nơi.

Chúng rất hiệu quả và lại không đắt. Ngày nay, số lượng vi mạch đã nhiều hơn dân số trên trái đất và khả năng xử lý khối lượng thông tin khổng lồ của chúng ngày càng tăng. Đến năm 2000, máy tính để bàn sẽ có khả năng tính toán của siêu máy tính hiện nay.

Trong một nỗ lực nhằm đạt tỷ lệ tăng tiến này trong tương lai, Tobias đã cập nhật các số liệu so sánh với lĩnh vực ô tô: "Nếu chúng ta có một sự tiến triển giống như vậy trong công nghệ ô tô, ngày nay bạn có thể mua một chiếc Lexus với giá khoảng 2 USD. Nó sẽ chạy với tốc độ của âm thanh và đi khoảng 600 dặm với một lượng nhiên liệu đựng vừa trong một cái đê bọc tay trong lúc thêu."

Tất nhiên, những con đường cao tốc hiện nay sẽ không đủ. Tình hình cũng giống như vậy trong vấn đề xa lộ thông tin ngày nay. Trên toàn thế giới, sự phát triển của hạ tầng thông tin không kịp với sự phát triển của công nghệ tải thông tin trong hệ thống.

Điều này không thể nói lên rằng đã không có những bước tiến dài. Trên thực tế, tiềm năng và tốc độ của mạng đã có những bước tiến lớn về phía trước.

Diễn giải điều này, Dertouzos nói: "Hàng triệu dặm sợi cáp quang đã thực hiện việc truyền thông đường dài và có khả năng truyền dữ liệu với một vận tốc lên tới hàng tỷ bit (gigabits) trong một giây. Các mạng địa phương trở thành phần không thể thiếu trong mạng toàn cầu, nối liền một số lượng khổng lồ những tòa nhà trên cùng địa phận. Điện thoại di động và các mạng không dây khác đã tiếp cận từng người khi họ đang lái xe hoặc thậm chí đang đi dạo. Và ngày nay hai chàng khổng lồ, máy tính và mạng, có thể được hợp nhất lại để tạo cơ sở hạ tầng cho những triển vọng thậm chí còn nhiều hứa hẹn hơn từng công nghệ đơn lẻ."

Các công ty ngày nay sử dụng công nghệ mới có thể quản lý một cách hiệu quả những phạm vi hoạt động rộng lớn. Ví dụ Mazda đã sản xuất một ô tô thể thao được thiết kế ở California, tài trợ ở Tokyo và được lắp ráp ở Michigan và Mexico. Một vài bộ phận điện tử tuyệt vời của nó được sáng chế trong phòng thí nghiệm ở New Jersey nhưng sản xuất ở Nhật bản. Mazda chỉ là một trong hàng trăm ngàn công ty trên thế giới sẵn sàng kinh doanh trong mọi thời điểm, mọi vấn đề, mọi nơi mà ở đó có khả năng truyền thông tốt.

70 triệu giao dịch đồng thời

Với sợi quang học, mỗi một dao động nhẹ của ánh sáng thể hiện dữ liệu - âm thanh, văn bản hay hình ảnh. Bây giờ chúng ta có thể chuyển 3,4 triệu bit một giây, tương đương 50.000 cú phôn đồng thời trong một sợi quang. Sắp tới nó sẽ có khả năng chuyển một nghìn tỷ bit trên 1 giây hay khoảng 70 triệu cuộc đàm thoại cùng lúc trên một sợi quang. Tốc độ và dung lượng này là có thể bởi vì thư tín được mã hoá và vì thế vấn đề đang được tranh luận nhiều nhất là liệu truyền thông trong tương lai có cần phải mã hoá 100% hay không. Và nếu như vậy, chúng ta sẽ phải tài trợ cho hệ thống như thế nào, hình thành nó ra sao, và giữ các kênh truyền thông toàn cầu hoạt động khi chúng ta thực hiện điều đó như thế nào? Câu trả lời là nếu chúng ta không có ý định "thực hiện điều đó", thì nó đã xảy ra rồi.

Những hệ thống cáp quang, vệ tinh nhân tạo, điện thoại di động, vi sóng và những chuẩn mực cũ, phương pháp truyền thông tin theo kiểu mô phỏng, hệ thống cáp đồng (đã được trợ giúp bởi những công nghệ nén, nhưng chúng ta sẽ nói về điều này sau) sẽ là những phần của mạng quốc tế nối các mạng.

Chúng đã dệt nên một mạng lưới rối rắm...

Những người làm việc ở văn phòng có thể rất quen thuộc với mạng cục bộ (Lans). Lans là hệ thống nối các máy tính để bàn của một công ty với server- hoặc là một máy chủ hay là hiện nay các máy tính các nhân đang thay thế chức năng này - làm nhiệm vụ quản lý thông tin chu chuyển trong hệ thống.

Rất ít người trong chúng ta được làm quen với những mạng thông tin phức tạp liên kết vô số văn phòng công ty, các trường đại học, các phòng nghiên cứu thử nghiệm và các Chính phủ với nhau. Nhưng đó là mạng thông tin hiện tại được phát triển để một ngày tới đây tất cả chúng ta sẽ được nối vào đó.

Điều đầu tiên là giới thiệu sự hoạt động của mạng thông tin cho một phạm vi rộng lớn những người sử dụng những dịch vụ thông tin tức thời, như: chương trình Prodigy, CompuServe và America Online. Mặc dù hướng tới những mục đích của mình là phân phối thông tin điện tử một cách tức thời cho hàng ngàn người sử dụng nối tiếp với hệ thống, chúng vẫn dựa trên nền tảng công nghệ hạn chế của những máy tính mini và máy chủ của những năm 1960 và 1970. Ngoài ra, các hệ thống có thể trở nên tắc nghẽn và người sử dụng bị giới hạn những sự lựa chọn.

Trong chương I, tôi đã nói về mạng Internet, một mạng thông tin lớn nhất thế giới. Ở đây có rất nhiều mạng thông tin và "bảng thông cáo" cho phép những người cùng khuynh hướng có thể liên lạc chặt chẽ với nhau- các dân tộc điện tử - hay nhằm nâng cao năng suất.

Mạng điện thoại không dây

Ít tham vọng hơn hệ thống Internet trong những bước tiến về phía trước, nhưng cũng có không ít các cuộc cách mạng trong lĩnh vực của mình, đó là mạng thông tin di động do America's United Parcel Service tạo dựng. Gọi là UPSNET, nó sẽ theo dõi đường đi của khoảng một triệu kiện hàng được nhận và gửi đi bởi công ty mỗi ngày. Hơn 50.000 xe tải được liên kết với UPSNET thông qua điện thoại di động, một số khác cũng được tự động và liên tục định vị qua Hệ thống vệ tinh định vị toàn cầu (Global Positioning System satellites). Tập đoàn Federal Express cũng xây dựng một mạng radio riêng để theo dõi hàng triệu đơn vị hàng hoá chuyển qua trung tâm của nó. Khách hàng có thể gọi một số điện thoại của trung tâm và trong vài giây một phát thanh viên có thể nói với họ chính xác vị trí kiện hàng của họ và lúc nào nó có thể được chuyển đi.

Airborne Express có một dịch vụ tìm kiếm giống như vậy. Đối với các công ty cần phải theo dõi một số lượng lớn những bưu kiện, máy tính trung tâm của Airborne có thể thông báo điều đó cho họ. Ví dụ bạn có 50.000 hay 100.000 kiện hàng cần gửi và điều cực kỳ cần thiết là bạn phải được biết khi nào thì chúng được chuyển tới nơi. Thông tin về đội chuyển hàng của Airborne được lưu trực tiếp vào máy tính trung tâm, bao gồm số hiệu lưu giữ, địa chỉ chuyển tới, thời gian chuyển, và một bản sao chữ ký cá nhân người ký vào lô hàng. Sau 24 giờ dữ liệu này được gửi tới máy tính của khách hàng. Khi người quản lý của công ty gửi hàng đến văn phòng vào buổi sáng, ông ta chỉ đơn giản bật máy tính của mình, lựa chọn file thích hợp và *voilà!* Họ biết chính xác những gì đã xảy ra với bất kỳ một trong những kiện hàng đó. Đối với một số người sử dụng khái niệm xác định vị trí chính xác tại thời điểm hiện tại là cực kỳ quan trọng. UPS đã tiến rất xa khi mua Morow II, Inc., một nhà máy sản xuất những hệ thống định vị cho máy

bay, vì thế người điều vận có thể biết được vị trí của từng chiếc xe tải (cũng như là những kiện hàng nào đã ra khỏi biên giới quốc gia).

Khả năng khai thác sử dụng tiềm tàng của các hệ thống như vậy đối với những người cung cấp dịch vụ đã rõ ràng. Những nghiên cứu thị trường của Motorola đã cho thấy thị trường các thiết bị không dây hai chiều sẽ tăng tới 5 tỷ USD vào năm 2000, khi đó nó cũng đánh giá rằng không ít hơn 20 triệu công nhân Mỹ sẽ đi dạo cùng với những máy điện toán đầu cuối không dây. Tôi chờ đợi con số đó sẽ là lớn hơn.

Mạng thông tin hội tụ những cá nhân cần liên lạc

Đối với những người sử dụng tính tự do trong chúng ta, có một USENET, một mạng quốc tế liên kết hàng triệu người hằng hái tranh luận những vấn đề chính trị, hoặc công nghệ, hoặc bất kỳ mối quan tâm rộng rãi nào khác qua những máy tính của họ.

USENET chỉ là một trong gần 60.000 bảng thông cáo điện tử được sử dụng. Bạn có thể nghĩ ra một đề tài, sẽ có những người khác quan tâm và tranh luận với bạn vào bất cứ lúc nào, ban ngày cũng như ban đêm. Máy tính và những mạng liên kết chúng đang thay đổi cơ bản cung cách phản ứng của mỗi con người đối với những người khác.

Giống như hầu hết tất cả các phát minh sáng kiến đã trở thành phổ cập, mạng dữ liệu hình thành từ dưới lên chứ không phải là từ trên xuống.

Được khuyến khích không phải bởi tốc độ cao của dữ liệu trên xa lộ thông tin, mà bằng các mạng địa phương do các công ty và các phòng thí nghiệm xây dựng nên, sao cho những

công nhân và các nghiên cứu viên có thể cộng tác và truy cập thông tin hiệu quả hơn, mạng thông tin đã được phát triển hướng tới những nhu cầu cấp thiết.

Những mạng thông tin lớn hơn phát triển hơn khi những mạng nhỏ hợp nhất. Vijay Gurbaxani của trường đại học California tìm ra rằng các mạng thông tin đang có xu hướng bùng nổ. Với việc tăng thêm mỗi LAN mới, lợi ích của sự hợp tác tăng lên do mỗi mạng thông tin mới cho phép nhiều con người có thể nói chuyện với nhau hơn, trong khi đó chi phí của sự hợp tác chung giảm đi.

Để diễn giải rành mạch về ảnh hưởng to lớn của các mạng thông tin tới phương pháp liên lạc của tất cả chúng ta, Dertouzos đã nói: "Trong một thế giới mà hàng trăm triệu máy tính... có thể dễ dàng nối vào hạ tầng cơ sở thông tin toàn cầu, các thư tín trong kinh doanh sẽ được gửi tới đích trong vòng 5 giây chứ không phải là 5 ngày như trước đây..." Khách hàng sẽ thông báo nhu cầu của họ với người cung cấp, tạo ra một sự đảo ngược của quảng cáo. Hàng hoá sẽ được đặt và thanh toán bằng điện tử, trong khi đó thì khách hàng chăm sóc cho lũ trẻ ở nhà.

"Một kỹ sư về hưu ở Florida có thể dạy đại số cho các học sinh trung học ở thành phố New York. Và trong chiếc ghế êm dịu của bạn, bạn có thể đảo qua chương trình thể thao trong ngày nghỉ, thưởng thức một chuyến du lịch qua Louvre, hay một chương trình video có độ phân giải cao mà bạn lựa chọn từ hàng triệu chương trình"

Có một số ít người phản đối hệ thống thông tin toàn cầu không biên giới, hệ thống sẽ nối tất cả mọi người trên trái đất với nhau, những kẻ hoài nghi nhấn mạnh rằng sự liên kết đó phải hàng thập kỷ nữa mới tới. Sẽ là quá đắt nếu nối toàn thế giới bằng cáp sợi quang, họ lý luận như vậy, và không một ngành nào lại đi đầu tư hàng tỷ đôla vào những lĩnh vực không

bảo đảm được lợi nhuận. Những người này tin rằng điều này phải trải qua nhiều năm nữa mới tới. Trong khi đó, các mạng đã nối tiếp ra đời, điều đó đang thực sự xảy ra.

Gép mạng

Thế giới không cần phải có một cấu trúc cáp sợi quang phức tạp để đạt được mức độ liên lạc toàn cầu cần thiết, chúng ta thực sự đã có những gì chúng ta cần. Xa lộ thông tin của tương lai sẽ không xây dựng trên cơ sở cáp sợi quang hay là cáp đồng, thậm chí cả vệ tinh nhân tạo hay vi sóng, hoặc những máy điện thoại hay các hệ thống cáp, máy tính hay truyền hình. Chúng sẽ được hình thành từ tất cả những thứ trên. Bằng cách tìm ra một sự kết hợp công nghệ đúng đắn, bằng cách hình thành những mối liên kết thích hợp và qua sự thay đổi các quan điểm chính trị và hành pháp, chúng ta thực sự đang tạo ra một "xa lộ siêu tốc" thông tin toàn cầu.

Điều đó chính là một mạng ghép. Mitchell Kapor, nhà phát triển và thiết kế Lotus 1-2-3 và hiện tại là đại diện và đồng Chủ tịch của Electronic Frontier Foundation diễn giải: "Những mạng thông tin xâm nhập vào các ngôi nhà sẽ là sự ghép nối của cáp sợi quang và các cáp đồng và cáp đồng trục đang được sử dụng trong điện thoại và cáp truyền hình của các công ty. Cáp quang vi mạch sẽ được sử dụng trong những tuyến truyền thông chính và các đầu mối trong hệ thống phân phối, trong khi đó những cáp đồng và cáp đồng trục sẽ được sử dụng trong hàng trăm đơn vị chiều dài (yards) còn lại.

"Để đạt được một mạng lưới trải rộng có khả năng cung cấp video chất lượng cao, âm thanh và số liệu, thì không cần thiết và rất đắt nếu thay thế toàn bộ những phân dây dẫn cuối cùng nối đến các ngôi nhà bằng cáp sợi quang"

Trong khoảng thời gian giữa những năm 1980, con

người quá thích thú sợi quang và họ đã quên tất mọi thứ. Ngày nay, các công ty điện thoại và các công ty cáp đang nhận ra rằng việc sử dụng các công nghệ hiện tại phù hợp với việc ứng dụng những công nghệ mới có thể đem lại một mức độ tinh vi gần giống như khi sử dụng duy nhất công nghệ hoàn hảo. Trong khi cuối cùng thì sẽ chỉ tồn tại hạ tầng cơ sở thông tin cáp sợi quang, trong một tương lai gần xa lộ viễn thông sẽ là một hệ thống ghép nối.

Những khái niệm quan trọng để tạo dựng hệ thống ghép nối này được khởi đầu bởi các nhà nghiên cứu tại Tổ hợp nghiên cứu các vấn đề viễn thông Bell (Bellcore), cánh tay phải trong nghiên cứu và phát triển của Bell Operating Companies, và được thử nghiệm bởi Bell Atlantic, một trong những "đứa bé của Bell". Bellcore đã chọn con đường thoả mãn yêu cầu cáp quang hoá toàn bộ hệ thống hiện tại bằng cách phát triển một kỹ thuật chuyển tín hiệu video qua những cáp đồng hiện hành.

Nén những hình ảnh video

Nó được gọi là tuyến đặt mua kỹ thuật số không đồng thời (ADSL). Và nó sử dụng tín hiệu số được nén và các biến đổi điện tử để gửi những hình ảnh video được nén thông qua đường dây đồng thông thường. Thật đáng ngạc nhiên là nó lại cũng có khả năng chuyển tải các cuộc nói chuyện điện thoại thông thường. Với việc giới thiệu sự phát triển của công nghệ nén, Lanny Smoot, một nghiên cứu viên của Bellcore, đã công bố: "Những gì chúng tôi có là một hệ thống hoàn chỉnh cho phép mọi người chuyển các kho lưu trữ hình ảnh video vào trong ngôi nhà của họ".

Arthur Bushkin, Chủ tịch của công ty dịch vụ thông tin Bell Atlantic Copr., tuyên bố thận trọng hơn: "Cho đến nay, chúng tôi có một công nghệ cho phép chúng tôi xâm nhập sớm

hơn vào thị trường với những dịch vụ mà các khách hàng của chúng tôi yêu cầu. Những chúng tôi tin rằng sợi quang sẽ là công nghệ của tương lai".

Bushkin có thể hiểu về tiềm năng của ADSL. Nó thực sự không thể thay thế hệ thống cáp ngay bây giờ, bởi vì nó chỉ có thể gửi duy nhất một kênh trong một thời điểm. Xa hơn nữa, nó không thể phục vụ nhiều hơn một chương trình truyền hình trong một ngôi nhà ở cùng một thời điểm. Tuy nhiên, những giới hạn công nghệ này chỉ là tạm thời. Chỉ với hai năm nữa thôi, công nghệ này sẽ được phát triển để truyền những bản tin và tin thể thao trực tiếp và có thể phục vụ nhiều chương trình truyền hình tại cùng một thời điểm.

"Sợi (quang) hay là sự phá vỡ" - giấc mơ của những năm 80 và những năm đầu thập kỷ 90 đang nhanh chóng dọn đường cho một tư tưởng thực tế hơn: "tìm cách sử dụng những gì chúng ta có".

ADSL đang được đổi lại thành: chuyển sang mạng có dung lượng cao mà không đánh mất khách hàng trong thời gian đó.

Nynex xem ADSL như một sự chuyển đổi công nghệ quan trọng. Bob Lawrence, Giám đốc kỹ thuật của phòng thí nghiệm hệ thống truyền hình và video tại một chi nhánh khoa học và công nghệ của Nynex nói: "Với 160 triệu dặm mạng dây đồng trên mặt đất, Nynex xác định là phải khai thác hết tiềm năng của hệ thống dây đồng này". Ông ta nói thêm: thậm chí ngay cả khi sợi (quang) đang được triển khai, sẽ mất một thời gian dài để đạt được dung lượng kỳ diệu của mạng dây đồng này. Có 1500 dặm mạng dây đồng trên một công nhân của Nynex. Tôi không biết phải mất bao lâu để có thể đi được 1500 dặm, nhưng chắc không thể chỉ là một đêm".

ADSL xuất phát từ một chương trình nghiên cứu của

Belcore giống như chương trình đã tạo ra ISDN - Mạng điện tử dịch vụ hợp nhất. Được thiết kế cho mạng điện thoại nút ấn thông dụng, ISDN cung cấp một kỹ thuật truyền tải dữ liệu, âm thanh, đồ thị và video với chi phí thấp. Giống ADSL, nó được thiết kế để tương thích với những mối liên kết bằng dây đồng ở các mạng địa phương, nối tiếp điện thoại văn phòng trung tâm của công ty với những ngôi nhà và văn phòng khác.

Thông qua chương trình quốc gia ISDN-1, công ty Bell, công ty truyền thông đường dài, và cung cấp thông tin đang xây dựng những tiêu chuẩn chính xác về phần cứng và phần mềm. Đó thực sự là cần thiết nếu ISDN muốn thống nhất được với những mạng tin tức.

Trong viễn cảnh mạng của Kapor, sự ghép nối các mạng sẽ cung cấp một cách đầy đủ những dịch vụ tương tác tới các gia đình và văn phòng với chi phí chỉ bằng một phần của mạng cáp sợi quang. Ông ta hình dung ra một xa lộ thông tin bao gồm sự hội tụ của các hệ thống cáp riêng biệt qua các trục trung tâm, mỗi trục sẽ lại nối với nhau để tạo ra mạng quốc gia. Dịch vụ cung cấp dữ liệu Video có khả năng lưu trữ hàng ngàn giờ chương trình sẽ được nối với mạng khu vực. Hệ thống cáp hiện hành sẽ được thay thế hoàn toàn bởi cáp sợi quang có khả năng thu nhận cao, ít nhiễu từ trung tâm của hệ thống tới những trung tâm kế tiếp. Phần còn lại của hệ thống, từ điểm nút tới gia đình hay văn phòng, sẽ sử dụng cáp đồng trục đang dùng. Đây là chương trình mà cả Time Warner và TCI đang hướng tới.

4. MÁY TÍNH CÁ NHÂN CHO MỌI NGƯỜI. MỘT SỰ PHÁT TRIỂN TRONG CÔNG NGHỆ VIỄN THÔNG ĐANG TẠO RA MỘT CUỘC CÁCH MẠNG TRONG CHIA SẺ THÔNG TIN.

Tất cả những điều đó có ý nghĩa gì với một người bình thường? Lịch sử lại một lần nữa đặt điều kiện. Công nghệ đã đưa ra những mấu chốt quyết định mà hầu hết là sẽ dẫn tới những bước đi lớn trong phát triển kinh tế. Trong thế kỷ 19 ở Hợp chủng quốc Hoa kỳ đó là việc xây dựng hệ thống đường sắt liên lục địa. Trong thế kỷ 20 có 3 sự phát triển - điện năng, ô tô và hệ thống xa lộ liên bang- dẫn đến sự khai sinh những ngành sản xuất mới và sản sinh nhanh chóng nhiều công việc.

Sự hoàn chỉnh của xa lộ thông tin liên bang (nếu quả thực nó có thể được gọi là sự hoàn chỉnh) đã tạo cơ hội cho những ngành, như các dịch vụ bưu chính, hệ thống những nhà hàng ăn nhanh, khách sạn, và khả năng cung cấp hàng hoá các loại. Xây dựng những xa lộ không chỉ vấn đề trộn và đổ bê tông, nó còn là vấn đề vận tải hành khách và hàng hoá một cách hiệu quả từ nơi này đến nơi khác.

Tương tự vậy, chương trình vũ trụ được dẫn đầu bởi John F. Kennedy không chỉ là vấn đề đưa con người lên mặt trăng; nó còn là việc tạo dựng những công nghệ mới, mở rộng kinh tế đất nước, chấp nhận và đối chọi với những thử thách mà có thể dạy cho chúng ta hành động như thế nào theo những cách thức khác nhau.

Và thực sự công nghệ của chương trình khoảng không đã có thể được đưa ra sử dụng hiệu quả hơn ở bên ngoài trong các ngành viễn thông.

Các công ty máy tính thường nhấn mạnh hiệu quả của con người *khi làm việc* với máy tính, nhưng những hiệu quả thực sự đang gia tăng rõ nét qua thời gian thì hoàn toàn ngược lại. Viễn thông và cơ sở hạ tầng của nó đặt con người trong sự gắn kết với nhau. Chúng sẽ có một tác động phi thường trên mọi lĩnh vực xã hội, chính trị và môi trường kinh tế toàn cầu. Cuộc cách mạng về viễn thông thực sự nhằm vào vấn đề giành quyền tiếp cận thông tin lớn hơn.

Tất cả những hoạt động viễn thông này chỉ dẫn cho chúng ta hướng đi mà chúng ta đã bắt đầu. Qua nhiều thập kỷ, loài người đã chứng tỏ một khát khao làm giàu thêm cuộc sống bằng cách chia sẻ thông tin để tăng hiểu biết. Nhu cầu vẫn chưa được thoả mãn này đã tạo nên một cuộc cách mạng trong lĩnh vực viễn thông toàn cầu, cuộc cách mạng sẽ tạo ra những thay đổi đầy ấn tượng trong cách thức truyền thông của chúng ta ngày mai.

Một sự phát triển trong công nghệ viễn thông đang tạo ra một cuộc cách mạng trong lĩnh vực chia sẻ thông tin.

Đúng như vậy, khi chúng ta đang tiến tới một thị trường toàn cầu, thì trên lĩnh vực thông tin chúng ta đang hình thành một mạng thống nhất của tất cả các mạng thông tin rộng khắp thế giới, mà trong đó, mọi thứ đều được nối với một thứ gì đó khác nữa.

Hiện tại, có một số giới hạn trên thực tế ngăn cản sự tăng trưởng của mạng thông tin. Thương mại và luật chơi sẽ phải được hình thành thống nhất giữa các công ty và cũng quan trọng như thế đối với các quốc gia.

Một số các yếu tố tạo dựng mạng thông tin toàn cầu đã được phát triển đầy đủ. Các tiêu chuẩn của thế giới về vấn đề thông tin cần được chấp thuận và hệ thống truyền tải thông tin

của thế giới cần được lấp đặt ở những nơi chưa có và nâng cấp ở những nơi còn chưa đầy đủ.

Điều sẽ hình thành từ tất cả những thứ đó là một cộng đồng thế giới thực tồn tại trong một thứ gọi là không gian điều khiển, như Kapor đã viết "nhiều những người bình thường hơn là các đấng tối cao, và nhiều sự phân quyền hơn là hệ thống cấp bậc... Thực tế, cuộc sống trong không gian điều khiển xem ra giống như Thomas Jefferson đã mong muốn: Dựa trên quyền tự do cá nhân phong phú và mang tính cộng đồng."

Công nghệ số sẽ có ảnh hưởng tới mọi khía cạnh của cuộc sống

Công nghệ số là chiếc chìa khoá cho sự thành công của hạ tầng cơ sở thông tin. Nó cũng là công nghệ mà sẽ tái phát minh lối sống, cách làm việc và hưởng thụ của con người. Bill Gates, Chủ tịch đầu tiên của tập đoàn Microsoft miêu tả những gì đang xảy ra như là việc tạo dựng của một "trật tự thế giới mới về công nghệ số". Đó là một cuộc cách mạng về công nghệ sẽ nâng cao hầu hết tất cả công nghệ trước đây của chúng ta và cả cuộc sống của chúng ta nữa.

Vào tháng 12 năm 1992, những công nhân của Sun Microsystems đã được xem cái gọi là một chiếc card chúc mừng bằng kỹ thuật số toàn cầu trong tương lai từ Chủ tịch của Sun là Scott McNealy.

Vào ngày 15 tháng 12 năm 1992, lúc 10^h sáng bất kỳ ai trong số 13.000 công nhân của Sun ở Hoa kỳ, Anh, Scotland, Braxin, Nhật, Đức, Hà Lan, Pháp và Hồng Kông có thể mở một cửa sổ 2,5 inch trên máy tính của họ và xem lời chúc mừng của Scott McNealy nhân dịp một kỳ nghỉ từ văn phòng của ông ta ở PaloAlto, bang California.

Sở dĩ sự chuyển tải FAX có thể thực hiện được vì dữ liệu có thể được dịch sang hệ đếm 1 và 0 qua các vi mạch, truyền tải trong những tệp tin qua dây điện thoại và tập hợp trong những thiết bị ghi nhận ở đầu cuối khác. Hơn thế nữa, công nghệ số đảm bảo độ chính xác và rõ ràng hơn so với công nghệ mô phỏng.

Tất cả lĩnh vực viễn thông - âm thanh, tín hiệu, hình ảnh và truyền hình- có thể được dịch sang ngôn ngữ 1 và 0 của vi mạch, điều đó nghĩa là tất cả bốn loại hình có thể được gửi thông qua những đường điện thoại và được tổng hợp trên thiết bị thu nhận đầu cuối. Mỗi bit thông tin không kể hình thức nguyên thủy của nó, được truyền lan trong một tệp tin riêng biệt. Mỗi tệp tin chiếm những không gian giống nhau trên hệ thống như mọi tệp tin khác, mặc dù một số phải truyền lan với một tốc độ nhanh hơn những tệp tin khác để đến được chặng dừng chân cuối cùng đúng lúc và được tổng hợp lại.

Tuy nhiên, các tệp tin từ bất kỳ một lĩnh vực truyền thông nào cũng không cần phải được truyền đi cùng nhau, bởi vì âm thanh, truyền hình và điện tín có thể cùng một lúc được gửi qua hệ thống theo bất cứ một trật tự nào mà các vi mạch sắp xếp. Mỗi tệp tin được đánh ký hiệu thích hợp (một dạng thẻ chuyển tải được máy tính hoá) sao cho các máy tính ở công đoạn cuối có thể nhận biết được những đoạn nào thuộc về tệp tin nào.

Làm cho công nghệ số tạo khả năng có thể liên lạc trực tiếp

Công nghệ số sẽ hoàn thành cuộc hôn nhân của: truyền hình, máy tính và điện thoại và đang tạo ra khả năng có thể liên lạc với mọi người, mọi lúc, mọi nơi. Các nhà khoa học và các nhà nghiên cứu, cho dù có sự cách biệt về địa lý bởi các lục địa sẽ có thể cùng thực hiện một dự án trong cùng một thời

gian, nâng cao những cơ hội hợp tác của họ. Những sự kiện, ý tưởng và những phát minh sẽ được chia sẻ hầu như ngay lập tức ngay khi chúng xuất hiện, làm tăng khả năng chấp nhận cũng như tốc độ của sự thay đổi.

Những vấn đề kinh doanh trước đây phải mất hàng tháng để giải quyết như trường hợp những người quản lý ở những văn phòng xa nhau muốn làm việc cùng nhau sắp tới sẽ được giải quyết bằng cách những người ở những nơi khác nhau sẽ cộng tác với nhau thông qua việc cùng truy cập một cơ sở dữ liệu, cùng làm việc với những tệp nhất định trên máy tính của họ và bàn cãi thông qua điện thoại hoặc E-mail về phương pháp tối ưu để giải quyết vấn đề. Một tình huống trước đây phải giải quyết bằng những chuyến bay ra nước ngoài bây giờ có thể giải quyết trong không gian điều khiển. Về mặt lý thuyết những vấn đề có thể được giải quyết trong 15 phút.

Các công ty sẽ tiết kiệm được hàng triệu đôla vì không phải đi lại do có thể tổ chức những cuộc hội họp trên video qua vệ tinh. Những quan hệ quốc tế có thể được cách mạng hoá thông qua truyền thông kỹ thuật số: Tại sao những nhà lãnh đạo thế giới lại không gặp nhau qua vô tuyến - một dạng thương lượng kỹ thuật số, công nghệ cao - để thảo luận các vấn đề về hoà bình, du lịch và thương mại? Các kênh truyền hình dưới ảnh hưởng đó sẽ trở thành những kênh ngoại giao. Biên giới quốc gia sẽ chỉ là những đường trên bản đồ, còn công việc kinh doanh và thương mại tự do chu chuyển trong một nền kinh tế toàn cầu được số hoá.

Trong thời gian tới, bất kỳ một người nào được trang bị những công nghệ đúng có thể lựa chọn để chứng kiến bất kỳ một sự kiện nào trên thế giới khi chúng xuất hiện, từ bóng đá thế giới, bộ sưu tập mùa xuân ở Paris, cho tới những cuộc bầu cử ở Paraguay, khi thế ba chân vạc của ngành viễn thông-truyền hình, máy tính và truyền thông- hợp nhất lại tạo dựng một mạng lưới rộng khắp thế giới nối liền con người với nhau

và với những nguồn gốc của thông tin. Một khi cả ba hợp nhất, thì viễn cảnh của chính trị, văn hoá sẽ thay đổi vĩnh viễn theo những cách thức mà chúng ta đã không thể hình dung được.

Chủ nghĩa tự do cá nhân có ý nghĩa mới với kỹ thuật số.

Có thể nói lợi ích lớn nhất sẽ là tự do cá nhân. Trong thế giới truyền thông được số hoá, các cá nhân sẽ được tự do làm việc ở bất cứ nơi nào trên hành tinh này, nơi mà họ sống. Máy tính cá nhân và các thiết bị viễn thông cá nhân không dây sẽ cho phép chúng ta liên lạc chặt chẽ với văn phòng từ bất cứ nơi nào. Hay là nhìn nhận điều đó từ một khía cạnh khác, bất kỳ chúng ta ở đâu thì ở đó sẽ là văn phòng.

Các cá nhân sắp tới sẽ có thể có một số điện thoại cá nhân suốt đời, và sẽ không thể bỏ lỡ một cuộc điện thoại quan trọng nào. Bạn sẽ không cần phải ở một địa điểm xác định để nhận một cú điện thoại. Thiết bị tính toán trợ giúp cá nhân sẽ ghi lại vị trí của bạn và gọi cho bạn tới bất cứ nơi nào bạn đến. Và tất nhiên, bạn có thể tắt chúng đi, từ chối những cuộc gọi, hay nhấn trung tâm gọi lại sau.

Những rào chắn ngôn ngữ sẽ được phá vỡ: Những cuộc gọi trực tiếp từ những người bạn Nhật Bản hay châu Âu của bạn sẽ được chuyển tới bạn bằng tiếng Anh. Còn câu trả lời tới họ sẽ được dịch ra ngôn ngữ của họ. Cuối cùng viễn thông sẽ vượt qua tất cả những rào chắn: thời gian, không gian, và ngôn ngữ, để hướng tới một nền kinh tế toàn cầu thực sự.

Triển vọng công nghệ số của chúng ta

Có thể thấy trước là mọi người đang ganh đua với nhau

để hình thành công nghệ số trong tương lai. Các công ty điện tử dân dụng và máy tính đang tranh giành quyền tạo dựng những hộp điều khiển kỳ diệu có thể kiểm soát dòng dữ liệu số. Cùng lúc đó, các công ty điện thoại địa phương, những người điều hành cáp và thậm chí cả các công ty dịch vụ nước và ga, tất cả đều quyết tâm giành chiến thắng trong việc xây dựng những xa lộ kỹ thuật số, những xa lộ sẽ chuyển tải tất cả dữ liệu đến các gia đình, trường học và công sở.

Trong khi đó, những ngành thông tin đại chúng - xuất bản, điện ảnh và phát thanh- đang hình dung ra những dòng đôla cùng chảy với dòng ký hiệu 1 và 0 khi họ có khả năng chuyển đổi những thư viện sách khổng lồ, những thông tin giới thiệu công việc, phim ảnh thành "con gà đẻ trứng vàng" - dữ liệu số.

Chủ tịch tập đoàn Intel, Andrew S. Grove nhận xét: "Những gì đang thúc đẩy tất cả chúng ta là tính tham lam". Đó là sự chuyển động mạnh mẽ. John Sculley cho rằng thị trường kỹ thuật số sẽ trị giá hơn 3 ngàn tỷ đôla vào năm 2000.

Công ty nghiên cứu thị trường Paul Kagan Associates dự đoán rằng đến năm 1996, thị trường cáp chuyển đổi kỹ thuật số ở Hoa Kỳ đạt 4,5 triệu đơn vị hàng năm, khi các công ty cáp đang nâng cấp 65 triệu hộp chuyển đổi đang sử dụng hiện nay. Những hộp mới sẽ có giá từ 200 đôla đến 300 đôla mỗi cái, khoảng gấp đôi giá trị các hộp cáp hiện tại.

Tất cả mọi người, từ Tập đoàn sản xuất chip điện tử Intel tới nhà sản xuất trò chơi điện tử Sega Enterprises đang hợp lực với các công ty cáp. Mỗi tuần lại có những thông báo khác nhau. Những kẻ dẫn đầu trong lĩnh vực máy tính cá nhân Intel và Microsoft đang hợp sức cùng với General Instruments, người cung cấp các thiết bị chuyển đổi số một của ngày hôm nay. Time Warner đang liên doanh với Scientific-Atlanta và Toshiba. Và AT&T đang làm việc với với Tập đoàn General

Instruments để cung cấp hợp chuyển đổi cho Telecommunications Inc. AT&T cũng liên minh với 3DO Co., ở California để sản xuất một loại máy trò chơi tương tác mà nó đang hy vọng là có thể chuyển thành các hợp cấp. Những người tham gia vào thị trường này bao gồm Apple, IBM và Nintendo Corp.

Mọi người đều hy vọng tìm thấy túi vàng sau cầu vồng, đó là nơi mà những người tiêu dùng và các nhà kinh doanh sử dụng kỹ thuật số để tiếp nhận thông tin hay giải trí vào bất kỳ thời điểm nào từ bất cứ đâu. Điều đó có xảy ra như vậy không? Họ có tìm thấy nó không? Có, bởi vì cuối cùng thì việc tiếp cận thông tin sẽ trở nên dễ dàng, chính xác và rẻ hơn.

Đa chức năng (Multimedia) - Công nghệ cao/ Ứng dụng cao của thế kỷ 21

Thông tin kỹ thuật số sẽ biến sự kết hợp của: Ti vi, điện thoại, và các máy tính điện tử dân dụng thành một thiết bị tương tác.

Cá nhân hoá các chương trình truyền hình chỉ là một phần trong lĩnh vực tương tác. Mua hàng tại nhà, dịch vụ ngân hàng tại nhà, đặt chỗ trên máy bay và khách sạn, tin tức, sự kiện thể thao, những trò chơi video cho phép 2 người ở những vị trí khác nhau cùng chơi, phim ảnh và MTV theo yêu cầu, cũng như thư viện và từ điển bách khoa, tất cả sẽ được thực hiện thông qua một thiết bị giống như thiết bị điều khiển từ xa mà người tiêu dùng hiện nay dùng để đổi kênh trên truyền hình.

Đa chức năng có nghĩa là cả một thế hệ công nghệ truyền thông mới với những khả năng về âm thanh và hình ảnh phức tạp.

"Đơn giản nhất, đa chức năng nghĩa là thêm âm thanh và hình ảnh vào các máy tính cá nhân. Với một sự nâng cấp như vậy, nó có nghĩa là sự hợp nhất các công nghệ, như máy tính cá nhân, Ti vi và điện thoại, cũng giống như sự kết hợp của máy tính, điện tử dân dụng và ngành điện thoại", Bradley Johnson đã viết như vậy trong *Advestising Age*.

Triển vọng đầy hứa hẹn của ngành đa chức năng đang tạo dựng những làn sóng hợp tác liên doanh mới, bao gồm cả những liên doanh giữa các đối thủ cạnh tranh đặc biệt. IBM và Apple Computer đã thành lập một liên doanh. NEC Technologies, Philips, Tập đoàn Tandy, Microsoft và nhiều nhà cung cấp máy tính khác đang xúc tiến chế tạo máy tính cá nhân đa năng, có đĩa compact để chạy những chương trình trò chơi phức tạp, có thể gọi ra một từ điển bách khoa, và nghe nhạc.

Trong khi đó, Sony đang hợp tác với các công ty Apple Computer và Motorola để phát triển những sản phẩm đa năng. Sony cung cấp kỹ thuật trong công nghệ nghe - nhìn; Apple có kinh nghiệm trong lĩnh vực máy tính cá nhân và Motorola đóng góp năng lực trong công nghệ điện thoại di động.

Trong khi những người đi đầu khẳng định rằng thiết bị đa năng hứa hẹn sẽ là một ngành nhiều tỷ đôla, những kẻ hoài nghi vẫn hỏi: liệu những người tiêu dùng có thiết tha mua sản phẩm đó hay không? Khả năng lớn là sẽ, những người nhiệt tình đã ca tụng về rất nhiều lợi ích của những sản phẩm này. Một phóng viên của tờ *Bưu điện Washington* đã tổng kết sự cuốn hút của thiết bị đa năng như sau:

"Những thiết bị giải trí tốt hơn như xem phim bằng cách quay số lựa chọn từ xa trong một ngân hàng điện tử, hay lựa chọn những góc quay camera trên sân bóng. Khả năng giáo dục sẽ cao hơn khi các sinh viên có thể tiếp cận các thư viện trên thế giới thông qua thiết bị điện tử. Y học cũng sẽ tốt

hơn khi các chuyên gia có thể chuẩn đoán bệnh thông qua các mạng truyền hình có độ phân giải cao.

Các sản phẩm sẽ tốt hơn do khả năng truyền tin dễ dàng giữa văn phòng và nhà máy. Những cảm giác thoải mái hơn của những người đi xa khi họ có thể ghé thăm gia đình qua hệ thống truyền hình liên kết các ngôi nhà và cha mẹ liên lạc chặt chẽ với con cái thông qua điện thoại bỏ túi."

Và tuyên bố của Alan Kessler, Tập đoàn 3COM, một công ty thiết bị mạng máy tính ở Santa Clara, California: "Mạng lưới máy tính của ngày mai sẽ phá bỏ thời gian và không gian, xoá bỏ những giới hạn về văn hoá và đưa các lục địa và con người gắn kết chặt chẽ lại với nhau hơn."

Nếu như điều đó là quá xa vời (hay quá nhanh) để trở thành hiện thực, thì hãy nhớ lại rằng chỉ một chục năm trước đây rất ít người trong chúng ta nghe nói về điện thoại di động, máy nhắn tin, hay máy FAX. Đi ngược dòng thời gian thêm một vài năm nữa bạn có thể thêm vào danh sách này sản phẩm Walkman của Sony, đĩa compact và thiết bị cầm tay camcorder (từ ghép của camera và recorder). Hay là xa hơn nữa chúng ta có thể quay lại thời kỳ không có ti vi máy tính.

Công nghệ đang phát triển với một tốc độ chưa từng thấy, với mỗi một công nghệ mới có tốc độ và khả năng của tất cả các công nghệ trước đó.

Phải chăng là sẽ có thị trường cho thiết bị đa năng? Điều đó là rõ ràng. Hãy xem thị trường điện thoại không dây và máy tính cá nhân. Hay đúng hơn là thị trường máy FAX.

FAX và nhận

Đó là một bản FAX được truyền đi làm thay đổi chiều

hướng của những sự kiện trong suốt thời kỳ bạo động ở Quảng trường Thiên An môn Trung quốc, khi mà các sinh viên đối lập đã gửi đi những FAX báo cáo tình hình cho các phương tiện thông tin đại chúng trên toàn thế giới. Những thiết bị văn phòng ở khắp mọi nơi có khả năng thay đổi các sự kiện thế giới. Bởi vì chúng truyền tải đi những thông tin thực và tức thời, và người nhận có thể trả lời lại ngay lập tức. Hầu như không có một khoảng thời gian chết nào giữa thời điểm mà người ta nhận biết và trả lời các sự kiện.

Xa hơn, kỹ thuật FAX đã được hưởng ứng bởi vì chúng tạo khả năng tương tác qua lại lớn hơn cho con người. Tất cả chúng ta đều biết rằng khi tôi gọi công nghệ cao/ứng dụng cao thì đúng hơn rất nhiều so với chỉ nói kỹ thuật cao. Ví dụ, ứng dụng cao là nguyên nhân mà máy FAX đạt được nhiều thành công hơn so với E-mail. Và nó được chấp nhận nhiều hơn so với máy tính cá nhân, VCR hay bất cứ phát kiến công nghệ nào khác đã công bố trong thập kỷ qua, hay bất cứ điều gì đã buộc chúng ta phải chấp nhận những công nghệ xa lạ với bản chất của chúng ta (ngoại trừ khi chúng có tác dụng xấu và đối với những người dưới 15 tuổi). Khi bạn nhận được một bản FAX, bạn lấy nó ra khỏi máy và thực hiện các thao tác cắt, chụp, đánh dấu và những thao tác vật lý khác với nó - đó là ứng dụng cao. Bạn cũng có thể viết (hay minh họa) một số điều bằng tay và sau đó gửi đi. Với thư điện tử thì không có ứng dụng cao mà chỉ là công nghệ cao.

Có những lý do khác nhau tại sao FAX có thể tiến xa thành công hơn nhiều so với E-mail. FAX là một loại cắm và chạy. Tức là, bạn cắm phích điện vào, đặt vào trong đó một tờ giấy và gửi nó cho một người nào đó chẳng khó khăn gì. Bạn chẳng phải lo lắng xem liệu chiếc máy của bạn có thể liên lạc được với máy của tôi hay không. Ngày nay, tất cả máy FAX đều liên lạc được với nhau. Điều đó lại không đúng với thư tín điện tử. Nếu bạn đang sử dụng Lotus và tôi đang sử dụng Microsoft Mail, tôi phải tính toán xem liệu bản thông điệp của

tôi có thể chuyển sang dạng mà chương trình Lotus của bạn có thể đọc được hay không và tôi cũng phải tính cách tiếp cận với chương trình thư tín của bạn. Mất thời gian và phiền phức. Máy FAX cũng là hiện thân một cuộc cách mạng và phát triển, một chiếc cầu nối giữa cũ và mới. Giấy được bỏ vào máy FAX cũng giống như được bỏ vào một phong bì. Và máy FAX cũng có số giống như điện thoại. Nó thực sự thông dụng và thuận tiện. Thiết bị thư tín điện tử, thì ngược lại, là một cuộc cách mạng và nó chẳng liên quan đến giấy mà chỉ liên quan đến điện tử.

Khi người ta sử dụng E-mail ngày càng nhiều, nó sẽ bắt đầu loại bỏ máy FAX. Bạn hãy hình dung một công ty và nhiều khách hàng của nó không được nối tiếp qua hệ thống E-mail. Bill viết thư cho Charlie. Chỉ có mỗi một cách là Bill viết lá thư bằng máy chữ của anh ta, in nó ra, và đưa cho cô thư ký đem nó đến phòng có máy FAX và ở đó nó sẽ phải xếp hàng để được gửi đi. Ở đâu bên kia, bức FAX này được chuyển đến được trung tâm FAX của Charlie có thể ngay bên cạnh phòng anh ta hoặc cũng có thể cách đó mười tầng lầu và ở đây nó phải chờ để được chuyển đến tận tay Charlie.

Hay là hình dung theo cách khác, Bill quyết định đánh bức thư vào máy tính, sau đó gửi nó vào mạng E-mail của anh ta thay thế cho việc in nó ra. Bức thư này vài phút sau sẽ tới mạng E-mail của Charlie và ngay lập tức mạng này sẽ chuyển nó đến cho Charlie. Tại trạm tiếp nhận của Charlie, bức thư được đưa lên chính giữa màn hình của anh ta và có một hồi chuông báo hiệu có một bức E-mail mới. Anh ta đọc lá thư và ngay lập tức đánh bức thư trả lời mà không thoát khỏi chương trình E-mail, ấn nút trả lời trong Menu của chương trình E-mail và bức thư trả lời đó sẽ nhanh chóng được gửi tới cho Bill. Hay là một bức đồ họa cần phải chuyển xuyên quốc gia? Hãy dán nó vào một bức E-mail và nó sẽ được chuyển đến nơi nhận trong vài phút. Tất nhiên ngay bây giờ bạn cũng có thể phát hành những bức FAX và những bức E-mail cho 40 hay

140 người, điều đó mang lại cho mỗi con người nhiều quyền lực hơn.

Như vậy, khi môi trường văn phòng trở nên nhiều thiết bị điện tử hơn và ít giấy tờ, với các lĩnh vực truyền thông của chúng ta có thể sử dụng đồ họa nhiều hơn và cuối cùng sẽ bao gồm cả âm thanh và truyền hình, máy FAX sẽ bắt đầu bị quên đi.

Truyền tải số liệu vượt truyền tải âm thanh

Mật độ máy điện thoại gia tăng với một tỷ lệ hàng năm từ 10 đến 15%. Năm 1992, mật độ điện thoại quốc tế đã tăng 13% và đã tăng gấp 6 lần so với thập kỷ trước. Frank Blount, cựu Chủ tịch Tập đoàn AT&T, và hiện tại là Giám đốc điều hành của Australian and Overseas Telecommunications Corp., tin rằng chỉ riêng thị trường viễn thông Châu Á - Thái bình dương sẽ tăng từ 60 tỷ USD trong năm 1990 tới hơn 200 tỷ USD vào năm 2000. Nhưng sự gia tăng thực sự của hệ thống điện thoại là dạng số liệu nhanh hơn dạng âm thanh.

Truyền tải dữ liệu chiếm nhiều hơn một nửa tất cả hệ thống truyền thông kích thích sự bùng nổ sự truyền thông của thế giới. Năm 1991, lần đầu tiên, việc chuyển tải FAX giữa Hoa kỳ và châu Âu đã nhiều hơn chuyển tải âm thanh (gọi điện thoại).

Cho đến gần đây, trong số 80% mật độ chuyển tải ở nước Mỹ thì chuyển tải âm thanh đã ít hơn 50% do dung lượng dữ liệu số trên mạng đã tăng khoảng 50%. Trên toàn thế giới, số lượng máy FAX đang nhanh chóng đạt con số 30 triệu chiếc và sự truyền tải FAX tăng gấp đôi 3 năm một.

Với càng nhiều máy FAX trong các văn phòng ngày nay, và sự gia tăng tại gia đình, có thể nghĩ rằng thị trường đã

bảo hoà. Hãy nghĩ lại. Các nhà nghiên cứu thị trường của Frost & Sullivan dự tính rằng thị trường Châu Âu với doanh số 3,5 tỷ USD năm 1991 sẽ tăng lên 7,6 tỷ USD vào năm 1996, chính sự thay đổi thói quen làm việc và sở thích cá nhân tạo ra nhu cầu gia tăng này. Thị trường cho hệ thống thiết bị gia đình, như các hệ thống tổng hợp "điện thoại, máy trả lời, FAX và những thiết bị của máy tính cá nhân", là thị trường được mong đợi sẽ tăng trưởng ngoạn mục nhất, hiện nay thị trường này được ước tính vào khoảng 78 triệu USD. Frost & Sullivan dự đoán doanh số bán của thị trường này trong năm 1996 sẽ là 517 triệu USD.

Các công ty lớn, nhỏ muốn truyền tải FAX dung lượng cao đang sẵn sàng mua những thiết bị và dịch vụ FAX mới nhất: Máy FAX có khả năng lưu giữ- và- thực hiện, pay-phone FAX, Máy FAX mạng và các thiết bị nâng cấp âm thanh, FAX và E-mail đang gia tăng mạnh mẽ.

Theo tờ *The Financial Times*: ở Mỹ, riêng thị trường máy tính cá nhân và máy FAX mạng đã bùng nổ từ 63 triệu USD năm 1991 lên 185 triệu USD vào năm 1996, trong đó dịch vụ máy FAX mạng tăng gấp 10 lần, từ 15 triệu USD năm 1991 lên 157 triệu USD năm 1996.

Hơn nữa, các nhà sản xuất mới chỉ khai thác đôi chút thị trường các dịch vụ FAX chất lượng cao dành cho giới kinh doanh. Những dịch vụ như dịch vụ nhân mặt chữ để đảm bảo tính đồng nhất giữa dữ liệu của máy FAX và dữ liệu máy tính (những thiết bị này đã được phát triển bởi Konica và Xerox), chú giải âm thanh và thiết bị chuyển hoá giọng nói thành văn bản cũng là những hướng để mở rộng thị trường.

Có nhiều chức năng mới bổ xung cho ngành truyền thông quốc tế, chẳng hạn như sự phân phối thư tín - FAX tự động qua dual tone multiple frequency (DTMF) dialing, giao tiếp đa ngôn ngữ cho những người gọi muốn gửi đi một bức

FAX bằng ngôn ngữ, và gọi trực tiếp, cũng là những nhân tố kích thích thị trường khi những thiết bị truyền thông hợp nhất FAX với công nghệ điện thoại di động, modem, và chiếc bút điện tử của máy tính. Những nhà truyền thông chính của thế giới đang cạnh tranh cho từng phần của thị trường được dự đoán là sẽ trị giá 20 tỷ USD vào năm 2000 này.

Thiết bị đa năng sẽ có nhiều kỹ thuật cao hơn các thiết bị chuyển tải FAX nhưng nó cũng sẽ có nhiều ứng dụng cao, trong cả nội dung và các đặc trưng của nó, bao gồm các hệ thống máy tính với các màn hình nhạy cảm, chiếc bút điện tử và bộ nhận biết âm thanh.

Mặc dù từ cách mạng bị quá lạm dụng, nhưng không có từ nào hợp lý hơn cho sự kiện sắp tới hay là các thiết bị viễn thông đa năng tương tác này.

Sự truyền thông toàn cầu tức thời đầy nhanh nhẹn độ thay đổi.

Từ năm 1876, khi vua Alexander Graham Bell nói với Watson "lại đây, ta muốn nhà ngươi", minh chứng rằng giọng nói của con người có khả năng chinh phục không gian, công nghệ đã giúp cho chúng ta làm một cuộc cách mạng từ thời đại công nghiệp sang thời đại của thông tin. Bell và cận thân của ông ta có thể sẽ không tưởng tượng nổi là sẽ có điện thoại - một điều kỳ diệu của công nghệ có khả năng chuyển tải thông tin ở bất cứ dạng nào với tốc độ ánh sáng tới bất cứ đâu trên trái đất.

Những kẻ chiến thắng hay thất bại trong thế kỷ 21 sẽ được phân định rõ ràng không chỉ trong những công nghệ kỳ diệu đó mà còn bởi những khả năng cơ bản của công nghệ phân phối thông tin tới đâu và khi nào là cần thiết.

Trong 4 hay 5 năm qua, rõ ràng là viễn thông toàn cầu đã dẫn dắt kịch bản các sự kiện của thế giới. Khuynh hướng đó không phải chỉ tác động vào các nhà lãnh đạo. Sự góp phần của thông tin toàn cầu có sức mạnh sắp đặt những sự kiện thế giới bởi ảnh hưởng của những nhận thức và quan điểm.

Những người quan sát và những người tham gia đã dường như chần chừ về vai trò của truyền thông và các phương tiện thông tin đại chúng trong việc kết thúc cuộc chiến tranh ở Apganitan, Angola và Nicaragua, và góp phần làm thống nhất nước Đức.

Thực tế, lý do kết thúc Chiến tranh lạnh là bởi cuộc cách mạng truyền thông; bởi sự kém hiệu quả của chế độ kế hoạch hoá tập trung; và những thành công của nền dân chủ. Chúng ta đã làm cho tất cả mọi người được chứng kiến cả sự sụp đổ lẫn sự thành công này.

Bước tiến tiếp theo trong công nghệ sẽ là thực tế ảo cho tới xử lý bằng máy tính đồng thời khắp nơi

Mặc dù mới được phát triển chỉ trong những hình thái đầu tiên, thực tế ảo đã đẩy công nghệ vượt ra ngoài phạm vi hình ảnh và âm thanh cho phép đụng chạm và thậm chí cả ngửi nữa. Khoác những thiết bị đặc biệt, sẽ điều khiển những hình ảnh hiện lên trong đôi mắt của người sử dụng, những đôi găng tay và thậm chí cả những bộ quần áo được gắn những chip điện tử cho phép người sử dụng nhận biết sự vận động và hành động của mình, và họ có thể dạo chơi xung quanh và thay đổi các đối tượng ảo, người sử dụng sẽ có cảm giác thực sự, giống như khi đang leo núi hay đang điều khiển chiếc bè trên thác nước mà không phải là đang leo núi hay đang đi trên ghềnh thác thực sự.

Trong khi công nghệ này có thể xem như một phương thức giải trí tốn kém của ai đó, thì đã có những ứng dụng trên thực tế và trong giáo dục của thực tế ảo. Nó đi cho phép con người khám phá những bí ẩn trong tương tượng: như bên trong những tế bào, hay trên bề mặt của những hành tinh rộng lớn, thậm chí trong mạng cơ sở dữ liệu. Các sinh viên có thể đi bộ trên mặt trăng hay tham gia những trận đánh ở Gettysburg.

Các kiến trúc sư có thể cho phép những người đặt hàng dạo chơi trong những căn nhà mặc dù ngôi nhà vẫn đang ở trong bản thiết kế. Các kỹ sư của Chrysler có thể kiểm tra đồng hồ tốc độ và bánh lái của một kiểu ô tô năm 1997- sử dụng thực tế ảo.

Một ứng dụng đầu tiên của thực tế ảo có thể gọi là "Link Trainer" để dạy bay. Được phát triển từ công nghệ vui chơi giải trí công viên, thiết bị đó được sử dụng rộng rãi từ cuối những năm 1930 và vẫn tiếp tục được duy trì cho đến giữa những năm 1960. Những mô hình máy bay hiện đại hơn đã được sử dụng từ những năm 1950. Công nghệ kỳ diệu này đã được phát triển rất nhiều khi nó được sử dụng trong chương trình khoảng không của những năm 1960. Ngày nay, những mô hình thay thế cho các máy bay phản lực dân dụng và trong kinh doanh đã được cải tiến đủ để đáp ứng các yêu cầu huấn luyện. Chúng quá "thực" và được FAA và những đối tác quốc tế của nó chấp nhận, trong nhiều trường hợp, những cơ trường mới của 747 lần đầu tiên đưa máy bay vào đường băng - với đầy đủ hành khách trên khoang - nó thực sự giống như lần đầu anh ta hay chị ta cất cánh trên chiếc máy bay thực sự chứ không phải là những mô hình.

Trở lại những thị trấn nhỏ ở Mỹ

Thật thú vị là những đặc tính quan trọng của hệ thống

viễn thông cho thế kỷ 21 lại xưa cũ như chính bản thân điện thoại vậy.

Ví dụ như trong một thị trấn nhỏ Mỹ, bà Jones có thể gọi tới tổng đài để nói với người trực là bà cần gặp bác sĩ Brown. Tổng đài biết rằng bác sĩ Brown đang thực hiện một cú điện thoại liên tỉnh và nhanh chóng nối tiếp các bên với nhau. Như vậy, truyền thông mang tính cá nhân và trực giác cao độ. Chúng ta đang ở bên lề của một thời đại mới, khi công nghệ cao sẽ mô phỏng hành động của người trực tổng đài trong thị trấn nhỏ năm xưa.

Trong suốt 20 năm tới đây, những công nghệ của ngày hôm nay, mà hầu hết chúng ta đang tiếp cận, sẽ trở thành nền móng cơ bản, thành môi trường sống của chúng ta. Máy tính và những công nghệ xử lý thông tin sẽ thực hiện qua tất cả những vấn đề đã nêu và còn hơn nữa.

Máy móc sẽ giúp đỡ con người, chứ không phải là ngược lại

Công nghệ đang đưa chúng ta tới một thế giới mà một số người gọi là "máy tính hoá rộng khắp" hoặc "hiện thân của thực tế". Mark Weiser, người đứng đầu Phòng thực nghiệm khoa học máy tính tại Trung tâm Nghiên cứu Xerox Palo Alto viết về nó như là một công nghệ thông tin đầu tiên. Anh ta nói: "Khả năng có thể biến lời nói thành những ký hiệu để lưu giữ lâu dài, tự do hoá thông tin ra khỏi giới hạn của bộ nhớ con người. Ngày nay, công nghệ này đang được phát triển ở các nước công nghiệp... Thật là khó hình dung kiểu sống hiện đại theo một cách khác."

Ngược lại, công nghệ thông tin dựa trên máy tính đã tiến xa trong việc trở thành một phần môi trường của chúng ta. Hàng triệu những máy tính cá nhân thế vào chỗ những trạm

làm việc ở nhà và trong văn phòng, thực vậy máy tính vẫn tồn tại trong một thế giới riêng của nó. Weiser nhận xét: "Nó chỉ có thể được tiếp cận bởi một thứ ngôn ngữ khó hiểu, chẳng liên quan gì tới những mệnh lệnh cho máy tính mà chúng ta vẫn sử dụng hàng ngày. Điều kỳ diệu này cũng giống như việc các nhà thần học do thái ngày xưa biết chế tạo ra mực hay gạch nung để viết."

Weiser và các đồng nghiệp tại Phòng thí nghiệm khoa học máy tính nhấn mạnh rằng ý nghĩa của từ máy tính "cá nhân" đã bị dùng sai, những máy cầm tay, những hoa tiêu đầy hiểu biết chỉ là các bước chuyển đổi để tiến tới những khả năng tiềm tàng của công nghệ thông tin: Nó sẽ không có dây nối, vô hình, và sẽ gắn liền với cuộc sống hàng ngày của chúng ta, sẽ cung cấp những lợi ích mà thậm chí chúng ta không nhận biết được.

"Chúng ta đã cố gắng tiếp nhận một cách thức mới để hiểu về máy tính, một ý nghĩa có tính đến thế giới loài người và máy tính sẽ tan biến vào trong nền tảng của cuộc sống... Chỉ khi những sự vật, hiện tượng biến đi theo cách đó thì chúng ta mới có thể sử dụng chúng mà không nghĩ tới chúng và sử dụng chúng để hướng tới những mục đích mới".

Đó là chính là hướng đi của chúng ta. Công nghệ viễn thông đang mở rộng sự tự do cá nhân, với rất nhiều những ví dụ minh họa trong chương này. Nhưng những sự thay đổi về công nghệ cũng ảnh hưởng đến chúng ta trên khía cạnh dân tộc và văn hoá. Cuộc cách mạng thông tin sẽ xói mòn những sức mạnh cũ, đồng thời đang tạo dựng những cái mới.

Khi công nghệ trao sức mạnh cho cá nhân, nó tạo ra những cơ hội lớn cho tất cả chúng ta. Thị trường thậm chí sẽ trở nên hiệu quả hơn bởi vì sẵn có những thông tin kịp thời, không bị kiểm duyệt. Điều đó hầu như chắc chắn sẽ đẩy sự quan liêu- cả trong Chính phủ và trong thương mại- ra bên

ngoài lĩnh vực kinh doanh.

Khi càng nhiều những nền văn hoá trở thành thành viên của mạng thông tin toàn cầu, thì sẽ xuất hiện một nhu cầu cần thiết là phải cân bằng giữa lợi ích của những thông tin tức thời trên khắp hành tinh và giá trị của những di sản văn hoá dân tộc.

Trong Nghịch lý toàn cầu - nền kinh tế thế giới càng lớn thì sức mạnh càng tập trung vào những phần tử nhỏ nhất của nó- rõ ràng là không thể đánh giá quá cao vai trò của viễn thông quốc tế.

3

DU LỊCH: TOÀN CẦU HOÁ NGÀNH DỊCH VỤ LỚN NHẤT THẾ GIỚI

Trong cuốn Nghịch lý toàn cầu, ngành công nghiệp lớn nhất được điều khiển không bởi cái gì khác ngoài những quyết định của các cá nhân. Phần tử nhỏ nhất chính là phần tử quyết định. Tình trạng này cũng phản ánh một nghịch lý rằng chúng ta càng trở nên toàn cầu hoá thì chúng ta càng hành động theo tính dân tộc. Du lịch càng phát triển và khả năng cạnh tranh của nó ngày càng lớn, thì chúng ta lại càng phải tạo cho nền văn hoá của mình sự khác biệt để hấp dẫn khách du lịch.

Càng hội nhập vào thế giới thì chúng ta càng tìm đến những cảm xúc đặc biệt.

Đối với nhiều quốc gia, du lịch là ngành tạo ra nhiều lợi nhuận nhất và là ngành tạo vốn mạnh nhất cho nền kinh tế toàn cầu.

Chúng ta càng cởi mở đối với những nền văn hoá, ngôn ngữ, phong cảnh khác thì chúng ta càng muốn được tận mắt chứng kiến chúng. Ngày nay, mỗi người đều mong muốn được tiếp xúc với những người khác; và chúng ta mong muốn thực hiện điều đó bằng máy bay thường xuyên hơn, như là chúng ta gọi điện thoại cho nhau vậy.

Du lịch liệu có phải là ngành công nghiệp lớn nhất thế giới? Thế còn các ngành năng lượng, chế tạo, điện tử, nông nghiệp thì sao? Đúng, còn chúng thì sao? Một cuộc phỏng vấn 400 nhà hoạch định chính sách và quan điểm ở 20 nước khác nhau đã khẳng định một điều là những ngành này và thêm 3 ngành công nghiệp khác đã vượt du lịch trong đóng góp vào kinh tế thế giới. Nhưng các số liệu thống kê trong thời gian gần đây đã chỉ ra một điều hoàn toàn khác. (Ở chương này, chúng tôi sử dụng từ du lịch nói chung để chỉ tất cả các hoạt động liên quan đến du lịch và chuyên chở hành khách).

Với tư cách là một ngành đóng góp cho kinh tế toàn cầu, du lịch không có đối thủ. Chúng ta hãy xem xét các số liệu dưới đây:

- Du lịch thu hút 204 triệu lao động trên toàn thế giới hay cứ 9 lao động thì có 1 người làm việc trong lĩnh vực du lịch, chiếm 10,6% lực lượng lao động thế giới.
- Du lịch là ngành kinh tế hàng đầu thế giới, tạo ra tới 10,2% GNP toàn cầu.
- Du lịch là ngành dẫn đầu về thu thuế: 655 tỷ USD.
- Du lịch là ngành lớn nhất thế giới tính theo tổng sản

phẩm, gần 3400 tỷ USD.

- Du lịch chiếm 10,9% chi tiêu của người tiêu dùng, 10,7% tổng vốn đầu tư và 6,9% tổng chi tiêu của Chính phủ.

Hơn nữa, mặc dầu bị chững lại bởi ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế và chính trị, bao gồm chiến tranh ở vùng Vịnh và Nam Tư cũ, sự đe dọa khủng bố từ các điểm nóng trên toàn cầu, sự suy thoái về kinh tế và chính trị ở châu Âu, biến động kinh tế ở Nhật Bản và khối Đông Âu trước đây, tương lai của ngành du lịch vẫn tươi sáng hơn bao giờ hết.

Tăng trưởng của du lịch thế giới được dự đoán là 6,1%, nhanh hơn 23% so với kinh tế thế giới. Còn nữa, trong thời kỳ 1990-1993, số người làm việc trong ngành du lịch tăng nhanh hơn 50% so với tốc độ tăng công ăn việc làm trên toàn thế giới. Cho đến cuối năm 1994, du lịch đã tạo ra số thuế công ty, thuế cá nhân và các loại thuế khác ước tính khoảng 655 tỷ USD. Hội đồng du lịch và kinh doanh du lịch thế giới dự đoán:

Du lịch và kinh doanh du lịch tạo ra 144 triệu việc làm trên toàn thế giới từ nay đến năm 2005, trong đó 112 triệu là ở các nước đang phát triển mạnh thuộc khu vực châu Á-Thái Bình Dương.

Geoffrey Lipman, Chủ tịch Hội đồng du lịch và kinh doanh du lịch thế giới nói "Trong thế kỷ 21 sẽ có một làn sóng những nhà du lịch châu Á trên khắp thế giới, và các quốc gia châu Á cũng sẽ là nơi hấp dẫn đối với khách du lịch".

Đối với Mỹ, du lịch hiện đang là nguồn thu ngoại tệ số 1. Năm 1991, số thu về ngoại tệ tổng cộng là 51 tỷ USD (bao gồm cả 11 tỷ USD chi phí đi lại bằng máy bay, tàu và các phương tiện vận chuyển khác). Lần đầu tiên, tổng số ngoại tệ này đã vượt trội ngành xuất khẩu chính của đất nước là ngành

nông nghiệp (39 tỷ USD).

Nếu du lịch đóng góp lớn như vậy cho nền kinh tế thế giới thì câu hỏi đặt ra là: Tại sao du lịch lại nhận được sự quan tâm nhỏ như thế từ các nhà hoạch định chính sách trong nước và các hiệp định buôn bán quốc tế? Cho đến tận bây giờ, yếu tố thương mại trong lĩnh vực dịch vụ mới được đề cập một cách sơ bộ trong thoả thuận Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (GATT) và trong Hiệp ước Maastricht, du lịch hoàn toàn bị bỏ qua.

Một ngành gồm nhiều bộ phận cấu thành:

Không có một câu trả lời chính xác. Một cách giải thích là du lịch là một ngành gồm nhiều bộ phận cấu thành, nhiều phần trong số đó không thể tách rời với các ngành khác của nền kinh tế, như: máy bay đối với giao thông; cửa hàng lưu niệm, quây hạ giá đối với bán lẻ, dịch vụ; và khách sạn cùng với những văn phòng cho phát triển thương mại.

Mục "Tư tưởng lớn: Khảo sát của du lịch thế giới", công bố trong tờ tạp chí *The Economic*, đã đưa ra những lý do căn bản sau đây:

Rất khó mà thấu hiểu tâm cơ kinh doanh du lịch, ít nhất là do ba lý do. Thứ nhất, không có một định nghĩa rõ ràng về những bộ phận cấu thành của ngành này; bất kỳ một định nghĩa nào cũng không thể bao quát hết các hoạt động kinh tế... Thứ hai, du lịch là 1 ngành mà có nhiều hoạt động (như hướng dẫn du lịch và bán hàng lưu niệm) và phần lớn thu nhập (tiền boa) rất phù hợp với kinh tế ngầm. Ở các nước thực hiện kiểm soát ngoại hối (tất nhiên là luôn luôn bị trốn tránh) thì tất cả các số liệu khai báo về chi tiêu ở nước ngoài sẽ trở

nên không trung thực. Thứ ba, du lịch quốc tế bị rối lên bởi nhiều số liệu của những nước khác nhau sẽ khác nhau đến kinh ngạc.

Trong khi có những nỗ lực để mang lại sự thống nhất cho việc thu thập dữ liệu và phân tích trên toàn thế giới, cũng sẽ mất khá nhiều thời gian trước khi nhận thức được phạm vi và ảnh hưởng của ngành du lịch. Tuy nhiên, ít nhất cũng có 2 tổ chức thực hiện nhiệm vụ của ngành để đưa du lịch lên đúng vị trí của nó là một ngành lớn nhất toàn cầu.

Thu thập dữ liệu là chỗ dựa của ngành

Hội đồng du lịch thế giới (WITC) mà trụ sở chính ở Brussels là liên minh của 65 quan chức đứng đầu các lĩnh vực khác nhau của ngành này. Mục đích của nó, như đã tuyên bố trong báo cáo của WITC là: "Chứng minh cho các Chính phủ thấy sự đóng góp to lớn của du lịch đối với phát triển kinh tế quốc gia và thế giới, đẩy mạnh sự phát triển của thị trường du lịch cho phù hợp với môi trường, và loại bỏ những trở ngại đối với sự phát triển của ngành du lịch".

Tổ chức du lịch thế giới (WTO), cũng là một cơ quan của Chương trình phát triển của LHQ. Hội viên của WTO gồm có 113 Chính phủ và hơn 170 thành viên đại diện cho toàn ngành du lịch. Nó là một tổ chức liên Chính phủ để điều hành hoạt động. Nhiệm vụ của nó là khuyến khích và phát triển du lịch theo nghĩa kích thích kinh doanh và phát triển kinh tế, thúc đẩy hoà bình và hiểu biết giữa các dân tộc.

Trong khi đó còn có nhiều tổ chức khác đã đóng góp vào sự phát triển của du lịch, bao gồm các cơ quan trong nước, khu vực và quốc tế, hai tổ chức này lại quan tâm đến ngành du lịch và các Chính phủ trên toàn cầu. Hơn nữa, cả hai tổ chức đều đưa ra những số liệu đã được phân tích một cách rõ ràng

và có thể tin cậy được để xác định những vấn đề mới nổi lên và dự đoán tăng trưởng trong tương lai.

Ngành du lịch ưu đãi những người đi lại vì mục đích kinh doanh

Mặc dù những khách du lịch giải trí là món lợi nhuận lớn đối với ngành du lịch, ngành hàng không, các khách sạn, các công ty cho thuê xe hơi và các hiệu ăn, các ngành này vẫn tỏ ra ưu đãi đối với những khách kinh doanh. Họ phải làm như vậy bởi vì khách kinh doanh là những khách hàng béo bở nhất. Tuy chỉ chiếm khoảng 20% tổng lượng khách, các khách kinh doanh này đã đóng góp xấp xỉ 50% lợi nhuận của ngành hàng không. Trong khi phần lớn các khách du lịch đặt kế hoạch trước hàng tháng (hoặc hàng năm) và dành nhiều thời gian đi mua sắm và mặc cả thì các khách kinh doanh hiếm khi có sự hoang phí như vậy.

Tìm cách để giữ những "khách hàng béo bở" này là mối bận tâm lớn của ngành hàng không thế giới. Những cuộc khảo sát về các khách kinh doanh đang được nghiên cứu rất cấp bách để tìm ra những thông tin quý giá nhằm lôi kéo các quan chức được trả lương cao chuyển từ hãng hàng không này sang hãng hàng không khác. Những cuộc điều tra liên tục được Hiệp hội hàng không thế giới tiến hành đã tiết lộ rằng điều mong muốn duy nhất của các khách kinh doanh khi đi bằng phương tiện hàng không là có một chỗ duỗi chân thoải mái. Kết cục là, hầu hết các hãng hàng không lớn đều đã cung cấp những phòng lớn hơn cho khách kinh doanh, chia các khoang theo hạng khách, lắp đặt những chỗ ngồi rộng hơn và cùng với nó là mức giá cũng cao hơn.

Khi các khoang kinh doanh trở nên không thực tế, các hãng hàng không đã đưa ra những dịch vụ khác để hấp dẫn khách thương mại: những bữa ăn nhẹ ngon hơn, cho phép

mang hàng hoá nhiều hơn, điện thoại và fax trên máy bay, video tại chỗ với những trò giải trí cá nhân. Tuy nhiên, nhiều nhà phân tích vẫn cho rằng những gì xảy ra trên không cũng là vấn đề, nhưng làm thế nào để khách hàng có thể dễ dàng bước lên một chiếc máy bay mới là quan trọng để so sánh hãng hàng không này với hãng hàng không khác.

Khái niệm tổng hành trình

Để giới thiệu "khái niệm tổng hành trình", các hãng hàng không đang tiến hành mở rộng các hoạt động dịch vụ để thoát khỏi khó khăn trong kinh doanh du lịch. Các hãng Quantas, Cathay Pacific, Virgin Atlantic và Continental đều đưa ra dịch vụ limousine đến tận cửa. Hãng hàng không Anh quốc có kế hoạch giúp đỡ các hành khách về hành lý và mang nó đến điểm cuối cùng là khách sạn của họ. Hãng này cũng đang tiến hành thử nghiệm một dịch vụ đăng ký lên máy bay lưu động, với những máy tính xách tay trang bị cho hành khách để giảm thời gian chờ đợi.

Hiện nay, ngày càng nhiều hãng hàng không đã đưa ra những thiết bị phòng chờ hiện đại nhờ đó mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp có thể tiếp tục chỉ đạo công việc ngay trên đường đi.

Một khi đã ở khách sạn, những nhà lãnh đạo có thể tiếp tục công việc một cách nhanh chóng thông qua các trung tâm được thiết kế như một phòng làm việc từ xa. Điều này khác hẳn ngày xưa, liên lạc điện thoại đường dài từ khách sạn là một sự đầu tư thời gian lớn và thử thách lòng kiên nhẫn của con người. Ngày nay, phòng khách sạn có cả fax, máy tính và trạm làm việc được nối mạng và đường dây kép cho phép tổ chức những cuộc hội thảo qua máy điện thoại.

Trong khi ngành du lịch tập trung mọi năng lực và khả

năng tài chính của nó vào thị trường khách kinh doanh đây hấp dẫn, thậm chí ngay cả khi ngân sách đi lại của các công ty bị cắt giảm và những lời phàn nàn của các nhân viên kế toán về phí tổn đi lại của những người bay thường xuyên (cả của chúng ta và của họ) thì thị trường du lịch để giải trí vẫn tạo cho ngành này sự hưng thịnh.

TOÀN CẦU HOÁ NGÀNH HÀNG KHÔNG

Ông Mc Kinley Conway nói: "Những năm đầu của cuộc chạy đua vào thế kỷ 21 sẽ chứng kiến một cuộc cách mạng toàn cầu trong lĩnh vực đi lại của con người. Sự huyền diệu của các chuyến bay trên không sẽ được khám phá bởi tất cả mọi người trên thế giới. Sẽ có một hình ảnh mới về cộng đồng, một hiện thực mới của các cơ hội lớn chưa được khám phá".

Trong cuốn sách của ông ta, với nhan đề: Thành phố sân bay 21: Những trung tâm giao thông toàn cầu mới của thế kỷ 21, Conway mô tả một thế giới mà trong đó nhu cầu đi lại bằng đường không của con người sẽ được thoả mãn bằng những phương tiện siêu tốc, gấp 3 lần vận tốc âm thanh (trong phạm vi 10000 dặm); những máy bay vũ trụ bay với vận tốc siêu đẳng; những máy bay có thể cất cánh theo chiều thẳng đứng và bay theo chiều nằm ngang; hoặc những chiếc "máy bay trên đường" - những phương tiện chở khách nhỏ có thể bay hoặc đi trên đường, phụ thuộc vào thời tiết và giao thông.

Những thành tựu đạt được của ngành hàng không trong hai thập kỷ tới sẽ là khả năng chuyên chở, chứ không phải vận tốc.

Mặc dầu Concorde rất gây ấn tượng (đặc biệt là trong thời kỳ của nó), nhưng rõ ràng rằng nó không chứng minh được khả năng tạo ra được lợi nhuận để có thể tăng số lượng

ngoài 16 chiếc máy bay đầu tiên đã được chế tạo. Ba mẫu đầu tiên đã hết thời hạn sử dụng từ lâu. Hai hãng British Airways và Air France hiện nay vẫn còn 10 đến 12 chiếc đang hoạt động, số còn lại được dùng như những "nhà chứa" các bộ phận.

Vấn đề của Concorde, dĩ nhiên, là do nó quá nhỏ (chỉ được 100 chỗ ngồi). Rất nhiều hãng sản xuất máy bay đã thành công với những thiết kế máy bay có sức chở từ 300 hành khách trở lên. Thật không may, theo các định luật vật lý - đặc biệt là các định luật khí động học về số năng lượng cần để giữ một vật thể bay trong không trung với một vận tốc nhất định - các phương tiện giao thông siêu tốc sẽ yêu cầu một lượng năng lượng rất lớn cho mỗi một chỗ ngồi trên một dặm, và cuối cùng là chi phí sẽ rất cao. Lượng năng lượng cần thiết để đẩy một chiếc máy bay sẽ tăng theo lũy thừa bậc ba vận tốc của nó, điều này có nghĩa là để nó bay nhanh gấp 2 lần một chiếc 747 phải cần một số năng lượng gấp 8 lần. Đó là lý do tại sao mà các hãng hàng không hiện nay đi theo xu hướng vận chuyển với vận tốc nhỏ hơn vận tốc âm thanh, nhưng lại chở được nhiều khách hơn.

Boeing hiện đang chế tạo thế hệ mới của 747, mà chỗ phình ra ở tầng trên sẽ chuyển về phần đuôi máy bay. Nó chỉ bay với vận tốc như hiện nay nhưng sẽ chuyên chở được từ 800 đến 1000 hành khách và giảm độ rủi ro về mất mát hành lý ở nơi đến.

Chỗ dành cho máy bay và những người mà chúng chuyên chở sẽ không còn là những sân bay như chúng ta từng biết ngày hôm nay mà sẽ là những thành phố sân bay, trong đó, mỗi chỗ sẽ được thiết kế để đáp ứng nhu cầu của một khu vực giao thông cụ thể và nối liền chúng với nhau và với các phương tiện đi lại khác, một dạng của mạng lưới toàn cầu.

Liên kết các hãng hàng không tạo hành lang cho các doanh gia (Entrepreneur)

Nhưng trước khi công việc có thể bắt đầu trên các sân bay của tương lai, các hãng hàng không ngày nay vẫn phải phối hợp cùng nhau. Mỗi thị trường trong ba thị trường hàng không chính của thế giới - Mỹ, châu Âu và châu Á - đều đang cố gắng đối phó với thực tại kinh tế. Mỹ đang trong giai đoạn cuối đây cam go của cuộc khủng hoảng thị trường trong nước. Các hãng hàng không của châu Âu đang chạy đua với sự kiện châu Âu trở thành một thị trường chung trong khi vẫn phải giải quyết sự suy thoái nghiêm trọng. Châu Á, thì ngược lại đang tìm kiếm thành công và sự tăng trưởng năng động của nó thì lại đang tạo nên rất nhiều những đối thủ.

Năm 1990, chỉ riêng trong lĩnh vực dịch vụ quốc tế, các hãng hàng không toàn thế giới bị thua lỗ 2,7 tỷ USD. Đến cuối quý I/1993, các hãng hàng không Mỹ đã lỗ hơn hai lần số lợi nhuận tích lũy được kể từ khi bắt đầu các dịch vụ thương mại từ những năm 20. Khoảng 18% ngành này đã ở trong tình trạng phá sản, và nhiều hãng đang đứng trên bờ vực thẳm. Chỉ nhờ có trợ cấp của Chính phủ mà nhiều hãng hàng không Nhà nước ở châu Âu vẫn còn đang hoạt động, và Hãng hàng không Nhật Bản, mang lá cờ của nước Nhật, đang rung chuyển với khoản lỗ 51 triệu USD trong năm 1991 do chiều hướng đi xuống của nền kinh tế, do cạnh tranh trên thị trường hàng không thế giới ngày càng gay gắt, và sự quản lý không có hiệu quả.

Tất cả những sự rơi ren này cuối cùng sẽ có ảnh hưởng gì đối với ngành hàng không? Liệu ngành hàng không thế giới có sụp đổ dưới sức nặng của chính mình? Liệu có phải trong tương lai thế giới chỉ còn lại một vài hãng hàng không siêu lớn do lợi thế giá cả và giới hạn những sự chọn lựa cho khách hàng?

Thật thế chăng? Không và không. Mặc dù những nhà phê bình có nói gì đi chăng nữa, Luật Phi tập trung hoá ngành hàng không năm 1978 không phải là nguyên nhân của việc kinh doanh tồi tệ ngày hôm nay. Chính những nhà kinh tế là nguyên nhân của sự kiện này - thực tế thị trường không cho phép tách biệt thị trường trong nước với những thị trường khác. Ngành hàng không Mỹ đã được phi tập trung hoá trong khi đối với nó chỉ tồn tại những thị trường trong liên bang. Ngày nay, tất cả các hãng hàng không đều tồn tại trong một nền kinh tế toàn cầu; đơn giản là các hãng hàng không thế giới sẽ phải điều chỉnh, và nó sẽ điều chỉnh.

Ngành này sẽ không bị sụp đổ, chúng ta sẽ không tiến tới một tương lai với một vài hãng hàng không siêu lớn. Những nhà hoạch định chính sách và kinh doanh trên thế giới rất chủ động để làm được điều này. Điều xảy ra chính là hàng loạt những vụ liên doanh, liên kết, cùng hoạt động giữa các hãng hàng không quốc tế, trong khi đó, những hãng hàng không nhỏ hơn thì độc lập hay phối hợp với nhau trên các thị trường khu vực, tích lũy để tiến vào thị trường thế giới. Một ngày nào đó, chúng ta sẽ có thể bay từ một nơi này đến một nơi khác trên thế giới có vẻ là như trên một hãng hàng không, nhưng thực ra là do nhiều hãng hàng không phối hợp phục vụ khách hàng.

Tự do hoá dẫn đến sự thay đổi các chính sách và các quan hệ hợp tác

Vào thứ sáu, 1/1/1993, 12 nước Cộng đồng châu Âu bắt đầu kế hoạch 4 năm để phi tập trung hoá các hãng hàng không của họ. Phi tập trung hoá, dưới nhiều tên gọi khác nhau, đang lan tràn trên khắp các thị trường quốc tế, do việc thâm nhập thị trường dễ dàng hơn, không có hạn mức về khả năng chuyên chở, và một cơ chế hình thành giá cả dựa trên thị trường.

Những tác động này ở Mỹ và châu Âu cũng đã lan sang Canada, Australia, Nhật Bản và nhiều nước khác nữa.

Năm 1990, hơn 30 hãng hàng không quốc tế, ở tất cả các khu vực trên thế giới đang trong quá trình tư nhân hoá, "Được định hướng", như báo International Herald Tribune đã nói là "dưới hai tác động: Việc quản lý phải linh hoạt hơn và trách nhiệm của Chính phủ phải giảm bớt đi".

Kết quả là các hãng hàng không bắt đầu hoạt động như tất cả các doanh nghiệp khác, thực hiện Marketing, bán cổ phiếu, và xây dựng các liên minh chiến lược. Trong vòng vài giờ sau khi Bộ giao thông Mỹ chấp thuận, tháng 3/1993, một phương tiện thông tin đại chúng đã thông báo về thoả thuận hợp tác giữa British Airways và USAir. Chương trình quảng cáo trên tivi đã nhấn mạnh bức thông điệp "Hai hãng hàng không - một cách nhìn", hứa hẹn với khách hàng những chuyến bay mang lại nhiều hạnh phúc.

Nhưng điều đó thực sự có nghĩa là gì? Nó có nghĩa là trên các tuyến bay nội địa của USAir và tuyến bay từ Mỹ đến Anh của BA, hành khách sẽ chỉ phải đến một điểm bán vé và một điểm đăng ký hành lý. Các hãng hàng không sẽ chỉ đạo các máy bay đồng bộ, cùng chung một mã số trong hệ thống máy tính, và trong buồng lái của các chuyến bay London - Baltimore, London - Pittsburgh sẽ có mặt những nhân viên Mỹ mặc đồng phục của BA trên máy bay của BA. Cả hai hãng đều hi vọng rằng đây là bước tiến nhỏ trong một quá trình hội nhập lớn.

Báo chí và các phương tiện truyền thông làm rùm beng lên rằng quan hệ USAir-BA không phải là đầu tiên và cũng sẽ không phải là cuối cùng.

Với một sự bắt đầu không mấy suôn sẻ cho lắm, tháng 9/1993, United Airlines và Lufthansa thông báo rằng họ sẽ

liên kết với nhau để tạo ra một tuyến bay chung giữa hai nước Mỹ và Đức. Do được tạo điều kiện bởi việc ký kết hiệp định hàng không song phương giữa hai nước, sự hợp tác này đã nối hai thị trường lớn của ngành hàng không thế giới.

Trong tất cả các hãng hàng không lớn của nước Mỹ, chỉ có American Airlines là không hợp tác với các bạn hàng châu Âu hay một mạng lưới nào đó trong châu Âu. Không giống như những hợp đồng giữa USAir và BA, giữa Northwest Airlines và KLM mà trong đó các hãng máy bay nước ngoài đầu tư một lượng lớn tiền vào các hãng của Mỹ, thỏa thuận United-Luffthansa là thỏa thuận tiếp thị thẳng. Được biết đến như một thỏa thuận về chung mã số, nó rất giống thỏa thuận đang tồn tại giữa American Airlines và Quantas; American Airlines và Cathay Pacific.

Cả hai hãng Quantas của Australia và Cathay Pacific đặt ở Hong Kong đều đang có thỏa thuận hợp tác chung với American Airlines, trong đó các hãng hàng không châu Á - Thái bình dương bước vào kinh doanh ở mảnh đất phì nhiêu là thị trường nội địa Mỹ và các hãng hàng không của Mỹ đã mở được lối vào một thị trường khu vực đang phát triển rất nhanh. Cathay Pacific cũng kết hợp với Luffthansa trên đoạn đường Hong Kong - Frankfurt, với Garuda trên đường bay giữa Hong Kong và Denpasar (Bali), với Air Mauritius và Air Zealand.

Thai International đã có một thỏa thuận liên doanh tiếp thị với Scandinavian Airlines System (SAS) trong 12 năm qua. Tương tự, Japan Airlines và Delta xúc tiến các hoạt động hỗ trợ lẫn nhau. Một thỏa thuận thậm chí còn phức tạp hơn giữa Singapore Airlines và Swissair, hãng hàng không có liên kết chặt chẽ với SAS, và SAS lại chiếm 25% của Airlines of Britain.

KLM và BA đã liên kết với nhau trong một liên doanh với Sabena, Luffthansa, Air France và Iberia đã tạo thành một

tập đoàn châu Âu với hy vọng kiểm soát được thị trường địa phương và có sự liên kết cổ phần giữa các máy bay mang màu cờ của Đông và Tây Đức. Trong khi đó, các hãng hàng không Đông Âu đang nghiên cứu về vấn đề hợp tác liên doanh và đã xuất hiện một số lượng những bên quan tâm nhiều hơn cần thiết.

Việc chung mã số và phối hợp phát triển sẽ dẫn đến sự kết hợp các hãng hàng không

Khi ngành này chuyển động theo hướng phi tập trung hoá hoàn toàn và tư nhân hoá những hãng hàng không của Nhà nước, việc chung mã số và phối hợp dịch vụ tự nhiên sẽ dẫn tới kết hợp. Các hãng SAS, KLM Royal Dutch Airlines, Swissair và Australia Airlines cố gắng thắt chặt mối quan hệ của họ. Vào tháng 1/1993, bốn hãng này bắt đầu đàm phán để xem liệu họ có thể tạo thành một liên minh nhằm giữ vững thị trường của họ trước ba hãng chính của châu Âu là BA, Air France và Luffthansa. Đến cuối tháng 4, bốn hãng thông báo rằng họ đã đồng ý sát nhập để tạo nên hãng hàng không lớn nhất châu Âu. Họ nói rằng, trong năm 1994, họ sẽ nỗ lực thành lập một hãng liên doanh mới với tên gọi mới và bảng tổng kết tài sản chung.

Những vụ liên kết xuyên quốc gia này là một sự báo hiệu của nhiều việc đang đến. Bất kỳ một hãng máy bay nào của châu Âu và châu Á cũng đều muốn có sự kết hợp chặt chẽ với các hãng hàng không lớn của Mỹ. Tuy nhiên, cho đến khi Mỹ chưa huỷ bỏ cấm vận áp dụng từ năm 1926 đối với sở hữu nước ngoài trong ngành hàng không, không có một kết hợp nào có thể xảy ra. Lệnh cấm vận này giới hạn số cổ phiếu có quyền bầu cử có thể nắm giữ bởi người nước ngoài là 25% trong ngành hàng không, và ít nhất $\frac{2}{3}$ số thành viên hội đồng

quản trị và những nhà quản lý chính của các hãng hàng không phải là công dân Mỹ. Gần đây Bộ giao thông đã sửa đổi Luật này, nới lỏng giới hạn số cổ phiếu có quyền bầu cử và không bầu cử, là 49%.

Một báo cáo do Cơ quan Tổng kế toán (GAO) đã cảnh tỉnh rằng, sở hữu nước ngoài sẽ có thể gây khó khăn cho cạnh tranh hàng không của Mỹ. Tuy nhiên, Federico F. Pena, Bộ trưởng Bộ giao thông nói với Thượng nghị viện rằng ông sẽ xem xét đến việc nới lỏng các hạn chế. Bộ giao thông cũng tán thành đề nghị của Air Canada và một nhóm các nhà kinh doanh Dallas đầu tư 450 triệu USD vào hãng hàng không phá sản Continental Airlines.

Air Canada sẽ đầu tư 235 triệu USD và thu được 27,5% tổng số cổ phần trong đó có 24% cổ phiếu có quyền bầu cử trong hãng mới. BA đã từ bỏ kế hoạch đầu tư 750 triệu USD để giành 44% cổ phần trong USAir khi thoả thuận giữa Mỹ và Anh về vấn đề khuyến khích cạnh tranh giữa các hãng hàng không của họ không thành.

Trong bản báo cáo về môi trường đầu tư nước ngoài, GAO cũng lưu ý rằng "Dịch vụ hàng không quốc tế vẫn còn theo qui định trong các hiệp định song phương do vậy rất có thể bị phá hoại vì sở hữu nước ngoài... Không thể trông chờ những hãng hàng không nước ngoài đầu tư số lượng lớn vào các hãng hàng không Mỹ mà không cho phép họ có những ảnh hưởng nhất định đối với những khoản đầu tư của họ".

Sự lo âu đối với việc mở cửa bầu trời

Chính sách của Chính phủ bị chi phối bởi các thế lực kinh tế toàn cầu. Năm 1992, Chính phủ Mỹ đã đạt được thoả hiệp đầu tiên về "mở cửa bầu trời" với Chính phủ châu Âu. Hiệp định với Chính phủ Hà Lan đã cởi bỏ hạn chế trên tuyến

đường và tần suất bay, cho phép US Airlines và KLM Royal Dutch Airlines có thể bay giữa hai nước. Chính phủ Mỹ cũng sẵn sàng đi đến những thoả thuận với các nước khác.

Hà lan đã đi trước các đồng nghiệp châu Âu một bước. Hiệp định giữa Mỹ và Pháp hết hạn vào năm 1993 và thay cho việc mở cửa bầu trời, Pháp đang kêu gọi các chính sách hạn chế. Trong khi đó thì Đức cũng đang cẩn thận xem xét và công bố về sự huỷ bỏ hiệp định song phương hiện tại với Mỹ để tiến tới các chính sách hạn chế hơn.

12 nước trong Cộng đồng châu Âu đã cam kết áp dụng khái niệm quốc gia không biên giới trong ngành hàng không.

Trong khi đó, những nhà lãnh đạo ngành, đứng đầu là Bob Crandal, người phát ngôn chính của American Airlines, đang thúc giục Chính phủ bỏ đi tất cả các hiệp định song phương và hướng về một hiệp định toàn cầu. Các quan chức ở Washington bác bỏ điều không thực tế này. Nhưng cuối cùng, họ cũng sẽ phải làm điều đó.

Việc phi tập trung hoá ngành hàng không Mỹ trong những năm 80 đã làm giảm giá vé máy bay và đẩy lên một lần sóng đi lại bằng hàng không quốc tế, phần nhiều trong số đó là trên các hãng hàng không của Mỹ. Ngày nay, các hãng hàng không Mỹ chiếm 71% lưu lượng hàng không giữa Mỹ và Pháp, 61% giữa Mỹ và Đức. Và trong khi các quan chức Chính phủ ở cả hai nước kêu gọi thắt chặt thêm các hiệp định song phương, các hãng máy bay lại đi theo hướng phát triển các liên kết chiến lược như liên kết giữa United và Luffthansa, hay BA và USAir. Thậm chí cả Air France cũng đang chỉ trích Chính phủ Pháp vì việc tăng các hạn chế, hãng này đang kết hợp với Continental Airlines để nhảy vào thị trường khổng lồ của nước Mỹ.

Người ta có thể nghĩ rằng, các Chính phủ châu Âu sẽ

vui lòng mở cửa thị trường của họ do họ sẽ có một thị trường rộng lớn hơn nếu họ có thể xâm nhập vào nước Mỹ. Hiện nay, thị trường Mỹ đã chiếm $\frac{1}{3}$ doanh thu của các hãng hàng không châu Âu. Ngược lại, các hãng của Mỹ chỉ thu được một phần rất nhỏ trong doanh thu của họ từ các nước châu Âu. Nhu cầu đi lại trên thế giới sẽ tăng 6%/năm từ nay đến năm 2000. Không thể xem nhẹ 73 triệu hành khách.

Cuộc cạnh tranh hàng không giữa Đông và Tây

Có một "cuộc chiến tranh hàng không" liên tục giữa Mĩ và Nhật. Vào mùa hè năm 1992, 3 lần một tuần máy bay của hãng Northwest Airlines từ New York hạ cánh xuống sân bay Itami ở Osaka. Ở đó có khoảng 300 đến 400 hành khách rời máy bay và 300 đến 400 hành khách khác lên máy bay, bay đến Sydney, Australia. Nhật Bản coi những điều này là sự vi phạm hoà ước năm 1952, cấm các hãng hàng không thay thế hơn 50% hành khách xuống máy bay bằng hành khách ở Nhật. Mĩ không đồng ý điều này. Cách hiểu khác nhau của từ "beyond" rights đã dẫn tới cuộc chiến tranh hàng không giữa Đông và Tây.

Nhịp độ phát triển nhanh chóng của thị trường hàng không thế giới đang bị đe dọa. Trong khi Nhật Bản đang có thặng dư thương mại với Mĩ trên mọi thị trường khác, thì cán cân du lịch hàng không nghiêng về phía Mĩ. Trong khi đó, cán cân thương mại của Mĩ trong du lịch hàng không giữa Mĩ và các nước châu Á khác cũng thặng dư. Thái Lan đã đồng ý chấm dứt thoả thuận của nước này với Mĩ năm 1990. Các chuyến bay giữa hai nước hiện đang hoạt động dưới một thoả thuận nguyên trạng, giữ các dịch vụ ở mức hiện tại chờ kết quả thương lượng. Cũng có những phàn nàn về thị phần của Mĩ từ phía Australia, Hong Kong, Indonesia, Đài Loan và Hàn quốc.

"Tỷ lệ số hành khách người Mỹ ở khu vực châu Á đang giảm trên tổng số, và các hãng máy bay Mỹ không thể duy trì được thị phần ban đầu của mình", Chatrachia Bunya-ananta, Chủ tịch Hiệp hội hàng không phương Đông đã nói hồi đầu tháng 2. "Đã đến lúc các hãng hàng không của Mỹ và châu Âu phải đối mặt với thực tế là là các hãng hàng không châu Á hiện có đủ khả năng để cung cấp các dịch vụ cho thị trường châu Á, thậm chí với tất cả tiềm năng của mình thì các hãng này còn có thể tăng trưởng hơn nữa".

Sự tăng trưởng này chính là sức mạnh để các hãng hàng không chiếm lấy những thị phần mới. Dự kiến nhu đi lại ở châu Á và Thái Bình Dương sẽ tăng trưởng ở mức 2 chữ số trong những năm 90, trong đó ở một vài thị trường như Nhật Bản, Hàn quốc và Đài Loan là 20%/năm. "Du lịch thực sự là vấn đề lớn", Janet Scott, Phó Chủ tịch phụ trách khu vực Thái bình dương của hãng Northwest Airlines nói. Ông lưu ý rằng, hiện tại không có một sự lựa chọn nào dành cho các khách hàng của các hãng hàng không Nhật và Úc trên đường bay từ Osaka đến Sydney. Scott nói rằng: "Nếu các hãng chủ nhà không cung cấp những đường bay trực tiếp thì người khác sẽ làm điều này. Khách hàng muốn vậy".

Khách hàng muốn gì thì cuối cùng họ cũng sẽ có điều đó. Cho đến năm 2000, các hiệp định song phương sẽ bị huỷ bỏ và nghiêng về phía các hiệp ước toàn cầu. Phi tập trung hoá và tăng cường tính cạnh tranh sẽ thúc đẩy Mỹ và mỗi nước khác đưa ra các dịch vụ rẻ và hiệu quả như khách hàng mong muốn.

Những hãng hàng không nhỏ vào cuộc

Có thể sẽ tốt hơn nếu chỉ có một nhóm các hãng hàng không quốc tế lớn tạo nên một mạng giao thông liên tục trên

toàn cầu. "Nhưng đây là nơi tự do gia nhập," Theo tờ *The Economist* thì "Nếu họ được cho phép cạnh tranh ở mọi nơi, không chỉ ở trên những đường bay nội địa thì 8 hãng hàng không lớn cũng đủ cạnh tranh để thực hiện những nhiệm vụ của mình. Tuy nhiên, loại tự do này khó có thể chỉ tạo ra 8 hãng hàng không hàng đầu, những hãng lớn phải đối mặt với những hãng máy bay mới nhưng nhỏ hơn".

Giả thuyết đã được kiểm chứng ở thị trường châu Á đang phát triển nhanh, nơi mà 50 hãng máy bay mới, không kể Trung Quốc, đã ra đời trong vòng 5 năm qua, trong đó bao gồm: Aseana Airlines của Hàn quốc và Eva Airways Corp của Đài Loan. Là một bộ phận của công ty chuyên chở container lớn nhất thế giới: Evergreen Marine Corp, Eva Airways hiện đang thực hiện 5 chuyến bay đến 10 điểm ở châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ. Nó đang tự khẳng định mình khi mà quan hệ giao lưu hàng không trực tiếp được thiết lập giữa Đài Loan và Trung Quốc, với hy vọng rằng sẽ chuyên chở được hàng triệu hành khách hiện đang bị buộc phải qua Hong Kong.

Phát hiện những cơ hội mới nơi mà những người khác không thấy, hoặc bỏ lỡ chính là một đặc tính đã đưa Mesa Airlines, trụ sở ở Farmington, New Mexico, từ chỗ là hãng hàng không phải cố gắng để có được các chuyến bay thường xuyên trở thành hãng lớn nhất trong 150 hãng hàng không khu vực và đứng thứ 11 trong các hãng máy bay của Mỹ, sau Alaska Airlines. Chiến lược của Mesa là mua lại những hãng hàng không phá sản trong khu vực, bắt đầu các chuyến bay thường xuyên ở những nơi có nhu cầu và đã thắng lợi trong liên doanh với United Airlines và USAir.

Tiếp tục phát hiện các tuyến bay thường xuyên và thêm các thoả thuận với các đối tác, Mesa Airlines, với doanh thu 300 triệu USD trong năm 1992, đã trông thấy một tương lai rất sáng sủa.

Trong khi các hãng hàng không lớn vẫn tiếp tục thực hiện các liên minh, và các Chính phủ vẫn còn đang tranh cãi về sự hiệu khách trên bầu trời, các doanh gia và những người khác tiếp tục lấp những chỗ trống trong đi lại hàng không, tạo ra một mạng lưới những hãng hàng không khu vực và rồi cuối cùng là mạng giao thông liên tục trên toàn cầu như các khách du lịch mong đợi.

CƠ SỞ HẠ TẦNG GIAO THÔNG TOÀN THẾ GIỚI ĐANG ĐƯỢC ĐẠI TU

Chở từ A đến B chỉ là một nửa trong cuộc đấu tranh giành khách du lịch và những người du hành với mục đích khác. Trước khi tới nơi, khách du lịch phải đương đầu với những sân bay chật chội, tối tàn và sau đó phải tính toán làm thế nào để đi tới đích. Ở nhiều vùng, cả đường bộ và đường xe lửa nối các sân bay với trung tâm thành phố hay tới các điểm du lịch thường là quá tải và chật chội. Nếu như hiện nay hệ thống giao thông tối tệ như vậy, hãy tưởng tượng xem chúng sẽ như thế nào khi số hành khách đi máy bay tăng gấp ba lần.

Hội đồng điều hành bay quốc tế cho biết: Mỹ phải cần có 50 tỷ USD cho đến năm 1995 để sửa chữa cơ sở hạ tầng nhằm đáp ứng nhu cầu của hơn 800 triệu lượt hành khách sẽ đến Mỹ vào năm 2001. Đối với một số sân bay, tiền không phải là vấn đề duy nhất, mà vấn đề là đã hết chỗ để phát triển. Điều này đúng với ba sân bay mới ở New York. Ông Bill Cahill, người phụ trách cảng New York và New Jersey cho biết “Sẽ không có đường ray mới, không có nhà ga mới và không có cả sân bay mới”.

Ở Denver đã xây dựng một sân bay mới rộng lớn, dự định đi vào hoạt động vào đầu năm 1994 mang tên Fast-

growing Dallas/FT. Điều đáng nói là nơi đây có địa điểm để phát triển, nhưng lại phải đương đầu với áp lực rất mạnh từ phía công chúng đòi phải hạn chế sự mở rộng và số lượng máy bay bởi vì điều này liên quan tới vấn đề ô nhiễm môi trường và tiếng động.

Vấn đề tắc nghẽn không chỉ xảy ra ở Mỹ. Chuyên gia John Hoyt của công ty US. Based Ralph M. Parsens tiên đoán “Vấn đề cơ bản mà các nhà quy hoạch sẽ phải đương đầu là tìm được đất để xây dựng những sân bay của tương lai. Trong thực tế, không có bất kỳ một địa điểm nào thích hợp ở các vùng phụ cận thành phố.”

Ở Nhật, sân bay Narita sẽ được mở rộng và một sân bay quốc tế mới- sân bay quốc tế Kansai sẽ được xây dựng. Do đất rất đắt, các kỹ sư phải tiến hành khai hoang để giải quyết vấn đề bất động sản. Sân bay Narita đã được xây dựng trên một mảnh đất cải tạo nằm trên Vịnh Tokyo và sẽ được mở rộng trên một chiếc giàn đưa ra biển. Sân bay Kansai ở Osaka sẽ thực sự là một hòn đảo nhân tạo xây dựng từ những mảnh đất đã được cải tạo và trên cơ sở khoa học kỹ thuật. Hòn đảo này được nối với đất liền bằng chiếc cầu hai làn.

Cải tạo đất là một giải pháp đúng đắn để giải quyết vấn đề địa điểm nhằm đáp ứng một lượng khách du lịch bằng máy bay theo dự đoán sẽ tăng lên gấp 3 lần trong các thập kỷ tới. Các nhà phụ trách sân bay ngày càng phải đương đầu với sự mâu thuẫn về các quyền ưu tiên dành cho những người làm công tác môi trường, những người bảo vệ thành phố, những người đi lại vì mục đích công việc, và ngành du lịch, đối với những người này việc bảo vệ, giữ gìn cảnh quan môi trường là rất quan trọng. Vì giá trị của du lịch đối với kinh tế ở các địa phương nên đã buộc ngành này cùng với các nhà phụ trách sân bay, những nhà quy hoạch thành phố phải suy tính đến những gì lôi cuốn khách du lịch trong chiến lược phát triển sân bay.

Những siêu trung tâm giao thông trong tương lai không nhất thiết phải đặt ở gần các thành phố. Tạp chí Asia Technology nói về các sân bay trong tương lai như sau: “Theo tưởng tượng của các nhà quy hoạch, trung tâm của hệ thống vận chuyển đường không mới của thế giới sẽ là một mạng lưới các sân bay, được biết như là những siêu trung tâm. Không giống như những sân bay hiện nay, chúng có lẽ sẽ không nhất thiết phải gần với các trung tâm dân cư đông đúc. Thay vào đó, hàng khách sẽ được di chuyển nhanh tới và ra khỏi sân bay trên những chuyến tàu siêu tốc hay bay trên những chiếc máy bay có thể cất cánh và lên thẳng”.

Mở rộng sân bay

Cho đến tận lúc đó, tôi vẫn nghi ngờ về khả năng sử dụng của những máy bay và sân bay ở cách xa những thành phố lớn, chúng ta sẽ phải cải tạo những trung tâm mà chúng ta đã có, rất nhiều trong số các trung tâm này đã được mở rộng về dịch vụ và thiết bị. Sân bay Frankfurt nằm ở trung tâm địa lý và thương mại của châu Âu, đang trong quá trình mở rộng. Phục vụ 30 triệu hành khách một năm, sân bay này chỉ đứng sau sân bay Heathrow ở Luân đôn về lượt hành khách.

Cuối năm 1994, Frankfurt sẽ mở thêm một ga mới có khả năng phục vụ thêm khoảng 12 triệu lượt hành khách. Mặc dù sân bay được xây dựng cách đây 20 năm này đã quá tải, nhưng nó vẫn thông dụng. Một nguyên nhân là từ đó rất dễ vào thành phố. Hàng ngày, cứ 10 phút lại có một chuyến tàu (ở ngay dưới ga hàng không) rời sân bay và tới Frankfurt trong vòng 12 phút. Ở đây còn có những tuyến đường sắt nối thẳng đến các thành phố của Đức, như: Cologne, Bonn, Dusseldorf và Stuttgart. Một nhà ga mới đã được dự định xây dựng, nhà ga này sẽ có những con tàu siêu tốc.

Các sân bay ở Vienna cũng đang biến đổi để đáp ứng nhu cầu về vận chuyển hàng không tăng lên, và trung tâm phía bắc của Anh, ở Manchester, đang có triển vọng trở thành một trung tâm giao thông quốc tế lớn khi hoàn thành nhà ga số 2, nó sẽ đem lại cho Heathrow những lợi ích tương xứng với số vốn đầu tư của nó.

Trên toàn thế giới, những sân bay mới được xây dựng khắp nơi với một tốc độ chóng mặt. Ông McKinley Conway cho biết: “ Trong thập kỷ tới, đầu tư cho các thiết bị kỹ thuật mới sẽ lớn hơn tổng số đầu tư trong lịch sử”.

Năm 1992, một sân bay với tổng số vốn là 5,4 tỷ USD đã đi vào hoạt động ở Munich. Hàn quốc cũng đang có kế hoạch đầu tư 5 tỷ để xây dựng một sân bay mới, sân bay này sẽ được xây dựng trên một hòn đảo nhân tạo ngoài biển. Một quần thể trị giá 16 tỷ đô la cũng bắt đầu được xây dựng ở Hồng Kông. Khi hoàn thành vào cuối thập kỷ 90, hạng mục này sẽ phục vụ 87 triệu hành khách một năm - nhiều hơn sân bay lớn nhất thế giới - sân bay này sẽ có 2 đường băng với 55 dặm đường ray từ sân bay quả Kowloon và tới Hồng Kông, sân bay hiện nay sẽ bị đóng cửa.

Tình hình cũng tương tự ở các nơi khác trên thế giới, Malaysia sẽ xây dựng một sân bay quốc tế mới với tổng số vốn là 8 tỷ USD cách thủ đô nước này khoảng 40 dặm. Bên cạnh sân bay Kansai, Nhật bản còn có kế hoạch đầu tư 25 tỷ USD để xây dựng 8 sân bay mới, dự định sẽ hoàn thành vào năm 2000.

CÁC SỰ KIỆN LỚN LÀM BÙNG NỔ DU LỊCH

Những sự kiện lớn của thế giới đã làm bùng nổ sự tăng trưởng của du lịch. Niên giám về du lịch thế giới cho biết, khi chúng ta bước vào thập niên 90, những vấn đề mang tính địa

lý-chính trị cũ của 50 năm trước đã trở nên không còn thích hợp. Thế giới sẽ không phải dành nhiều nguồn lực của nó cho những cuộc chạy đua vũ trang. Chúng ta hiện nay đang đứng trước một thời đại mới, thời đại bùng nổ thông tin liên lạc, chúng ta sẽ tự do du lịch hơn, tự do buôn bán quốc tế hơn và đầu tư xuyên quốc gia nhiều hơn.

“Có khoảng 430 triệu người, chủ yếu là những người có trình độ ở Đông Âu và Liên xô cũ bỗng chốc được tự do đi du lịch, tự do đi lại sau hơn 50 năm đóng kín. Đó là số dân nhiều hơn tất cả các nước Tây Âu cộng lại.”

Những sự kiện lớn mang tính toàn cầu khác như: tiến trình chuyển đổi từ kinh tế tập chung sang kinh tế thị trường ở Trung quốc và Ấn Độ, những nước chiếm tới 38% dân số của cả thế giới; việc xoá bỏ biên giới của 12 quốc gia thuộc Cộng đồng chung châu Âu; và sự phát triển mạnh mẽ của khu vực mậu dịch tự do của Canada, Mexico và Mỹ gồm 370 triệu khách hàng, với tổng giá trị lên tới 7 nghìn tỷ, chắc chắn có ảnh hưởng rất lớn trong du lịch quốc tế.

Thêm nữa, sau 40 năm đối địch, Trung quốc và Hàn quốc đã nối lại quan hệ ngoại giao; Israel và Arab cũng đã ký kết 1 hiệp ước hoà bình; Mỹ đã nối lại quan hệ với Việt Nam; khách du lịch ở Alaska có thể lên tàu đi Siberia và hàng chục nghìn khách hàng ở Nga và Đông Âu đang mua bán hàng hoá ở Trung quốc.

Người khôn ngoan là người biết nắm cơ hội khi họ nhìn thấy nó. Công ty Express của Mỹ hiện nay đã thành lập 5 văn phòng du lịch ở nước cộng hoà Slovak, nâng tổng số văn phòng của công ty này đặt ở Đông Âu lên 30. Đặt tại Brastislava, Piestany, Zilina, Porad và Kosice, 5 văn phòng này cung cấp dịch vụ về du lịch và tài chính của công ty Express cho khách trong nước, các khách du lịch tham quan và các thành viên có dùng thẻ (Card) của hãng.

Gần đây, công ty Express của Mỹ trở nên khá năng động. Công ty này đã tiến hành hoạt động đầu tư lớn nhất của nó ngoài nước Mỹ vào tháng 5 năm 1993, khi đồng ý mua lại hãng Nyman & Schultz của Thụy điển-một hãng kinh doanh du lịch ở Scandiavia- với giá 115 triệu USD.

Có lẽ, một trong những nhân tố mạnh mẽ nhất làm cho du lịch trở thành ngành lớn nhất thế giới là do sự thay đổi mạnh mẽ quan điểm về đi lại, giao dịch và du lịch trên toàn thế giới. Trước kia, đã có thời du lịch từng bị coi là đặc quyền của những người lăm tiên, ngày nay, du lịch được coi là quyền lợi tối thiểu của con người. Ở Mỹ cũng như ở các nước phát triển khác trên thế giới, các khoản tiền dành cho du lịch của các gia đình và các cá nhân cũng nhiều như dành cho thức ăn, quần áo và chăm sóc sức khỏe.

DÂN CHỦ HOÁ DU LỊCH

Những đổi mới về khoa học kỹ thuật đã đem cả thế giới vào từng gia đình, ngày nay chúng ta hoàn toàn có thể thoải mái “tham quan khắp nơi trên thế giới” ngay tại căn phòng của chúng ta. Với khả năng thông tin liên lạc toàn cầu hiện nay, chúng ta hoàn toàn có thể giao dịch buôn bán với cả thế giới thông qua các phương tiện như điện thoại di động, computer, fax, hội đàm bằng video... và sẽ không ai phải lo lắng khi ra khỏi nhà mà quên không mang theo thẻ tín dụng; thậm chí họ cũng không phải đi đâu khác ngoài ngôi tại nhà của họ.

“Trước kia Tom Paine đã từng viết “quê hương tôi là cả thế giới, người quê tôi là cả loài người”. Ngày nay, hàng chục triệu người ở khắp nơi trên thế giới đang cố gắng thử nghiệm câu nói đầy tình cảm của ông - người sống trong thế kỷ 18.”
Theo niên giám công nghiệp du lịch thế giới.

Tại sao?

Có hàng loạt những nguyên nhân có thể kể ra. Những sự kiện gây chấn động thế giới đã làm cho biên giới của các nước trở nên mờ nhạt hơn. Các nước dân chủ cũ và mới đang tuyên bố tự do du lịch là quyền lợi cơ bản của con người. Mạng lưới giao thông vận tải trên thế giới đang nhanh chóng trở thành cầu nối liên tục các nơi trên thế giới với nhau. Và khi du lịch hàng không trở nên đỡ mất thời gian hơn và phổ biến hơn, khách du lịch sẽ không phải chịu đựng những chuyến đi dài hàng nửa ngày trên những chuyến tàu.

Trước kia, du lịch được coi là công việc hơn là sở thích. Từ du lịch bắt nguồn từ từ “travail” tiếng Pháp (với nghĩa là công việc hay sự lo lắng), từ này cũng có nguồn gốc từ chữ “tripalium” trong tiếng Latin, có nghĩa là một đồ vật dùng để tra tấn. Ngày nay, Kỹ thuật phát triển đã làm cho du lịch trở nên thoải mái, an toàn hơn, đúng vậy, rất nhiều nhà doanh nghiệp, những người thường xuyên đi máy bay, nghỉ ở các khách sạn và ăn bữa tối muộn, tránh được vất vả và có nhiều thời gian giải trí hơn.

Bùng nổ dân số và người về hưu đóng góp to lớn vào sự tăng trưởng nhanh chóng của du lịch

Có lẽ một nguyên nhân còn quan trọng hơn dẫn tới sự bùng nổ của du lịch đó là sự thay đổi về dân số trên thế giới. Đọc theo những con đường lớn của châu Mỹ là hàng loạt những phương tiện giải trí mang các biển quảng cáo đòi công bằng và quyền sử dụng những gì được kế thừa, và họ đã sử dụng. Hạnh phúc với sức khỏe tốt, lương hưu khá, và tự do, những người trên 55 tuổi trên thế giới đang tràn đầy những

con đường, trên các chuyến bay và trên biển cả. Và họ chiếm một số lượng khá lớn.

Ở Mỹ, số người trên năm mươi tuổi sẽ tăng từ 21% lên tới 27% vào năm 2010. Ảnh hưởng của họ đối với ngành du lịch sẽ cao hơn con số này. Khi đó, 47% số người trên 55 tuổi là do sự bùng nổ dân số lần đầu giữa những năm 1946 và 1954; họ đã được học hành, được đi đây đi đó, và khi họ đã đạt được những sự thịnh vượng nhất định, họ sẽ đi du lịch nhiều hơn. Những sự kiện tương tự hay hơn thế cũng đang xảy ra ở Nhật bản và Đức.

Trong khi đó, nửa thứ hai của thế hệ bùng nổ dân số Mỹ và ở những nơi khác cũng đang đạt tới những năm thu nhập đỉnh điểm. Những hộ gia đình có 2 thu nhập, có những khoản tiền tự do hơn, họ ít con hơn để mà nuôi dạy, và đã lao động khó nhọc để kiếm được tiền, họ cho rằng họ có quyền hưởng thụ. Trong đội quân này còn có nhóm DINKs (dual income, no kids, tức là có hai thu nhập nhưng không có con), một nhóm đặc biệt từ trước tới nay chưa hề có, nhóm này gồm những người thường xuyên đi công vụ và chỉ trở về khi cần nghỉ ngơi.

Những thanh thiếu niên ở độ tuổi trung học và đại học đi du lịch đã đạt con số kỷ lục. Ở châu Âu cái gọi là “chủ nghĩa du lịch” (social tourism), ở Mỹ được gọi là “trao đổi với nước ngoài” (foreign exchange), nhưng dù được gọi là gì chăng nữa nó cũng đem lại cho những người trẻ tuổi trên thế giới những niềm vui, cảm hứng, và tận hưởng du lịch. Những chương trình tương tự cũng được sắp xếp ở các nước thuộc thế giới thứ ba, ở đó, trẻ em chiếm tỷ lệ khá lớn trong dân số. Quan trọng nhất là nâng cao mức sống, chuyển giao công nghệ mới, và tính hiếu kỳ cố hữu của chúng ta sẽ là yếu tố quan trọng nhất đảm bảo cho sự phát triển của ngành du lịch trong thế kỷ 21 và sau này.

TỪ THỊ TRƯỜNG RỘNG LỚN ĐẾN NHỮNG PHẦN NHỎ CỦA THỊ TRƯỜNG DU LỊCH

Sự thay đổi về tỷ lệ tuổi tác đã làm nảy sinh hai xu hướng quan trọng đang có ảnh hưởng lớn đối với ngành du lịch. Xu hướng thứ nhất, ít nhất là ở Mỹ, tất cả những gia đình có 2 thu nhập phát hiện ra một điều đáng ngạc nhiên là họ có rất ít thời gian giành cho vui chơi giải trí. Vì thế, những kỳ nghỉ cuối tuần trên bờ biển là cách đem lại những cuộc dạo chơi thường xuyên hơn trong thời ngắn. Điều này cũng đúng với cả châu Âu và châu Á, mặc dù ở đây không thiếu những chuyến đi theo kế hoạch đã định sẵn.

Xu hướng thứ hai là, ngày nay những người du lịch đi du lịch nhiều hơn trước kia. Do vậy họ cũng trở nên tinh tường hơn. Họ biết được nơi nào là nơi họ nên đi, bằng cách nào để đến được nơi đó, và phải làm gì ở đó. Các hãng du lịch không còn có thể đón khách lên những chiếc máy bay, chở họ đến nơi nào đó và nói với họ nhà hàng nào có thể vào.

Những bức tranh về một chuyến du lịch của cả gia đình gồm bố, mẹ, và những đứa trẻ trên những chuyến du lịch bằng xe buýt đã không còn nữa. Nhưng những bức tranh về cảnh biển, về những cảnh sắc thiên nhiên quyến rũ, về văn hoá địa phương, về những sự kiện lịch sử thì vẫn còn. Những người du lịch có kinh nghiệm tìm kiếm để thoả mãn những mong muốn đặc biệt, chứ không phải đi càng nhiều, nhìn càng nhiều càng tốt theo lối cưỡi ngựa xem hoa như ngày xưa.

Những số liệu cũng cho thấy điều đó. Từ năm 1980 đến năm 1990, du lịch từ Mỹ sang châu Âu đã tăng lên 25%, tuy nhiên, số lượng khách du lịch tới các điểm du lịch chính ở Châu Âu (Anh, Pháp, Đức, Ý, Thụy sĩ) thì lại giảm đi trong

khoảng thời gian này. Rất ít trong số họ đến châu Âu lần đầu và muốn đi thăm vài nước. Năm 1990, trung bình người Mỹ nghỉ châu Âu ít hơn hai ngày so với năm 1985. Cũng trong năm 1985, 27% khách du lịch người Mỹ đã đi thăm từ ba nước trở lên ở châu Âu. Ngược lại, năm 1990 tỷ lệ này đã giảm xuống còn 16%.

Trong một cuộc họp lần thứ 41 của hội nghị hàng năm của Hiệp hội du lịch châu Á - Thái bình dương về vấn đề tương lai của ngành du lịch, ông Joseph Coates đã thừa nhận ảnh hưởng của dân số đối với công nghiệp du lịch cũng như sự mong muốn những cảm giác mới và phong phú của những người đi du lịch.

Ông Coates bình luận: “Có lẽ, còn quan trọng hơn (yếu tố dân số), những khách du lịch hiện nay ngày càng có nhiều kinh nghiệm. Họ muốn có những cảm giác mới mẻ hơn trước. Họ cũng mong muốn những giá trị phong phú hơn. Khách du lịch ngày nay không đồng nhất. Họ đi đến một địa điểm với những mục đích khác nhau. Những người du lịch ngày nay chỉ có một điểm giống nhau duy nhất là họ là sản phẩm của tầng lớp trung lưu. Tương lai thị trường du lịch phụ thuộc vào sự phong phú nhằm đáp ứng hàng chục lý do mà con người nhắm đến một địa điểm nào đó.”

Những đòi hỏi của những khách du lịch có kinh nghiệm về tất cả những yếu tố như: văn hoá, sự khác lạ, không bị khám phá bởi những nhà du lịch trước đó đã tạo nên những đòi hỏi ngày càng cao về những chuyến đi và những tour du lịch đặc biệt. Và ngành này đã đáp ứng được điều đó.

Du lịch Mạo hiểm - Vui vẻ một ngành kinh doanh nghiêm túc

“Không ai có thể chắc chắn có bao nhiêu người đã tiến hành kinh doanh du lịch mạo hiểm trong thập kỷ 90 này. Chúng tôi biết thị trường này đã phát triển với tốc độ chóng mặt”. Tạp chí Travel & Leisure cho biết: “Những cuộc du lịch trong phạm vi một nhóm nhỏ gồm những người thích phiêu lưu mạo hiểm và lập dị trước kia giờ đã trở thành một. Ngày nay nó có thể bao gồm mọi thứ, từ chèo thuyền đến đua ngựa.”

Theo số liệu phân tích, du lịch mạo hiểm chiếm khoảng 10% thị trường du lịch trong nước của Mỹ. Những người kinh doanh ngành du lịch mạo hiểm cung cấp cho khách du lịch mọi thứ từ những chiếc bè vượt Canyonland của Utah tới những chuyến đi bằng xe đạp ở Natchez, Mississippi hay một chuyến du lịch có người hướng đạo để dạy những người du lịch về thiên nhiên, lịch sử của Alaska.

Năm 1992, số liệu cho biết có 1,5 triệu người Mỹ đã tiêu tốn 100 triệu USD để quảng mình từ một chiếc cần trục dài hoặc treo lơ lửng trên một chiếc cầu bằng một sợi dây. Có khoảng 2 triệu người đã xuôi theo những dòng suối nguy hiểm. Có khoảng 2,75 triệu người đã nhảy dù từ máy bay xuống chỉ để thỏa mãn nhu cầu vượt qua nỗi sợ hãi.

Hiện tượng này không phải chỉ có ở Mỹ. Ở Canada, những nhà thám hiểm ưa phiêu lưu có thể lướt ván qua các vùng rừng hoang dã, đi bè trên sông, xem cá voi hay bắt cá hồi. Ông Peter William, phụ trách trung tâm nghiên cứu chính sách du lịch tại trường tổng hợp Simon Fraser ở Burnaby, B.C, nhận xét: “Trước kia, cảnh đẹp tự nhiên được xem như là nền tảng của du lịch. Giờ đây, nó được xem như là một phần cơ sở hạ tầng của ngành này.”

Du lịch mạo hiểm cung cấp rất nhiều cơ hội cho những Doanh gia như Dave Loeck, người đã từng là một hướng dẫn viên và là một người trượt tuyết từng trải đồng thời cũng là một nhà quản lý kinh doanh lão luyện ở Arctic Edge Ltd. Những người yêu thích thiên nhiên có thể bỏ ra từ 1000 đến 2500 USD để đi xuống trên những dòng sông như sông Snake, Upper Laird, hay South Macimallan ở Yukon hay trên những dòng sông như Keele ở phía bắc Territories. Những khách du lịch có điều kiện cũng có thể đi du lịch trọn gói qua thung lũng Donjek hay vượt sông Duke qua công viên quốc gia Klulance của Yukon.

Chạy vòng quanh thế giới

Những người thực sự có máu phiêu lưu mạo hiểm có thể chạy vòng quanh thế giới. Hàng loạt các hãng du lịch tổ chức những cuộc chạy Marathon ở khắp nơi. Exotic Marathons, hãng du lịch Marie Frances de France, Sport Travel international, Ltd., và Marathon Tours chỉ là một vài những hãng loại này, họ sẽ đưa bạn tới Bermuda, Mombasa, Berlin, Leningrad, Helsinki, Tahiti hay Reykjavik, những nơi mà bạn có thể tha hồ ngắm phong cảnh trong khi bạn chạy.

Đối với rất nhiều người, mạo hiểm chỉ đơn giản là tới một nơi mà họ chưa bao giờ tới. Cùng với việc chấm dứt chiến tranh lạnh nhiều khách du lịch đã đi tham quan Hungary, Balan và các vùng thuộc Liên xô cũ. Nhu cầu về những chuyến đi xuyên qua Trung quốc trên một chiếc xe ô tô thuê sẵn với một hướng dẫn viên ngày càng tăng lên. Theo con số của các đại lý du lịch, diễn đàn người đưa tin quốc tế cho biết: “Đảo san hô Thulargri ở Ấn Độ dương, theo International Herald Tribune, tượng trưng cho vua Oman, nơi đây câu lạc bộ Mad đang xây dựng một khu giải trí, ốc đảo này nổi lên như là một phần thưởng của thiên nhiên. Còn đỉnh Himalaya

dem lại những vẻ đẹp quyến rũ khác nhau... du lịch tới Nam phi ngày càng tăng, những chuyến đi đây vát và tới Nepal, và những cuộc đi bộ qua Peru và một số nước khác ở Nam phi ngày càng trở nên phổ biến.”

Trò giải trí mạo hiểm

Nếu như có một hiện tượng mới lạ, bạn có thể cố gắng khám phá nó và giải thích nó với những người không ưa thích cuộc sống phiêu lưu mạo hiểm, những người không bao giờ đi đâu nếu không có vôi nóng lạnh và các thiết bị điện khác. Người ta đã bỏ ra rất nhiều cố gắng cho những cuộc du lịch phiêu lưu mạo hiểm hay những trò tiêu khiển nguy hiểm theo cách gọi ưa thích của một số người.

Ví dụ như một bài báo trong Parks & Recreation đã đưa ra định nghĩa về trò giải trí mạo hiểm như sau: “đó là những hoạt động có tính sáng tạo của cá nhân có liên quan đến môi trường tự nhiên, và ẩn chứa những yếu tố nguy hiểm rõ rệt, kết quả của nó còn chưa chắc chắn và có thể chịu ảnh hưởng của những người tham gia và hoàn cảnh.”

Vì sao mọi người lại cảm thấy những cuộc mạo hiểm hấp dẫn hơn tất cả, Bill Danner một cộng tác viên của Leisure Trends, giải thích theo cách sau: “Một số người cảm thấy cuộc sống của họ bị mất cân bằng và họ tìm tới những trò giải trí, bởi vì đó là những trò mà họ có thể kiểm soát được. Sự lựa chọn của họ là cách để họ bày tỏ họ là ai. Nếu như một người làm việc không đúng vị trí và buồn chán về công việc, anh ta rất có thể có xu hướng tìm đến những hoạt động liều lĩnh mạo hiểm như là một cách để bù đắp cho những gì mà họ không đạt được trong nghề nghiệp.”

Hoặc cũng có thể đó là cách mà con người ta muốn vui vẻ.

Văn hoá và môi trường tự nhiên ngày càng hấp dẫn

Du lịch để tìm hiểu văn hoá và tự nhiên là hai dạng du lịch đang phát triển với tốc độ nhanh chóng trong ngành du lịch. Theo kết quả điều tra được tiến hành bởi hãng du lịch Tourist Board, một phần tư số người đi tham quan các nước EC năm 1990 bị quyến rũ bởi nghệ thuật, văn hoá, và phong cảnh của các nước này.

Cũng trong năm đó, hội chợ thương mại du lịch đầu tiên của thế giới xoay quanh vấn đề “văn hoá Megatrend” và hàng loạt ảnh hưởng của cơn sóng du lịch văn hoá để đưa ra những cơ hội cũng như sự rủi ro của nó đối với ngành du lịch. Theo một cuộc điều tra về ngành du lịch do tờ “USA Today” tiến hành vào tháng 2 năm 1993 cho biết: Mexico đang nổi lên như là một trung tâm du lịch văn hoá:

“Sự điêu tàn của Mitla, Monte Alban (trung tâm lễ nghi của Mixtec và nền văn minh Zapotec của người da đỏ), những nhà thờ mang nét kiến trúc cổ kính của thế kỷ 18, những nhà thờ lớn ở San Cristóbal de las Casas, và những trung tâm mỹ nghệ thủ công như Cuernavaca, Taxco (trung tâm hàng mỹ nghệ bạc của thế giới) và Oaxaca đang trở thành những tiêu điểm thu hút những khách du lịch tìm hiểu về văn hoá.”

“Nhu cầu về những cuộc du lịch mà những người đi du lịch được xem và tham gia vào những sự kiện của địa phương và cuộc sống tự nhiên đang ngày càng tăng”, Tờ World Travel & Tourism Review cho biết: “việc ủng hộ điều này cho thấy những nỗ lực để chuyển từ loại hình du lịch ô ạt sang loại hình du lịch mà trong đó những hình thức du lịch đặc sắc được phát triển và được đưa ra mang đậm hình thức văn hoá hơn và cá nhân hơn.”

Sự phát triển của du lịch thế giới, thương mại quốc tế và những mạng lưới thông tin liên lạc toàn cầu đang mang tới sự đồng nhất của các loại sản phẩm, phong cách sống, kiến trúc, thức ăn và những trò tiêu khiển giải trí. Người ta lo ngại rằng, thế giới sẽ bị “Mỹ hoá”, Disney xây công viên giải trí ở châu Âu, các chương trình của Mỹ được phủ sóng khắp toàn cầu, Trung quốc, Nhật bản, Nga và Hungary... đang thưởng thức các món ăn của McDonald's, món gà rán Kentucky và v.v...

Trong thực tế, có hai xu hướng sẽ cùng tồn tại hài hoà trong thế kỷ 21. Những cố gắng lớn hơn sẽ tiếp tục khuyến khích và ủng hộ tính đa dạng của văn hoá, điều này sẽ không phá vỡ mà phát triển sự đa dạng này trong lòng sự đồng nhất.

Tiếng gọi nơi hoang dã - Cả thế giới "quay trở lại với tự nhiên"

Sự kết hợp môi trường với các chính sách của mình là đặc điểm nổi bật của của du lịch sinh thái. Mọi quan tâm về môi trường không còn là “Một sự quan tâm đặc biệt”, mà là quan tâm của tất cả mọi người, và cùng với nó sẽ là khát vọng muốn nhìn thấy sự kỳ diệu của thiên nhiên trước khi nó không còn nữa.

Khách du lịch tìm kiếm sự khác thường, như những cuộc đi bộ trong rừng rậm ở Ecuadoran, hình bóng những con rồng cuối cùng của Indonesia, hoặc là đi tham quan cùng những người du mục ở Kenya, những người mang hành lý cho khách du lịch. Những quan chức của quần đảo Galápagos đã cho biết: Du lịch sẽ tăng lên tám lần từ năm 1965 đến năm 1995.

Du lịch sinh thái được định nghĩa trong cuốn sách của

Audubon mới đây mang tên “Sự tái sinh của thiên nhiên”, như sau: “Là chuyến đi đầy ý nghĩa đến các vùng hoang sơ để tìm hiểu văn hoá, lịch sử môi trường nhưng không làm ảnh hưởng đến sự toàn vẹn của hệ sinh thái, và tạo ra những cơ hội để việc bảo tồn thiên nhiên đem lại lợi ích về tài chính đối với địa phương, cư dân.”

Chỉ riêng ở Mỹ, tiềm năng của thị trường du lịch sinh thái cũng rất lớn. Theo ông Donald Hawkins, giáo sư của trường Đại học Tổng hợp George Washington, những cuộc du lịch đặc biệt nhất và phổ biến nhất hiện nay là những cuộc du lịch có liên quan tới những hoạt động ngoài trời gắn gũi với thiên nhiên. “Hàng năm có khoảng từ 4 đến 6 triệu người Mỹ đi du lịch thiên nhiên ở nước ngoài. Khoảng 30 triệu người Mỹ là hội viên của tổ chức những người bảo vệ thiên nhiên.”

Một số thuận lợi của du lịch sinh thái:

- Du lịch sinh thái giữ gìn môi trường sống. Ở Rwanda, Chính phủ phải chịu những áp lực rất lớn để cắt một vùng núi nơi sinh sống của những chú khỉ gorillas để làm trang trại và trại nuôi gia súc. Ngược lại, ở vùng Varunga Volcanoes những người khách du lịch phải trả 170 USD/giờ để được nhìn thấy những chú khỉ gorillas. Khoản lệ phí này lên tới hơn 1 triệu đô la, và làn sóng người du lịch đã tạo ra những nguồn lợi về tài chính cho những người sống quanh vùng để họ bảo vệ khỉ gorillas, bây giờ đây là khoản tiền đáng kể trong thu nhập của dân cư nơi đây.
- Một nghiên cứu của Ngân hàng thế giới về Kenya cho biết, trung bình cứ một con voi con hàng năm đem lại khoảng 610000 USD từ khách du lịch, điều đó đã làm cho 1 con voi có giá trị vào khoảng 1

triệu USD trong 60 năm cuộc đời của nó. Nếu sử dụng vùng đất sinh sống của voi để làm nông nghiệp thì sẽ chỉ thu về khoảng 13 xu trên một mẫu, trong khi đó nếu để trồng cỏ và tạo môi trường sống cho voi thì có thể thu được 17 USD một mẫu từ những khách du lịch. Đúng như những người Kenyan nói, "Thiên nhiên trả tiền và thiên nhiên tồn tại" - và công viên quốc gia Amboseli cũng đã làm như vậy để bảo vệ những vùng thiên nhiên hoang dã nơi đem lại nguồn thu nhập không nhỏ.

- Du lịch sinh thái bảo tồn những khu rừng phòng hộ. Từ Thái lan cho tới Costa Rica và đảo Caribbean của Dominica, số lượng khách du lịch muốn đi thăm nhưng khu rừng nhiệt đới ngày càng tăng. Họ không đi thăm những vùng đất trơ trụi hay những vết cưa thô bạo. Họ muốn đi thăm những vùng rừng xanh tươi. Vì thế, du lịch sinh thái đem lại những cơ hội mới. Theo ông Luis Manues Chacon, Chủ tịch tổ chức du lịch nước ngoài của Costa Rica cho biết, người địa phương sẽ là "kẻ thù đáng sợ nhất của các công viên nếu như họ không bảo vệ chúng". Ngày nay, ở Costa Rica du lịch quan trọng hơn là gia súc và là nguồn lợi quan trọng chỉ sau có chuối và cà phê.
- Du lịch sinh thái tạo việc làm cho mọi người. Bạn còn nhớ những cuộc săn bắn hải cẩu những năm 70 đã làm nhuộm máu vịnh Lawrence, những con hải cẩu mới sinh đã bị đánh tới chết? Khắp nơi trên thế giới đã có hai tuyên bố: Chính phủ Canada đã đi đầu trong việc cấm săn bắn vào năm 1987, nhưng lệnh cấm này cũng đã làm tăng thêm tính hiếu kỳ đối với những con hải cẩu. Ngày nay, thu nhập từ những khách du lịch tới xem hải cẩu nhiều gấp 3 lần

so với việc giết và bán da hải cẩu để may quần áo. Những người săn hải cẩu giờ đây đã biết rằng họ có thể có cuộc sống tốt hơn nhờ việc bảo vệ môi trường chứ không phải huỷ diệt nó. Ở một số vùng khác, có những chính sách mạnh mẽ để đảm bảo rằng những người dân địa phương sẽ được đào tạo để trở thành những người bảo vệ và hướng dẫn viên du lịch, và đảm bảo rằng thức ăn, hàng hoá và các dịch vụ khác được mua tại địa phương.

- Du lịch là cách tốt nhất để thu ngoại tệ. Ở một số nước trong đó có Rwanda, Kenya, Costa Rica, Ecuador và Nepal, du lịch sinh thái là nguồn ngoại tệ lớn nhất.

Sự gia tăng nhu cầu du lịch mạo hiểm và du lịch sinh thái cũng có một số mặt trái của nó: Do có quá nhiều người tìm đến làm cho cảnh sắc thiên nhiên và văn hoá rất dễ bị ảnh hưởng, vấn đề khác là quá nhiều ô nhiễm, đặc biệt là do các xe hơi chở quá nhiều người tới các công viên quốc gia. Nhưng trong một thế giới mà các nhà lãnh đạo chính trị phải đối phó với sức ép của đói nghèo, thị trường này đã tạo ra mong muốn gìn giữ những nơi hoang dã, những vùng điều tàn cổ xưa, những nơi mà có thể trở thành nguồn thu nhập cho dân địa phương và chính quyền của họ.

Bảo vệ thế giới

Đối với những người không chỉ muốn đi thăm những cảnh đẹp tự nhiên mà lại còn muốn giúp bảo tồn thiên nhiên, thì có nhiều cơ hội để họ có thể làm việc cùng với những người bảo vệ môi trường. Những người tình nguyện sẽ đóng góp khoảng 1395 USD (không phải đóng thuế lợi tức) để tham dự phong trào Earthwatch's 1993 Fresh Water Initiative. Một số người sẽ tìm kiếm những phát minh về sinh vật học ở vùng

lưu vực sông Seattle, Washington, trong khi những người khác sẽ làm việc ở các công viên quốc gia, các khu rừng, đánh giá các giống loài ở các dòng sông và các con suối và giúp đỡ cho việc xác định phẩm chất của nước. Năm nhóm khác sẽ kiểm tra hệ sinh thái nước sạch ở các vùng rừng taiga của Alaskan.

Sự cố gắng của Earthwatch đã thu hút sự quan tâm ở khắp toàn cầu. Ông Hether P. Kurent, đã viết trong cuốn sách "World Travel & Tourism Review" như sau: "Mặc dù du lịch sinh thái-một phần nhỏ của công nghiệp du lịch mạo hiểm-tiêu biểu cho ý thức tốt của những người có giáo dục và giai cấp trung lưu chiếm số đông trong xã hội, thì rất nhiều khách du lịch hiện nay không đếm xỉa tới mục đích của họ chỉ là ngắm những cảnh thiên nhiên hoang dã, họ có thể đe dọa tới môi trường sinh thái của những vùng như vùng Antartic."

Ngày càng nhiều nước nhận ra rằng nhu cầu của thế giới muốn tìm hiểu về môi trường, về những nền văn hoá khác với nền văn hoá của chính họ, là cơ hội vàng để phát triển kinh tế.

Ví dụ như, Chính phủ Brazil và tổ chức American Express Brazil đã bỏ ra khoảng nửa triệu USD vào năm 1992 để chứng minh với người Mỹ rằng Brazil không chỉ có điệu nhảy samba, những phụ nữ mặc bikinis và bóng đá.

Chiến dịch "Naturaland Brazil" bao gồm chiến dịch quảng cáo chớp nhoáng, và các đội nhạc công Brazil như là những "Sứ giả". Nhằm vào du lịch và những người du lịch, mục tiêu của chiến dịch là mô tả Brazil như là một "Thiên đường của du lịch sinh thái".

Nhận thấy nhu cầu ngày càng tăng của người du lịch tận mắt chứng kiến lịch sử, văn hoá châu Á, Singapore đã bỏ

ra 1 tỷ USD để bảo vệ, gìn giữ di sản văn hoá kiến trúc cổ xưa của các thành phố. Dự án bảo tồn lớn nhất là biến 60 nhà kho ở bến cảng Clarke trên sông Singapore thành một khu vực gồm các cửa hàng, khu vui chơi và trung tâm văn hoá. Sự phát triển văn hoá quan trọng nhất là việc ký kết một thoả thuận trong 5 năm với Trung quốc, trong đó hàng năm sẽ có các triển lãm nghệ thuật, các tác phẩm nghệ thuật của Trung quốc được trưng bày ở Singapore.

Du lịch là cách phát triển kinh tế

Ở các nước thế giới thứ 3 và các nước mới được dân chủ hoá nhưng lại thiếu tiền mặt như đông Âu thì ngành du lịch, đặc biệt là du lịch sinh thái, được nhìn nhận như là cách khuyếch trương sự phát triển kinh tế. Trong năm 1991 thì ngành du lịch tạo điều kiện cho các nước đang phát triển thu được 312 tỷ đôla ngoại tệ, chỉ đứng thứ hai sau nguồn thu từ dầu lửa.

Du lịch cũng mang lại cho các nước này một lượng khá lớn ngoại tệ cũng như là thị hiếu đối với các di sản đại diện cho văn hoá địa phương. Khi những khu vực này trở thành địa điểm du lịch tâm cổ quốc tế, thì chúng cũng trở thành những cơ hội đầu tư hấp dẫn đối với những nhà đầu tư đa quốc gia, như xây dựng khách sạn, công viên, tổ chức các sự kiện đặc biệt...

Du lịch tự nó cũng là một ngành rất phát triển. Sự biến đổi của ngành du lịch ở vùng Caribbean, cho thấy một sự tăng trưởng vững chắc trong 15 năm qua, đã chứng minh ảnh hưởng tích cực của nó đối với những đất nước, những khu vực không có nhiều những cơ hội khác để phát triển kinh tế. Du lịch là ngành dẫn đầu ở 30 nước trong khu vực, chiếm từ 50% -70% nền kinh tế của từng nước. Thông qua mối liên hệ giữa nó với các lĩnh vực kinh tế khác như ngư nghiệp, nông nghiệp,

công nghiệp và chế tạo, thì du lịch cũng đóng góp một tỉ lệ phần trăm lớn hơn trong thu nhập quốc dân.

Du lịch trong vùng Caribbean cũng khuyến khích ra tăng hợp tác. Những nỗ lực mạnh mẽ của thị trường khu vực đã tạo ra các mục tiêu chung cho các nước, với những nền văn hoá và ngôn ngữ khác nhau. Một trong 6 người làm việc ở vùng Caribbean có liên quan đến vận chuyển hành khách và du lịch, chiếm tới 15,8% việc làm toàn xã hội. Tới năm 1994, WTTC đã công bố rằng: chuyên chở hành khách và du lịch chiếm vào khoảng 24,5% nền kinh tế của các nước Caribbean. Các Chính phủ ở vùng này đang đàm phán về những vấn đề liên quan đến du lịch và vấn đề làm sao đáp ứng được tốc độ phát triển từ 6-8%/năm của ngành này.

Tốc độ tăng trưởng nhanh của du lịch còn có ý nghĩa nữa là các nước phát triển có thể giúp đỡ các nước thế giới thứ 3. Ví dụ như trong những năm 1989 và 1990, nước Anh đã trợ giúp kỹ thuật, thông qua hình thức Overseas Development Administration, cho một loạt các vùng, Kenya, Zimbabwe, Turks và quần đảo Caicos.

Khi biên giới các quốc gia đã bắt đầu được nối lỏng, khi con người ta trưởng thành và trở nên thịnh vượng, và khi các Chính phủ, các nhà giáo, và khu vực tư nhân liên tục tuyên truyền du lịch như là quyền lợi cơ bản của con người, thì mọi người sẽ đi du lịch nhiều hơn trước đây. Ngành du lịch sẽ đề ra các chương trình phù hợp với mọi ngân sách, mọi tình huống. Có những hợp đồng đặc biệt với những nhân vật cao cấp, những gia đình có trẻ nhỏ, những người chưa lập gia đình và những người chưa lập gia đình với trẻ nhỏ, với những người tàn tật, những phụ nữ ngoài 40 - Bạn đưa ra những đặc điểm và sẽ có những chương trình trọn gói phù hợp với các nhu cầu của bạn.

Du ngoạn trên vùng biển, thưởng thức sự thong thả

Nếu như một ý nghĩ từ trước đến nay là du ngoạn trên biển chỉ dành cho "những đôi tân hôn và những người xấp xỉ xa cõi đời" là sự thật, thì ngày nay có nhiều không kể xiết những người như vậy. Ông Philip Davidoff, Chủ tịch của Hiệp hội các hãng du lịch toàn Mỹ đã công bố: trong năm 1991, "ngành du lịch trên biển là một nhánh duy nhất của ngành du lịch Mỹ có sự ra tăng về số lượng hành khách cũng như về số lượng hàng hoá bán ra".

Và hơn nữa, "số khách du lịch trong lứa tuổi giữa 25 và 40 cũng đã tăng lên rất nhanh. Tuổi trung bình của hành khách giảm từ 58 tuổi năm 1985 xuống còn 43 tuổi hiện nay. Các gia đình có trẻ nhỏ đi kèm đã đăng ký 28% số ghế trên các con tàu, và ở đây cũng có các dịch vụ cho bọn trẻ, với những người chỉ bảo trông giữ trẻ tuổi, với các trò từ tìm kho báu tới các lớp học vi tính. Premier là tuyến du lịch chính thức của Walt Disney World, rời bến cùng với chuột Mickey cũng và các nhân vật khác của Disney trên boong."

Trong khi vùng Caribbean vẫn điểm dừng chân thường lệ của các chuyến du lịch bằng tàu thủy, với 55% khách du lịch Mỹ tìm đến với nắng và biển ở các cảng của Florida, Mexico và Alasca là điểm tiếp theo. Ở đây có các con tàu đi theo đường đi của Christopher Columbus, và có những con tàu khác đi đến những cảng chưa từng được mở cửa trước đây ở vùng Viễn đông Nga, bao gồm Vladivostok. Đặt trụ sở ở vùng Viễn đông, tàu Ocean Pearl của Pearl Cruise's có thể đưa mọi người tới Malaysia, Berneo, Brunei, Manila, Corregidor của Philippines và tỉnh Quảng đông Trung Quốc. Chương trình du lịch khác của Pearl dẫn các bạn đi thăm Trung quốc và vùng Viễn đông Xô viết, Africa, Úc, quần đảo Spice, và Nhật bản.

Con tàu Frontier Spirit của Salen Lindblad là "Một con tàu thám hiểm hàng đầu" được đóng trong vòng 16 năm. Với thân tàu phá băng và thiết bị chống cạn cho phép nó đi bất cứ đâu, và các đặc điểm của nó làm cho nó trở nên "thân thiện với môi trường" trong các hệ sinh thái để bị tổn thương như Northwest Passage và Antarctica. Frontier Spirit chở hành khách để thám hiểm tự nhiên, cuộc sống hoang dã và văn hoá của các vùng bờ biển Brazil, Uruguay, quần đảo Falkland, và mũi Cape.

Nếu sự thông thả là hứng thú của bạn, thì ở đây có hàng loạt những tuyến du lịch đường biển để đưa bạn đến đó. Ở đây có những con tàu cho mọi đòi hỏi, mọi túi tiền và hàng loạt những con tàu khác nữa đang sẵn sàng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng. Theo như Hiệp hội các tàu du lịch đường biển quốc tế thì tới năm 2000, 10 triệu người sẽ đi du lịch đường biển hàng năm. Với số lượng tàu đã tăng gấp đôi lên tới 160 chiếc trong thập kỷ trước, đội tàu đi du lịch của thế giới vẫn còn tiếp tục gia tăng.

Hãng du lịch bằng tàu thủy Carnival hiện nay đã thành lập tàu du lịch cấp cao, Ecstasy, với sức chứa 2040 người nó được thiết kế như một "thành phố nổi". Hãng Princess Cruises đưa thêm con tàu Regal Princess với sức chở 1590 hành khách vào hạm đội của mình, con tàu này là "chị em" với tàu Crown Princess, hạ thủy năm 1990. Con tàu mới Monarch of the sea của hãng Royal Carrbbean Cruise Line's có sức chở 2354 hành khách với 1 phòng chính có sức chứa 1000 người và 2 khu thương mại.

Singapore muốn trở thành cửa ngõ của vùng Đông nam Á

Người ta chỉ công nhận vẻ đẹp khi tận mắt nhìn thấy nó, Ban lãnh đạo cảng Singapore (PSA) và Bộ phát triển du lịch

của Singapore (STPB) hiện nay đang cùng hợp sức để có thể trở thành "Miami của vùng Viễn đông". Singapore đã đầu tư 28 triệu đôla để xây dựng một trung tâm du lịch tàu biển, một phần trong quyết tâm thực hiện mục đích của Singapore trở thành một cửa ngõ của vùng Đông Nam Á.

Để có thể thành công, các thành phố cảng khác trong khu vực cũng phải ủng hộ cố gắng trên bởi vì du lịch đường biển là những chuyến du lịch có nhiều điểm đỗ. Tiến tới mục đích như vậy, PSA và STPB đang hợp tác với các nước láng giềng - Indonesia, Malaysia, và Thailand - để phát triển những cơ sở hạ tầng cần thiết, trong khi hiệp hội các nước Đông Nam Á hiện nay rất bận rộn với chương trình hoà hợp lịch sử, văn hoá, nghệ thuật, phát triển các thành phố và 21000 hòn đảo để cuốn hút sự quan tâm của khách hàng và phát triển thương mại.

Tới nay, hãng Windstar Cruises là người điều phối chính lập chương trình cho các con tàu vào Đông nam Á hàng năm, tuy nhiên hãng Royal Carribbean Cruise Lines cũng đang nghiên cứu thị trường.

Đây là thị trường chắc chắn sẽ phát triển. Giống như tất cả các ngành du lịch khác, một vài người du lịch bằng tàu thủy sẽ là những khách hàng thường xuyên; và cuối cùng họ sẽ được xem những cái mới và đặc sắc, thậm chí ngay cả khi họ không rời tàu. "Thuỷ triều đang lên đối với ngành du lịch bằng tàu biển" ông Bob Dickinson, Chủ tịch của Hiệp hội du lịch đường biển quốc tế gồm 34 thành viên, đã khẳng định như vậy "du lịch đường biển đang rất sôi động".

NGÀNH ĐƯỜNG SẮT VÀ ĐƯỜNG BỘ

Đường sắt và đường bộ, cùng với tàu thủy và máy bay sẽ tiếp tục là những yếu tố quan trọng của cơ sở hạ tầng giao

thông. Đã có nhiều kế hoạch đầu tư nhiều tỉ đôla vào lĩnh vực này. Năm 1991, Mỹ thông qua một bộ luật có tính chất bước ngoặt, quy định dành 151 tỉ đôla trong thời kỳ 6 năm để nâng cấp cơ sở hạ tầng của hệ thống giao thông toàn nước Mỹ.

Về căn bản bộ luật này đã cho phép chính quyền liên bang và chính quyền địa phương có thể tận dụng hệ thống đường xá và các phương tiện giao thông hiện có. Và cho phép chính quyền bang và chính quyền địa phương được linh hoạt hơn trong các quyết định chi tiêu so với trước kia. Lần đầu tiên, Luật qui định rằng chính quyền phải cân nhắc tới nhu cầu chung của việc "du lịch và đi lại giải trí" trong quá trình lập kế hoạch giao thông - vận tải.

Trên khắp thế giới, sự quá tải trong du lịch bằng đường hàng không đã dẫn tới phải đầu tư cho hệ thống giao thông dưới mặt đất. Những tiến bộ về mặt kỹ thuật làm tăng số lượng tàu hoả lên nhanh chóng sẽ đem lại sức cạnh tranh cho ngành đường sắt trên những tuyến đường dài. Tuyến đường hầm giữa Anh và Pháp, cầu nối giữa Scandinavia với phần còn lại của Châu Âu, đã làm thay đổi bộ mặt ngành giao thông.

Ở Tây Ban Nha, hiện nay có một hệ thống đường cao tốc nối Madrid với Seville. Một đường cao tốc mới khác nối Seville, chạy qua Granada, đến xa lộ ở Địa Trung Hải, và đường này lại được nối với hệ thống đường cao tốc Châu Âu. Ngoài ra, Tây Ban Nha sẽ đầu tư 5,5 tỉ đôla để nâng cấp hệ thống đường sắt quốc gia Renfe thành con đường có thể đi với tốc độ cao, với tiêu chuẩn như các nước Châu Âu khác. Tàu hoả nối Seville với Madrid đã giảm giờ chạy từ 5 giờ 40 phút xuống còn 3 giờ.

Trong năm 1991, Tây Đức đã khánh thành tuyến đường dài có thể chạy với tốc độ 155 dặm/giờ giữa Mannheim với Stuttgart, bây giờ nó gần như đã đạt tốc độ 186 dặm/giờ của tàu hoả cao tốc nối Paris với Brittany, Bordeaux, và Tây Ban

Nha. Ở các nước khác như Thụy Sĩ, Thụy Điển và Italia hiện nay đã chi hàng trăm triệu đôla để nâng cấp chất lượng các tuyến đường sắt của mình. Nhật tiếp tục cải tạo và mở rộng "hệ thống tàu siêu tốc", trong khi đó Úc lại thành lập một tuyến đường sắt mới dài 2376 dặm, một tuyến đường 65 giờ giữa Sydney và Perth.

Ngay cả ở Mỹ, nơi mà dịch vụ đường sắt đã nhường đường cho ô tô tư nhân hoặc du lịch bằng máy bay, thì những tuyến đường sắt mới vẫn đang được xây dựng. Trong năm 1992, Amtrak đã tuyên bố thành lập tuyến đường sắt xuyên lục địa đầu tiên nối Los Angeles với Miami. Các nhà kinh doanh và những người đi du lịch ở vùng Đông Bắc hiện nay đang rất thích loại dịch vụ tàu cao tốc nối giữa Boston, thành phố New York, và Washington D.C.

Ở Bồ Đào Nha, nơi mà doanh thu của ngành du lịch chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong cán cân thương mại âm của nước này, khoảng 41%, Chính phủ đã có sáng kiến xây dựng một mạng lưới giao thông đường bộ mới, nhằm đem thế mạnh kinh tế của ngành du lịch tới vùng sâu trong đất liền. Ở Úc, nơi du lịch chiếm 12,5% tổng số lực lượng lao động - tương đương với 987000 nhân công - và đóng góp 11,6 tỉ đôla trong thu nhập từ thuế, đang xây dựng một Chương trình phát triển đường bộ 100 năm của Úc. Chương trình này sẽ chi 6 tỉ đôla nhằm tài trợ cho xây dựng, nâng cấp hệ thống đường xá có "tầm quan trọng đối với nền kinh tế quốc gia" ở cả thành thị và nông thôn.

Chậm nhưng chắc, Chính phủ các nước trên thế giới đã nhận ra những ảnh hưởng to lớn của đi lại và du lịch tới phát triển kinh tế. Các dự án phát triển giao thông trị giá hàng tỉ đôla hiện nay được coi là các khoản đầu tư cho tương lai.

NHẬN THỨC CỦA CÁC CHÍNH PHỦ VỀ NHỮNG VẤN ĐỀ DU LỊCH ĐÁNG LƯU Ý

Trên thế giới, người ta ngày càng thừa nhận vai trò quan trọng của du lịch đối với nền kinh tế. Các nước đang từng bước phối hợp các hoạt động có liên quan tới du lịch tư nhân và du lịch công cộng nhằm tạo điều kiện phát triển mạnh khi bước vào thế kỷ 21. Nhận thức được tầm quan trọng về mặt kinh tế ngày càng tăng của ngành du lịch, Úc đã thành lập một Bộ chuyên trách về các vấn đề du lịch trực thuộc Chính phủ. Ngoài ra, nước này cũng đang triển khai một chiến lược du lịch quốc gia. Được ban hành vào tháng 9 năm 1991, chương trình "Hướng tới một Chiến lược phát triển du lịch quốc gia" gồm các mục tiêu chính sau:

- Công bố cho tất cả các cơ quan của Chính phủ, ngành du lịch và các ngành có liên quan khác về những mục tiêu của Chính phủ liên bang Úc đối với sự phát triển của ngành du lịch trong tương lai.
- Cung cấp một cơ sở hợp lý cho việc ban hành chính sách đối với ngành du lịch của Chính phủ và kế hoạch phát triển ngành du lịch trong thập kỷ tới.
- Nâng cao nhận thức cộng đồng về tầm quan trọng về mặt kinh tế, môi trường, và văn hoá của ngành du lịch.

Chính phủ các nước cũng đã ban hành những văn bản tương tự. Chẳng hạn, Áo ban hành cuốn "Định hướng chính sách du lịch đến năm 2000", Canada phê chuẩn chính sách du lịch toàn liên bang đầu tiên vào tháng 9/1990; ở Hà Lan, "các doanh nghiệp ngành du lịch" đã đề xướng ra 6 mục tiêu hoạt

động và phát triển du lịch trong tương lai; đó là: đưa ra được một chính sách hợp tác trong nước và quốc tế, nâng cao vai trò quản lý trong ngành du lịch và giải trí, ban hành chính sách du lịch hướng vào người tiêu dùng, nâng cấp cơ sở hạ tầng, ban hành chính sách đối với thông tin du lịch cũng như khuyến khích thương du lịch, và mở rộng nhận thức về ngành du lịch thông qua nghiên cứu cũng như thống kê.

Những bước hành động nói trên có thể là những bước hành động của bất kỳ nước nào, và trên thực tế, chúng mô phỏng những bước mà nước khác đã đề ra. Chính sách của Canada trước kia cũng tương tự như vậy: nhằm tăng thu nhập từ hoạt động du lịch quốc tế vào Canada; đảm bảo rằng Canada đã có những sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng; và tạo điều kiện để ngành du lịch có thể đảm bảo được lượng thông tin làm cơ sở để đưa ra quyết định. Có lẽ là phải tiến lên phía trước nhưng nói thì dễ và làm thì khó.

Du lịch đến năm 2000

Trên thực tế, các nước hiện nay đều quan tâm chú ý đến du lịch và coi nó như một ngành đang lớn mạnh. Năm 1989, Thụy điển thành lập Liên đoàn du lịch Thụy điển. Đây là một tổ chức trung gian cho tất cả các hãng kinh doanh dịch vụ du lịch khác nhau. Trong năm 1991, Quốc hội đã ban hành một bộ luật quyết định huỷ bỏ Cục du lịch New Zealand trước kia và thay vào đó thành lập hai cơ quan riêng biệt chịu trách nhiệm báo cáo trước Bộ trưởng Bộ du lịch. Hai cơ quan này là Bộ du lịch và Ban du lịch New Zealand. Ở Phần lan, Bộ du lịch được công nhận từ năm 1989 với vai trò của một tổ chức xúc tiến hỗ trợ. Đồng thời, Chính phủ mới nhậm chức tháng 4 năm 1991 cũng đề ra kế hoạch phát triển mang tên "du lịch năm 2000".

Điều gì có thể phát sinh một khi Chính phủ nhận thức

được tầm quan trọng của ngành du lịch đối với nền kinh tế quốc dân? Thật ra mà nói, người ta sẽ chú ý nhiều hơn tới những hạn chế về mặt luật pháp và cơ sở hạ tầng cho sự phát triển. Người ta sẽ xác định những vấn đề nghiêm trọng và có những nỗ lực để giải quyết các vấn đề đó. Ví dụ, các vấn đề về lực lượng lao động đã trở nên nghiêm trọng đối với sự phát triển của ngành du lịch, và trên thực tế các Chính phủ trên thế giới đều tập trung vào việc đào tạo một đội ngũ cán bộ lành nghề, những người được coi là những đại diện đầy thiện chí của ngành.

Trong khi tất cả các nỗ lực của Chính phủ có thể thúc đẩy sự phát triển của ngành du lịch thì ngành này chủ yếu vẫn do tư nhân chèo lái. Hầu hết những gì mà các Chính phủ hiện nay đang làm là hướng tới thị trường chứ không tạo ra thị trường.

Giáo dục và du lịch

Các khoá đào tạo về du lịch đã được mở rộng từ nhiều năm nay ở các nước như Thụy Sĩ, nơi mà du lịch chiếm tới 12,2% của tổng sản phẩm quốc nội, Pháp, nơi ngành du lịch đóng góp 43,8 tỉ đôla trong số thu về thuế, và Italy, nơi 14% số lực lượng lao động làm việc trong ngành du lịch. Quỹ phát triển xã hội của cộng đồng Châu Âu (EC) cũng đã tài trợ cho đào tạo ngành du lịch ở những khu vực kém thuận lợi hơn, và đề ra những chương trình trao đổi nhằm nâng cao kiến thức về ngôn ngữ cũng như văn hoá cho lực lượng lao động trẻ. Và trung tâm Châu Âu về đào tạo nghề đã đưa ra mức độ đào tạo chuyên môn cần thiết cho các khách sạn và nhà hàng ở các nước trong cộng đồng.

Ở Mỹ, chương trình đào tạo quản lý về du lịch (Cornell, miền tây bắc, và UNLV) hiện nay vượt trội hơn so với các nước Châu Âu. Trường đại học Cornell ở bang Ithaca,

New York, đã phát triển một chương trình đào tạo mà hiện nay không có nơi nào hơn, trong khi đó thì ở Canada Ủy ban xem xét, cấp giấy phép và đưa ra các chuẩn mực thành lập và giám sát ngành du lịch, được lãnh đạo bởi Tourism Canada, được thành lập nhằm phát triển các chuẩn mực lao động trong ngành du lịch và các tiêu chuẩn cấp giấy phép trong ngành. Và ở Hi Lạp Bộ giáo dục đã tạo ra 1 chương trình học chuyên nghiệp (cấp III) theo định hướng ngành du lịch, một khoá học kéo dài trong 3 năm. Hi Lạp cũng đang phối hợp với tất cả các thành viên của cộng đồng kinh tế Châu Âu (EEC), với Centre de Formation Professionnell, nhằm tạo ra những tiêu chuẩn du lịch tương đương cho tất cả các trường du lịch khác. Hiện nay, những qui định về ngành nghề cho 8 chuyên ngành trong du lịch đã được xuất bản.

Mức độ an toàn

Những vấn đề khác trong ngành du lịch là sức khoẻ, an ninh và an toàn. Nạn dịch AIDS toàn cầu đã chứng minh các vấn đề về sức khoẻ đã ảnh hưởng như thế nào tới ngành du lịch. Mối lo ngại về AIDS đã làm giảm số người muốn đi du lịch ở các nước Châu Phi, như Kenya và Gambia, nơi mà AIDS đã đạt tới tỉ lệ đại dịch trong những năm qua. Ngược lại, các nước có tỷ lệ người nhiễm thứ bệnh khủng khiếp đó thấp thì lại hạn chế những khách du lịch từ những nước mà bệnh này đang phổ biến.

Sự lo ngại về mức độ an toàn về mặt sức khoẻ và tiền bạc khi đi du lịch ra nước ngoài đã có những tác động rõ rệt tới những quyết định đi du lịch ở đâu, hoặc có nên đi du lịch hay không. Ở Mỹ, tỷ lệ tội phạm cao trong một số thành phố lớn bao gồm Los Angeles, Washington D.C., New York, và Miami đã làm giảm đi lòng nhiệt tình của các khách du lịch trong nước cũng như nước ngoài. Vụ nổ bom ở Trung tâm thương mại quốc tế vào tháng 2/1993 đã làm cho vấn đề càng

trở nên tồi tệ. Rio de Janeiro hiện nay chắc chắn cũng đang phải gánh chịu những hậu quả trên trường quốc tế do nạn tội phạm chống lại khách du lịch.

Sự leo thang của các cuộc xung đột vũ trang ở các khu vực trên toàn thế giới cũng có tác động không tốt tới việc phát triển du lịch quốc tế. Cuộc chiến tranh vùng vịnh đã chứng minh xung đột vũ trang có ảnh hưởng như thế nào tới du lịch. Nói chung, những vấn đề tồn tại kéo dài trong 20 năm qua ở Trung đông, cũng như sự bất ổn ở Châu Á đã hạn chế rất nhiều sự tăng trưởng du lịch ở các khu vực này. Và những vụ khủng bố quốc tế bất ngờ - được thổi phồng bởi các phương tiện thông tin đại chúng - đã làm cho mọi người tin rằng điều đó cũng có thể xảy ra với chính họ.

Trong khi các vấn đề về lao động, giao thông, y tế và an ninh là quan trọng, thì một vấn đề mà tất cả các nước đều quan tâm là ảnh hưởng của du lịch tới môi trường sống.

Vấn đề môi trường, được sự quan tâm của Chính phủ sẽ càng trở nên quan trọng khi các nước nhận ra rằng sự phá huỷ môi trường sẽ ảnh hưởng trước tiên tới ngành du lịch vì môi trường là một trong những điều cuốn hút khách du lịch.

Cuộc gặp gỡ thượng đỉnh về trái đất tại Rio tháng 6/1992, đã tập hợp được một con số những nhà lãnh đạo của các nước lớn nhất từ trước tới nay. Cùng với họ có đại biểu của hàng trăm các tổ chức môi trường. Trùng hợp với cuộc họp cấp cao này, tổ chức nghiên cứu về môi trường du lịch trên toàn thế giới (WTTERC) cũng xuất bản một báo cáo thường niên về vấn đề này. Tổ chức này là một nhân tố chủ yếu trong chương trình WTTC's, một chương trình toàn diện nhằm nhằm đạt được những cải thiện mới nhất về môi trường.

Trong năm 1991, New Zealand đã thông qua Luật về quản lý tài nguyên thiên nhiên, trong đó bao gồm tất cả những vấn đề cần được quản lý tốt hơn, như các vấn đề liên quan đến không khí, đất, và nước. Mục đích của luật này là nhằm vào hậu quả đến môi trường của các hành vi, chứ không phải là bản thân các hành vi đó. Ở Pháp, sự phát triển du lịch tự nhiên hiện nay là chính sách nhất quán nhằm bảo vệ những khu vực ven biển cũng như những khu vực nông thôn khỏi việc xây dựng hay là những sự phát triển không có kiểm soát khác. Những phương tiện mới ở Bỉ hiện nay chỉ được cho phép sử dụng sau khi đã có những nghiên cứu đã được thông qua về những tác động của chúng tới môi trường, còn ở Áo, một "kế hoạch bảo vệ dãy núi Al pơ" đã được tiến hành nghiên cứu, trong khi Hiệp hội các cộng đồng ở Áo cũng đã phát động một chiến dịch nhằm "duy trì môi trường, văn hoá cũng như lối sống trong các cộng đồng người Áo".

Rõ ràng là vấn đề môi trường sẽ tiếp tục là mục tiêu trong chính sách của các quốc gia cũng như các tổ chức du lịch thế giới. Năm 1990, Hội nghị quốc tế về chính sách du lịch - lần gặp gỡ quốc tế đầu tiên của các chuyên gia về chính sách du lịch - đã cho thấy rất rõ mối lo âu về môi trường hiện nay là một trong những vấn đề chính của thập kỷ.

Ông J.R.Brent Ritchie, giáo sư trường đại học ở Calgary viết: "Rõ ràng sự quan tâm này đã là một hồi chuông báo động trên toàn thế giới về sự xuống cấp nghiêm trọng của môi trường vật lý quanh ta. Du lịch là ngành nhạy cảm nhất và cũng phụ thuộc nhiều nhất vào chất lượng của môi trường, hơn bất cứ một lĩnh vực nào khác. Về vấn đề này những người tham gia cũng đã nhận ra sự xuống cấp về chất lượng của đất đai cũng như những nguồn nước và mâu thuẫn ngày càng gia tăng giữa việc bảo vệ và sử dụng môi trường vật lý.

Họ cũng nhận ra sự cạnh tranh ngày càng tăng trong

việc sử dụng các tài nguyên. Trên thực tế, những người tham gia đã chỉ ra rằng: sự phát triển của ngành du lịch, trong tương lai, phải phù hợp với môi trường. Họ cũng cho rằng du lịch cũng là một trong những phương án sử dụng đất tốt nhất".

TỪ VIỆC TUẦN TRA BIÊN GIỚI TỚI NGÔI LÀNG THẾ GIỚI

Trong thế kỷ thứ 21 sẽ có ít hơn những hạn chế du lịch quốc tế. Du lịch sẽ nhận được sự quan tâm của các nước phát triển cũng như của các nước thế giới thứ 3 vì những nguồn vốn rất lớn sẽ chảy vào nhờ có du lịch, và những lợi ích từ sự đa dạng hoá văn hoá toàn cầu.

Du lịch là một ngành quốc tế phát triển vì những người du lịch quốc tế, vì sự hợp tác giữa các hãng hàng không, hay vì vốn đầu tư nước ngoài vào khách sạn cũng như các hoạt động thu hút khách du lịch. Quá trình phi tập trung hoá ngành hàng không ở các nước sẽ được tiếp tục bởi những chính sách tự do hơn trong việc đầu tư của người nước ngoài vào ngành du lịch và những ngành có liên quan tới du lịch.

Du lịch sẽ là động lực thúc đẩy sự toàn cầu hoá của "ngôi làng thế giới" trở thành hiện thực. Hiện nay, sự hợp tác trong khu vực đang được thành lập trên khắp thế giới để hiện thực hoá những tiềm năng kinh tế to lớn của ngành du lịch, và những nhu cầu phá bỏ các rào chắn để phát triển. Phụ chương về du lịch, một phần trong Hiệp ước tự do thương mại giữa Canada và Mỹ, đã loại trừ những hạn chế trong thương mại và dịch vụ; tạo điều kiện thuận lợi cho cạnh tranh công bằng; hiện thực hoá cạnh tranh công bằng; tạo một cơ chế dàn xếp các vấn đề; và tạo dựng một nền tảng cho sự phối hợp trong tương lai. Trong năm 1990, Canada cũng đã ký được một bản hợp tác về du lịch với Mexico nhằm hiện thực hoá lợi ích của việc gỡ bỏ những trở ngại liên quan đến sự đi lại của mọi

người, hoạt động của ngành du lịch cũng như các hoạt động kinh doanh liên quan tới du lịch khác.

Trong năm 1986, Mỹ đã giới thiệu chương trình gọi là Visa Waiver Pilot nhằm loại bỏ những yêu cầu cấp visa cho những khách du lịch không nhập cư đối với các công dân của 8 nước. Cho tới năm 1989, chương trình này đã có hiệu lực ở: Anh, Nhật, Đức, Pháp, Thụy điển, Thụy Sĩ, Ý, và Hà Lan. Trong 12 quốc gia của Cộng đồng châu Âu (EC) sự vận chuyển hàng hoá và dịch vụ cũng như sự đi lại của mọi người từ nước này sang nước khác được tự do hoàn toàn.

Bộ du lịch Nordic bắt đầu tài trợ cho một dự án khuyến khích ngành du lịch trong vùng Nordic và đó là tập hợp của sự hợp tác trong các chính sách về du lịch và sự hợp tác của các tổ chức quốc tế vùng Nordic. Pháp đã ra tăng các hiệp định song phương với một số nước như Đức và Hi Lạp. Ở vùng Thái Bình Dương, New Zealand hiện nay đã có quan hệ mật thiết với Hiệp hội du lịch Châu Á - Thái bình dương và Hội đồng kinh tế Châu Á - Thái bình dương, trong khi đó Nhật cũng mở rộng quan hệ hợp tác với các nước Asian khác.

Những sự kiện nổi bật nhằm lôi cuốn cả thế giới

Rõ ràng, các Chính phủ đều nhận ra những cống hiến của ngành du lịch đối với kinh tế đất nước và lợi ích của việc mở cửa. Tổ chức các sự kiện đặc biệt hoặc đăng cai những sự kiện quốc tế là cách thu hút sự quan tâm quốc tế, cách để tự giới thiệu trên toàn thế giới và đem lại lợi nhuận cho nước chủ nhà.

Cả thế giới quan tâm tới Tây Ban Nha năm 1992, khi nước này đăng cai tổ chức Olympics mùa hè ở Barcelona cũng

như hội trợ quốc tế ở Seville. Cả hai sự kiện này đều thành công ngoài mong muốn trên tất cả các khía cạnh. Hungari đang chuẩn bị để đón nhận 10 - 12 triệu khách sẽ tham gia vào hội trợ thế giới 1996 tại Budapest. Khoảng 1,5 triệu khách du lịch sẽ bay đến 9 thành phố của Mỹ nơi sẽ tổ chức giải bóng đá thế giới năm 1994.

Vào những năm tới, người ta còn mong đợi sự bùng nổ các cuộc vui, như: Âm nhạc, phim, nghệ thuật, các sự kiện thể thao, kỷ niệm các sự kiện lịch sử, các hội chợ hoặc bất cứ sự kiện nào khác có lợi cho du lịch.

DU LỊCH BƯỚC VÀO KỶ NGUYÊN CỦA THÔNG TIN

Vào thế kỷ 21 mọi người có thể đặt trước vé máy bay, thuê ô tô, và đặt trước khách sạn từ các máy tính trong gia đình họ khi hệ thống máy tính đã được nối mạng toàn thế giới, tạo ra một mạng lưới thông tin du lịch không dây dẫn trên khắp toàn cầu.

Hai hãng dịch vụ bán vé hàng không lớn nhất thế giới đã hợp nhất lại. Galileo International, đặt trụ sở tại Chicago và có văn phòng ở Thụy Điển, Anh và Denver, Colorado, đang kết hợp mạng lưới Galileo châu Âu với mạng lưới đặt trước của US. Covia-Apollo. Các cổ đông sẽ bao gồm: British Airways, United Airways, USAir, KLM, Swissair, Alitalia, Aer Lingus, Air Canada, Olympic Airways, TAP Air Portugal, và Austrian Airways.

Trong hệ thống đặt vé trước lớn nhất toàn cầu này, 50% cổ phần do các cổ đông Châu Âu và 50% cổ phần do các hãng hàng không Mỹ đóng góp. Nó sẽ là đối thủ cạnh tranh lớn đối với mạng Sabre của hãng hàng không Mỹ và Hệ thống hàng

không Asian, Abacus.

Với sự tăng trưởng bùng nổ của ngành du lịch, và với sự phức tạp hoá ngày càng tăng của hành khách, nhu cầu về thông tin sẽ đẩy mạnh các liên minh, mà điều đó sẽ dẫn tới sự gia tăng chưa từng thấy các mạng máy tính toàn cầu. Để duy trì khả năng cạnh tranh, các tổ chức hoạt động độc lập và các công ty quốc tế sẽ phải nối với 1 hoặc nhiều hệ thống đặt vé. Cuối cùng thì hệ thống những này cũng sẽ nối với nhau, tạo ra mạng thông tin toàn cầu hoàn chỉnh và một ngành được toàn cầu hoá hoàn toàn.

Thiết bị kiểm tra vân tay

Công nghệ cũng sẽ sớm làm thay đổi một số lĩnh vực khác trong du lịch. Biên giới luôn luôn và thường xuyên là trở ngại cho sự tự do hình thành các tuyến du lịch, và là điều khó chịu cho khách du lịch, cũng sẽ sớm được công nghệ hoàn thiện. Chương trình thử nghiệm ở Frankfurt, Montreal, New York, và sân bay Newark đã đưa ra một thiết bị kiểm tra vân tay gọi là FAST (future Automated Screening of Traveles - Thiết bị kiểm tra tự động dành cho người du lịch trong tương lai) để xúc tiến quá trình làm thủ tục xuất nhập cảnh.

FAST đã sử dụng "những đặc tính về sinh học của mỗi cá nhân - được lưu trữ trong một thiết bị kiểm tra vân tay - để chuyên nhận diện những người du lịch. Chỉ sau một lần ghi tên tự nguyện, các số liệu, trong đó có cả những số liệu chi tiết về hộ chiếu, sẽ được chuyển thành dạng văn bản có thể nhận dạng bởi máy tính, và sẽ được đọc rất nhanh bởi các thiết bị tại cửa khẩu.

Chương trình thử nghiệm của Đức cũng sẽ cho phép hành khách có thể hoàn thiện những thủ tục nhập cảnh bình thường thông qua "thẻ FAST" của họ. Khi đến sân bay

Frankfurt, những người mang thẻ này sẽ cho thẻ vào máy đọc và đặt tay của họ lên một máy khác. Nếu vân tay trùng hợp, thì cánh cửa tự động mở ra và quá trình nhập cảnh kết thúc.

FAST được phát triển nhờ có sự nỗ lực hợp tác giữa WTTC (Hiệp hội các hãng du lịch quốc tế) và các hãng hàng không lớn. Chính phủ của Hà Lan, Anh và Mỹ cũng đang chú ý phát triển hệ thống này với hi vọng một ngày nào đó nó sẽ phổ biến trên toàn thế giới.

Biến mất trên biển

Mặc dù chậm nhiều năm so với lịch trình, chi vượt quá ngân sách hàng triệu đôla, và càng trở nên cấp thiết bởi những vấn đề hôm nay, người ta vẫn trông đợi Hệ thống kế hoạch và tìm kiếm trên biển (ODAPS) một ngày nào đó sẽ trở thành hiện thực, nâng cao mức độ an toàn của các chuyến bay trên biển hiện nay. Không giống như các chuyến bay trong đất liền, các chuyến bay trên biển không được phủ sóng ra đa trong hầu hết thời gian bay.

Trong hàng thập kỷ, những người điều phối đều phải dựa vào thông báo tọa độ các phi công qua người trực radiô cứ 45 phút một lần khi bay trên biển. Những người trực radiô gửi thông tin này trên máy telex cho người điều phối, và những người này sẽ làm nhiệm vụ ghi các số liệu vào một băng giấy. Sự cứng nhắc và những quá trình lạc hậu này là nguyên nhân của rất nhiều những nhầm lẫn do con người gây ra, với số lượng những chuyến bay trên biển ngày càng ra tăng hiện nay, thì thảm họa bất hạnh luôn rình rập để xảy ra. ODAPS đã đề xướng "Những bước đi đầu tiên trong kế hoạch dài hạn nhằm cải thiện quá trình điều khiển các chuyến bay trên biển. Theo kế hoạch này, người ta trang bị cho các nhà điều phối hình ảnh về vị trí của máy bay theo lịch trình kể từ lúc cất cánh, sự liên lạc bằng radiô với phi công sẽ được duy trì trong suốt thời

gian bay". Dự án này sẽ sử dụng vệ tinh viễn thông để cung cấp những thông tin chính xác hơn về vị trí của các máy bay.

Du lịch ảo

Công nghệ cũng có những tác động rất lớn tới sự thỏa mãn nhu cầu du lịch của du khách bằng cách ghi lại những sự kiện trong chuyến đi của họ. Hệ thống Videos tương tác sẽ cho phép hành khách có thể "đến nơi" trước khi họ rời căn nhà của họ; Thực tế ảo sẽ cho phép con người: leo núi, trượt tuyết, hoặc đi du ngoạn trên dãy Himalayas bằng công nghệ, chứ không phải đi bằng máy bay. Sự thay đổi sẽ là: nếu bạn không thích leo núi bằng thực tế ảo, thì bạn cũng sẽ chẳng cảm thấy thú vị hơn khi treo mình bằng một sợi dây trên một mỏm núi thật sự.

Bạn sẽ chẳng phải làm buồn chán những người hàng xóm của bạn bằng những bức ảnh mờ nhạt về những nơi xa xôi; Những camera, camcorder và đĩa compact sẽ ghi tất cả những hình ảnh cũng như những tín hiệu âm thanh và lưu trữ chúng một cách rõ ràng, sẵn sàng thể hiện lại. Hơn nữa, bạn có thể bỏ qua những thứ chẳng ai quan tâm và nhìn rõ hơn, chi tiết hơn một kiểu kiến trúc mà bạn quên không xem ngay từ đầu.

Điều này gợi ý cho một ứng dụng mới trong công nghệ chụp ảnh và lưu trữ hình ảnh số: "Travel salons", nơi mà bạn có thể chụp ảnh (một mình hoặc theo nhóm) trước những kim tự tháp được ghi nhớ bằng điện tử, các tháp nước, bãi biển... Dịch vụ cho thuê những thiết bị thích hợp có thể mang lại lợi nhuận. Kết hợp điện tử sẽ tạo ra những chuyến đi rất cô đọng và nhiều hấp dẫn. Ví dụ: có thể xem con Sphinx gây những ấn tượng như thế nào trên hòn đảo ở Lake Erie.

Tuy nhiên, du lịch đã và sẽ tiếp tục trở thành một

ngành lớn nhất thế giới. Không phụ thuộc vào việc cơ sở hạ tầng thông tin sẽ hoàn hảo đến mức nào, hay là có bao nhiêu những công việc kinh doanh cũng như giải trí có thể thực hiện mà không cần ra khỏi nhà, hầu hết chúng ta sẽ rời bỏ những chiếc ghế êm ái của mình để đi ra ngoài vì không có gì thay được thực tế.

Mọi người đều có những sự khác biệt, những sự khác biệt này sẽ làm cho họ cùng một lúc vừa trở thành riêng biệt, độc nhất vừa là thành viên của một nhóm người, do: ngôn ngữ, tôn giáo, lịch sử, di sản dân tộc và thậm chí cả vị trí địa lý. Sự phân biệt với một nhóm người là cực kỳ quan trọng đối với một cá nhân để anh ta có thể cảm thấy mình có ý nghĩa. Khi nền kinh tế thế giới càng ngày càng thống nhất và xã hội loại người ngày càng trở nên giống nhau, nhu cầu của một cá nhân giữ lại ý nghĩa của mình trong một biển người đồng dạng ngày càng gia tăng. Cuối cùng con người sẽ ngày càng muốn đi du lịch để tự tìm kiếm ý nghĩa của sự vĩnh cửu và nguồn gốc của mình.

4

LUẬT LỆ MỚI: QUI TẮC ỨNG XỬ TOÀN CẦU CHO THẾ KỶ 21

Những qui tắc ứng xử mới tạo tiền đề cho nghịch lý thế giới mới đang bắt đầu được hình thành.

Những qui tắc này được thu thập dựa trên những cách ứng xử và hành vi cá nhân. Một lần nữa, chúng ta lại đang hình thành những qui tắc mới cho trật tự kinh tế toàn cầu từ những phần tử nhỏ nhất của thế giới.

Nhà xã hội học J.Q.Wilson, trong ấn phẩm "Lương tri đạo đức" (The Moral Sense) xuất bản năm 1993, đã nói rằng: Những qui tắc đạo đức với tầm quan trọng toàn cầu phải bắt

nguồn và được duy trì bởi những thông lệ và những quan hệ từ địa phương, chủ yếu là từ gia đình, bạn bè và những người thân thuộc.

Mặc dù chủ nghĩa hoài nghi và bi quan vẫn len lỏi trong chúng ta, nhưng thế giới sẽ không còn đứng trên một nền tảng đạo đức hay lung lay như trước đây. Sự khác biệt giữa nửa sau của thế kỷ 20, nhất là hai thập kỷ gần đây, và tất cả các giai đoạn trước đó là: ngày nay, khi những chuẩn mực đạo đức hay luân lý trở nên đồng nhất, chúng ta có thể thấy chúng ở mọi nơi.

Hệ thống thông tin tức thời trên toàn cầu đã tạo ra cho chúng ta một cửa sổ nhìn ra thế giới, và qua đó có thể nhìn thấy những trần trở của chúng ta về thế giới và cả những gì làm chúng ta trần trở. Trong lịch sử, đã có những người mở đường cho đạo đức và cũng có những người đã đặt ra những "bức tường" trên con đường phát triển. Khủng bố, hối lộ, lừa lọc và Xi căng đan không phải là những hiện tượng cá biệt của thế kỷ này.

Trong quá khứ, khi những hành vi trái với luân thường đạo lý bị bộc lộ, các công dân của cộng đồng bị hại sẽ đã đặt ra các qui định và áp dụng các luật lệ để đảm bảo rằng những người khác sẽ không tiếp diễn những hành động tương tự. Trong đa số các trường hợp, sự hiểu biết về những tình huống như thế này bị giới hạn bởi công nghệ thông tin. Sự kém hiểu biết là may mắn, hay ít nhất là một lời xin lỗi cho việc không làm gì cả. Đến giữa thế kỷ 20, những thông tin về các sự kiện của thế giới đến với chúng ta hàng ngày. Ngày nay, chúng ta theo dõi các sự kiện ngay tức thời. Sẽ khó khăn hơn nhiều để lờ đi coi như không biết về những tình huống xảy ra vi phạm về đạo đức và luân lý.

Theo thời gian, xã hội loài người đã phát triển các luật lệ, qui định và những qui tắc bất thành văn nhằm duy trì sự hài

hoà của xã hội. Khi những vi phạm xảy ra, trách nhiệm của cộng đồng là phải sửa chữa cái sai. Một hệ thống thống trị chỉ có thể đơn giản và hiệu quả khi cộng đồng chỉ bao gồm những người sống xung quanh một khu vực nào đó, ví dụ như thành phố và bang. Hệ thống này sẽ phức tạp hơn khi cộng đồng này được mở rộng trên phạm vi toàn cầu.

Với những sự kiện của thế giới đang được tái diễn trong phòng của chúng ta vào mỗi tối, không một ai trong chúng ta có thể giả vờ không biết về những vi phạm các chuẩn mực đạo đức của xã hội. Tất cả chúng ta là người gìn giữ cho những người anh em của chúng ta - ít nhất là trên khía cạnh này. Công nghệ thông tin đã trao quyền lực cho các cá nhân và cộng đồng thông qua sự xâm nhập trực tiếp vào mọi dạng thông tin. Việc xâm nhập này đi liền với trách nhiệm. Chúng ta có nhận nhiệm vụ này không?

May mắn là có. Ngày nay, các cá nhân và các tổ chức càng quan tâm và phản đối các hành vi làm phương hại đến nhân loại trên toàn cầu và môi trường mà tất cả chúng ta đang sống. Và đang xuất hiện một dạng công ty mới, những công ty tin rằng trách nhiệm của nó không chỉ giới hạn trong việc họp mặt các cổ đông để giải quyết các vấn đề về cổ tức, điều quan trọng là ở chỗ có rất nhiều những người nắm giữ tiền ở bất kỳ một công ty hay đơn vị nhỏ nào, và sự thành công phụ thuộc vào việc thực hiện các nội qui, qui tắc của tất cả những người này.

Sự phát triển các quy tắc cũng đang nhận được sự quan tâm của các chính trị gia do các vấn đề chính trị toàn cầu đang ngày càng trở nên bị phụ thuộc vào các vấn đề kinh tế hơn là quyền lực.

TRÁCH NHIỆM MỚI CỦA CÁC CHÍNH TRỊ GIA

Các chính trị gia và hoạt động chính trị toàn cầu đang được xem xét lại, và nơi nào mà các chuẩn mực lễ nghi và hành vi đạo đức còn bị vi phạm thì công chúng sẽ yêu cầu trừng phạt.

Có thể lấy các sự kiện trong vài năm qua ở Braxin, Viene, Nhật, Ý, Trung quốc và Nam tư cũ làm ví dụ. Công bố các hình thức tham nhũng dưới dạng hối lộ, buôn lậu, các hoạt động tội ác có tổ chức, vi phạm quyền con người đã trở thành mục tiêu hàng ngày của các phương tiện truyền thông. Chúng truyền khắp thế giới trong vài giây, thông tin về mọi tội ác và hành vi bạo lực và những tiếng kêu đòi hỏi công bằng.

Braxin: truyền hình có thể tạo ra bạn và nó có thể huỷ hoại bạn

Những ai chưa từng nghe nói về Fernando Collor De Mello, người đã khởi xướng một làn sóng chống tham nhũng vào văn phòng Tổng thống của Braxin, thì chỉ hai năm sau sẽ biết đến ông với việc tích lũy bất hợp pháp hàng triệu USD. Trong khi vẫn khăng khăng biện minh cho sự vô tội của mình, Collor đã bất ngờ từ chức khi Thượng viện Braxin bắt đầu buộc ông vào tội danh tham nhũng.

Tất cả những người đã lắc đầu xót xa cho thực trạng luật pháp của châu Mỹ La tinh, một thứ luật pháp bị chi phối từ lâu bởi sự vô Chính phủ và những âm mưu đảo chính, đều nhớ mãi thời điểm này. Collor từ chức bởi vì nhân dân Braxin, với sự ủng hộ của cộng đồng thế giới, không thể chấp nhận một hình phạt nhẹ nhàng hơn thế. Chính trị giống như trước

đây, cũng như lễ lối kinh doanh cũ, không còn được chấp nhận nữa. Sự kết tội thích đáng đối với Collor và sự từ chức của ông ta đã đánh dấu một giai đoạn hoàn toàn mới trong lịch sử chính trị của châu Mỹ La tinh, nơi mà những người lãnh đạo đất nước trong nhiều năm đã làm giàu cho bản thân họ mà không hề bị trừng trị.

F. Collor chỉ là một phần. Giống như hầu hết những nhà lãnh đạo không tên tuổi ở một số tỉnh rất nghèo của Brazil, ông ta nhận ra rằng ti vi và con số người Brazil có ti vi ngày càng tăng đã tạo điều kiện cho một chế độ chính trị mới. Vô tuyến truyền hình ở Brazil đã đạt tới "khối lượng tới hạn". Trên ti vi ông ta đã diễn thuyết trực tiếp với nhân dân Braxin, hứa hẹn xoá bỏ tệ tham nhũng, xây dựng một Chính phủ lành mạnh. Ông ta đã đi lên từ con số không (một con người nhỏ bé chạy đua vào Phủ Tổng thống từ bang Arkansas), nhân dân đã hưởng ứng và ông đã được bầu làm Tổng thống Braxin. Nhưng ông ta không ngờ rằng những hành động sai trái của ông ta lại phơi bày trên chính những chiếc ti vi, nơi mà nhờ đó ông ta đã đắc cử.

Venezuela:

Tổng thống Venezuela, Calos Andrés Pérez, có thể được đem ra minh chứng cho thực trạng chính trị và đạo đức yếu kém của châu Mỹ La tinh. Perez và hai Bộ trưởng cũ trong nội các đã bị buộc tội sử dụng trái phép và biến thủ 17 triệu USD công quỹ. Vẫn khẳng khái cho sự vô tội của mình, Peres đã phải từ bỏ cương vị Tổng thống khi toà án tối cao phán quyết rằng ông bị buộc vào cả hai tội danh trên.

Những người biểu tình đã tụ tập bên ngoài toà án ngay sau lời tuyên án của toà án tối cao, mang theo biểu ngữ và ảnh của ông Péres bị gạch chéo, lính đặc nhiệm đã được điều đến để giải tán cuộc biểu tình. Một vài người đã tuyên bố rằng

Venezuela cuối cùng cũng có dân chủ và quyền lực đã thuộc về dân chúng.

Nền dân chủ 35 năm của Venezuela dường như chỉ là nền dân chủ trên danh nghĩa. Theo Ruth Capriles, biên tập viên của Tạp chí "Từ điển tham nhũng" (The Dictionary of Corruption), trước khi thị trường dầu lửa quốc tế bị sụp đổ và thu nhập từ xuất khẩu bị cạn kiệt, "người ta không chỉ chấp nhận tham nhũng mà còn mong đợi nó. Không ai suy nghĩ xem những nhà lãnh đạo làm gì trong khi tất cả đều có lợi. Đó là đạo đức của chúng ta".

Các nhà quan sát khác thì cho rằng điều này đã bao trùm nền kinh tế Venezuela, họ khẳng định rằng người dân cuối cùng cũng đã cảm nhận được quyền lực của họ để thay đổi hành vi của những người do họ bầu ra. R.E.Sadam, một thẩm phán độc lập, người đã buộc tội Pérez và các Bộ trưởng của ông ta tin rằng sự kết hợp các yếu tố đang nhằm mục tiêu thức tỉnh người dân châu Mỹ La tinh về mặt chính trị.

Các yếu tố được chỉ ra bao gồm: "sự chuyển giao quyền lực một cách hoà bình" [trong trường hợp từ chức của Collor]; sự khởi đầu của nền dân chủ sau hàng thập kỷ của chủ nghĩa độc tài ở Paraguay; và việc chấm dứt nội chiến nội da nẫu thịt ở Trung Mỹ, cùng với việc tiếp cận thông tin của người dân ở trên thế giới thông qua vệ tinh, máy fax và các phương tiện truyền thông độc lập của châu Mỹ La tinh:

Nơi mà trung thực có nghĩa là chia sẻ tiền hối lộ:

Những điều gì đúng với người dân Venezuela đang trở thành sự thật với người dân ở mọi nơi. Liệu các "bố già" trong làng chính trị Nhật bản có bị buộc phải từ chức khỏi Nghị viện, và sau đó bị truy tố hay không nếu người dân Nhật bản

không thấy trên ti vi sự từ chức và nổi hổ thẹn của Collor? Các cuộc điều tra về tham nhũng và tội ác của Ý sẽ triệt để đến mức nào nếu như công chúng không bị che giấu những sự kiện xảy ra ở bên kia bán cầu?

Rất khó có thể nói làn sóng "quyền lực thuộc về công chúng" đang dâng lên có phải là sự bùng nổ tự phát xảy ra ngẫu nhiên ở các vùng trên thế giới hay không, hay là mỗi hiện tượng tự nó xảy ra, và sự phản ứng của công chúng đối với nó sẽ không làm thức tỉnh và kêu gọi những phản ứng tương tự. Có lẽ vấn đề đang nổi lên chính là sự chi phối của chuẩn mực đạo đức toàn cầu lên tất cả các chính trị gia và hoạt động của họ. Mọi người dường như sẵn sàng chấp nhận khó khăn về kinh tế để đổi lấy sự tự do hơn, nhưng với điều kiện là gánh nặng này phải được chia sẻ một cách công bằng trong đời sống cá nhân và xã hội. Một nền dân chủ với sự khắc khổ thì có thể chấp nhận được; nhưng một nền dân chủ với tham nhũng thì không.

Ở Ý, cuộc điều tra về một vụ tham nhũng tại một trạm y tế ở Mi Lan đã trở thành "chiến dịch bàn tay sạch". Khoảng 2500 chính trị gia và doanh nhân nổi tiếng ở Ý đã bị bắt (trong đó có 200 thành viên của Quốc hội) và đang bị xét xử vì tội tham nhũng. Trong số họ có Giám đốc tài chính của công ty Fiat Francesco Martioli, quan chức cao cấp thứ ba của hãng ô tô này, và Enzo Carra thư ký báo chí cũ của Christia Democrats. Ngồi trong tù là những người quan trọng nhất của giới chính trị và doanh nghiệp Ý.

Mặc dù, những vụ hối lộ vụn vặt đã trở thành lối sống ở Ý nhưng nhiều người vẫn bị sốc bởi qui mô rộng lớn của tệ nạn tham nhũng mà "bàn tay sạch" đã phơi bày. Giống như tờ "Thời báo Tài chính" đã đăng một hàng tit lớn: Ý đã trở thành một nước "Nơi mà trung thực có nghĩa là chia sẻ tiền hối lộ". Đối với một nước đầy rẫy những bê bối, các vụ điều tra tham

những và có nguy cơ khủng hoảng chính trị, thì nên kinh tế vốn đã ốm yếu sẽ càng trở nên kiệt quệ, và đầu tư quốc tế đang đứng trước những hiểm hoạ tiềm tàng.

Bị kích động bởi những biện pháp kiên quyết đối với tệ tham nhũng của Ý, các cử tri ở các nơi khác của châu Âu đang đòi hỏi phải có những biện pháp tương tự tại nước họ. Ở Đức nhà lãnh đạo của Đảng Dân chủ xã hội - Björn Engholm, người đã được đánh giá là đối thủ của Thủ tướng Helmut Kohl trong cuộc tranh cử năm 1994, đã phải từ chức do bị buộc tội tạo ra bằng chứng giả trong một vụ bê bối chính trị kéo dài 6 năm. Tại một cuộc họp báo ở Bon, ông Engholm nói rằng ông từ chức "Để bảo vệ Đảng của ông khỏi bị tai tiếng bởi những sai lầm chính trị của ông".

Cũng tại Đức, Bộ trưởng kinh tế của ông Kohl, ông Twgen Möllemann đã từ chức sau khi công nhận rằng ông đã ưu đãi cho hàng hoá do một người họ hàng sản xuất. Möllemann là vị Bộ trưởng thứ 4 trong vòng 9 tháng phải sớm từ bỏ cương vị của mình do bị nghi ngờ. Ông Stephan Russ-Mohl, giáo sư tin học tại trường Đại học tự do Berlin nói "Những cuộc cãi vã chính trị ở đây đang nhanh chóng chuyển từ các vấn đề về chính trị sang tập trung vào vấn đề tham nhũng - một đặc trưng mang tính cá nhân của chính trị mà chúng ta chưa từng có trước đây".

Trên khắp châu Âu, các cử tri đang bày tỏ nỗi chán chường với những bộ mặt quá quen thuộc và với các chính trị gia như thường lệ. Một phóng viên của Tạp chí Newsweek miêu tả "Trong quá trình suy thoái, với tỷ lệ thất nghiệp tăng đến mức hai con số, người dân Tây Âu ngày càng không bỏ phiếu vì cái ví của họ, như người ta mong đợi. Họ đã chọn hệ tư tưởng mạnh mẽ hơn (hay là đối kháng). Họ nói với những nhà lãnh đạo cao cấp rằng họ muốn nhìn thấy sự chấm dứt tệ nạn tham nhũng, sự sắp xếp lại trật tự chính trị mới làm sao

đáp ứng trực tiếp những nỗi ám ảnh và hi vọng của họ".

Nhật Bản:

Đây là một thực tế làm cho các chính trị gia ở Nhật bản ngày càng trở nên khó chịu. Mùa thu năm 1992, Shin Kanemaru, một "lão thành" trong làng chính trị Nhật bản đã bị buộc phải rời bỏ cương vị trong Quốc hội khi người ta tiết lộ rằng ông đã nhận 4 triệu USD "đóng góp" từ một công ty vận tải. Kanemaru đã vi phạm 1 trong số các điều luật về tài chính trong các cuộc tranh cử của Nhật bản: nhận nhiều hơn 15000 USD từ 1 nguồn duy nhất trong 1 năm.

Vụ bê bối gần đây nhất này cũng dính đến những ông trùm của các tổ chức tội phạm nổi tiếng nhất ở Nhật bản và một lịch sử nhận hối lộ lâu dài từ các công ty xây dựng. Theo nhiều nguồn tin, ông Kanemaru đã không từ một hình thức nào từ những sự "đóng góp" hay hối lộ đến việc dính líu với tội phạm có tổ chức. Đó là một sự ngạo mạn. Sau khi bị buộc tội, ông đã quay trở lại làm việc như thể không có điều gì xảy ra, và điều đó vượt quá những gì mà người dân Nhật có thể chịu đựng, nhất là khi qua truyền hình họ thấy ở những nước khác thậm chí những nhân vật còn quan trọng hơn vẫn phải chịu trách nhiệm về hành động của mình.

Bê bối không phải là điều mới mẻ ở Nhật. Ba năm trước, Kiichi Miyazawa, nguyên Bộ trưởng Bộ Tài chính, đã phải từ chức trong sự nhục nhã khi người ta phát hiện ra rằng nhiều phụ tá của ông đã nhận các cổ phần của một công ty mới niêm yết ở Tokyo. Miyazawa sau đó đã trở thành Thủ tướng. Tương tự, Ryntaro Hashimoto cũng đã phải từ chức Bộ trưởng tài chính trong một vụ bê bối dính líu đến mua bán cổ phiếu.

Vậy, tại sao người dân Nhật bản lại bày tỏ sự phẫn nộ

đối với những điều mà người dân Tây Âu coi là những hành vi phi đạo đức? Bởi vì họ đã chứng kiến sự sụp đổ của các chính trị gia trên toàn thế giới do những vi phạm tương tự. Và bởi vì họ cảm nhận được rằng, là những công dân của cộng đồng thế giới, họ sẽ phải hành động theo các tiêu chuẩn mới. Nhà quan sát Thomas W. Whitson, một thành viên và là một kiểm toán viên của KPMG Peat Marwick tại Tokyo, nói: "Nếu đạo đức là quan trọng để kinh doanh ở Mỹ, thì tôi cho rằng họ sẽ chấp nhận nó - không phải vì nó đúng, mà bởi vì nó mà hoạt động kinh doanh sẽ có lợi".

Tại sao lại là bây giờ?

Thật khó mà có thể chắc chắn về những gì mà ta nhìn thấy, và sự thật thì không phải là đơn giản như vậy. Công bằng chưa phải là một ưu điểm đặc thù của phương Tây. Mỹ cũng đã ném mùì bê bối chính trị. Nhiều công ty Mỹ đã phải dự tính những khoản hối lộ trong chi phí kinh doanh, không chỉ đối với các công ty nước ngoài mà còn với chính các công ty của Mỹ. Tham nhũng, hối lộ, bê bối chính trị đang được đề cập hàng ngày trên các phương tiện thông tin của Mỹ.

Câu hỏi "Tại sao lại là bây giờ?" phù hợp với bất kỳ tình huống nào đã kể trên. Câu trả lời hoàn toàn đơn giản. Đó là: quy tắc ứng xử toàn cầu đang được thiết lập. Một số người cho rằng tham nhũng ở những nước kinh tế kém phát triển như Mỹ La tinh và những nước mới được thành lập từ Liên xô cũ là 1 phần của quá trình phát triển và không thể tránh khỏi, thì những người khác lại cho rằng khi chúng ta đang tiến tới một nền kinh tế toàn cầu thì tất cả mọi người đều phải thực hiện theo những qui tắc mới.

Quan hệ Mỹ - Trung: tình thế tiến thoái lưỡng nan

Các thượng nghị sĩ Mỹ đòi hỏi Trung quốc phải phóng thích các tù nhân chính trị, cấm xuất khẩu các hàng hoá do tù nhân làm ra và phải trung thành với các qui định quốc tế về chuyển giao tên lửa và các vũ khí giết người hàng loạt. Các quan chức Trung quốc ở Bắc kinh lại cho rằng nếu Washington áp dụng các biện pháp trừng phạt thì họ sẽ không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc trả đũa: Sự trả đũa này có thể sẽ gây nguy hiểm cho xuất khẩu và việc làm của Mỹ, và sẽ có ảnh hưởng nghiêm trọng đến Hongkong, một nền kinh tế bị phụ thuộc rất nhiều vào khu vực kinh tế đang bùng nổ ở miền Nam Trung quốc.

Đây là một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Nền kinh tế Trung quốc là một nền kinh tế đang có tốc độ phát triển nhanh nhất thế giới. Từ đó phát sinh một nhu cầu rất lớn của các công ty Mỹ muốn tận dụng nguồn lao động rẻ mạt và xâm nhập vào thị trường tiêu dùng giàu sức mua ở Trung quốc. Cho tới đầu năm 1993, tổng đầu tư trực tiếp của Mỹ vào Trung quốc đã lên tới 6 tỷ USD. Mỹ sẽ phải đối phó như thế nào với một nước đang ngày càng trở nên thịnh vượng và mở cửa hơn khi mà kinh tế thị trường của nó được phát triển trên một nền tảng áp lực chính trị mạnh?

Nhân quyền và kinh tế:

Điều gì sẽ được ưu tiên, đầu tư hay nhân quyền? và nước nào là nước có trách nhiệm can thiệp vào thái độ của của các nước khác? Có phải kinh tế thị trường là con đường chắc chắn nhất dẫn đến tự do hoá chính trị hay không? Trong khi Mỹ đang đấu tranh với các vấn đề liên quan đến chính sách thương mại đối với Trung quốc, thì những câu hỏi này đang

được trả lời ở một nơi nào đó trên thế giới. Nhân quyền là trách nhiệm của mọi người.

Một báo cáo của một cơ quan của Chính phủ (Mỹ³) công bố đầu năm 1993 đã kết luận rằng "vấn đề nhân quyền nhìn chung đang có một xu thế tốt đẹp", ông Patricia Diaz Dennis, thư ký của Chính phủ về vấn đề nhân quyền đã công bố như vậy. Tuy vậy, báo cáo này cũng đã liệt kê hàng loạt những vụ vi phạm nhân quyền, kể cả những tội ác "diệt chủng" ở Bosnia Herzegovina, những cuộc xung đột sắc tộc đẫm máu ở châu Phi và Liên xô cũ, những diễn biến tồi tệ về nhân quyền ở Iraq và ở Haiti.

Một điều tốt lành, đó là việc vi phạm nhân quyền đang được công bố ở bất cứ nơi nào mà nó xảy ra, và cộng đồng quốc tế, chứ không phải là một nước riêng lẻ, đang đóng vai trò của người thực thi và gìn giữ hoà bình. Ví dụ, Hội đồng bảo an Liên hợp quốc mới đây đã ban hành một Nghị quyết thành lập một toà án quốc tế để xét xử các tội phạm chiến tranh ở Bosnia và các nước cộng hoà Nam tư cũ. Đây là toà án đầu tiên xét xử các tội ác đối với nhân loại kể từ sau toà án Nuremberg xét xử tội ác phát xít sau chiến tranh thế giới thứ hai.

Được sự chấp nhận của Mỹ, Nga, Pháp, Anh, Tây Ban Nha, việc thành lập toà án này là một mất xích đầu tiên trong "Chương trình hành động chung" quốc tế để giải quyết chiến tranh ở Bosnia. Mười một vị thẩm phán sẽ được lựa chọn từ những nước khác nhau bởi đại Hội đồng bảo an Liên hợp quốc. Nghị quyết này cũng buộc tất cả các thành viên của Liên hợp quốc phải giúp đỡ toà án bằng cách bắt giữ và giao những tội phạm chiến tranh cho toà án. Hội đồng bảo an có thể áp dụng các biện pháp trừng phạt đối với những nước không sẵn sàng hợp tác.

³ Người dịch

Các lực lượng gìn giữ hoà bình của Liên hợp quốc ở Campuchia cũng đã được lựa chọn để đảm bảo cho một cuộc bầu cử công bằng và tự do trong bối cảnh xung đột ác liệt giữa quân Chính phủ Nông Pênh và quân Khơ me đỏ. Ông Yasushi Akashi, lãnh đạo của cơ quan lâm thời Liên hợp quốc ở Campuchia đã báo trước rằng 22000 quân của lực lượng UNTAC sẽ loại bỏ và có thể loại bỏ cả những ứng cử viên "Sáng giá nhất" nếu họ dính líu tới bạo lực chính trị. Ông cũng cảnh báo về sự can thiệp quốc tế mạnh mẽ đối với những vụ tấn công vào các cử tri hoặc nơi bỏ phiếu. Lời cảnh báo này, theo dư luận chung thế giới, đã thu được "Những kết quả như mong đợi".

Ở Srilanka, nơi mà "Những vụ thủ tiêu và hành quyết không qua xét xử" đã đưa tổng số người bị giết trên khắp đất nước từ 12.000 lên tới 60.000 người, áp lực từ các nhà tài trợ phương Tây đã buộc Chính phủ nước này phải cho phép các phái đoàn về nhận quyền đến điều tra. Chính phủ nước này cũng đã chấp nhận nhiều yêu sách của các phái đoàn điều tra. Ông Deepika Udagama, Giám đốc trung tâm nghiên cứu nhân quyền thuộc Đại học Tổng hợp Colombo nói "Điều quan trọng là Chính phủ phải quan tâm đến tương lai của chính họ".

Những "điểm nóng" trên thế giới gây thêm căng thẳng cho cuộc đấu tranh vì quyền con người

Để chắc chắn, một số người đòi rằng mọi "Điểm nóng" trên thế giới sẽ được làm dịu bớt dưới áp lực cấm vận quốc tế, một số người khác lại cho rằng thế kỷ 21 sẽ là thế kỷ của sự bùng nổ bạo lực sắc tộc, tôn giáo, văn hoá hay những tranh chấp lãnh thổ. Kenneth Ross, quyền Giám đốc điều hành của tổ chức "Bảo vệ quyền con người", một tổ chức hoạt động trên

toàn cầu đặt trụ sở tại thành phố New York, khẳng định rằng bạo lực công cộng đang là trở ngại lớn nhất trong các hoạt động đấu tranh về quyền con người ngày nay, và sự thách thức hàng đầu của chúng ta trong tương lai đó là việc ngăn chặn sự kỳ thị tôn giáo và dân tộc.

Mahbub Ul Haq, cố vấn chuyên trách của chương trình phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP), đồng thời là cựu Bộ trưởng của Bộ Kế hoạch-Tài chính Pakistan cũng tán thành ý kiến này. Ông tin rằng trong tương lai, các cuộc xung đột trên toàn cầu sẽ diễn ra chủ yếu "giữa con người với nhau chứ không phải giữa các quốc gia và thường xuất phát từ các vấn đề văn hoá, sắc tộc và tôn giáo".

Trong khi đó tại Hội nghị thế giới về quyền con người, tổ chức ở Viên vào tháng 6 năm 1993, vẫn những lập luận cũ: "Phương Đông là phương Đông, phương Tây là phương Tây, không bao giờ hai khuynh hướng đó có thể gặp nhau" được lặp đi lặp lại. Phương Tây với đại diện đứng đầu là Mỹ tuyên bố "Toàn cầu hoá quyền con người" còn phương Đông đứng đầu là Trung quốc, Syri, và Iran diễn thuyết về "Chủ nghĩa văn hoá", khẳng định rằng các nền văn hoá không phải là phương Tây thì không nên theo các chuẩn mực của phương Tây. Hai bên lên án lẫn nhau về việc lợi dụng tấm bình phong quyền con người để tiến hành các hoạt động kinh tế và chính trị trá hình.

Phương Tây tuyên bố thẳng thừng sẽ đặt ra các điều luật cấm vận để trừng phạt bất kỳ nước nào mà ở đó sự vi phạm về quyền con người được phổ biến rộng rãi, còn phương Đông tuyên bố là sẽ trả đũa. Không cần phải nói chúng ta cũng biết cuộc tranh cãi vẫn chưa ngã ngũ.

Tuy vẫn chưa có một điểm nào trong các quan điểm trên được thông qua, song nền kinh tế thế giới vẫn đang tiếp tục thống nhất. Như đã được trình bày ở chương I, đang và sẽ

tiếp tục có sự phục hồi lại của chủ nghĩa dân tộc. Allen Kassof, Giám đốc của Dự án các quan hệ dân tộc ở Princeton, New Jersey giải thích: "Các ảnh hưởng của việc hiện đại hoá đã làm cho nhiều người có cảm giác rằng, họ không còn thuộc về bất cứ nơi nào, hoặc không có thứ gì ổn định hoặc vĩnh cửu trong cuộc sống của họ. Do vậy, việc họ đi tìm những thứ có vẻ như là bất diệt và không thể tách rời khỏi họ là điều hoàn toàn có thể hiểu được. Một cách là làm thành viên của một dân tộc. Cách khác là tin vào một hệ thống tín ngưỡng hay tôn giáo."

Tuy nhiên, chủ nghĩa dân tộc không đồng nghĩa với thống trị và bạo lực. Nhưng liệu sẽ có các cuộc xung đột dân tộc trong tương lai không? Chắc chắn là có. Liệu chúng có xảy ra với mức độ lớn hơn trước đây không? Không. Thực tế cho thấy rằng, khi thế giới ngày càng có sự thống nhất về kinh tế và các nước phát triển phụ thuộc ngày càng nhiều vào các nước đang phát triển, thì các cuộc xung đột "dân tộc" sẽ diễn ra ít hơn. Trong một số trường hợp, các tổ chức quốc tế về quyền con người sẽ đặt ra các điều luật cấm vận về kinh tế, và trong các trường hợp khác thì thực tế cuộc sống sẽ ngăn ngừa các đất nước hay các nhóm sắc tộc tấn công lẫn nhau hay các tư tưởng dân tộc, tôn giáo "thuần khiết".

Không biết do sự lo lắng tưởng tượng của họ, do các viễn cảnh kinh doanh hay là bởi vì đó là điều cần làm mà các nước dưới ảnh hưởng của các tổ chức quốc tế về quyền con người trong tương lai sẽ hành động một cách dứt khoát để chấm dứt sự kỳ thị, tránh phải chịu cấm vận. Trong thế kỷ 21, luật "dân tộc" sẽ được áp dụng một cách rộng rãi.

MỘT SỰ NHẤT TRÍ ĐANG HÌNH THÀNH VỀ CÁC VẤN ĐỀ MÔI TRƯỜNG TOÀN CẦU:

Trong khi "làm đúng" các vấn đề xã hội có thể định

hướng các cuộc tranh luận trên toàn thế giới, chẳng hạn như làm thế nào để đạt được sự cân bằng tốt nhất giữa các mục tiêu về chính trị, kinh tế, văn hoá và xã hội, thì vấn đề "làm thế nào cho đúng" để giữ gìn môi trường đôi khi lại không thể có được sự quan tâm như vậy. Một mối quan tâm toàn cầu đang nổi lên là nếu như tất cả chúng ta hiện nay không hành động ngay lập tức để bảo vệ và giữ gìn trái đất, thì trách nhiệm của chúng ta với xã hội loài người sẽ là việc đáng phải bàn.

Điều đó không nói lên rằng sẽ không có các cuộc tranh luận về vấn đề môi trường trong các chương trình nghị sự toàn cầu - khả năng lớn là sẽ có, ví dụ như, trái đất có nóng lên quá mức hay không dưới ảnh hưởng của hiệu ứng nhà kính - hiện nay vấn đề bảo vệ và giữ gìn trái đất có ý nghĩa thực tế cả về chính trị lẫn kinh tế.

Việc các đại biểu trong cuộc họp thượng đỉnh quốc tế về trái đất ở Rio ra về với một chiến lược môi trường chung không rõ ràng là bằng chứng chứng tỏ quyền lợi đối kháng của các nước đang phát triển và các nước phát triển. Trong một thế giới hoàn hảo, việc giữ gìn các nguồn tài nguyên thiên nhiên của bất kỳ một nước nào cũng cần phải được ủng hộ trên toàn cầu để cho thế giới tốt đẹp hơn. Nhưng đây không phải là một thế giới hoàn hảo. Việc giữ gìn tài nguyên thiên nhiên luôn đồng nghĩa với sự hi sinh việc làm, các cơ hội kinh tế và phong tục tập quán địa phương.

Ngày càng cần phải làm cho cử tri tin rằng việc giải quyết các vấn đề về môi trường toàn cầu phải nhờ vào sự quản lý một cách thích hợp các nguồn tài nguyên ở địa phương.

Rõ ràng là điều này sẽ không thoả mãn được tất cả mọi người trong mọi lúc, và trên thực tế có một số người sẽ không bao giờ hài lòng, nhưng nó ảnh hưởng tới lợi ích của việc bảo tồn thiên nhiên và sự tăng trưởng kinh tế cho cả tương lai gần

và tương lai xa.

Sự tăng trưởng như vậy sẽ dẫn tới thời kỳ băng hà, tôi cho đây là một dự đoán có giá trị trong cuốn sách Eco-Scam của Ronald Baile: "Đóng băng hay khô cạn, một vấn đề muôn thủa của chủ nghĩa tư bản công nghiệp, và giải pháp luôn là chủ nghĩa xã hội quốc tế". Điều này nghe có vẻ đúng với phương Tây. Đáng mỉa mai là nếu như có bất cứ một vấn đề xấu nào đối với môi trường của các nhà tư bản công nghiệp thì chúng đều bị lờ đi khi họ được đem ra so sánh với những tiêu chuẩn công nghiệp ở Liên xô cũ và của các nước chịu ảnh hưởng của Liên xô trước đây. Có thể nói so với các nhà máy cán thép và các mỏ than ở Copsa-Mica của Rumani, thì thép của nước Mỹ thực sự như là một dãy núi.

Trong khi cuộc bàn cãi giữa các nhà lãnh đạo thế giới và các tổ chức quốc tế về môi trường đang ở hồi quyết liệt thì giới kinh doanh đang chiếm giữ một vị trí thực tế và hướng tới lợi nhuận nhiều hơn.

Hãy xem ý kiến của Stephen Viederman, Chủ tịch tổ chức Jessie Smith Noyes Foundation (JSNF), một tổ chức nhân đạo bảo vệ quyền tái sản xuất sức lao động và môi trường ở Bắc và Nam Mỹ: "Chúng ta chưa từng được học hay chúng ta đã quên mất rằng môi trường là nền tảng của mọi sự sống và sản xuất. Đó không phải chỉ là một sự cạnh tranh lời kéo sự chú ý giữa những lợi ích khác nhau, mà đó là môi trường trong đó các lợi ích cạnh tranh với nhau. Chúng ta đã hoàn toàn không nhận ra rằng hệ thống kinh tế là một hệ thống mở trong một hệ sinh thái có giới hạn và đóng kín."

Trong một bài giảng tại cuộc hội thảo lần thứ 8 về đạo đức kinh doanh do Trung tâm đạo đức kinh doanh tài trợ tổ chức tại trường Đại học Bentley ở Norman Bowie, Elmer L.Andersen Chủ tịch tổ chức Trách nhiệm công ty của Đại học tổng hợp Minnesota, đã nhắc lại tới lần thứ tư luận cứ sau:

"Các nhà môi trường học thường tranh cãi là các nhà kinh doanh có các bốn phận đặc biệt trong vấn đề bảo vệ môi trường. Mặc dù tôi đồng tình với các nhà môi trường học về điểm này, nhưng tôi không đồng tình với họ ở chỗ là bốn phận đó nằm ở đâu"

"Kinh doanh không nhất thiết phải có bốn phận bảo vệ môi trường trên mức độ luật pháp yêu cầu. Tuy vậy kinh doanh có trách nhiệm thuộc về lương tâm là tránh can dự về mặt chính trị nhằm mục đích phá hoại hoặc làm suy yếu pháp luật về môi trường."

Nhiều nhà lãnh đạo kinh doanh và đứng đầu các công ty cũng tin như vậy. Richard J.Mahoney, Giám đốc điều hành Monsanto, với tư cách trả lời phỏng vấn của tạp chí "Đạo đức kinh doanh" viết: "Đó không giống như một cuộc cách mạng". Nhà quản trị kinh doanh 50 tuổi này không tham gia "Ngày của trái đất" hay phân phát sách cho tổ chức Hoà bình xanh, nhưng ông là một người đi đầu về các vấn đề môi trường và điều đó vẫn chưa phải là tất cả.

Hai năm trước đây, Mahoney đưa ra một lời kêu gọi hành động để chúng tỏ một sự thay đổi sâu sắc trong quan điểm của các nhà lãnh đạo công ty về cương vị quản lý của họ đối với hành tinh chúng ta. "Cam kết của chúng ta là phải đạt được sự phát triển ổn định của môi trường nơi mà chúng ta đã gây ảnh hưởng, phải đạt được những điều tốt đẹp cho mọi người ở cả các nước phát triển và các nước chậm phát triển".

Nhưng ông khẳng định điều đó vẫn chưa đủ để sửa chữa những hành động "Gây ô nhiễm" thế giới của chúng ta; "Các công ty cần phải sửa chữa quá khứ và phải cung cấp công nghệ cần thiết để phục vụ mọi người trên thế giới, để trong tương lai chúng ta không phải sống đằng sau những đồng rác rưởi."

Sự lãnh đạo kinh doanh

Kinh doanh có thực sự quan tâm đến môi trường như là một vấn đề hàng đầu hay không? Tạp chí "Đạo đức kinh doanh" trích dẫn các ví dụ sau:

- Chủ tịch Union Carbide, ông Bob Kennedy [rõ ràng là do bị thúc ép bởi thảm họa ở Bhopal] và Phó Chủ tịch tổ chức Dow Chemical, David Buzzelli đã thuyết phục Hiệp hội các nhà sản xuất hoá chất chấp thuận và bắt đầu quan tâm đến trách nhiệm của mình.
- Robert Bringer, Phó Chủ tịch về quản lý kỹ thuật môi trường và kiểm soát ô nhiễm của công ty 3M, đang điều hành chương trình giảm bớt chất thải có hiệu quả nhất hiện nay.
- Giám đốc điều hành Pacific Gas & Electric, ông Richard Clark đang là người đi đầu trong ngành dịch vụ công cộng.
- Edgar S. Woolard, Chủ tịch Dupont có trách nhiệm dự thảo điều lệ công ty về một chương trình phát triển đã được hơn 200 tập đoàn lớn trên toàn thế giới tán thành.

Khi Richard Swart rời khỏi Nam Phi đến Anh để quản lý tập đoàn Berger Aus Berg, gồm các nhà sản xuất thung phi kim loại đóng kín, ông đã nhanh chóng được đánh giá cao trong các vấn đề về môi trường và ảnh hưởng của các kế hoạch tiết kiệm năng lượng đối với lợi nhuận của công ty. Với sự giúp đỡ của một chuyên gia thuê ở bên ngoài, Swart đã kiểm tra lại việc sử dụng năng lượng của công ty, việc quản lý chất thải, việc tuân thủ pháp luật, vấn đề tái sinh, và những khả năng tiết kiệm chi phí.

Do thực hiện những lời khuyên của người tư vấn, ông Swart dự tính rằng ông sẽ giảm 50% tiền điện và do vậy trong vòng 8 tháng ông sẽ bù lại được những khoản đầu tư cho kế hoạch này.

Điều mà Swart và những người khác học được là những sự thay đổi tương đối nhỏ có thể sẽ làm tiết kiệm các chi phí sản xuất một cách đáng kể, và thái độ đúng đắn đối với môi trường sẽ nhận được sự ủng hộ công cộng, nhất là khi có sự tự nguyện chứ không phải là nhờ những qui định của luật pháp.

Có một bằng chứng ngày càng rõ là các tập đoàn đang đổi từ sự phục tùng đơn thuần sang triết lý quan hệ làm chủ. Chẳng hạn, như công ty L'Eggs đang từ bỏ những gói đồ hình trứng của mình, hưởng ứng phong trào xanh, công ty đã thay thế các túi đựng trứng bằng nhựa của mình bằng những bao bì các tông có thể tái chế. Các bao bì mới này sử dụng tiết kiệm được 38% nguyên liệu và dễ tái chế hơn.

Tập đoàn Whirlpool đang cố gắng tiếp cận các chương trình tái sinh và cùng lúc đó tạo công việc cho những người tàn tật. Whirlpool ký hợp đồng với Gateway Sheltered Workshop (GSW) để tiến hành thu thập và tái chế những sản phẩm có khả năng tái chế của mình. "Chúng tôi không phải thay đổi nhiều để làm điều này" Carol Sizer, Giám đốc phụ trách các vấn đề thông tin đại chúng và quan hệ với công chúng của công ty sản xuất thiết bị Benton Harbor ở Michigan, đã giải thích như vậy. "Không có thùng hoặc sọt đựng rác hay bất cứ vật gì khác. GSW sẽ thay bằng giấy với một giá vừa phải. Điều này thật đơn giản".

Chương trình này cũng có lợi cho GSW. Khi chương trình này mới được bắt đầu, xưởng chỉ thuê 18 người. Cho đến bây giờ thì xưởng đã thuê khoảng 70 người.

Và từ từ "Giờ đây tôi nghe thấy tất cả", công ty Wellman là một công ty nhựa tái sinh và sản xuất Polyester, và công ty Dyersburg Fabrics sản xuất các chất liệu xốp, đã sản xuất ra cái mà họ khẳng định là chất liệu dẹt đầu tiên từ vỏ nhựa của các chai đựng nước giải khát đã sử dụng. 80% sợi trong chất liệu của công ty Dyersburgs DyerSport E.C.O được chế tạo bởi công ty Wellman từ chai nhựa. Các uỷ viên hội đồng quản trị cho rằng, chất liệu xốp này có cảm giác đặc biệt, bền, màu sắc nét và độ đàn hồi như của các chất liệu chế tạo từ Polyester.

Các vỏ chai nước ngọt tái chế có thể sẽ không phải là một hay là một vấn đề chính trị, nhưng chúng phản ánh một quan điểm trong các vấn đề về môi trường mà tất cả mọi người đang lên tiếng, và các tập đoàn đa quốc gia đang nghe theo. "Kỷ nguyên mới là kỷ nguyên về trách nhiệm công cộng" ông Jerry Martin chủ nhiệm các vấn đề về môi trường của công ty Dow Chemical nói. "Thực tế đó là cách mà chúng ta đang làm để cứu vãn các công ty, và các ngành công nghiệp phải được xã hội chấp nhận. Nếu chúng ta không có được sự chấp nhận đó thì sau 20 năm nữa chúng ta sẽ không còn tồn tại"

Các tiêu chuẩn mới

Không phải mọi hành động đúng về môi trường đều có thể dễ dàng đạt được. Một báo cáo của Uỷ ban phát triển kinh tế, một tổ chức nghiên cứu và đào tạo độc lập bao gồm các nhà lãnh đạo kinh doanh, đưa ra các tiêu chuẩn về môi trường với mong muốn được nền công nghiệp Mỹ chấp thuận.

Theo như một bài báo của Bussiness Week, "Tổ chức này sử dụng phương pháp phân tích "Chi phí - lợi ích" làm cơ sở để thiết lập các tiêu chuẩn về môi trường. Nó cũng tạo được thuận lợi trong cơ chế thị trường, chẳng hạn như các thứ thuế

đánh vào việc thải ra chất gây ô nhiễm, các ưu đãi trong phương pháp "ra lệnh và kiểm tra" - như những tiêu chuẩn ô nhiễm và các công nghệ kiểm soát ô nhiễm. Tổ chức này cũng xem xét kết hợp những chi phí xã hội do ô nhiễm môi trường gây ra - như việc suy giảm tài nguyên thiên nhiên - để tính vào chi phí và giá thành các hàng hoá và dịch vụ."

Craig Cox, Tổng biên tập tạp chí "Đạo đức kinh doanh" và Sally Power của trường Đại học tổng hợp St.Thomas ở St.Paul, đã viết: "Chúng ta cần phải nhìn nhận môi trường để có thể tồn tại trong kinh doanh; chúng ta có thể xem đó như là cách để cạnh tranh. Nhưng cuối cùng thì các nhà môi trường học của công ty cần phải xắn tay áo lên vì một vấn đề cơ bản: vì họ là đồng minh đầy quyền lực của trái đất".

"Và khi họ đã đứng vào hàng ngũ, tức là khi họ thực hiện những cam kết quan trọng về môi trường trong chiến lược của công ty, thì họ sẽ trở thành một phần của một sự nghiệp lớn hơn chính bản thân công ty họ, lớn hơn cả các ngành sản xuất. Họ sẽ trở thành một phần của phong trào làm thay đổi thế giới".

Sự thống nhất và lợi nhuận

Tuần báo Công nghiệp tháng 4/1992 đã viết "Rất nhiều tổ chức tin rằng không có sự liên hệ nào giữa thống nhất và lợi nhuận. Họ đã hoàn toàn sai. Thống nhất và lợi nhuận không phải ở hai cực đối nhau. Khi người ta làm việc cho một tổ chức họ tin rằng điều đó đúng, khi mọi người sẵn sàng làm việc, khi truyền thống trung thành và quan tâm lẫn nhau là những nét đặc trưng thì khi đó con người làm việc có năng suất hơn. Những giá trị này sẽ ở bên họ, trở thành một phần của họ, và họ suy nghĩ về khách hàng như là những người mà họ nợ một sản phẩm và dịch vụ hoàn hảo".

Paul Oneill, Giám đốc điều hành của công ty "Chế tạo hợp kim nhôm của Mỹ" (viết tắt tiếng Anh là ALCOA), đang thực hiện việc cơ cấu lại và tạo ra một chiến lược mới nhằm mục đích giảm được 400 triệu USD chi phí sản xuất trong hai năm. Năm 1991, Oneill đã tìm hiểu và thấy rằng trong khi công ty ALCOA đang có cơ cấu khá tốt thì nó lại bị tụt hậu so với tiêu chuẩn của thế giới. Nhiệm vụ khó khăn của ông đối với 22 bộ phận của ALCOA ở khắp trên thế giới là "Thu hẹp khoảng cách tụt hậu hiện tại với tiêu chuẩn của thế giới tối thiểu là 80% trong vòng hai năm."

Trong vòng hơn một năm, các bộ phận kinh doanh trên toàn thế giới đã hoàn thành hoặc vượt mức 31 trong số 190 mục tiêu chủ yếu của chương trình. Làm thế nào mà ông ta có thể đạt được một thành tích to lớn như vậy? Không phải ông mà chính là những công nhân đã làm nên điều đó. Điều mà ông làm được là trao quyền cho từng cá nhân có thể có được những thông tin trước đây chỉ dành cho người quản lý bằng cách liên kết các đánh giá với nhau, bằng cách động viên sự tự do và sự sáng tạo của tất cả công nhân ở mọi cấp.

Tuy nhiên, việc trao quyền cho từng cá nhân và chia sẻ thông tin mới chỉ là một nửa của câu chuyện. Nửa còn lại là các giá trị. Oneill tin vào hệ thống giá trị của ALCOA, đó là "Sự thống nhất, Tâm quan trọng và Sự an toàn của mọi người". Hệ thống này cho phép mọi người trong công ty "Tiến hành sự lãnh đạo cá nhân rất cần thiết cho sự thành công của công ty". Tôi không muốn tìm kiếm một cách khác để loại bỏ một số người nào đó, khi mà họ đã cống hiến hay đã làm ra những kỹ thuật tuyệt vời, những điều mà chúng ta không thể có được khi không có họ. Với tôi đó là một sự lựa chọn đơn giản".

Vùng xám

Có lẽ một sự lựa chọn sẽ là dễ dàng trong các tình

hướng có phân biệt đúng, sai rõ ràng, nhưng một khi nói về sự hợp nhất, về các giá trị và các tiêu chuẩn đạo đức thì có rất ít tình huống trắng đen rõ ràng. Hầu hết những vấn đề khúc mắc về lương tâm và đạo đức hàng ngày sẽ rơi vào khoảng xám rộng lớn mà chỉ có sự thông minh của Solomon mới có thể giải quyết được. Ai trong số chúng ta thông minh được như vậy? Tuần báo Công nghiệp đang cố gắng tìm ra. Và đối tượng tìm kiếm của họ đang dần được sáng tỏ.

Sau khi điều tra 1300 nhà quản lý của các công ty cỡ vừa và lớn (các công ty ít nhất có 500 công nhân), "Câu trả lời của các nhà quản lý đối với các câu hỏi trực tiếp về đạo đức cho thấy họ có một đức tính trong sạch và kiên định thường có ở những người hướng đạo hay các mục sư. Nhưng khi bị đẩy vào vùng xám, nơi mà sự trung thành, các mục đích, và lòng mong muốn thành thật không thể trùng hợp, thì họ bắt đầu cân nhắc những cách xử sự đáng ngờ và những cách sử dụng bất đầu tham gia vào các quá trình ra quyết định."

Đáng mỉa mai là khi những người được hỏi liệu họ có nói dối trong các câu trả lời điều tra không, thì 5% công nhận rằng họ có nói dối. Việc này bất chấp thực tế rằng cuộc điều tra này gồm cả tự nguyện và nặc danh. "Khi được hỏi liệu họ đã từng lấy một thứ gì trị giá hơn 25 USD của công ty chưa thì có 4% trả lời rằng họ có lấy một lần và 4% khác trả lời rằng họ có lấy nhiều lần". Các câu trả lời đối với các câu hỏi điều tra khác cho rằng "Những lời nói dối vụn vặt, vô hại" là "có thể chấp nhận được về mặt đạo đức", chẳng hạn như "mượn tạm" nguyên vật liệu của công ty hay "bịa ra số chi phí của ai đó".

98% số người của cuộc điều tra nói rằng họ sẽ không lấy cắp 100.000 USD của công ty họ thậm chí ngay cả khi "hoàn toàn chắc chắn" rằng họ sẽ không bị bắt. "Và mặc dù có 5% công nhận có nói dối trong các câu trả lời, thì chỉ có 2% sẽ có ý định trộm cắp khi dễ bị phát hiện. Chỉ có một câu trả

lời hợp lý là các tiêu chuẩn đạo đức của các nhà quản lý phải cao hơn khi những lợi ích do sự lừa dối đem lại là quá lớn (và lương tâm của con người đang trời dậy)".

Những người được điều tra cũng được hỏi về các tình huống sau đây: trong quá trình đấu thầu một hợp đồng của hải quân Mỹ họ được biết rằng mặc dù giá thành của họ luôn có khả năng cạnh tranh, nhưng họ cần phải có nhiều thời gian hơn đối thủ của họ vài tháng để phát triển sản phẩm của mình. Các nhà quản lý được hỏi là họ sẽ trả lời ra sao về kế hoạch phát triển của họ.

Khoảng $\frac{1}{4}$ (26%) trả lời rằng họ sẽ vạch ra thể mạnh của sản phẩm của họ và tránh trả lời trực tiếp các câu hỏi về kế hoạch. 13% khác nói rằng họ sẽ thông báo cho hải quân biết họ có thể đối chọi với kế hoạch của các đối thủ và sau đó thì lo lắng đến vấn đề là làm thế nào để thực hiện. Một số lớn, 58%, nói rằng họ sẽ nói với hải quân Mỹ sự thật.

Các thành kiến trong vấn đề thuê nhân công.

Về vấn đề thành kiến trong thuê nhân công, 10% các nhà quản lý được hỏi cho rằng họ thích thuê một người đàn ông da trắng hơn là một phụ nữ và 34% nói rằng họ không thích thuê người đồng tính luyến ái. 52% cho rằng họ không thích thuê người đồng tính luyến ái bán hàng hay làm quản lý. Mặc dù 90% trả lời rằng họ không phân biệt đối xử với phụ nữ trong vấn đề thuê nhân công, 92% thừa nhận rằng họ thích làm việc cho đàn ông hơn là phụ nữ.

Michael Josephson, một nhà đạo đức học nổi tiếng ở Los Angeles, người đã làm cố vấn cho vài công ty công cộng lớn nhất ở Mỹ, nói rằng các phiếu thăm dò ý kiến của ông cho thấy có khoảng 20% đến 30% những nhà quản lý đã lừa dối

trong các bản báo cáo nội bộ.

Liệu chúng ta có tin rằng thế giới kinh doanh tràn đầy những sự lừa dối, những kẻ trộm và những kẻ mù quáng? Rõ ràng là gánh nặng duy trì lợi nhuận tăng lên từ bên trong các tổ chức và cuộc cạnh tranh trong cộng đồng kinh doanh toàn cầu đã biến những thủ đoạn trở nên căm đô hơn là làm theo luân lý, nhưng chúng ta không nên quá vội vàng kết luận rằng các công ty sẽ luôn luôn làm những gì có lợi cho cá nhân mình nhất.

Các công ty đưa ra qui tắc ứng xử

Cuộc khảo sát gần đây cho thấy, hơn $\frac{3}{4}$ các công ty chủ yếu ở Mỹ đang cố gắng xây dựng các tiêu chuẩn đạo đức trong các công ty của họ và ngày càng nhiều các công ty sử dụng những "viên chức đạo đức". Năm năm trước đây, rất ít các công ty có các viên chức đạo đức. Hiện nay, 15% đến 20% các công ty lớn có các viên chức đạo đức. Các viên chức đạo đức thường nắm giữ chức Giám đốc hoặc phó Giám đốc và thường báo cáo trực tiếp lên Chủ tịch điều hành.

Theo ông Michael Hoffman, Giám đốc trung tâm đạo đức kinh doanh ở trường đại học Bentley ở Walltham, Massachusetts, các viên chức đạo đức "có xu thế trở nên giống như một sự kết hợp giữa giáo sĩ nghe xưng tội, lương tâm của công ty, người thi hành luật và nhà giáo".

Một cuộc nghiên cứu được tiến hành bởi Viện Đạo đức kinh doanh ở Anh cho thấy 30% các công ty lớn đã đưa ra quy tắc đạo đức và các công ty ở Châu Âu cũng đang dự thảo các chuẩn mực về tư cách đạo đức. Ngân hàng quốc gia Westminster (NatWest) đã tạo ra các chuẩn mực về đạo đức bất thành văn để các công ty mẹ khác noi theo.

Gần đây tất cả 90.000 viên chức của NatWest đã được nhận một tài liệu 10 trang chứa đựng chi tiết về một quy tắc ứng xử tham vọng nhất ở Anh. Kết luận lại, cuốn sách nhỏ này chỉ ra cho các nhân viên các thứ tự ưu tiên của công ty là "sự thống nhất trong quan hệ làm ăn, thoả mãn nhu cầu của khách hàng và tạo ra cơ hội cho các nhân viên". Cuốn sách đó còn đề cập đến vấn đề xung đột về quyền lợi, các hoạt động phạm pháp và giải trí.

Để đảm bảo các quy tắc về đạo đức trong cuốn sách đó được hoàn thiện đầy đủ và dễ dàng đối với người thực hiện, NatWest đã thuê một cố vấn cùng làm việc với mọi người ở mọi chức vụ của công ty.

Khắp Châu Âu, người ta ngày càng nhận thấy các hành vi sai trái tác động như thế nào lên các viên chức, các cổ đông, và khách hàng. Việc Banco Bilbao Vizcaya (BBV) của Tây Ban Nha đưa ra quy tắc ứng xử được coi là "Bước tiến không bình thường đối với các công ty Tây Ban Nha", nhưng được bình luận như là một ý định tìm kiếm một sự sửa chữa công khai đối với những vụ ăn hối lộ trong quan hệ làm ăn với Chính phủ.

Bằng việc truyền bá tới các quan chức điều hành cấp cao của công ty, quy tắc ứng xử của BBV yêu cầu các viên chức cấp cao phải né tránh bất kỳ một hoạt động nào với các ngân hàng có liên quan một cách trực tiếp hoặc gián tiếp với quyền lợi cá nhân của họ. Mặc dù vấn đề đạo đức có thể là mới đối với giới kinh doanh ở Tây Ban Nha, nhưng điều đó không mới mẻ gì đối với công ty Scandinavian. Người Thụy Điển đã xem xét vấn đề này một cách nghiêm túc từ lâu rồi.

Tổ chức chống tham nhũng, một liên minh giữa đại diện của các hãng kinh doanh, đã bắt đầu thành lập từ năm 1923. Được hỗ trợ bởi các tổ chức bao gồm Phòng thương mại Stockholm và Liên đoàn các ngành sản xuất của Thụy Điển, tổ

chức này giúp các công ty theo kịp được những thay đổi của thực tiễn và pháp luật.

Bằng chứng về những liên minh tội lỗi giữa giới kinh doanh và các nhà chính trị ở Đức đã làm bùng lên mối quan tâm của đất nước này về "Cuộc khủng hoảng đạo đức" và đã làm tăng cường các cuộc đấu tranh cho đạo đức trong nước. Điều thú vị là khi nạn tham nhũng được phơi bày ra ở Đức là những nhà chính trị, chứ không phải những nhà kinh doanh, phải trả giá. Điều này cũng đúng ở Pháp, nơi mà khi chuyển trao nhận hối lộ được vạch trần, thì những nhà chính trị phải chịu trách nhiệm đối với việc nhận hối lộ, chứ không phải những nhà kinh doanh đưa ra hối lộ đó.

Mặc dù việc nhận hối lộ là phổ biến ở Pháp, rất ít những ông chủ kinh doanh ở Pháp cần những biện pháp cứng rắn hơn để ngăn chặn những hoạt động như vậy. Ví dụ, Bouygues, một công ty xây lắp lớn nhất ở Pháp tuyên bố rằng nó không có bộ luật về đạo đức. Một phát ngôn viên nhận xét "ý tưởng về một quy tắc tự nguyện vượt quá những điều trong luật rất là Anglo-Saxon. Chúng tôi xem quản lý Nhà nước rất hiệu quả đối với các công ty, không cần phải có nỗ lực đặc biệt để lôi cuốn công nhân của họ về điều đó".

Các công ty nói với những người làm công "Hãy để lương tâm của chúng tôi trở thành kim chỉ nam cho bạn".

Dự thảo về qui tắc đạo đức để chỉ dẫn cho các nhân viên và các nhà quản lý trong những vấn đề đạo đức rắc rối có thể là một ý tưởng rất Anglo-Saxon, nhưng điều đó đã đạt được những kết quả rất tốt đối với nhiều công ty. Bằng chứng là các công ty của Mỹ thiết lập những nguyên tắc chỉ đạo thường phạt đã có những thành quả và những quan hệ với

khách hàng tốt hơn.

Trong vòng 50 năm tồn tại, tuyên ngôn về giá trị của công ty Johnson & Johnson, gọi là "the Credo", được xem như một điển hình và đã giúp đỡ công ty vượt qua được khủng hoảng trong sản xuất với Tylenol năm 1982 và 1986. Năm 1975 James Burke, Tổng Giám đốc điều hành J&J, đã tổ chức hàng loạt các cuộc thử thách với những nhà quản lý hàng đầu để đảm bảo rằng tuyên ngôn trong 30 năm qua của công ty vẫn còn có hiệu lực.

Trong vòng 3 năm, Burke và Chủ tịch J&J David R. Clare đã gặp gỡ 1200 nhà quản lý trong những cuộc hội thảo gồm 25 người trong 2 ngày để kiểm tra The Credo. Từ đó các cuộc hội thảo thử thách được tổ chức 2 lần trong một năm cho những nhà quản lý cao cấp mới nhậm chức. The Credo thành công vì nó đã đạt được "Một sự cân bằng giữa việc kiểm soát của trung tâm và sự giao quyền tự chủ cho các nhân viên, giúp họ xây dựng hệ thống tự phê bình để duy trì hệ thống giá trị."

Quyền tự chủ và sáng tạo của cá nhân đã nhấn mạnh vai trò của tuyên ngôn giá trị như là "Một trường hợp phi tập trung hoá đặc biệt". Burke nói: "The Credo là một lực đồng nhất để ghép các phần tử riêng rẽ với nhau".

Textron's Bell Helicopter đã bắt đầu một chương trình đạo đức năm 1987. Lần đầu tiên đưa ra một thanh tra xử lý các vi phạm đạo đức và những khiếu nại của nhân viên, bây giờ công ty Bell Helicopter có một viên chức đạo đức và có một chương trình hoàn thiện hơn. Thêm vào việc tiếp thu những phản ánh của nhân viên và "những thắc mắc từ việc chi tiêu hay là những sự mờ ám của các đồng nghiệp", viên chức đạo đức của công ty Bell Helicopter còn "tổ chức các cuộc họp cho Ủy ban đạo đức của các nhà quản lý cấp cao và kiểm soát những vấn đề đạo đức lớn hơn của công ty".

Các công ty khác chắc chắn sẽ làm theo J&J và Bill Helicopter khi các luật mới của liên bang tạo điều kiện cho các công ty thực hiện các chương trình về đạo đức. Có hiệu lực vào tháng 11 năm 1992, các nguyên tắc chỉ đạo mới cho phép giảm bớt hình phạt đối với các công ty có vấn đề vi phạm đạo đức nếu công ty đó thực hiện chương trình đạo đức hay có văn phòng về đạo đức.

Viên chức đạo đức là một ý tưởng tồi tệ

Khá nhiều nhà tư vấn nhìn vào mặt trái của vấn đề. Peter J. Neary, một viên chức cấp cao của Center for Creative Leadership ở Colorado Springs, Colorado, nói rằng các viên chức đạo đức là "một ý tưởng rất tồi tệ" bởi vì "bạn trao quyền sở hữu lương tâm của công ty cho một người nào đó, và nó trở thành trách nhiệm của người đó giám sát các vi phạm đạo đức".

Mỗi người có một quan điểm riêng. Bên cạnh đó, thực tế chỉ ra rằng một chương trình đạo đức hay bản tuyên ngôn về giá trị không bảo đảm rằng tất cả các thành viên của tổ chức sẽ tuân thủ nó. Công ty Hertz Corp có một quy định về đạo đức và các nhân viên bắt buộc phải ký vào bản cam kết chấp hành theo quy định này, nhưng điều đó đã không ngăn chặn được những nhân viên trong công ty bắt chẹt khách hàng vào sửa xe với số tiền lên tới 13 triệu USD.

"Có đến 80% trong số 13 triệu USD đó" là do có sự thay đổi giá sửa chữa ô tô đơn lẻ, mặc dù công ty Hertz đã thu lại số tiền chiết khấu theo số lượng trong các lần sửa chữa. Những nhà quản lý cấp cao đã chấp nhận phương pháp này theo lời khuyên của các chuyên gia tư vấn nội bộ, do họ tin rằng các đối thủ cũng làm như vậy. Không giống như những đối thủ cạnh tranh, công ty Hertz đã không báo cho các khách hàng của nó rằng họ có thể thanh toán theo "giá sửa chữa lẻ

đang thịnh hành".

Chủ tịch công ty Frank A. Olson đã phải kết thúc chính sách này ngay khi nó được tiết lộ ra công chúng, và công ty đó cho đến nay đã hoàn lại hơn 3 triệu USD cho các khách hàng. Tương lai sẽ ra sao? Olson khẳng định rằng nếu ông ta bắt được "một người nào đó gửi hoá đơn thanh toán tiền khác với giá trị của nó, thì bản thân tôi sẽ ném anh ta ra khỏi cửa sổ". Vâng, có thể là không lịch sự, nhưng bây giờ Hertz cứng rắn với các nhân viên không tôn trọng giá trị của công ty hơn.

Vào giữa thập kỷ 80, hãng Boeing nhận ra rằng mình cũng ở vào trong tình trạng khó khăn tương tự. Từ năm 1964 công ty chế tạo máy bay này có một Ban về đạo đức báo cáo trực tiếp lên Ban Giám đốc. Các cuộc tập huấn về đạo đức được thực hiện bởi các nhà quản lý chuyên môn, không thông qua các nhà tư vấn, và công ty có những viên chức đạo đức, mà các nhân viên có thể phản ánh các vi phạm. "Nhưng ngay từ năm 1984, các đơn vị của Hãng Boeing đã sử dụng thông tin nội bộ để giành các hợp đồng của Chính phủ".

Các tôn chỉ về đạo đức của các công ty khác cũng giảm sút. Là một kẻ đi đầu trong đạo đức công ty, Dow Corning là một trong số những công ty đầu tiên thiết lập chương trình đạo đức. Nó được coi là chương trình chi tiết nhất trong các công ty của Mỹ và được coi như một "tiến trình sáng tạo", một hình mẫu để noi theo của các công ty khác. Nhưng Dow đã bị kết tội là đã bán ra một loại hàng không đúng chất lượng và buộc người kỹ sư phát hiện ra điều đó phải im lặng. Khi điều đó lộ ra, Dow đã phải thông báo ngừng sản xuất sản phẩm này.

Quyền đối quyền (Right Vs Right).

Nếu các công ty làm đúng, thì tại sao đôi khi lại có những điều sai trái? Một phần của vấn đề này là những nhà

quản lý "thực tế" đối mặt với thách thức về đạo đức không phải là rõ ràng như "sai với đúng" như giảng viên Joseph L. Badaracco ở trường Harvard Business School đã nói, mà là giữa "đúng với đúng". Những nhà quản lý phải được dẫn đường trong những tình huống mà con đường đúng đắn thì rõ ràng nhưng "thực tế cạnh tranh và áp lực của tổ chức làm cho các nhà quản lý tinh tường nhất cũng có thể bị lầm đường", Andrew Strank gần đây đã viết như vậy trên tờ Harvard Business Review.

"Vấn đề là ở chỗ các nguyên tắc của đạo đức kinh doanh cần phải được cụ thể hơn nữa để giúp các nhà quản lý trong những tình huống như vậy" Strank nói tiếp "và thậm chí khi đạo đức kinh doanh đã được xác định rõ, thì nó vẫn không có hiệu quả nếu không chú ý tới những phản ánh từ thực tế của các nhà quản lý."

Hay là hành động thì tốt hơn nói suông. Càng lúc càng nhiều các nhà điều hành các công ty lớn và nhỏ tin rằng sự tham gia tích cực của công nhân là một phần có tính chất quyết định của chiến dịch đạo đức của công ty. Như Tổng Giám đốc điều hành của Mills đã nói với một nghiên cứu viên trong Business Roundtable: "Khó có thể hình dung được rằng một người đọc rất kỹ (các qui tắc đạo đức) lại có thể lừa dối".

Giáo sư Henk van Luijk, Chủ tịch của European Business Ethics Network (EBEN) vạch ra một triển vọng lớn hơn. "Thẩm quyền của đạo đức ... không phải là ở chỗ áp đặt một điều gì đó vào một người nào đó, mà là mở rộng phạm vi quan tâm đến xã hội của chúng ta... Đạo đức trong kinh doanh, và cũng giống như trong công tác chính quyền, là một thước đo khả năng quản lý có tiếp thu và chính sách".

"Trong xã hội thị trường đã có những sự phân biệt, những pháp chế, nhưng thường không dễ dàng gì dàn xếp các quyền lợi. Những phần tử trong kinh tế thị trường có những

quyền đã hoàn toàn xác định, nhưng đôi khi lại có những mâu thuẫn công khai. Để có thể tìm được sự cân bằng giữa các quyền và giữa các lợi ích, đạo đức phải dung thứ. Không phải là áp dụng các luật lệ, mà phải nuôi dưỡng những quan điểm về đạo đức".

Trong một bài diễn văn tại Hội nghị lần thứ 5 của các nhà kinh doanh Châu Âu tổ chức ở Pháp, Van Lwijk đã nói về chức năng thứ 3 của đạo đức "là phải khuyến khích các dự án và ý tưởng mới". Nghiên cứu sở hữu tư nhân và công cộng ở Anh, Pháp và Hà Lan, Van Lwijk đã nhận ra rằng "Những dự án mới ở các thành phố gần đây không thể thực hiện được nếu không thông qua một liên doanh với chính quyền hay giới doanh nghiệp địa phương, người ta muốn cộng tác vì những lợi ích chung".

Những công ty bán công (tư nhân và Nhà nước) là chỗ dựa chính của các chương trình ở Mỹ giải quyết các vấn đề cấp thiết của xã hội. Ngày nay, các chương trình như vậy phát sinh từ sức ép của các công ty tư nhân buộc các tổ chức công cộng tham gia vào chương trình do các thành viên trong công ty khởi xướng.

Các viên chức đạo đức, các quy tắc ứng xử, các tổ chức trong nước và quốc tế được thành lập để khuyến khích các nhà kinh doanh và các nhân viên cư xử có đạo đức hơn đã có tác dụng, nhưng hành động vẫn tốt hơn lời nói. Và các công ty ngày càng hiểu rõ điều đó.

Các công ty Châu Âu.

Xu hướng tạo ra những trách nhiệm xã hội lớn hơn của công ty không phải là hiện tượng của riêng Mỹ. "Một cuộc khảo sát được công bố bởi Prince of Wales Business Leaders Forum Shows đã cho thấy các công ty đa quốc gia của Châu

Âu đang tìm ra các giải pháp mới để thúc đẩy sự vững mạnh và thịnh vượng...". Mạng lưới những nhà lãnh đạo kinh doanh quốc tế, hay còn gọi là Diễn đàn những nhà lãnh đạo, đã được thiết lập để củng cố khái niệm: "Trách nhiệm công dân tốt của công ty là giúp duy trì môi trường toàn cầu và chất lượng của cuộc sống". Trong bản báo cáo "Sự tham gia của công ty trong cộng đồng", diễn đàn đã chỉ ra xu hướng mới này.

Theo báo cáo này, các công ty Châu Âu đang chuyển từ lý thuyết công ty theo kiểu cũ (chỉ chi cho những trường hợp đã lựa chọn) sang tài trợ kiểu thị trường. Tại trụ sở chính của Volkswagen ở Wolfsburg, Đức, tái chế đã được thể chế hoá. "Mục đích tối hậu của trụ sở chính của người khổng lồ Wolfsburg là xuất xưởng những xe hơi mới ở một đầu cho đến khi chúng hết thời hạn sử dụng lại cho chúng vào đầu kia để tái chế lại những bộ phận của nó."

Trong khi chắc chắn rằng họ không thể thực hiện được ngay lập tức mục đích đó, mọi cố gắng của họ đều hướng về triển khai ý tưởng này. Thực hiện cam kết trong việc tái chế, nước bơm vào nhà máy "được tái chế với những tiêu chuẩn cao hơn thông thường và sau đó được sử dụng đi sử dụng lại đến bảy lần".

Cũng theo báo cáo này, thì lục địa Châu Âu đi đã sau cả Hoa Kỳ và Anh về phát triển ý thức trách nhiệm xã hội. Lập luận của bản báo cáo có nghe vẻ lọt tai: "Bất ổn và những hỗn loạn ở đô thị đã đẩy Anh và Hoa Kỳ đi trước Châu Âu" và kết quả là các công ty ở cả hai nước này đã buộc phải: "Suy nghĩ lại về sự đóng góp của các công ty trong cộng đồng... Sẽ phải có thời gian để phổ biến các chính sách tương tự trước những hỗn loạn trong xã hội gần đây ở Pháp và Đức do vấn đề người di cư, thất nghiệp, và cả việc tái thống nhất nước Đức".

SỰ TRUNG THỰC CỦA CÔNG TY VÀ CÁC YẾU TỐ BÊN NGOÀI

Một loạt các bài viết đăng trong tờ Portland Oregonian vào cuối năm 1992 đã chỉ trích tập đoàn Oregon - based Nike đã bóc lột người lao động Indonexia, tập đoàn này chỉ trả cho những người lao động Indonexia một khoản lương chết đói để làm việc trong các nhà máy không an toàn. Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc điều hành Nike Philip Knight đã rất bức mình vì những lời lên án và ông đã gửi thư cho tất cả các tờ nhật báo trong nước đã đăng tải vấn đề này.

Nhấn mạnh rằng những chuyện này hàm chứa nhiều điều không chính xác và bóp méo sự thật, ông Knight viết: "Chúng tôi chấp nhận trách nhiệm về những điều kiện làm việc trong các nhà máy mà chúng tôi ký hợp đồng để sản xuất các sản phẩm cho chúng tôi, và chúng tôi đã cố gắng nâng cao mức sống và kỹ năng làm việc của các công nhân trong nhà máy của chúng tôi".

"Các nhà máy ở nước ngoài của Nike nói chung trả lương cao nhất và tạo điều kiện làm việc tốt nhất, hơn bất cứ một nhà máy giày thể thao nào ở nước này. Ở Trung Quốc, một công nhân làm việc trong một nhà máy Nike được hưởng lương cao hơn cả một giáo sư của trường đại học Bắc Kinh".

Một bài báo khác, ở cùng thời điểm này, trong tạp chí Kinh tế Viễn đông đã viết rằng: Những người Indonexia làm việc trong hãng Nike hưởng lương cao hơn hầu hết các công nhân khác mà có may mắn kiếm được việc làm trong các nhà máy ở đất nước thu nhập thấp này, người phát ngôn của công ty Dusty Kidd bình luận: "người Mỹ chú trọng vào mức lương trả cho công nhân chứ không chú trọng vào mức sống liên quan đến đồng lương đó".

Điều đó có thể là sự thật, hay nó có thể là đúng khi Nike nhấn mạnh rằng công nhân nhà máy "Chỉ cần thực hiện điều đó" (khẩu hiệu quảng cáo của Nike⁴), mục đích của câu nói này nghiêm túc hơn nhiều so với mục đích quảng cáo rộng rãi của nó.

Vấn đề là khi các công ty trở lên toàn cầu hơn, với các nhà máy, bán hàng, tiếp thị, và những văn phòng hỗ trợ ở khắp mọi nơi, thì vấn đề như: thuyết phục các khách hàng của họ là họ không bóc lột, không phá rối môi trường hay phá hoại di sản văn hoá của đất nước là những tiền đề cực kỳ quan trọng để sản phẩm của họ bán chạy hơn.

Trong tuần cuối cùng của tháng 12 năm 1992, NBC đã công bố một chương trình khẳng định rằng: Chương trình "mua hàng Mỹ" của các siêu thị Wall Mark có trụ sở chính ở bang Arkansas là lừa dối. NBC dẫn chứng là: không những quần áo bán tại Wall Mark không phải là được sản xuất tại Mỹ, thậm chí các quần áo này còn do những đứa trẻ mới 9 tuổi sản xuất tại Bangladesh. Điều này bị phát giác bởi một viên chức AFL-CIO (Liên đoàn lao động Hoa Kỳ-Văn phòng công nghiệp hoá chất) mà đã từ lâu bất đồng với Wall Mark về vấn đề nhập khẩu. Wall Mark lại nhấn mạnh rằng lời buộc tội trên là sai. Tuy nhiên, khi NBC chất vấn, David Glass Giám đốc điều hành của công ty Wal Mark lại không khẳng định được nguồn gốc hàng hoá của công ty mình.

Donna Katzin làm việc tại Trung tâm trách nhiệm chung của các công ty (Interfaith Center on Corporate Responsibility) nói: "Không phải là vì các công ty không tự làm ra sản phẩm mà họ có thể chối bỏ được trách nhiệm".

H.J.Heinz có trụ sở ở Pittsburgh không tự đánh bắt cá

⁴ Người dịch

ngừ, tuy nhiên những bức thư của các khách hàng về vấn đề kỹ thuật đánh bắt cá heo loại lớn đã buộc công ty phải tuyên bố rằng nhãn hiệu cá Rtar-Kist của công ty này chỉ mua của các tàu đánh bắt cá có sử dụng phương pháp đánh bắt cá ngừ "đã được phê chuẩn".

Một bài báo trong Newsweek (Tuần tin tức) đã đặt câu hỏi: "Liệu có công bằng không khi bắt các nhà sản xuất ở thế giới thứ 3 phải tuân theo các tiêu chuẩn của Hoa Kỳ". Bài báo này cũng trích lời của ông David Messick giảng viên về đạo đức kinh doanh của trường Northwestern University bussiness rằng: "Thật dễ dàng nắm bắt các quan điểm của các tập đoàn Hoa Kỳ, nhưng điều gì cho phép chúng ta có quyền quyết định ở tuổi nào người dân Bangladesh được đi làm?".

Có trung thực hay không, thì các công ty cũng không còn muốn sử dụng các qui trình sản xuất, nhập khẩu hay gia công chế biến mà có thể bị lý giải là ức chế, là phi đạo lý, bóc lột người lao động hay môi trường. Các công ty có tên tuổi như Sears và Levi Strauss cũng như các công ty ít được biết đến như Timberland có trụ sở ở Hampshire giờ đây cũng từ chối nhập các sản phẩm từ Trung Quốc, vì họ sợ là các sản phẩm này có thể do những người lao động trong tù làm ra. Philips - Van Heusen khẳng định rằng sẽ chấm dứt đơn đặt hàng với các nhà cung cấp hàng may mặc vi phạm những qui định về đạo đức, môi trường và nhân quyền của công ty.

Nhu cầu đối với các nhà cung cấp

Một số công ty đang dự thảo các qui tắc ứng xử đơn giản và đang tìm cách nắm thông tin từ các nhà cung cấp và tiến hành điều tra tại chỗ. Tháng giêng năm 1993, Công ty Home Depot đóng trụ sở tại Atlanta đã gửi phiếu câu hỏi đến tất cả các nhà sản xuất cung cấp sản phẩm cho mình, xem liệu họ có thuê mướn trẻ em hoặc tù nhân hay không. Để

chứng minh mức độ nghiêm túc của cuộc điều tra, Home Depot đã cho các công ty đúng 72 tiếng để trả lời, nếu không thì cắt hợp đồng.

Levi Strauss cũng làm yêu cầu tương tự như vậy với các bước xa hơn. Strauss đã điều tra từng người trong số 600 nhà cung cấp toàn cầu của mình. Khi quá trình điều tra đã hoàn tất, 30 nhà cung cấp bị đình chỉ và 120 nhà cung cấp khác phải cải tổ lại. Công ty cũng rút khỏi Miến Điện sau khi đã xác định là Chính phủ phải chịu trách nhiệm về những vi phạm nhân quyền tràn lan.

Không quá cực đoan với các quyết định của mình, Levi Strauss đã thương lượng với các công ty ở Bangladesh, nơi vẫn sử dụng trẻ em dưới tuổi lao động hợp pháp - 14. Ít nhất là ở một trong số các nhà máy đó, Strauss đã đồng ý nhận dạy dỗ 40 trẻ em lao động dưới tuổi quy định trong khi nhà máy vẫn tiếp tục trả lương cho chúng.

Cái điều mà các công ty nhận ra trong khi "tiến tới toàn cầu" là phải đấu tranh với những rủi ro không được đề cập đến trong các trường dạy kinh doanh. Những nhà hoạt động xã hội các loại, từ các nhà môi trường, công đoàn, bảo vệ nhân quyền và những nhà đầu tư có ý thức xã hội đều nhận ra sức ép này. Không cần phải quá giàu trí tưởng tượng, các nhóm bảo vệ luôn thấy rằng ý thức và phản ứng của công chúng tác động ảnh hưởng đến các biến đổi xã hội. Dù sao, ngày nay áp lực này đã chuyển sang hướng toàn cầu. Các nhà nhập khẩu và những người khác nữa đang buộc phải xem lại không chỉ những chính sách của chính mình mà còn cả của các nhà sản xuất cung cấp hàng hoá cho họ nữa.

TỪ CÁC QUY TẮC AD HOC ĐẾN CÁC TIÊU CHUẨN TOÀN CẦU.

Theo giáo sư Gary Clark, giảng viên văn hoá học so sánh của trường Đại học tổng hợp Sophia tại Tokyo thì: Nhật Bản là "một xã hội đầy rẫy các sắc tộc phức tạp", nơi mà mọi người đều hướng tới việc thiết lập các luật lệ, như là họ đã làm, hơn là việc dựa vào các qui tắc đạo đức cố hữu. "Luân thường đạo lý của dân tộc được ưu tiên. Nhưng nó không thể dập khuôn trong tất cả các trường hợp" Clark nói. "Vấn đề (đối với người Nhật) là ở chỗ quyết định như thế nào là một vụ "Sĩ căng đàn". Và thông thường thì họ sẽ chờ một người khác quyết định thay cho họ".

Chúng ta cũng tương tự như vậy. Vì thế, vấn đề nổi bật trong thập kỷ vừa qua là sự cần thiết của các tổ chức và các cơ quan như: Trung tâm đạo đức kinh doanh (Center for Business Ethics) của trường đại học Bentley ở Waltham, Massachusetts; The Business Enterprise Trust, đóng trụ sở tại Stanford, California; Trung tâm về đạo đức trong chính sách công cộng và tổ chức các nghiệp đoàn và các nhà kinh doanh vì trách nhiệm với xã hội (Center for Ethics in Public Policy and Professions, Businesses for Social Responsibility) của trường đại học Emory; Mạng lưới đạo đức kinh doanh Châu Âu (European Business Ethics Network) đặt trụ sở tại Brussels; và tổ chức mới đăng ký gần đây nhất, Transparency International, một liên hiệp giữa các quan chức cao cấp của các Chính phủ, các tổ chức kinh doanh và các viên chức của các tổ chức phát triển. Được mô phỏng theo tổ chức Amnesty International, nhóm này sẽ tập trung vào việc chống lại nạn "đưa hối lộ" trong các giao dịch trên toàn cầu. Trong số các nhà sáng lập có: Robert S. McNamara, nguyên là lãnh đạo Ngân hàng thế giới; Oscar Arias Sa'nchez, nguyên là Tổng thống Costa Rica; Người được nhận giải thưởng Nobel về hoà bình, nguyên là đại sứ liên hợp quốc Andrew Young; và Paul Batchelor, Chủ

tịch tập đoàn tư vấn quốc tế Coopers & Lybrand International Consulting.

Các tổ chức đó và hàng trăm tổ chức, đoàn thể khác, được thiết lập nhằm xác định các qui tắc về đạo đức và khuyến khích các đồng nghiệp của họ cũng như những người trong nhóm làm theo như vậy, rất đáng được tán thưởng một cách nồng nhiệt.

Nhưng liệu các giá trị có thể được xác định, và khi mà xác định được thì chúng có thể được thể chế hoá không? Các trường dạy kinh doanh cũng đang phải vật lộn với câu hỏi tương tự. Liệu đạo đức có giảng dạy được không? Vì cách cư xử thiếu đạo đức vẫn tiếp diễn mặc dù trong thực tế có hơn 500 khoá học về đạo đức đang được giảng dạy trong các trường học ở Mỹ.

Theo tạp chí kinh doanh Harvard (Harvard Business Review) thì "đến 90% các trường dạy kinh doanh của quốc gia hiện nay đang cung cấp một số loại hình đào tạo trong lĩnh vực này. Có hơn 25 sách giáo khoa thuộc lĩnh vực này và 3 tờ thời báo của các Viện hàn lâm viết về chủ đề này. Có ít nhất 16 trung tâm nghiên cứu về đạo đức kinh doanh hiện đang hoạt động và trung tâm nghiên cứu đạo đức kinh doanh đã được thiết lập ở Georgetown, Virginia, Minnesota và ở hàng loạt những trường đào tạo kinh doanh nổi tiếng khác.

Cương vị quản lý chính là sự nhận thức về nhân quyền.

Cùng với việc các công ty đang bắt đầu thấy trách nhiệm của họ đối với môi trường, thì các công ty cũng đã bắt đầu chấp nhận trách nhiệm của họ đối với loài người. Edith Weiner, Chủ tịch tập đoàn Weiner, Edrich, Brown, Inc đã viết: "Hình mẫu ngự trị của công nghiệp là con người đứng đầu

trong hệ thống cấp bậc và được phép khai thác mọi tiềm năng thiên nhiên, thậm chí cả với người khác cho đến khi cạn kiệt. Mặt khác, về quản lý có thể nói rằng không có hệ thống cấp bậc nào mà ở đó con người được giao nhiệm vụ là phải quan tâm duy trì, bảo tồn trái đất và tất cả tài nguyên của nó, làm cho chúng tốt đẹp như ban đầu hay tốt hơn cho thế hệ tiếp theo".

Weiner nói: "... Nếu chúng ta muốn biết những công ty nào trong hàng triệu các công ty đang thành lập hôm nay tồn tại được đến thế kỷ 21, thì chúng ta phải nhìn xem thứ nhất là cơ cấu của công ty khi nó được thành lập, và thứ hai là cách cư xử của nó với các công nhân, với khách hàng và xã hội nói chung. Các công ty gắn liền với các hình thức "nhỏ thì hiệu quả hơn" sẽ phát đạt. Các công ty được tổ chức như một liên minh giữa các doanh gia và có trách nhiệm một cách nghiêm túc đối với hành tinh và xã hội sẽ thịnh vượng".

Thực tế về cơ bản ai cũng có đạo đức. Đa số trong chúng ta đều không ăn trộm của hàng xóm hoặc không biến thủ tiền của ông chủ. Chúng ta làm việc thiện và sống theo qui tắc ứng xử đảm bảo cho chúng ta ngủ một cách thanh thoi hơn vào ban đêm. Nếu chúng ta không nói dối, không lừa đảo, không trộm cắp, vậy thì ai sẽ làm điều đó? và điều quan trọng hơn là tại sao? bởi vì nó được bỏ qua. Bởi vì trong nhiều trường hợp các tổ chức sẽ không trừng phạt đúng đắn những sai lầm nhỏ trong các tiêu chuẩn đạo đức nếu như đồng lương đủ lớn. Tổ chức càng lớn và càng ít bị phát giác, như Chính phủ hay là doanh nghiệp, thì lỗi lầm về đạo đức có quy mô càng lớn".

Tuy nhiên, điều đó sẽ thay đổi. Vào thế kỷ 21 các đơn vị của từng tập đoàn lớn sẽ ngày càng nhỏ đi. Các doanh nghiệp sẽ hoạt động như một đơn vị riêng biệt và tự chịu trách nhiệm về các khoản lỗ, lãi. Các thành viên sẽ quan tâm hơn đến trách nhiệm của mình trong tổ chức.

Khi trách nhiệm được giao cho mỗi cá nhân, thì họ sẽ đi đến các quyết định dựa trên các tiêu chuẩn về đạo đức mà họ sống vì chúng.

Khi mà trách nhiệm mỗi cá nhân tăng lên trong kinh doanh và chính trị, thì một qui tắc ứng xử toàn cầu sẽ được hình thành; chúng ta sẽ tự mình và cùng nhau thực hiện những tiêu chuẩn đạo đức ngày một cao.

5

THẾ KỶ RỒNG BAY: KHỐI THỊNH VƯỢNG CHUNG TRUNG QUỐC - SỨC MẠNH TỪ NỘI LỰC

Tôi chưa bao giờ chứng kiến một sự kiện nào như thế trong cuộc đời mình: một trăm dặm xây dựng không ngừng.

Sáng sớm một ngày tháng 9 năm 1993, tôi thuê một ô tô và người lái xe để đi từ khách sạn Garden ở Quảng Châu (chúng tôi thường gọi nó là Canton) tới ga đường sắt ở Thẩm quyền nằm ở biên giới Lãnh thổ mới của Hồng Kông. Dọc theo đường biên giới dài 160km này hàng nghìn nhà máy vừa

và nhỏ, nhà kho, và các khu dân cư đang được các nhà thầu xây dựng. Do xe cộ hết sức đông đúc (hầu hết là xe tải), chuyến đi của tôi kéo dài 4 tiếng. Bốn tiếng được chứng kiến công trình xây dựng lớn nhất trên thế giới.

Một nghịch lý khác:

Một nước có nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung lớn nhất cuối cùng trở thành nước có nền kinh tế thị trường lớn nhất thế giới.

Nếu Trung quốc có thể duy trì được đà phát triển kinh tế hiện nay của mình và cũng không có mấy lý do để tin rằng nó không làm được điều này, thì đến năm 2000 Trung quốc sẽ trở thành một nền kinh tế lớn nhất thế giới. Lớn hơn cả Mỹ, lớn hơn cả Nhật bản. Trong tương lai, nền kinh tế Trung quốc có thể lớn hơn nền kinh tế của tất cả các nước công nghiệp giàu nhất hiện nay cộng lại.

Hiện nay là nền kinh tế lớn thứ ba trên thế giới

Đáng nghi ngờ chăng? Sự hoài nghi là có thể hiểu được khi xem xét cách mà thế giới nhìn nhận Trung quốc (và cách mà Trung quốc tự nhìn nhận mình), kể từ năm 1949, khi Mao Trạch Đông tuyên bố Trung quốc trở thành nước Cộng hoà Nhân dân Trung hoa và đi theo con đường của Chủ nghĩa cộng sản. Sự hoài nghi này là có thể hiểu được, nhưng không có cơ sở vững chắc. Hiện nay, Trung quốc đã trở thành một nước có nền kinh tế lớn thứ ba trên thế giới, vượt hơn cả Đức và chỉ đứng sau Mỹ và Nhật. Về khía cạnh nào đó, nó đã vượt hơn cả Nhật.

Thông thường, nền kinh tế của một nước được xác định bằng thu nhập bình quân đầu người. Thu nhập này được tính

bằng cách chuyển đổi giá trị tổng sản phẩm quốc nội của nước đó sang đồng đôla theo tỷ giá chính thức. Một khó khăn lớn thường gặp phải khi áp dụng phương pháp này, đó là khi đồng tiền của một nước nào đó yếu hơn so với đồng đôla thì nền kinh tế của nó cũng sẽ tự động bị thu hẹp lại, và điều này rất có thể bị hiểu nhầm. Nhưng đó chính là những gì đã xảy ra đối với Trung quốc. Từ năm 1978 tới năm 1992, đồng Nhân dân tệ (đồng tiền Trung quốc) bị sụt giá từ 1đôla = 1,7 NDT xuống 1đôla = 5,5 NDT. Việc sử dụng phương pháp truyền thống đã phủ nhận hoàn toàn mức tăng trưởng thực tế của nền kinh tế Trung quốc trong giai đoạn đó. Bằng cách tính này, nền kinh tế Trung quốc được xếp thứ 10 và người dân của nó được xếp vào những người nghèo nhất thế giới.

Những nhân viên thống kê của thế giới biết rằng những con số này không có ý nghĩa gì, và do đó năm 1993, Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) đã sử dụng phương pháp khác và thu được kết quả khác hẳn. IMF tính sản lượng quốc gia của một nước bằng số lượng hàng hoá và dịch vụ mà đồng tiền nước đó có thể mua được trong nước so với sức mua của đồng tiền các nước khác. Bằng cách sử dụng phương pháp ngang giá sức mua, IMF đã phát hiện ra rằng Trung quốc đã sản xuất ra 1,7 nghìn tỷ đôla hàng hoá và dịch vụ trong năm 1992, lớn hơn nhiều so với 400 tỷ đôla theo cách tính trước, và thu nhập bình quân đầu người của Trung quốc năm 1992 là 1.600 USD chứ không phải 370 USD.

Việc IMF sử dụng phương pháp ngang giá sức mua đã gây tranh cãi giữa các nhà kinh tế truyền thống. Hầu hết những người này cho rằng phương pháp đó thiếu những số liệu thống kê đáng tin cậy. Khi IMF bắt đầu quá trình tính toán này, nó sử dụng số liệu về giá của Chương trình so sánh quốc tế của Liên Hiệp quốc do Robert Summers và Alan Hestondo cung cấp. Đây là hai giáo sư kinh tế tại trường Đại học Tổng hợp Pennsylvania được thừa nhận là những chuyên gia hàng đầu về lĩnh vực này. Sau khi sử dụng những dữ liệu và cách

phân tích của Summers và Heston, IMF đã tính được thu nhập bình quân đầu người của Trung quốc là 2.598 USD hay 2,9 nghìn tỷ USD với mức giá năm 1990. Do cho rằng con số này là quá cao cho nên IMF đã quyết định sử dụng số liệu từ công trình nghiên cứu của Trung tâm nghiên cứu thuộc Cục điều tra dân số Mỹ. Trong khi đó, một số nhà kinh tế lại ước tính rằng mức thu nhập đầu người thực tế của Trung quốc lên tới 4.000 USD (điều này có thể khiến cho nền kinh tế của Trung quốc lớn hơn của Nhật rất nhiều).

Phép tính này rất dễ hiểu. Nếu thu nhập đầu người thực tế của Trung quốc là 4.000 USD, điều này có nghĩa là tổng giá trị nền kinh tế của nó là 4,8 nghìn tỷ (1,2 tỷ x 4.000 USD), gấp đôi so với Nhật (2,4 nghìn tỷ), nhưng nhỏ hơn Mỹ (5,6 nghìn tỷ) (tất cả các con số này đều được tính trên cơ sở ngang giá sức mua). Sẽ thú vị hơn khi bạn phác thảo đường cong tăng trưởng tiềm năng của Trung quốc. Nếu thu nhập đầu người của Trung quốc tăng lên tới mức của Hàn quốc (7.561 USD), thì quy mô nền kinh tế của Trung quốc là hơn 9 nghìn tỷ USD. Nếu mức thu nhập này đạt tới mức của những kiều bào Trung quốc ở Đài loan (10.000 USD), nền kinh tế của nó sẽ đạt mức 12 nghìn tỷ USD, lớn gấp đôi so với quy mô hiện tại của nền kinh tế Mỹ. Trong tương lai, điều này sẽ có thể xảy ra.

Không nên nhầm lẫn quy mô nền kinh tế với mức sống. Dù người ta có thể tưởng tượng đến mức độ nào đi nữa thì Trung quốc vẫn không có - và sẽ không thể có trong một tương lai gần - một mức sống khá giả, sung túc, ngay cả sau khi nó trở thành nền kinh tế lớn nhất thế giới.

Vấn đề là ở chỗ dù người ta dùng số liệu nào, thì quy mô nền kinh tế Trung quốc khi sử dụng phương pháp ngang giá sức mua đã tăng hơn ba lần so với khi dùng phương pháp truyền thống. Hay như một nhà kinh tế ở trường Đại học kỹ thuật Massachusetts, Paul Krugman đã chỉ ra rằng: "Điều

quan trọng chủ yếu là vấn đề địa lý chính trị. Đó là một thứ nhắc nhở chúng ta rằng Trung quốc đã là một cường quốc, một điều mà nhiều người vẫn hoàn toàn chưa biết".

Cho dù người ta đã nhận ra điều đó hay chưa, không điều gì có thể thay đổi được sự thật là Trung quốc, với một mục đích duy nhất là chuyển từ nền kinh tế tập trung sang "nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa" hay "chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung quốc" đã nói lòng cho người dân của mình, giải phóng năng lực và lòng nhiệt tình của họ. Napoleon đã cảnh cáo phương Tây hãy để cho Trung quốc ngủ yên, nhưng Napoleon đã không thể tưởng tượng được thế giới sẽ thay đổi như thế nào khi 1,2 tỷ con người được thoát khỏi hơn nửa thập kỷ cách mạng, chiến tranh, nạn đói, và một thập kỷ chịu sự đàn áp vô hình của cách mạng văn hoá.

Hàng trăm nghìn người lao mình xuống biển

Sáu năm trước đây, Bai Mei là một người công nhân Trung quốc điển hình. Cô làm việc vất vả trong một nhà máy luyện kim của Nhà nước với mức lương 40 USD/tháng. Hiện nay cô là một nhà kinh doanh bất động sản. Thu nhập của cô khoảng 2 triệu USD. Bai Mei 35 tuổi.

Năm 1987, Wang Yuenjin mở một xưởng giấy chỉ có một phòng làm việc và 10 công nhân. Hiện nay, Wang nhận hơn 100 công nhân và xưởng của anh sản xuất được 500 đôi/ngày. Thu nhập của xưởng trong năm 1992 là 1 triệu USD và đã đem lại cho anh 60.000 USD lợi nhuận. Doanh số của xưởng này tăng 50%/năm.

Khi 31 tuổi, Lu Zhoukui là một người đàn ông có gia đình hạnh phúc và một sự nghiệp thành đạt. Khi đó anh là một quan chức trung lưu của thành phố. Thu nhập của anh là

46 USD/tháng. Sau đó anh đã đánh liều mở một cơ sở kinh doanh làm đủ mọi thứ, từ việc điều hành khách sạn tới đưa những người Trung quốc vào làm việc cho công ty nước ngoài. Trong 4 tháng đầu công ty của anh ta thu được 219.000 USD tiền lời. Lu hy vọng sẽ thu được 1 triệu tiền lời trong năm 1993.

Trung quốc tự hào vì có tới một triệu nhà triệu phú. Hầu hết họ đều đi lên từ hàng ngũ 18 triệu nhà doanh nghiệp. Nhiều người khẳng định rằng con số này là thấp hơn thực tế rất nhiều bởi vì nhiều doanh nghiệp tư nhân ở các quận huyện và làng xã thực tế là các công ty thuộc sở hữu tư nhân. Đối với một dân tộc hàng thập kỷ nay coi việc kinh doanh là một công việc hạ thấp mình và là một công việc kiếm tiền bất hợp pháp thì tình hình hiện nay đã chứng tỏ người Trung quốc đã học hỏi nhanh một cách khủng khiếp. Ngày nay, phần lớn những doanh nhân Trung quốc còn rất trẻ - tới mức họ hoàn toàn không bị ảnh hưởng bởi cuộc cách mạng văn hoá - và họ ngày càng tiếp xúc nhiều hơn với nền văn hoá phương Tây do doanh nghiệp chi phối. Trong số các doanh nhân có những người nông dân, trí thức, nhà khoa học, và các quan chức cấp cao của Chính phủ.

Ở mọi nơi trên đất nước, đặc biệt ở các trung tâm đô thị, các thanh niên luôn hỏi nhau cùng một câu hỏi. "Anh đã lao ra biển chưa?". Nói tới việc "lao mình xuống biển", tiếng Trung quốc gọi hiện tượng doanh nghiệp này là *xaihai jingshang*- dịch theo nghĩa đen là "xuống biển để kinh doanh". Lao mình xuống biển ... ra biển... xuống biển để kinh doanh, cụm từ được nhắc đi nhắc lại này được dùng để chỉ mong muốn của cá nhân từ bỏ sự đảm bảo của công việc trong một doanh nghiệp Nhà nước và tham gia vào thế giới doanh nghiệp tư nhân nhiều rủi ro hơn. Ngày nay, những nhà doanh nghiệp được coi là những anh hùng và việc kiếm tiền là một công việc đáng trân trọng, thậm chí còn được coi là cao quý. Trong khi tài khoản tại ngân hàng của họ tăng lên và thị hiếu của họ

chuyển từ áo jacket của Mao sang những mẫu thời trang phương Tây đắt tiền, họ có thể hoàn toàn thoải mái khi cho rằng họ đang đóng góp cho sự phát triển của nền kinh tế Trung quốc, hay hoạt động vì lợi ích kinh tế lớn hơn.

Các doanh gia tỏ ra họ đang hoạt động vì lợi ích lớn hơn, còn Đảng vẫn cho rằng đất nước Trung quốc vẫn là một nước cộng sản.

PLA, Inc

Nhiều thành viên của quân đội đang "nhảy xuống biển". Do thiếu vốn, Quân đội giải phóng Nhân dân Trung Hoa (PLA) đã lập ra nhiều doanh nghiệp để kiếm thêm tiền. Các đơn vị quân đội không thể nhận đủ tiền từ ngân sách của Chính phủ cho nên họ phải tự tìm cách kiếm thêm tiền. Số tiền họ kiếm thêm được thông qua hoạt động kinh doanh hiện nay ngang bằng và thậm chí nhiều hơn cả số vốn mà họ nhận được từ Bắc kinh.

Một số nhà quan sát cho rằng ngày nay có tới 20.000 doanh nghiệp của PLA được thành lập và hoạt động, nhưng con số này tăng lên nhanh chóng tới mức khó có thể biết chính xác được. Các doanh nghiệp chủ yếu của PLA hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, vận tải, dịch vụ y tế, khách sạn và nông nghiệp. Các nhà máy của họ sản xuất ra 3/4 số lượng được phẩm mà Trung quốc sản xuất được. Họ điều hành hàng trăm khách sạn và nhà khách. Bảy năm trước đây, PLA đã khởi đầu Hãng hàng không Hợp nhất (united) Trung quốc, họ sử dụng các máy bay và sân bay quân sự để phục vụ hành khách thương mại.

Người ta lo lắng rằng tất cả những hoạt động này có thể làm cho PLA sao lãng nhiệm vụ chủ yếu của nó là bảo vệ Đảng cộng sản, nhưng điều này đã quá trễ. PLA là một bộ

phần quan trọng của nền kinh tế và nền kinh tế là một bộ phận quan trọng của PLA.

Nền kinh tế Trung quốc đang được phi tập trung hoá một cách mạnh mẽ, từ cơ chế kế hoạch hoá và điều hành tập trung chuyển sang chế độ doanh nhân cá thể, làng xã và quận huyện. Điều này làm cho nền kinh tế ngày càng phát triển. Nó chứng tỏ nghịch lý toàn cầu sau:

Nền kinh tế của Trung quốc càng lớn, các bộ phận của nó càng nhỏ và càng mạnh.

Một cuộc điều tra các thanh niên cho thấy nghề nghiệp được họ ưa thích nhất là trở thành nhà doanh nghiệp. Làm việc cho các cơ quan Nhà nước được xếp hàng thứ 8 trong số 16 phương án lựa chọn. Người ta ước đoán rằng khoảng 1/3 trong số 103 triệu người làm việc cho Chính phủ đã từ bỏ vị trí của mình để tự tiến hành kinh doanh hoặc đã tìm một công việc thứ hai trong khu vực tư nhân.

Tiền, chứ không phải quyền lực là động lực làm việc của nhóm đang gia tăng này. Chen Wei, một phụ nữ kinh doanh 26 tuổi cùng với người anh sinh đôi của mình sở hữu một công ty máy tính ở Bắc kinh nói: "Chúng tôi không có quyền lực, nhưng chúng tôi có tiền. Có tiền, chúng tôi có thể có được quyền lực".

Mặc dù họ có thể chưa có được nhiều quyền lực chính trị, nhưng ít nhất họ hiện đã có được một vài quyền lực nhất định. Tháng 3 năm 1993, 20 nhà doanh nghiệp đã được bầu là đại biểu Quốc hội Trung quốc và của nhóm cố vấn chính trị có uy tín. Quan trọng hơn, Rong Yiren, một trong số những nhà doanh nghiệp thành đạt nhất của Trung quốc đã được bầu là Phó Tổng thống Trung quốc.

Những gì mà các nhà doanh nghiệp này thực sự có, đó

là giá trị chia xẻ và sức mạnh của khối đông, "Những người này đang hình thành một tầng lớp trung lưu, tạo ra của cải và, cũng như ở đâu đó ở Đông Á, họ sẽ tạo ra nhu cầu phải cải thiện chất lượng cuộc sống và họ sẽ có vai trò chính trị đáng kể". David Shambaugh, giáo viên chính trị Trung quốc tại trường Đại học Tổng hợp Luân đôn nói. Thậm chí những người cương quyết thuộc Đảng cộng sản cũng nhất trí rằng: các lực lượng chính trị và xã hội được giải phóng bởi cuộc cải cách kinh tế sẽ làm giảm sự kiểm soát của họ đối với xã hội. Họ cũng biết rằng khả năng của họ trong việc làm tăng mức sống và duy trì một nền kinh tế lành mạnh là cách duy nhất để đảm bảo tính hợp pháp đối với quyền lực chính trị của họ. Chủ nghĩa cộng sản-hay Đảng cộng sản và chủ nghĩa tư bản đơn giản là phải cùng tồn tại.

Đặng Tiểu Bình- hãy để kinh tế học chứ không phải những lý luận giáo điều quyết định vận mệnh của Trung quốc.

Đó là một cơ hội thuận lợi cho Trung quốc tiến hành cuộc cải cách kinh tế của mình. Tháng 12/1978, tại phiên họp toàn thể của Ủy ban trung ương lần thứ 11 của Đảng cộng sản, các Đảng viên đã chấp nhận lời đề nghị cải cách kinh tế của Đặng Tiểu Bình. Ông muốn Trung quốc từ bỏ những nguyên tắc kế hoạch hoá tập trung và sở hữu Nhà nước của Xtalin và đi theo con đường kinh tế thị trường phi tập trung hóa. Bất ngờ hơn, ông Đặng khẳng khẳng Trung quốc phải mở cửa ra thế giới.

Trong vòng 15 năm kể từ Hội nghị Ủy ban Trung ương lần thứ 11, thế giới đã được chứng kiến một trong những bước phát triển nhanh nhất của một nước ở bất cứ đâu, tại bất cứ thời điểm nào trong lịch sử. Mức tăng GNP thực tế hàng năm trung bình khoảng 9%, nhờ đó GNP đã tăng gấp đôi sau 8

năm. Năm 1992, nền kinh tế Trung quốc tăng gần 13%, đây là mức tăng trưởng nhanh nhất trên thế giới. Trong nửa đầu năm 1993, mức tăng trưởng của nền kinh tế Trung quốc là 15%, và Chính phủ bắt đầu áp dụng các biện pháp chống lạm phát. Mục tiêu của Trung quốc là phải đạt mức tăng trưởng 10%/năm trong những năm còn lại của thế kỷ này; tăng gấp đôi sau 7 năm.

Năm 1994, nền kinh tế Trung quốc sẽ tăng gấp 4 lần so với khi Đặng Tiểu Bình đưa ra chương trình cải cách lần đầu tiên. Nếu Trung quốc đạt được mục tiêu này, vào năm 2002 nền kinh tế của nó sẽ lớn hơn gấp 8 lần so với năm 1978. Nếu điều đó xảy ra, Trung quốc sẽ theo kịp nền kinh tế của Nhật bản, Đài loan, và Hàn quốc cộng lại trong vòng 25 năm phát triển nhất nhanh nhất của ba nước này. Nhưng hãy nhớ rằng, Đài Loan chỉ có 20 triệu dân, Nhật bản có 125 triệu dân. Trung quốc có 1,2 tỷ. Hãy tưởng tượng - Trung quốc hiện nay, có tốc độ phát triển nhanh hơn mức tăng trưởng kinh tế kỳ diệu của Nhật bản - lại có số dân nhiều hơn Nhật bản khoảng 1000 triệu. Trung quốc phát triển nhanh như Nhật - và dân số Trung quốc lớn hơn Nhật 10 lần.

Ngoại thương của Trung quốc tăng lên tới 170 tỷ USD năm 1992 (bất chấp sự giảm sút về kinh tế của một vài đối tác của nó) - tăng từ mức 135 tỷ USD năm 1991 và từ 21 tỷ USD năm 1978 là năm bắt đầu cải cách. Tuy nhiên, mức tăng trưởng này không đồng đều trên toàn đất nước: Miền Nam Trung quốc phát triển sớm hơn các tỉnh ở miền Trung và miền Bắc. Tuy nhiên, cải cách kinh tế đã tác động tới gần như toàn bộ mỗi người dân Trung quốc.

Như tờ The Economist mô tả tình hình này trong một cuộc điều tra toàn diện về sự kỳ diệu Trung quốc: "Kinh tế học hầu như không có mấy lý lẽ để biện minh cho trường hợp của Trung quốc. Các ước đoán thì khác nhau, nhưng người ta vẫn cho rằng năm 1978, khoảng 200-270 triệu người Trung

quốc phải sống ở mức hoàn toàn đói nghèo (thậm chí là không đủ lương thực). Năm 1985, khi cải cách ruộng đất gần như đã được hoàn thành, thì con số này là 100 triệu. Một số lượng người bằng số dân của Nhật, gấp đôi của Anh, bằng một nửa của Mỹ, ở Trung quốc đã thoát ra khỏi cảnh nghèo khổ trong vòng 6 năm đầu tiên của cuộc cải cách kinh tế".

Nếu sự đầy đủ có thể đo bằng khả năng mua các mặt hàng tiêu dùng thì nhiều người Trung quốc hiện đang có mức sống rất sung túc. Năm 1981, 100 hộ gia đình Trung quốc sống ở đô thị có trung bình dưới 1 cái tivi. Năm 1991, 100 hộ có 70 chiếc. Năm 1981, 100 hộ ở thành phố có 6 chiếc máy giặt, 10 năm sau, 100 hộ có hơn 80 chiếc. Xây dựng bùng nổ khắp nơi. Nhà máy, văn phòng, nhà cửa... được xây dựng nhanh chóng và rất nhiều người đang chờ đợi để sử dụng khi chúng được hoàn thành.

Có thể nói rằng trước đây chưa bao giờ có nhiều người thoát khỏi cảnh nghèo khổ nhanh như vậy. Khi tới thăm Trung quốc, tôi hỏi rất nhiều người rằng các cuộc cải cách kinh tế có ảnh hưởng tới cuộc sống riêng của họ như thế nào. Hầu hết tất cả đều nói rằng mức sống của họ được cải thiện.

Phong vũ biểu của Gordon Wu

Gordon Wu, một trong số những người Hồng Kông tham gia vào các dự án trên lục địa Trung quốc nói, anh ta đã sử dụng thước đo của chính mình để xác định mức tăng trưởng đáng ngạc nhiên của nền kinh tế Trung quốc - "phong vũ biểu kinh tế của Wu". Nó được dùng riêng cho các nước đang phát triển và được chia thành 5 mức độ. Chẳng hạn một nước đang phát triển bắt đầu có sự tăng trưởng kinh tế:

- Bước 1:** Con người bắt đầu đi ăn hiệu
- Bước 2:** Họ mua quần áo mới.

- Bước 3:** Người tiêu dùng bắt đầu tích lũy để mua dụng cụ gia đình (nhiều người Trung quốc nói với tôi: "Chúng tôi hiện nay đã có tủ lạnh").
- Bước 4:** Họ mua xe máy, ô tô hoặc căn hộ.
- Bước 5:** Người tiêu dùng bắt đầu đi du lịch nước ngoài.

Phần lớn người Trung quốc hiện đang ở bước 2 và 3, một số đang bước sang bước 4. Phong vũ biểu kinh tế của Wu là một cách để đánh giá sự cất cánh về mặt kinh tế của các nước nghèo để trở thành một nước giàu. Nếu bạn đang kinh doanh thiết bị dụng cụ và thấy bước 1 và bước 2 đã qua, tốt hơn là bạn nên tự tạo cho mình một vị thế để có thể tận dụng những lợi thế khi người ta chuẩn bị bước sang bước thứ 3.

Bí quyết thành công của Đặng Tiểu Bình

Cải cách kinh tế của Trung quốc bắt đầu từ người nông dân.

Lúc đầu, chính Đặng Tiểu Bình là người đứng ra chỉ đạo ba làn sóng cải cách với tư cách cá nhân. Những bước được tiến hành ban đầu đã tỏ ra là đúng đắn. Ông đã tạo ra kinh tế thị trường với mặt hàng lương thực. Đầu tiên, ông tiến hành tự do hoá giá cả của tất cả các loại lương thực, trừ ngũ cốc, sau đó huỷ bỏ các công xã nông nghiệp để thành lập nên những trang trại gia đình. Sản lượng nông nghiệp được tăng lên mạnh mẽ. Sau một thời gian bị đình trệ từ giữa thập kỷ 50 tới năm 1978, đầu thập kỷ 80, giá trị gia tăng thực tế là 7%, mặc dù số lượng người làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp lại giảm. Mọi người, từ người sản xuất đến người tiêu dùng đều được thuận lợi hơn.

Trong thập kỷ 80, năng suất của người nông dân

Trung quốc tăng nhanh nhất, hơn bất cứ người nông dân nào ở bất kỳ đâu trên thế giới.

Điều đáng chú ý nhất, đó là hai bước trên hoàn toàn đối ngược với nguyên tắc công nghiệp hoá truyền thống của Xtalin, trong đó, khu vực nông thôn bị tận dụng triệt để để phục vụ cho sự phát triển của khu vực công nghiệp. Bằng cách biến những người nông dân thành những nhà kinh doanh, Đặng Tiểu Bình có thể đảm bảo được một nguồn vốn cho quá trình phát triển công nghiệp trong tương lai thông qua việc tạo ra thặng dư tiết kiệm từ khu vực nông nghiệp. Khi đó, Đặng Tiểu Bình được 3/4 số cử tri Trung quốc bỏ phiếu bầu.

Bước tiến hành thứ hai của Đặng (khi đó được coi là ít quan trọng hơn nhưng hiện nay nó đã tỏ ra là quan trọng bằng, thậm chí là quan trọng hơn bước trước), đó là loại bỏ độc quyền Nhà nước Trung ương đối với ngoại thương. Chính sách mở cửa của ông trước hết được thực hiện bằng việc hình thành bốn đặc khu kinh tế. Đặng hy vọng các đặc khu này sẽ thu hút vốn đầu tư nước ngoài, các công ty và các chuyên gia nước ngoài, chủ yếu là những doanh nhân Trung quốc hiện đang hoạt động ở Đài Loan, Hồng Kông. Các đặc khu này đã hoạt động có hiệu quả hơn là Đặng mong đợi. Chúng đã tạo tiền đề cho việc thu hút vốn, liên doanh và các kỹ năng quản lý và công nghệ không chỉ từ Đài loan và Hồng Kông mà từ cả các nước khác trên thế giới.

Giữa thập kỷ 80, do cải cách khu vực nông nghiệp đã được thực hiện thành công, Đặng tiếp tục tiến hành bước thứ ba, bắt đầu chú ý tới khu vực công nghiệp. Như nhà kinh tế ở trường Đại học Harvard Dwight Perkins đã chỉ ra, một nước muốn chuyển đổi thành công từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường thì phải thoả mãn bốn điều kiện: (1) Hàng hoá phải được mua bán trên thị trường chứ không phải thông qua phân phối hành chính. (2) Giá cả phải phản ánh mức độ khan hiếm hàng hoá chứ không phải được

quy định theo kế hoạch. (3) Phải tồn tại cạnh tranh, không có độc quyền, nếu không sẽ không đạt được hiệu quả. (4) Các nhà quản lý phải hành động theo quy luật của thị trường chứ không phải theo nguyên tắc quan liêu, mệnh lệnh."

Trung quốc đã đạt được hoặc sắp đạt được tất cả bốn tiêu chí này, và đặc biệt thành công ở hai tiêu chí đầu trong giai đoạn đầu của cuộc cải cách.

Ngày càng có nhiều hàng hoá được phân phối thông qua cơ chế thị trường. Năm 1978, khoảng 700 mặt hàng được phân phối thông qua hệ thống kế hoạch tập trung. Năm 1991, con số này đã giảm xuống còn 20. Trong khu vực ngoài quốc doanh, hầu như không có mặt hàng nào được phân phối theo cơ chế kế hoạch tập trung, và thậm chí những doanh nghiệp Nhà nước cũng phân phối hàng hoá của mình thông qua các kênh thị trường.

Năm 1992, gần 60% sản lượng than, 55% sản lượng thép, và 90% sản lượng xi măng được phân phối thông qua thị trường. Kết quả là giá cả phản ánh đúng hơn quan hệ cung cầu.

Cạnh tranh tăng lên là do hai xu hướng nổi bật. Trước hết là do sự gia tăng đầu tư nước ngoài và ngoại thương. Năm 1992, Chính phủ đã quyết định thành lập mới 47.000 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, nhiều hơn toàn bộ số doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trong thập kỷ trước. Số vốn đăng ký của các doanh nghiệp này là 57,5 tỷ USD. Xu hướng thứ hai, đó là các tỉnh của Trung quốc cạnh tranh với nhau và họ tự coi mình như những địch thủ về kinh tế. Tình trạng phân quyền về mặt kinh tế đã tạo điều kiện cho các tỉnh sao chép nhịp độ tăng trưởng đáng ngạc nhiên của tỉnh Quảng Đông Trung quốc. Trong vòng 15 năm GDP của tỉnh này tăng 13%/năm. Nhìn chung người ta thừa nhận rằng đầu tư từ nước láng giềng Hồng Kông có tác động lớn tới thành công của tỉnh Quảng

đông. Nhưng lợi ích của Hồng Kông là do tỷ lệ các doanh nghiệp Nhà nước ở tỉnh này rất thấp. Môi trường kinh doanh của tỉnh này không gây khó chịu. Hiện nay, các tỉnh còn lại trên khắp Trung quốc đang cạnh tranh với nhau mạnh mẽ để theo kịp mức tăng trưởng của tỉnh Quảng Đông.

Các doanh nghiệp ở làng xã và quận huyện (TVE)

Tiến hành cải cách, đặc biệt là trong khu vực nông nghiệp ở Trung quốc là một sự pha trộn giữa tư nhân và Nhà nước. Được kiểm soát bởi các cơ quan Nhà nước địa phương, các doanh nghiệp ở làng xã và quận huyện (Township and Village Enterprises- TVE) đã cạnh tranh khốc liệt đối với các loại hình doanh nghiệp khác khi họ theo đuổi các khái niệm của chủ nghĩa xã hội. Các nhà lãnh đạo của TVE phải chịu trách nhiệm trước quan chức địa phương và với các hộ gia đình, những người bắt đầu kinh doanh hoặc đầu tư trong các doanh nghiệp đó. Ở một số khu vực, TVE chỉ là những công ty tư nhân trá hình, ở một số tỉnh khác, trên thực tế nó lại thuộc sở hữu của chính quyền địa phương. Hiện nay, ở Trung quốc có khoảng 20.000 TVE.

Chính quyền địa phương không có chút ưu ái nào: TVE đóng góp rất nhiều cho kinh tế địa phương, bao gồm đường xá, trường học, và bệnh viện. Do vậy, người ta đã buộc phải đối xử với những nhà lãnh đạo TVE như những nhà kinh doanh chứ không phải như những công chức. Phá sản, một từ chưa bao giờ được nghe trong thời kỳ Xã hội chủ nghĩa, thì bây giờ là một sự thật đối với những doanh nghiệp có trình độ quản lý nghèo nàn. Trong những ngày khó khăn năm 1989, số thua lỗ của các công ty Nhà nước lên tới mức khổng lồ. Có tới 3 triệu TVE hoạt động không có hiệu quả và phải sát nhập với các doanh nghiệp khác.

Như một câu tục ngữ cổ của Trung quốc: "Núi thì cao và vua thì ở quá xa". Điều này thể hiện thái độ điển hình của người Trung quốc đối với chính quyền trung ương. "Khi bạn qua được biển một cách thành công, bạn sẽ tới được thiên đường" là một câu thành ngữ Trung quốc nổi tiếng khác - nó giải thích thái độ chấp nhận rủi ro của người Trung quốc. Với thái độ như vậy của các nhà doanh nghiệp, đồng thời do sự lôi kéo của mức lợi nhuận cao, khó có thể tưởng tượng được chính quyền trung ương có được một vai trò gì trong việc quản lý các hoạt động của các doanh nghiệp cơ sở. Đồng thời, quy mô tuyệt đối của đất nước, dân số và các tổ chức kinh doanh quá lớn khiến cho Nhà nước khó có thể kiểm soát chúng một cách có hiệu quả được. Mặt khác, nguồn lực của Nhà nước lại chỉ ở mức hạn chế.

Do không có một luật lệ hay quy định nào chi phối hoạt động của TVE, cho nên chính quyền địa phương và chủ doanh nghiệp tư nhân được tự do đưa ra những quy tắc hoạt động của mình. Nếu những người lãnh đạo TVE không thích những quy định do chính quyền trung ương đề ra, họ có thể đơn giản là lờ chúng đi và tìm ra cách để lượn lách trong những quy định đó. Phần lớn sự tăng trưởng của thị trường của TVE là nhờ xuất khẩu, điều này buộc các doanh nghiệp này không những phải cạnh tranh với nhau mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp trên thế giới.

Ví dụ, Xiao Shan, Thủ phủ của tỉnh Zheijiang, là một trong số 10 thành phố giàu nhất trong số 2.200 địa hạt của Trung quốc. Trong thập kỷ vừa qua, nền kinh tế Xiao Shan đã được cải cách và chuyển đổi từ một nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp thành một trung tâm công nghiệp phát triển thịnh vượng. Từ đầu thập kỷ 80, sản lượng công nghiệp của nó đã tăng 30%/năm. Năm 1992, mức tăng trưởng là 35% và tổng sản lượng đạt 14 tỷ nhân dân tệ, trong đó, chỉ có 1 tỷ là từ nông nghiệp. Xuất khẩu tăng 30%/năm, đạt hơn 200 triệu đôla. 70% sản lượng công nghiệp là từ TVE, 10% thu được từ

các doanh nghiệp Nhà nước.

Xiao Shan là một ví dụ điển hình của những tình tự tiến hành hoạt động, dù có hay không có sự phê chuẩn của chính quyền Bắc kinh. Hiện nay, có khoảng 50 triệu đôla đầu tư nước ngoài vào thành phố này; và các nhà lập kế hoạch của Xiao Shan hy vọng đầu tư nước ngoài sẽ tăng lên 400 triệu đôla. Tuy nhiên, chính quyền Trung ương cũng có những quy định về những nơi mà các nhà đầu tư nước ngoài có thể hoặc không thể đầu tư, và lập ra những khu thương mại giành riêng cho hoạt động đầu tư nước ngoài này. Điều này hoàn toàn không có ý nghĩa gì cả. Xiao Shan hiện đang thành lập một khu vực; họ sẽ không gọi đó là một khu vực; và Bắc kinh không thể làm ngơ trước thực tế đó. Trên thực tế, các khu vực đầu tư đặc biệt đang được thành lập ở khắp đất nước Trung quốc, và Bắc kinh cũng không có khả năng để ngăn chặn chúng lại, hoặc đơn giản là họ sẽ không làm như vậy, bất chấp nền kinh tế hiện đang quá nóng.

Một Doanh nghiệp Nhà nước thành công:

Điều này đưa ra không phải để chứng minh rằng các công ty thuộc sở hữu Nhà nước không thể cạnh tranh được. Đã có một vài công ty như vậy. Tập đoàn Shougang ở Bắc kinh, một hãng sản xuất sắt thép với 1,8 tỷ USD đã được quyền thầu tóm các đối thủ cạnh tranh yếu và được đa dạng hoá các hoạt động của họ. Với vận may mà Nhà nước ban cho, Shougang sẽ nâng gấp đôi công suất sản xuất thép lên đến 10 triệu tấn vào năm 1995. Vào quý đầu của năm 1993, công ty đã trả 120 triệu USD cho một công ty khai thác quặng sắt và Peruvian và đã chi một khoản tiền không được tiết lộ để mua một dây chuyền sản xuất thép của Fontana, California, một công ty sắp xoá sổ và định quay lại đại lục. Shougang cũng là tập đoàn công nghiệp đầu tiên được phép thành lập NHTM

của mình với số vốn 175 triệu USD.

Tuy nhiên, thường là các công ty được kiểm soát ở mức địa phương hoặc khu vực hay khu vực tư nhân chiến thắng một cách dễ dàng khi cạnh tranh với các DNNN. Một ví dụ về điều này, theo trích dẫn trong một bài báo của tạp chí Business Week, hiện đang có sự cạnh tranh giữa nhà máy Điện lạnh Rongsheng và nhà máy thiết bị Y tế nhưng sản xuất tủ lạnh tên là Shenyang ở tỉnh Liaoning.

Rongsheng là một kiểu mẫu của TVEs đang đạt tới tiêu chuẩn chất lượng phương Tây. 3.500 nhân công của Rongsheng đang rất cố gắng để Rongsheng thực sự trở thành một nhãn hiệu phổ biến nhất về tủ lạnh ở Trung quốc, hãng đang dự định tạo ra 32 triệu lợi nhuận vào năm 1993. Trong khi đó, 300 trong số 2.400 nhân công của doanh nghiệp Nhà nước Shenyang không có việc làm nhưng vẫn được hưởng lương, đây là một trong những lý do khiến công ty bị lỗ 5,3 triệu USD năm 1992, và các nhà kho của công ty đang ứ đầy tủ lạnh Great Wall đang đợi phải sửa chữa. Sửa chữa hay không, không ai muốn làm việc này. Nhà máy này đã phải từ bỏ cạnh tranh với Rongsheng, để tìm đến các sản phẩm mới như kéo cắt xén và thiết bị X-quang, mặc dầu đó không có nghĩa là nó có khả năng cạnh tranh hoặc khả năng thu lợi cao hơn với những mạo hiểm mới.

Ở Trung Quốc, tôi nghe nói rằng 15 năm cải cách kinh tế của Đặng thực hiện bằng nhiều cách sâu sắc hơn cải cách của Mao năm 1949. Điều đó sẽ trở nên rõ ràng đối với các nước trên thế giới, hiện nay, nó đang trở nên rõ ràng đối với Trung quốc.

Việc dẫn dắt Trung quốc theo hướng một nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, cái đang ngày càng có vẻ giống như một nền kinh tế tư bản nguyên hình chính là việc gia tăng

xu hướng người dân Trung quốc hăng hái “lao mình xuống biển”.

XÂY DỰNG MỘT CƠ SỞ HẠ TẦNG CHO NỀN KINH TẾ.

Năm 1993, Trung quốc bắt đầu đàm phán để mua thiết bị trị giá hàng tỷ USD từ AT&T của Mỹ, bao gồm những hệ thống chuyển mạch và chuyển giao, các điện thoại vi mạch, tế bào, và các mạng máy tính, điện thoại kinh doanh. AT&T cũng sẽ tham gia một hợp đồng với Trung Quốc để đào tạo những cán bộ vận hành điện thoại địa phương. Trung quốc hiện có 30 triệu đường dây điện thoại. Mục đích của họ là đạt tới 100 triệu điện thoại vào năm 2000, tức là lắp đặt 10 triệu chiếc một năm. Trung bình giá lắp đặt 120 USD một chiếc, như vậy doanh thu tiêu thụ từ việc lắp đặt điện thoại đơn lẻ sẽ lên đến 1,2 tỷ USD.

Tăng trưởng nóng và dễ bùng nổ của Trung quốc đang tạo ra những nhu cầu bất ngờ về cơ sở hạ tầng, song Trung quốc giải quyết vấn đề này với sự hăng hái và nhất quán giống như khi họ tiến hành cải cách kinh tế. May thay, Trung quốc đang quay lại với người nước ngoài vì nhu cầu công nghệ và nhu cầu vốn để cải tạo cơ sở hạ tầng cho các tỉnh bước vào thế kỷ 21.

Motorola đang xây dựng cơ sở chuẩn bị cho sự hiện diện của một liên doanh sản xuất lớn nhất của Mỹ ở Trung quốc. Công ty này đang hoàn thiện một nhà máy 120 triệu USD ở đặc khu phát triển kinh tế và công nghệ Tianjin để sản xuất máy nhắn tin, những mạng nối, điều hoà đơn giản, và cả mạng điện thoại nữa. Bước đầu tiên trong tiến trình dự án cũng sẽ bao gồm việc sản xuất những thiết bị điện tử tự động, những bộ vi xử lý tiên tiến và những hệ thống điện đài xách

tay. Đồng thời, Motorola đang chi hàng triệu USD cho những chương trình đào tạo tại chỗ để chuẩn bị cho hoạt động của những trung tâm thiết kế các mạng nối và các dự án viễn thông của họ.

Hãng hàng không dân dụng Trung quốc (CAAC) đã tiếp cận được một số các hãng hàng không phương Tây, bao gồm cả hãng hàng không Anh quốc để các hãng này giúp Trung quốc hiện đại hoá ngành hàng không của mình. Mặc dầu Trung quốc hiện đang dẫn đầu, Hãng hàng không của Anh và một số hãng khác hy vọng rằng việc thiết lập quan hệ tư vấn với CAAC rút cục sẽ giúp họ thâm nhập được thị trường này, một thị trường khổng lồ và ngày càng phát triển. Việc chuyên chở hành khách tăng lên 35 % một năm (và nhu cầu vẫn đang lấn át cung). Tất cả các chuyến bay tới vừa bay mới đây đều chật cứng và mỗi chuyến bay có khoảng 100-200 chỗ dự bị). Hiện nay có ít nhất tới 40 hãng vận tải hàng không ở Trung quốc. Rất khó khăn để theo dõi; chúng tăng vọt lên ở khắp nơi.

Vào năm 2000, khoảng chừng 500 sân bay mới và sân bay được sửa chữa nâng cấp sẽ đi vào hoạt động.

Việc xây dựng sân bay, bảo dưỡng máy bay và thành lập các tuyến hàng không sẽ giao cho các liên doanh giữa Trung quốc với các công ty nước ngoài, còn việc xây dựng ga hàng không lớn có thể giao toàn bộ cho các hãng nước ngoài. Sẽ có một sự bùng nổ về thị trường máy bay khi Trung quốc cố gắng thu xếp cho hàng triệu khách hàng muốn đi lại để kinh doanh và du lịch. Năm 1993, riêng hãng hàng không Miền Nam Trung quốc đã đặt mua 6 chiếc Boeing 777s, 14 chiếc 737s và 4 chiếc 757s. Boeing đang hy vọng sẽ nhận được nhiều đơn đặt hàng có giá trị lớn hơn. Theo tính toán của hãng thì trong hơn 20 năm tới Trung quốc sẽ cần mua máy bay phản lực thương mại trị giá 45 tỷ USD sản xuất từ Mỹ và Tây Âu.

Đường cao tốc đầu tiên của Trung quốc được xây dựng cách đây 5 năm ở Thượng hải. Chỉ có 16 km chiều dài nhưng có tới 7000 xe cộ qua lại mỗi ngày. Do Trung quốc rất cần phải sắp xếp lại hệ thống dịch vụ hàng không của mình, nó không thể không chú ý đến hệ thống vận chuyển mặt đất của họ. Trung quốc vừa đặt ra kế hoạch phát triển một cách nhanh chóng đường cao tốc của mình với dự án xây dựng 35000 km (25000 dặm) đường cao tốc trong 25 năm tới. Đường cao tốc dài nhất Trung quốc hoàn thành cách đây 2 năm bắt đầu ở Shenyang, Thủ phủ tỉnh Liaoning, kéo dài về phía nam 375 km đến Dalian. Vì tầm quan trọng của kinh tế khu vực này mà đường cao tốc này được gọi với cái tên cao quý là “đôi cánh của nền kinh tế cất cánh”.

Đường giao thông kinh tế huyết mạch mới của đất nước này là đường siêu tốc dài 2.400 km (1.500 dặm) - đường dài nhất Trung quốc- trải dài từ Bắc kinh ở phía Bắc đến Thẩm quyền ở phía Nam.

Cho dù các dự án đường cao tốc của Bắc kinh có triển vọng sáng sủa thế nào đi nữa, một vài dự án đã phải dừng lại giữa chừng vì thiếu vốn. Enter Gordon Wo, một người Hồng Kông có thế lực, Giám đốc điều hành của công ty Trách nhiệm hữu hạn Hopewell Holding là người tài trợ 1,2 tỷ USD cho con đường 6 làn xe chạy được thu thuế, đường cao tốc đầu tiên xuống phía nam Trung quốc. Thu về thuế qua đường trong 20 năm nữa sẽ hoàn vốn đầu tư cho Wo, sau đó, Wo sẽ chuyển giao đường cao tốc này cho Nhà nước Trung quốc. Một công ty chuyên kinh doanh bất động sản Hồng Kông khác, New World Development Co., đang đầu tư 86 triệu USD vào đường cao tốc ở Wuhan, nơi sân bay quốc tế mới của thành phố với khu trung tâm.

Tình trạng thiếu năng lượng một cách trầm trọng đã thúc đẩy Trung quốc lần đầu tiên cho phép công ty 100% vốn

nước ngoài đầu tư vào các trạm năng lượng. Zhou Heliang, Bộ công nghiệp điện máy (máy và điện tử) nói rằng tới năm 2000 Trung quốc sẽ cần ít nhất 50 tỷ nhân dân tệ theo thời giá năm 1993 để đầu tư vào các nhà máy điện. ABB Asea Brown Boveri hiện nay xây một trạm nhiệt điện trị giá 400 triệu đôla ở Quảng đông, trong khi hãng Total- Pháp có 20% cổ phần trong một nhà máy lọc dầu trị giá 450 triệu đôla, sẽ hoạt động trong năm 1994.

Siêu năng lượng cho siêu tăng trưởng

Trong kế hoạch 5 năm 1986-1990, Trung quốc đặt mục tiêu tăng công suất sản xuất điện lên 35.000 megawatt. Sản lượng điện của Trung quốc đã tăng 57%. Kế hoạch 5 năm lần này đặt mục tiêu sẽ tăng 45% vào năm 2000, nhưng 3 nhà sản xuất thiết bị năng lượng không thể tự làm điều đó. Điều này có nghĩa rằng có rất nhiều cơ hội cho các công ty trên thế giới như Bechtel, GEC-Alsthon, Asea Brown Boveri, Westinghouse Electric Co, Wing Merrill, Misubishi Heavy Industry và nhiều công ty khác có thể giành được một phần trên thị trường hàng tỷ đôla này.

Rõ ràng là người Trung quốc đã nhìn thấy được triển vọng phát triển của đất nước mình. Họ biết rằng nếu họ muốn theo kịp với các nước trên thế giới sau hơn nửa thập kỷ tự cô lập, họ sẽ phải mở cửa nền kinh tế của mình càng rộng càng tốt. Họ có thể cần các chuyên gia của các công ty nước ngoài, nhưng các công ty nước ngoài cũng cần thị trường 1,2 tỷ người tiêu dùng của họ.

THẾ GIỚI ĐỔ XÔ ĐI TÌM VÀNG - NGƯỜI TA THÈM MUỐN THỊ TRƯỜNG NHỮNG NGƯỜI TIÊU DÙNG TRUNG QUỐC

Người Mỹ sắp tới... và người Châu Âu ... và người Nhật..., mọi người đều muốn vào kinh doanh. Các công ty đang tràn vào Trung quốc như một cơn sốt. Cơn sốt này có thể so sánh với cuộc đổ xô đi tìm vàng ở Châu Mỹ vào những năm 1840. "Thị trường Trung quốc có một tiềm năng lâu dài vô tận", ông Chủ tịch công ty Coca-Cola Robert C. Goizueta nói.

Hãng Levi Strauss có thể có lý phần nào khi nó rút lui khỏi Trung quốc vì cho rằng nước này đang vi phạm nhân quyền, nhưng hàng ngàn công ty khác vẫn tiếp tục đổ xô vào Trung quốc.

- Coca-Cola có kế hoạch sử dụng 150 triệu đôla để xây dựng thêm 10 nhà máy đóng chai ở miền Trung Trung Quốc.
- Procter and Gamble, người khổng lồ sản xuất hàng tiêu dùng của Mỹ có cơ sở ở tỉnh Quảng đông, và các buổi quảng cáo bột giặt của công ty này đang được chiếu trên T.V ở Bắc kinh.
- 7-Eleven, một công ty của Mỹ đã thành lập một cơ sở ở Thẩm quyền, một đặc khu kinh tế ở miền Bắc Hồng Kông.
- Ngoài Motorola và AT&T, hãng Eastman Kodak, Heinz, và hãng sản xuất ô tô của Mỹ "Big Three" hiện đang có những dự án đầu tư quan trọng ở Trung quốc.

Hãng R.J.Reynolds đã ký một hợp đồng với một công

ty Trung quốc để thành lập một nhà máy liên doanh sản xuất thuốc lá đầu tiên. Nhà máy này sản xuất ra 2,5 tỷ điếu một năm."Điều này đã đem lại cho Công ty thuốc lá R.J.Reynolds một chỗ đứng vững chắc ở một đất nước sản xuất và tiêu thụ thuốc là nhiều hơn bất kỳ quốc gia nào trên thế giới"

Trong khi đó, hãng Rotorex, một hãng sản xuất máy nén hơi của Mỹ, chiếm 35% thị trường máy điều hoà của Mỹ, đang chuẩn bị để xây dựng một liên doanh trị giá 40 triệu đôla ở miền Nam Trung quốc.

Hãng Siemen cũng đã tới Trung quốc. Mục tiêu của hãng này là tăng gấp đôi số vốn đầu tư vào Trung quốc, và nhà sản xuất ô tô cao cấp Mercedes Benz cũng vậy. Hãng Ericsson của Thụy Điển đã nhận được những đơn đặt hàng trị giá 600 triệu đôla để xuất khẩu và sản xuất hệ thống tổng đài điện thoại loại AXE-10 và máy điện thoại di động.

Tập đoàn sản xuất đồ uống Foster's của Úc có trụ sở ở Melbourne hiện cũng đang đứng vào hàng dài những công ty đang chờ cơ hội để thâm nhập vào thị trường Trung quốc. Tập đoàn này cùng với các công ty đồ uống quốc tế như Heineken, Beck's, San Miguel, Suntory, BNS, Spanten thành lập liên doanh sản xuất ở Trung quốc.

Các nhà thiết kế thời trang thế giới cũng đang tìm cách thâm nhập thị trường đang mở cửa của Trung quốc này. Giorgio Armani, Chanel, Donna Karan, Calvin Klein, Louis Vuitton, tất cả đều đã có những cửa hàng bán lẻ ở Trung quốc, và nhiều cửa hàng khác đang được xây dựng thêm. Đi mua sắm đã trở thành một trong những hoạt động giải trí được ưa thích của người Trung quốc. Họ say sưa với những màu sắc, và những kiểu dáng khác nhau do những nhà thiết kế thời trang phương Tây sáng tạo ra.

Niềm say mê với những mốt thời trang mạnh mẽ đến

nổi nhà kinh doanh hàng xa xỉ của Hồng Kông Dickson Poon đã mở một cửa hàng bán quần áo phụ nữ có mác Chales Jourdan ở trên tay áo. Ở Quảng châu, các nhà may đưa ra những áo sơ mi có ống tay trái ngắn hơn ống tay phải 1 inch - một cách tốt hơn để thu hút sự chú ý của mọi người tới những sản phẩm của hãng Rolex.

Bùng nổ loại hình bán lẻ

Quảng châu (Canton), một tỉnh của Quảng Đông rất phấn khởi khi được coi là Thủ phủ quốc tế. Để đạt được điều này, chính quyền thành phố đã chi rất nhiều tiền để biến nó thành một thiên đường của những người đi mua sắm. Đến trước năm 1995, 10 trung tâm mua sắm có quy mô lớn sẽ được xây dựng cùng với 10 chợ chuyên doanh khác. Dự án này sẽ phải chi mất 3,8 tỷ nhân dân tệ (655 triệu đôla) và diện tích mặt bằng của nó là 1,2 triệu mét vuông.

Một vài dự án sẽ được tiến hành với sự cộng tác của những đối tác nước ngoài. Mặc dù chỉ số giá cả trong ba tháng đầu năm 1993 tăng lên hai chữ số, khối lượng hàng bán ra vẫn tăng 35%, đạt 6,927 tỷ nhân dân tệ (1,19 tỷ đôla).

Sự thịnh vượng bắt đầu từ những thành phố ven biển. Công ty Sincere, có trụ sở ở Hồng Kông, là hãng bán lẻ đầu tiên mở một cửa hàng ở Thượng Hải, đã trở thành công ty đầu tiên mở cửa hàng tại một tỉnh trong lục địa vào tháng 4/1993. Sincere đã ký hợp đồng liên doanh với một công ty Trung quốc để tái xây dựng một khu vực rộng 35.000 foot vuông ở Chengdu, trung tâm của tỉnh Sichuan. Nằm ở miền Tây nam, Sichuan là tỉnh có số dân đông nhất của Trung quốc, vào khoảng 110 triệu người. Chengdu, với mức dân số 3 triệu, là một trong những thành phố có dân số đông nhất của Trung quốc.

Những công ty bán lẻ khác đã đổ tiền vào các thành phố trong đại lục là Wing on Co. International Ltd. và hãng bán buôn và bán lẻ hàng cao cấp Dickson Concepts Ltd. Cả hai hãng này đều có kế hoạch đầu tư vào Chengdu. SHK Hồng Kông Industries Ltd., một công ty đầu tư hiện đang đàm phán với các đối tác Trung quốc về việc thành lập một chuỗi các cửa hàng trên khắp đất nước. Wing On đã mở một cửa hàng bán quần áo trẻ em rộng 50.000 foot vuông ở Wuhan, Thủ phủ của tỉnh Hubei -miền Trung Trung quốc, và nó đang xem xét việc mở thêm cửa hàng ở Dalian - tỉnh Tiaoning miền Bắc Trung quốc và tại trung tâm của tỉnh Liaonin, Shenyang. Ở miền Nam Trung quốc, Tiger Enterprises Ltd là nhà đầu tư dẫn đầu. Công ty này sở hữu cả Giordano- công ty hiện đang thâm nhập mạnh mẽ vào Thượng hải và Quảng Châu.

Không ra khỏi nhà mà không có nó

Bất cứ nơi nào cần phải chi tiêu tiền, sẽ có các công ty cung cấp thẻ tín dụng để giúp bạn. Công ty American Experess đã có mặt ở Trung quốc 10 năm trước đây sau khi ký được hợp đồng với ngân hàng Trung quốc. Ngân hàng này trở thành đại lý cho công ty ở Trung quốc. Hiện nay, American Express đã có kế hoạch mở rộng phạm vi hoạt động tại thị trường tiêu thụ lớn nhất thế giới này. Với một văn phòng được đặt ở Bắc kinh, AmEx dự định mở thêm hai văn phòng nữa, một ở Thượng Hải, một ở Quảng Châu.

Một khi AmEx thành công trong việc cung cấp thẻ tín dụng cho người dân Trung quốc, nó sẽ trở thành một biểu tượng trung thực của chủ nghĩa tư bản. Trước kia, theo truyền thống, người Trung quốc chỉ sử dụng tiền mặt. Điều này hiện nay vẫn còn tồn tại ở một vài địa phương ở Đài Loan, nơi mà người ta chưa bao giờ biết tới séc, và mọi người hàng ngày vẫn mang một khối lượng lớn tiền theo người.

Khoảng gần 3.000 cơ sở ở 130 thành phố đã chấp nhận sử dụng thẻ tín dụng của AmEx. Số tiền bán thẻ của công ty này đã tăng trung bình 40%/năm kể từ năm 1988. Công ty này chiếm tới 50% tổng sức mua thẻ tín dụng nước ngoài kể từ năm 1986. Ngoài việc cung cấp các dịch vụ có chất lượng cao, AmEx còn có kế hoạch đầu tư vào lĩnh vực viễn thông, bao gồm cả các điểm bán và máy rút tiền tự động.

Kiên nhẫn là cần thiết, tính sáng tạo là một điều bắt buộc.

Không phải ngẫu nhiên mà khoảng 75-80% đầu tư nước ngoài vào Trung quốc là từ khu vực châu Á - Thái bình dương. Nhiều nhà đầu tư phương Tây đã giải thích sự thất bại của thị trường ở Trung quốc bằng một từ: *guanxi*. *Guanxi* là tiếng Trung quốc dùng để chỉ mối quan hệ đặc biệt với những người có thế lực, những mối quan hệ này góp phần quan trọng vào sự thành công trong kinh doanh ở Trung quốc. Tuy nhiên, Trung quốc lại mở cửa làm ăn với các nước phương Tây nhiều hơn với Nhật bản, mặc dù nước này có mạng lưới mối quan hệ đặc biệt riêng của mình.

Mặc dù rõ ràng là thị trường Trung quốc có nhiều thách thức đối với các nhà đầu tư nước ngoài, nhiều công ty đã tìm được bí quyết để thành công trên thị trường này. Họ bắt đầu bằng những dự án đầu tư nhỏ để tìm hiểu thị trường, mở rộng mối quan hệ với các đối tác Trung quốc, và những kinh nghiệm này sẽ giúp họ trở nên mạnh hơn. Trí thông minh, óc sáng tạo sẽ giúp họ thành công.

Công ty sản xuất bánh kẹo Mars, nhà sản xuất loại kẹo M&M đã bán kẹo của mình trực tiếp cho người tiêu dùng thông qua hai kênh phân phối khác nhau. Công ty Mars không tiến hành liên doanh mà nó sử dụng công ty East Asiatic, một công ty có trụ sở ở Hồng Kông để phân phối sản

phẩm của nó trên ba thị trường lớn: Bắc Kinh, Thượng Hải, và Quảng Châu. Các kênh phân phối thông thường của Trung quốc đòi hỏi những người bán lẻ phải yêu cầu những nhà bán buôn có sẵn sản phẩm và sau đó chỉ cho họ cách để chuyên chở sản phẩm đó tới cửa hàng của họ. Những nhà phân phối của công ty Mars đã thay đổi tập quán đó. Những người bán buôn của công ty này bán và chuyên chở hàng tới thẳng những người bán lẻ.

Công ty Mars cũng sử dụng những công cụ marketing quen thuộc với thị trường Mỹ nhưng hoàn toàn xa lạ với người Trung quốc. Công ty này tài trợ cho các sự kiện thể thao, quảng cáo rầm rộ, và vẽ biểu tượng của công ty lên bất cứ vật gì có thể cuốn hút trẻ em. Hiện nay, thách thức lớn nhất đối với công ty, đó là hiện tượng các công ty trong nước vi phạm bản quyền của họ. Công ty Sanlian Food ở Zhejiang cũng đang có tham vọng bán sản phẩm kẹo W&W trên cùng thị trường với M&M.

Avon kêu gọi

Khi thị trường bán trực tiếp cho người tiêu dùng không còn phát triển ở Mỹ, công ty Avon bắt đầu để mắt tới thị trường ở Trung Hoa lục địa. Không giống như những công ty khác có hoạt động ở Trung quốc, Avon có lợi thế đặc biệt là đã kinh doanh lâu năm ở Trung quốc. Công ty này đã mua các loại quà tặng và các đồ trang trí của Trung quốc về bán ở Mỹ.

Mặc dù có nhiều kinh nghiệm trong những năm hoạt động trước kia, Avon cũng vấp phải một số khó khăn cần vượt qua. Có mặt ở Bắc kinh với một kế hoạch phát triển được lập một cách cẩn thận, nó đã gặp phải sự miễn cưỡng của người dân. Khái niệm marketing trực tiếp hoàn toàn không quen thuộc với các quan chức chính quyền và cuối cùng các quan

chức đó đã không chấp nhận dự án này. Không chịu lùi bước, Avon đã tìm cách móc nối quan hệ đối tác với các quan chức ở một vài tỉnh lớn của Trung quốc. Cuối cùng, công ty này đã ký được một hợp đồng liên doanh với Cục công nghiệp nhẹ của Quảng Châu. Từ khi sử dụng các công cụ Marketing từ tháng 11/1990, liên doanh này đã đưa ra được hơn 8 loại sản phẩm, doanh số bán hàng đạt 4 triệu nhân dân tệ trong vòng 4 tháng. Liên doanh hiện đang xây dựng mạng lưới bán lẻ của riêng mình và Avon đã tăng số vốn đầu tư của nó tới 1,2 triệu đôla.

Thông qua những cuộc thử thách và những sai lầm, Avon nhận ra rằng phương pháp tiếp cận thị trường mà nó sử dụng ở Philippin có thể áp dụng thành công ở Trung quốc. Những người bán hàng không đi trực tiếp mà họ giới thiệu cho bạn bè, hàng xóm, họ hàng và đồng nghiệp của họ. Họ tổ chức những cuộc hội thảo về vấn đề chăm sóc làn da và những bí quyết làm đẹp khác và coi đó như những nỗ lực quảng cáo của mình. Hàng hoá không được bán trực tiếp tới người tiêu dùng mà được phân phối tại những kho đặc biệt để tránh những khó khăn trong việc thông tin và vận tải.

Bất kỳ một sự băn khoăn nào cho rằng Avon Ladies Trung quốc không nắm bắt được khái niệm về bán hàng trực tiếp đã được xoá bỏ: một người bán hàng hàng đầu của Avon chỉ làm việc nửa ngày, sau 4 tháng đã kiếm được 5.600 đôla Mỹ từ tiền hoa hồng - gấp 200 lần so với thu nhập trung bình của người Trung quốc. "Những người này không những chỉ hướng tới cái đẹp, mà họ còn biết kinh doanh. Đây là nơi đầu tiên trên thế giới mà cơ quan đại diện ở địa phương bảo chúng tôi nâng gấp đôi giá hàng. Và ở đây chúng tôi đã lo lắng về việc dạy cho họ cách tính hoa hồng", John Novosad, Phó Giám đốc kinh doanh của Avon nói.

Doanh số trong năm đầu tiên là 4 triệu đôla. Avon dự tính sẽ tăng doanh số lên 50 tới 60 triệu đôla trong năm 1995.

Hai thành phố của tỉnh này sẽ có mạng lưới bán hàng trong hai năm tới. Bất chấp thành công của Avon, một số quan chức đã buộc tội công ty này là đã loại bỏ lực lượng bán hàng của nó khỏi công việc hàng ngày của họ. Các quan chức này cho rằng các văn phòng đại diện của Avon đã đặt bản thân họ và mong muốn kiếm tiền của mình lên trên lợi ích, nhu cầu của người lao động. Nhấn mạnh sự thù địch này là nỗi lo sợ cho rằng sự mạo hiểm này sẽ làm cho đầu óc của người Trung quốc bị nhiễm tư tưởng giá trị theo kiểu phương Tây.

Một số người Trung quốc có thể chấp nhận những giá trị kiểu phương Tây, nhưng điều này không thể đổ tội hoàn toàn cho Avon, Giorgio, hay bất kỳ cá nhân một nhà đầu tư nước ngoài nào. Trung quốc đã mở cửa với thế giới, thế giới đang khai thác cơ hội này, và người dân Trung quốc đang tiếp cận với một cách sống mới.

Nếu các giá trị phương Tây là một nỗi lo lắng của các quan chức Nhà nước thì có lẽ là họ nên để mất tới sự điên rồ tư bản chủ nghĩa theo kiểu phương Tây do chính thị trường chứng khoán của họ tạo ra.

THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VÀ NGÂN HÀNG

Hai năm trước đây, Trung quốc đã làm cho thế giới ngạc nhiên khi nó là nước cộng sản đầu tiên có thị trường chứng khoán - Hai trong số các thị trường đó được đặt ở Thượng Hải và Thẩm quyền. Năm 1992, thị trường chứng khoán Trung quốc đã vượt qua tất cả các thị trường chứng khoán khác, trừ Jamaica và Peru. Ngày nay, thị trường chứng khoán Trung quốc có 2 triệu cổ đông và số cổ đông tăng 50.000/tuần. Hàng ngày có 350 triệu đôla trị giá cổ phiếu được mua bán. Ngoài ra, mức tăng trưởng của thị trường này rất đáng kinh ngạc. Chỉ trong quý đầu năm 1993, khối lượng

được đăng ký ở thị trường chứng khoán Thượng Hải tăng 2,2 lần so với cả năm 1992.

Trong quý đầu năm 1993, giá cổ phiếu B của Trung quốc-những cổ phiếu mà người nước ngoài có thể mua-tăng 49%. Giá cổ phiếu A, loại cổ phiếu chỉ hạn chế trong phạm vi những người mua trong nước, tăng 67%. Trong khi đó, giá ở thị trường chứng khoán Đài loan, thị trường hoạt động tốt thứ hai trong khu vực, chỉ tăng dưới 19% trong cùng thời kỳ.

Hoạt động trên thị trường chứng khoán Thượng Hải đã vượt qua Thẩm quyền, và hàng nghìn người Trung quốc đã dành cả vài tháng lương để mua một cái mẫu đơn có thể đem cho họ 10% cơ hội được mua cổ phiếu trên chính thị trường này.

"Sự phát triển của thị trường này đã hợp pháp hoá loại hình nửa tư bản chủ nghĩa đã hình thành hơn 10 năm nay " từ New York Times đưa tin, "nhưng nó đang dần dần trở nên mang tính tư bản nhiều hơn.

Ít nhất có tới 6 thành phố của Trung quốc muốn tiến hành hoạt động này, họ đang tiến hành xin phép Chính phủ để được thành lập thị trường chứng khoán. Cho đến nay, chưa có một thành phố nào đã thuyết phục được các quan chức ở Bắc kinh. Trong khi đó, Thượng Hải đang tự tạo cho mình vị thế để trở thành Sở giao dịch chứng khoán quốc gia. 50 thành phố, ở tất cả các tỉnh, trừ Tibet, hiện đang sử dụng hệ thống máy tính của SGDCK Thượng Hải. Tháng 4/1993, sở giao dịch này bắt đầu phát những thông tin về cổ phiếu qua vệ tinh tới một mạng lưới 600 trạm nhận tin trên khắp đất nước. Hoạt động kinh doanh hai chiều qua vệ tinh được bắt đầu từ tháng 11 năm 1993.

SGDCK Thượng Hải được đặt ở một phòng trước kia là phòng khiêu vũ của khách sạn Pu Jiang. Ở đây, có vài trăm

người mặc áo jaket đỏ ngồi làm việc trước máy tính cá nhân của họ. Toà nhà mới của SGDCK Thượng Hải do WZMH, Canada thiết kế sẽ được đặt ở Khu vực phát triển Pudong, ngang sông Huangpu và sẽ mở cửa vào năm 1995.

Cố gắng tận dụng những lợi thế của thị trường tài chính đang phát triển, Công ty Merrill Lynch năm 1993 đã mở một văn phòng ở Thượng Hải (công ty môi giới của Mỹ đầu tiên được mời tới mở văn phòng ở Trung quốc), giống như nó đã làm 32 năm trước đây ở Tokyo. William A. Schreyer, sau này là Chủ tịch của Merrill Lynch đã rất bị ấn tượng trước bước chuyển của Trung quốc sang cơ chế tư bản chủ nghĩa. Ông nói: "tôi cho rằng, công cuộc hiện đại hoá nền kinh tế của Trung quốc là một trong những cố gắng lớn nhất trong thập kỷ này". Ông cũng nói rằng nếu ông trẻ hơn 25 tuổi, ông sẽ "học tiếng Trung quốc và yêu cầu Merrill Lynch gửi tôi đến đó".

Thị trường chứng khoán Trung quốc chính thức chỉ niêm yết cổ phiếu của 94 công ty. Nhưng những nhà phân tích đầu tư của Hồng Kông dự đoán sẽ có một sự bùng nổ trong việc kinh doanh cổ phiếu của các công ty thiếu tiền mặt ở các nước xa như Mông cổ. Không ai thực sự biết chắc chắn thị trường cổ phiếu ở Trung quốc phát triển tới mức độ nào, hợp pháp hay không hợp pháp. Tuy nhiên, hoàn toàn là hợp pháp khi mua các cổ phiếu ở TVE, những cổ phiếu được kinh doanh với tư cách cá nhân.

Bốn Doanh gia chuyển từ lĩnh vực nông nghiệp giàu nhất của Trung quốc (hai ở Miền Nam, và hai ở khu vực chưa phát triển Tây bắc) đã trở nên nổi tiếng về sở trường đối với những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và việc bán những cổ phần cho các cá nhân. Không một người nào trong số họ dựa vào vốn của Nhà nước, và mặc dù tất cả bốn doanh nghiệp này đều được coi là những TVE, họ đều không dựa vào sự tài trợ của chính quyền địa phương. Tất cả bốn người này đã làm cho thu nhập trung bình ở tỉnh họ cao hơn mức trung

bình trong cả nước.

Tập đoàn Doudian Group ở Fangshan, Bắc kinh cũng đang tập trung vào việc sản xuất dược phẩm... Như Wu Renbao, Chủ tịch tập đoàn Huaxi Industrial, tập đoàn kiểm soát nhiều nhà máy ở Huaxi, tỉnh Jiangsu, đã giải thích: "mặc dù Chính phủ đang khuyến khích TVE phát triển, chúng tôi vẫn gặp khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng". Wu đã chuyển sang tập trung vay vốn những người dân địa phương. Hơn 10% tài sản cố định của tập đoàn này, trị giá khoảng 230 triệu nhân dân tệ (39,7 triệu đôla) là thuộc về cá nhân những người nông dân. "Chúng tôi thực sự là những người đi đầu trong hệ thống cổ phần của nước này, và triển vọng thậm chí còn sáng sủa hơn", Wu nói thêm.

320 dân cư của tỉnh Huaxi, những người đã mua 200 ô tô Jetta (Volkswagen), hiện nay đã có tiền gửi tại ngân hàng từ 20.000 NDT (3.458 USD) tới 200.000NDT (34.580 USD)-một số tiền không nhỏ theo chuẩn mực của Trung quốc.

Các cơ chế kinh doanh tư nhân khác dường như là một bộ phận của mạng lưới kinh doanh đặc biệt. Nhưng vẫn có hai hệ thống kinh doanh OTC quốc gia phức tạp, cả hai đều có trụ sở ở Bắc kinh: hệ thống chào bán tự động kinh doanh chứng khoán (stags), phát triển năm 1989 để kinh doanh trái phiếu, hiện nay nó đã niêm yết 8 cổ phiếu, và Hệ thống kinh doanh điện tử quốc gia (Nets), hệ thống này niêm yết 4 cổ phiếu. Người ta cho rằng các cổ phiếu được niêm yết trên hai hệ thống này chỉ được mua bán giữa các công ty như những khoản đầu tư dài hạn, nhưng những nhà phân tích tin rằng các cá nhân giàu có ở Trung quốc hiện đang tránh những sở giao dịch chứng khoán chính thức để tận dụng hệ thống Stags và Nets rẻ hơn.

Ngày nay, người dân Trung quốc rất thích những hoạt

động đầu cơ, mạo hiểm và kiếm tiền. Điều này mang tính hỗn loạn, nhưng chính nó đã báo hiệu rằng nền kinh tế Trung Quốc đã bước vào một kỷ nguyên mới. Một Ủy ban chứng khoán đã được thành lập, mặc dù người ta dường như không chú ý mấy tới nó. Trong khi đó, Thượng hải lại có tham vọng trở thành thủ đô tài chính của khu vực Viễn đông, và nó có thể đạt được mục tiêu này.

Hãy đặt nó sang thời đại mới

Kiên định hướng tới chủ nghĩa tư bản, Trung Quốc đã tiến những bước dài về phía trước khi 4 công ty thuộc sở hữu của Nhà nước đã được niêm yết ở Sở giao dịch chứng khoán Hồng Kông. Những công ty được niêm yết này đã đánh dấu một sự kiện quan trọng đối với cả Đảng cộng sản Trung Quốc và Hồng Kông. Nó đã gửi đi những bức điện tín rõ ràng là Đảng cộng sản đã cam kết cải cách kinh tế và không hề có ý định quay trở lại những sai lầm trong quá khứ.

Những ngành đối vốn ở Trung Quốc hiện nay đã có những thành công trong việc gọi vốn nước ngoài, tăng nguồn nhiên liệu cho sự tăng trưởng. Đối với Hồng Kông, sự tham gia của Trung Quốc vào Sở GDCK của nó đã khiến cho người ta tin tưởng rằng Hồng Kông có thể sẽ là bàn đạp đầu tư vào Trung Quốc. Điều này cũng làm dịu đi sự lo ngại rằng Bắc Kinh có thể đàn áp thẳng tay những nhà tư bản của Hồng Kông vào năm 1997.

Nếu những khởi đầu này thành công thì những công việc tiếp theo sẽ xun sê. Những nhà đầu tư đã bày tỏ sự quan tâm đối với những đợt phát hành mới liên quan đến Trung Quốc. Vào tháng 2 năm 1993, một đợt phát hành công khai đầu tiên của công ty trách nhiệm hữu hạn đầu tư Denway, là một công ty sản xuất ô tô Pơ Giô và những phương tiện đi lại khác liên doanh giữa Pháp và Trung Quốc ở Quảng đông, đã

được đặt mua vượt quá 657 lần. Nếu tính theo đồng USD thì đợt phát hành này trị giá 52 triệu USD, 31 tỷ USD đã được đặt ra, gấp 657 lần trị giá đợt phát hành dù sao cũng là một kỷ lục, nhưng những sự đặt mua ngoài sức tưởng tượng này sắp tới lại là những sự việc hết sức bình thường.

Tuần trước, Tack Hsin Holdings đã đạt được kỷ lục đặt mua gấp 553 lần so với đợt phát hành nhằm tăng vốn, mở rộng những nhà hàng thịt hầm với khoai tây ở Trung Quốc. Cuối năm 1992, Công ty dịch vụ du lịch của Trung Quốc, là một trong những đơn vị của ngành du lịch do Nhà nước Trung Quốc độc quyền, đã đạt mức đặt mua vượt quá 411 lần.

Trong suốt khoảng thời gian cuối năm 1993, 9 doanh nghiệp Nhà nước lớn của Trung Quốc đã được dự định đưa vào thị trường Hồng Kông. Lĩnh vực kinh doanh của những doanh nghiệp này bao gồm hoá dầu, thép, nghề đóng tàu, nghề chế tạo, và những công cụ máy. Không giống như công ty Denway của Hồng Kông, chúng được thành lập theo luật của Trung Quốc. Hơn 50 công ty lục địa đang xếp hàng tiếp theo để thâm nhập vào thị trường Hồng Kông, chỉ ít cũng là sau sự thành công của 9 công ty đầu tiên, người ta dự đoán là 9 công ty này chắc chắn sẽ thành công.

Đây là quyết định có ý nghĩa của Chính phủ Trung Quốc nhằm biến Hồng Kông thành một thị trường tăng vốn đầu tư nước ngoài cho Trung Quốc. Một nhà điều hành quỹ đầu tư, Robert Lloyd George, tin tưởng rằng đến cuối thập kỷ này, những công ty niêm yết có liên quan đến Trung Quốc ở thị trường chứng khoán Hồng Kông sẽ chiếm vào khoảng 45% số vốn của thị trường này, theo ông đánh giá con số này sẽ lên tới 900 tỷ USD- gần một ngàn tỷ USD. Bây giờ bạn đã thấy nó nóng nhiệt đến mức nào.

Nói lỏng Luật ngân hàng tư nhân

Cho đến giữa những năm 80, các tổ chức tài chính ở Trung Quốc vẫn không có đối thủ cạnh tranh hợp pháp. Họ không phải lo lắng về kỹ thuật- như là nợ quá hạn. Tiền tệ chỉ được phân bổ theo những khoản sắp đặt trước. Phần còn lại là do họ toàn quyền sử dụng. Rõ ràng rằng hệ thống này không phải là mô hình để tài trợ cho sự bùng nổ về kinh tế của thế kỷ rộng bay. Nhưng sự thay đổi theo chiều hướng tiến hóa hơn là một cuộc cách mạng. Hàng trăm hợp tác xã tín dụng nhỏ - hoạt động giống như những ngân hàng bán lẻ - đã bùng ra ở xung quanh các vùng nông thôn. Số lượng các ngân hàng và các tổ chức tài chính không chính thức đã tăng trưởng nhảy vọt- Riêng ở Wenzhou đã có 45 tổ chức loại này.

Trung Quốc có một ngân hàng trung ương, đó là ngân hàng Nhân dân Trung Quốc, và 6 ngân hàng chuyên doanh: Ngân hàng nông nghiệp Trung Quốc, Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng thương mại và công nghiệp, Ngân hàng xây dựng nhân dân Trung Quốc và Ngân hàng đầu tư Trung Quốc. Trung Quốc cũng có 9 ngân hàng thương mại quốc gia. Tất cả các ngân hàng chuyên doanh đều do Hội đồng Nhà nước trung ương sở hữu, còn tất cả những ngân hàng thương mại đều thuộc quyền sở hữu của các doanh nghiệp Nhà nước và các chính quyền địa phương.

Trong số những người đặt nền móng cho các ngân hàng tư nhân có ông Yang Jiaxing, người điều hành và sáng lập ra Hợp tác xã tín dụng Wenzhou-Lucheng. Với số vốn ban đầu là 86 000 USD (vốn riêng của ông ta và vay bạn bè), Yang đã âm thầm làm cuộc cách mạng hoá thế giới ngân hàng. Để thu hút tiền gửi, Yang đã đặt ra mức lãi suất cao hơn mức của ngân hàng Nhà nước là 1/5 lần. Ngân hàng của ông mở 7 ngày trong một tuần, và ở một nước nơi mà tác phong lịch sự là yếu điểm trong kinh doanh, thì những người thủ quỹ của ngân hàng

này có thái độ rất là cởi mở và hoà nhã. Luôn luôn phục vụ với một nụ cười, và đôi khi còn trả tiền cho những khách hàng quan trọng.

Thậm chí còn cách mạng hơn nữa, ngân hàng còn cho vay tiền dựa trên cơ sở tín nhiệm. Khái niệm đó là gì. "Tại ngân hàng Nhà nước, thì đó là tiền của Nhà nước, nên nếu bạn có mối quan hệ tốt hoặc nếu bạn có biểu xén các quan chức tín dụng thì bạn lại có thể nhận được một khoản cho vay khác, thậm chí nếu như độ tín nhiệm của bạn không cao" Yang giải thích.

Điều đó không có ở ngân hàng của ông Yang. Khi thực hiện những khoản cho vay đối với các nhà buôn và các nhà máy nhỏ thì Yang đều tìm cách hạn chế rủi ro bằng cách cho vay chỉ khi nào họ có tài sản thế chấp, và chỉ chấp nhận thế chấp đến 60% giá trị tài sản. Đặc biệt ông chỉ vay tiền trong vòng 4 tháng (mặc dù khoản cho vay có thể quay vòng) để tài trợ thương mại hoặc để mua nguyên vật liệu thô mà có thể nhanh chóng trở thành những thành phẩm.

Có thể dự đoán trước là các ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước đã cố gắng để bóp nghẹt các tổ chức tư nhân bằng việc thông qua những luật lệ đẩy họ vào vòng phong toả, và ngăn cản họ mở rộng và thanh toán với mức lãi suất cao hơn lãi suất ở các ngân hàng Nhà nước. Tuy nhiên, Yang và các ngân hàng tư nhân làm theo ông vẫn lạc quan cho rằng Bắc Kinh sẽ phải từng bước nới lỏng những luật ngân hàng tư nhân để duy trì động lực của công cuộc cải cách.

Trong sự chuyển động để giữ cho trái bóng lăn tròn, Bộ quan hệ thương mại kinh tế Trung Quốc (MOFERT) đã thông báo về một ngân hàng tài trợ xuất khẩu, lần đầu tiên xuất hiện trong nước. Được mệnh danh là một "ngân hàng có mục đích đặc biệt", MOFERT sẽ lập ra 3 hoặc 4 chi nhánh ngân hàng mới trong những trung tâm thương mại, như:

Thượng Hải, Quảng Đông, Thẩm Quyến và Đại liên.

Một nguồn tin ngân hàng nói rằng ngân hàng này sẽ giống như Ngân hàng xuất nhập khẩu của Mỹ, cung cấp những đảm bảo tín dụng cho những nhà xuất khẩu của đại lục cho những chuyến hàng cỡ lớn và trung bình. Đối mặt với những trở ngại từ phía ngân hàng trung ương Trung Quốc, ngân hàng trung ương lo ngại rằng ngân hàng này sẽ mở rộng hoạt động của nó sang các lĩnh vực kinh doanh tài chính tổng hợp khác, như thư tín dụng, một phát ngôn viên của MOFERT đã vội vàng cam đoan với giới tài chính rằng ngân hàng này sẽ không cạnh tranh với họ. Và họ đã không bị cạnh tranh cho tới tận ngày nay. Nhưng thông báo này đã gửi đi một bức thông điệp rõ ràng rằng cải cách kinh tế sẽ phải kèm theo cải cách hệ thống ngân hàng Trung Quốc. Ngoài ra không còn cách nào khác.

NHỮNG TRUNG TÂM TĂNG TRƯỞNG CỦA TRUNG QUỐC

Một vài người có thể chưa từng nghe hay đọc về Quảng Đông - trường hợp điển hình của Trung quốc. Gần với Hồng Kông, Quảng đông là khu vực đầu tiên được hưởng lợi ích từ nguồn đầu tư nước ngoài, khi Đặng Tiểu Bình mở cánh cửa Trung Quốc với phần còn lại của thế giới vào năm 1978. 15 năm sau, Quảng Đông đã có số dân hơn 60 triệu người trong một nước đông đảo dân số này.

Quảng Đông đã được tiếng là "Thành phố ánh sáng", khi những trung tâm, quây hàng, những khu giải trí, những sự kiện văn hoá và những trung tâm giàu có nhộn nhịp lôi cuốn khách du lịch trong và ngoài nước. Thẩm Quyến, thành phố nằm sát biên giới Hồng Kông, được mệnh danh là "khu vực kinh tế đặc biệt", là cái nôi của một trong hai sở giao dịch chứng khoán lớn nhất Trung Quốc, có số dân 2 triệu người, và

trung bình mỗi căn hộ có hơn 1 chiếc vô tuyến màu.

Nền kinh tế của Thượng Hải và Hồng Kông đã hoà nhập thực sự, một biểu hiện là tất cả những địa điểm thương mại ở Thẩm Quyến đều yêu cầu du khách thanh toán bằng đô la Hồng Kông. Vào năm 1997, Hồng Kông và Thẩm Quyến sẽ sát nhập thành một thành phố.

Nhưng có một thành phố ít nổi tiếng hơn là Đông Quang, trên nhiều khía cạnh đã trở thành biểu tượng thành công trong chính sách của ông Đặng. Là một thành phố với gần 1 triệu người, Đông Quang được đặt ở bờ Tây của cửa sông Pearl giữa nam Hồng Kông và bắc Quảng Đông.

Từ thời điểm huy hoàng nhất trong lịch sử Trung quốc mười lăm năm trước, người đầu tư nước ngoài đã đầu tư gần 1,5 tỷ USD và ngành dệt, điện tử dân dụng, chế biến thực phẩm và nhiều ngành khác. Thành phố này đã đạt tốc độ tăng trưởng hàng năm là 20% - vượt cả tốc độ tăng trưởng trung bình của các tỉnh và cả nước. Như ở Quảng đông, nhiều nhà đầu tư vào đây là người Hồng Kông và họ có thể tìm thấy những căn nhà của tổ tiên từ một trong số 29 thị xã và 582 quận, huyện của thành phố này. Thực vậy, khoảng 70% người Trung quốc ở hải ngoại là từ tỉnh Quảng đông.

Nhưng khi các nhà đầu tư đến Đông Quang họ thường mang theo nhiều vốn và kỹ thuật chuyên môn hơn. Họ thường đi với những nhà đầu tư khác không phân biệt quan hệ gia đình hay văn hoá, và họ đã thành công trong việc thuyết phục những người mới đến rằng Chính phủ cố gắng tạo điều kiện cho kinh doanh và thành công sẽ đạt được. Một trong những người đầu tư như thế, công ty Vtechm, một công ty được niêm yết ở Luân Đôn nhưng đóng đô ở Hồng Kông chuyên sản xuất điện tử dân dụng, máy tính, và điện thoại di động.

Vtechm là công ty đầu tiên đầu tư vào Thẩm Quyến

vào đầu những năm 80, nhưng đã chống lại Đảng Cộng sản. Chính phủ đã muốn kiểm soát quá nhiều những hoạt động điều hành của nó. Sau này, Vtechm đã chuyển tới Đông Quang, và ngày nay nó đã có khoản đầu tư tích lũy đạt 700 triệu đô la Hồng Kông và 8 000 công nhân. "Chúng tôi đã nói với họ rằng chúng tôi muốn tự điều hành nhà máy của chúng tôi và chúng tôi muốn tự quản lý lấy", ông Joseph Tam, một Giám đốc người Hồng Kông cho biết. "Họ đã đồng ý. Chúng tôi cũng được tự do tuyển mộ bất cứ một người nào mà chúng tôi muốn và thả hồi nếu như họ không đáp ứng được yêu cầu của chúng tôi".

Hunan hy vọng vào sự kế cận Quảng Đông.

Ngay ở phía bắc Quảng Đông, bị chia đôi bởi tuyến đường sắt Bắc Kinh- Quảng Đông, tỉnh Hunan dường như là một sự lựa chọn tự nhiên của các nhà đầu tư tìm kiếm những khả năng đầu tư khác nhau trên thị trường nội địa với giá rẻ ở các tỉnh phía Bắc. Trên thực tế, đầu tư đã tăng lên một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, những trở ngại về cơ sở hạ tầng, thiếu vốn và sự bảo thủ của các cơ quan chính quyền đã khiến cho công việc kinh doanh ở Hunan là một thách thức.

"Những quan chức ở Hunan nói về cải cách và mở cửa, nhưng thực chất họ vẫn chỉ là những nhà kế hoạch tập trung. Theo cách suy nghĩ của họ, thì họ tụt hậu so với những người ở khu vực ven biển 10 cho đến 15 năm" một nhà đầu tư nước ngoài thất vọng nói.

Đó là tất cả những gì thay đổi. Thật là hài hước khi Đặng Tiểu Bình thực hiện chuyến đi nổi tiếng của ông qua vùng phía nam Trung Quốc vào đầu năm 1992, ông đã từ chối dừng chân ở Hunan, và ông đã nói rằng chính quyền thành phố này đã làm rất ít để khuyến khích cải tổ nền kinh tế. Sau

đó, địa phương này đã phát động một chiến dịch kêu gọi đầu tư nước ngoài. Một trong số những hoạt động được tiến hành là hội trợ thương mại được tổ chức tại Hồng Kông. Theo kế hoạch đang tiến hành thì 3 cuộc hội chợ hàng năm sẽ được tổ chức ở đây nhằm đẩy mạnh du lịch và thương mại.

Trên thực tế những hoạt động này đã thu được những hiệu quả. Hunan đã phê chuẩn 867 dự án, trong đó đầu tư nước ngoài đạt 567 triệu USD, gấp 3 lần về khối lượng và gấp đôi về giá trị phê chuẩn so với năm 1991. Riêng trong quý đầu năm 1993, Chính phủ địa phương đã phê chuẩn 488 dự án với số tiền là 380 triệu USD. Mặc dù đầu tư nước ngoài tại Quảng Đông đã đạt tới 15 tỷ USD vào năm 1991, Hunan chỉ là một phần nhỏ trong số đó, nhưng cuộc sống của những con người ở đây đã khá giả hơn.

20 dự án chính đã được xây dựng, đạt giá trị 2,1 tỷ USD sẽ mang đến kỹ thuật công nghệ và vốn cho tỉnh. Những dự án này sẽ giành cho nhu cầu phát triển có sở hạ tầng đang cấp bách, bao gồm dự án đường cao tốc của Công ty Phát triển thế giới mới của Hồng Kông, và một vài dự án về năng lượng khác, một trong số đó là dự án do Siemen của Đức nắm vai trò chủ chốt.

Cùng lúc đó, Hunan phải duy trì tỷ lệ tăng trưởng GDP trung bình 12% đã đạt được trong năm 1992, sau tỷ lệ tăng trưởng trung bình là 7% giữa năm 1985 và 1991. Hunan đang khuyến khích nguyên liệu thô, đặc biệt là những nguyên liệu trong nông nghiệp, trong khai thác, và trên thực tế Hunan đã có một mạng lưới đường sắt và đường bộ tốt nhất ở quanh vùng. Hơn nữa, sự kề cận Quảng Đông được coi như là một tài sản, khi tỉnh này có lực lượng lao động được đào tạo tốt và có khả năng đáp ứng về đất đai.

Cuối cùng, các quan chức cũng đã chỉ ra Hunan vẫn trong giai đoạn phát triển đầu tiên, ở đây không có đầu cơ và

không có nguy cơ thị trường phát triển quá nóng. Ít nhất là cho đến hiện nay.

Paris của Phương đông đang hùng sáng

Có lẽ không có nơi nào ganh tỵ với Quảng Đông nhiều hơn Thượng Hải, thành phố mà vào giữa những năm 80 bị Quảng Đông cướp mất vị trí dẫn đầu trong xuất khẩu ở Trung quốc và đứng sau cả Giang Tô khi thành phố này có sản lượng công nghiệp cao nhất. Đối với một thành phố đã từng được ca ngợi như "Paris của Phương Đông" thì đó là một điều đáng cay phải chịu đựng.

"Hoang đại, mạnh mẽ, tội lỗi, giàu có một cách hoang đường và nghèo khổ một cách cùng cực, Thượng Hải là một cửa ngõ nổi tiếng của Trung Quốc ở phương Tây. Trung tâm tài chính nổi tiếng nhất của Đông Á- và là nơi sinh ra Đảng cộng sản Trung Quốc- Thượng Hải được biết đến như một thiên đường của sự mạo hiểm" Theo tờ thời báo Los Angeles.

"Cuộc cách mạng nhân dân Trung Quốc năm 1949 dường như đã chấm dứt tất cả. Các nhà đầu tư nước ngoài bị trục xuất. Gái mại dâm được xấp xếp làm việc trong các nhà máy. Những người làm nghề buôn bán thuốc phiện phải đối mặt với những người thi hành luật pháp và các nhà tư sản bị tịch thu tài sản. Ánh đèn đã tắt. Cuộc sống ban đêm cũng đã chấm dứt. Lịch sử của Thượng Hải sau đó đã bị bôi đen vì sự sa sút và nạn tham nhũng."

Giờ đây Thượng Hải đã đổi khác và nó trở nên tốt hơn bao giờ hết. Và cùng với nó, sự loá mắt và sự xuống dốc đã ở lại phía sau. Điều này nhấn mạnh hơn nữa thành quả của Đảng Cộng sản trong việc xoá bỏ những ngày đen tối trước đó.

Vào ngày 1/10/1993, ở Thượng Hải đã diễn ra lễ kỷ

niệm 44 năm ngày thành lập nước cộng hoà nhân dân Trung Hoa, tôi đã thấy 10 khẩu hiệu được sơn một cách tươi tắn trên đường Nam Kinh với hàng chữ: "Tiếp tục đẩy mạnh cải cách"; "Đẩy mạnh kiểm soát vĩ mô" (lạm phát đã bắt đầu trở thành một vấn đề); "Tăng nhanh hơn nữa bước đi của cải cách" và "Mở rộng việc mở cửa ra ngoài thế giới".

Thượng Hải đã trở thành một "Đầu rồng" của toàn bộ khu vực sông Hoàng hà và có tham vọng trở thành một trung tâm tài chính và thương mại của khu vực Châu Á và Thái bình dương vào năm 2010. Theo lời ông Huang Ju, thị trưởng thành phố, "Giữa năm 2000 và 2010 chúng tôi muốn biến Thượng Hải thành trung tâm tài chính và thương mại của khu vực châu Á và Thái Bình Dương. Mục tiêu của chúng tôi là nhằm đạt được sự hoà nhập hoàn toàn với các trung tâm tài chính và thương mại khác".

Đó là ý kiến của đông đảo nhân dân, và ý kiến cá nhân của các quan chức thành phố nói về việc theo kịp và vượt Hồng Kông trở thành một người khổng lồ trong lĩnh vực dịch vụ tài chính và thương mại. Rất ít người trong thành phố này nghi ngờ là mục tiêu đề ra quá cao để có thể với tới vì theo lời ông Huang giải thích "Chúng tôi đang ở ngã tư của con đường cao tốc vàng và bờ biển vàng. Chúng tôi đang đứng ở ngưỡng cửa của thế giới bên ngoài".

Mặc dù rất thận trọng để không chỉ trích Bắc Kinh hay làm mất uy tín của các tỉnh miền Nam, nhưng thị trưởng Thượng Hải không hài lòng rõ rệt đối với Chính phủ trung ương về việc cản trở thành phố trong giai đoạn suốt 10 năm đầu tiên của cuộc cải tổ. Nhưng giờ đây Bắc Kinh đã cho Thượng Hải một sự may mắn, một kế hoạch làm tìm lại khoảng thời gian đã mất.

Năm ngoái, tăng trưởng kinh tế trung bình của Thượng

Hải là 14,8% so với tăng trưởng kinh tế cả nước 13%. Mục tiêu của Thượng Hải là duy trì tốc độ tăng trưởng 10%/năm cho đến năm 2000, nhưng thị trường thành phố tin tưởng rằng tỷ lệ tăng trưởng thực tế sẽ vượt tỷ lệ trên. Theo tờ thời báo Los Angeles, sự phát triển sẽ tập trung vào các lĩnh vực ngân hàng, thương mại, bất động sản, du lịch, viễn thông, thép, lọc dầu, ô tô và điện tử dân dụng. Đầu tư nước ngoài đang được săn lùng để xây dựng những ngành này với 1.912 dự án vốn đầu tư nước ngoài trị giá khoảng 3,3 tỷ USD đã được thông qua chỉ riêng trong năm 1992 nhiều hơn 8 lần so với năm trước.

Mặc dù sống trong nền kinh tế trì trệ trong 40 năm, rất nhiều ngành trên thực tế đã tăng trưởng trong suốt những thập kỷ qua. Thượng Hải đã xây dựng một khu vực công nghiệp nặng và cơ khí kỹ thuật cao, mạnh hơn cả Hồng Kông và miền Nam Trung Quốc cộng lại. "Thượng Hải có thể sản xuất những tên lửa mang vệ tinh lên quỹ đạo", đó là lời tuyên bố của Zhang Puxian, phát ngôn viên cho Văn phòng phát triển Pudong. "Bên cạnh Thượng Hải có một nhà máy nguyên tử do chúng tôi tự xây dựng. Điều kiện kỹ thuật cho sự phát triển của Thượng Hải là rất tốt. Có hơn 1.500 viện nghiên cứu, và 450.000 cán bộ khoa học và kỹ thuật. Lực lượng lao động của Thượng Hải đứng đầu cả nước.

Du lịch là một trong những phương tiện để phục hồi lại Thượng Hải. Lợi nhuận thu được từ du lịch lên tới 580 triệu USD trong năm 1992- tăng 107% so với năm 1991. Trong năm 1992, Thượng Hải đón tiếp 1,253 triệu lượt khách du lịch nước ngoài, tăng 27,6% so với năm trước. Đến năm 2000, công nghiệp du lịch của Trung quốc dự tính sẽ đạt được con số 10 tỷ USD (bao gồm cả du lịch trong nước tăng lên nhanh chóng), trong đó Thượng Hải sẽ chiếm 1/2 số này.

Có thể thấy trước Thượng Hải và Quảng Đông sẽ là hai trung tâm lớn trong quá trình phát triển kinh tế của Trung

Quốc.

Trung Quốc sẽ phải làm như thế nào để giữ những người nông dân ở lại các nông trang

7 năm trở lại đây, người nông dân kiêm nhà doanh nghiệp, anh Yang YuFu đã vất vả kiếm sống ở thành phố bằng nghề đóng giày, sửa chữa đồ dùng, bán kính và gò thùng. Khi công việc thuận lợi, mỗi tháng anh kiếm được khoảng 100 USD. Khoản tiền này dùng để trả tiền thuê nhà và nuôi mẹ và 2 người em gái. Chỉ có cha của anh vẫn ở tỉnh Triết Giang để chăm sóc một trang trại nhỏ của gia đình.

Không thể sống được với thu nhập từ trang trại nhỏ bé cằn cỗi, Yang đã ra nhập đội quân gồm hàng triệu người nghèo khổ từ các vùng nông thôn ở Trung Quốc, nơi mà mức sống còn tồi tệ hơn cả mức lương ít ỏi kiếm được ở các thành phố lớn. Do đó, việc di dân lại tiếp tục và có khuynh hướng ngày càng lan rộng, kết quả cuối cùng là làm phá vỡ quyền kiểm soát của Chính quyền trung ương đối với đời sống cá nhân, quan điểm chủ nghĩa cộng sản đã thay đổi, nếu không là dân chủ thì cũng gần tương tự như thế.

Ở Trung Quốc đại lục, tại các tỉnh thuộc vùng nông thôn, sự bất mãn đang ngày càng tăng. Mặc dù Bắc Kinh đã cam kết những cải cách về kinh tế sẽ đến được những nơi này và những người nghèo đói sẽ có được những cuộc sống khá giả hơn. Tuy nhiên, những người dân ở nông thôn sợ rằng họ sẽ bị vớt lại đằng sau và giận dữ vì phải nộp những khoản thuế nông nghiệp không công bằng để tài trợ cho tăng trưởng ở những thành phố ven biển. Trong sự thất vọng và mong muốn tìm kiếm một cuộc sống dễ chịu hơn, người dân nghèo ở nông thôn đã lũ lượt kéo nhau ra thành phố. Sự chênh lệch giữa

thành thị và nông thôn đòi hỏi sự cải cách toàn diện trở nên cấp bách hơn đối với Trung Quốc, và chỉ có thể thông qua phát triển kinh tế mới giải quyết được sự chênh lệch này.

TỪ CẢI CÁCH KINH TẾ TỚI CẢI CÁCH CHÍNH TRỊ

Ngày nay, một câu hỏi lớn luôn mang tính thời sự đối với báo chí, các cơ quan Chính phủ và các nhà đầu tư là: "Điều gì sẽ xảy ra sau cái chết của Đặng Tiểu Bình?". Liệu cải cách có thể duy trì được động lực của nó hay không khi mà người điều khiển của nó không còn? Câu trả lời phải là "có". Khi mà người ta đã thấp thoáng thấy những gì mà thế giới bên ngoài đang vẫy gọi, và đã từng biết đến một cuộc sống tốt đẹp mà chủ nghĩa tư bản có thể đem lại, họ sẽ không thể quay lại.

Ông Đặng biết điều đó khi ông đẩy cho chiếc bánh xe quay. Những người khác không dám chắc chắn, nên họ nín thở chờ đợi xem liệu ông Đặng sẽ thành công hay không. Trên thực tế, các vị trí chính trị gần đây đã được củng cố bởi những người trẻ tuổi hơn, nhiều thành viên của Đảng cởi mở hơn, nhưng điều đó không quan trọng. Tiền bạc, chứ không phải là chính trị, nằm trong đầu của mỗi con người. Nếu mọi người không hài lòng với những chính sách của Chính phủ thì họ né tránh. Một điều không thể che đậy là rất hiếm người ở Trung Quốc tham gia Đảng cộng sản một cách nghiêm túc theo lý tưởng của nó, mà họ nỗ lực duy trì sự ổn định về chính trị để không làm suy giảm lương vốn.

Những cải thiện về hạ tầng cơ sở mạng viễn thông trên toàn quốc đã đem lại cho hàng triệu người dân Trung Quốc một tầm nhìn mới về thế giới. Họ thích những cái gì họ thấy. Một thời trang phương Tây, âm nhạc phương Tây, đồ ăn, tivi phương Tây. Ít nhất 25 triệu người bắt sóng đài Star Trung

Quốc, một trạm phát thanh truyền hình qua vệ tinh từ Mỹ, các chương trình thể thao trên khắp thế giới, bản tin của Anh và toàn bộ chương trình giải trí của Úc...

Nghệ thuật và tôn giáo đã bị cuộc cách mạng văn hoá loại trừ, thì một lần nữa lại trở thành một phần cuộc sống của người dân Trung Quốc.

Một trong những nghịch lý của thời đại Trung Quốc hiện nay là đạo Cơ đốc giáo ngày càng phát triển, nhanh hơn nhiều so với đầu thế kỷ này, khi mà những nhà truyền giáo được tự do thuyết phục mọi người.

Những chiếc xe hơi, đồng hồ đắt tiền, những mẫu thời trang được thiết kế, và các biểu tượng về giàu có và uy danh khác đang được những kẻ tham vọng ở Trung Quốc trưng ra. Cả đàn ông và đàn bà đều muốn phô trương sự thành đạt của mình bằng cách mua sắm những hàng hoá xa xỉ, họ càng phải trả nhiều tiền cho những thứ đó, thì những điều kiện mua bán lại càng thuận lợi hơn. Thậm chí hiện nay Chính phủ cũng nghĩ đến việc cạnh tranh trong thiết kế thời trang.

Nền dân chủ ở Trung Quốc sẽ phải phát triển và sẽ được thực hiện theo một cách thức rất khác so với cách nhìn nhận của người Phương Tây. Khái niệm dân chủ là rất xa lạ so với người dân Trung Quốc. Lấy Singapore làm ví dụ. Phương Tây không cho rằng đó là dân chủ, những một số người Trung quốc lại cho rằng điều đó là tốt nhất (một số cho rằng đó là hợp lý nhất) cho Chính phủ của người dân Trung quốc. Luận cứ xuất phát từ đặc điểm riêng biệt của người Trung quốc. Họ có rất ít khái niệm về các điều luật, trong khi đó thì đạo đức cá nhân lại là nền tảng của sự tự do và hệ thống pháp luật. Hàng thế kỷ người dân Trung quốc đã quen với việc bị ra lệnh từ trên xuống. (Hoàng đế là nguồn gốc của quyền lực; Hoàng đế là con của thượng đế). Có một câu tục ngữ rất nổi tiếng: "khi

mà luật lệ được nói lỏng, thì sự hỗn loạn bắt đầu" - điều này củng cố lòng tin của người Trung quốc rằng Chính phủ phải nắm trong tay quả đấm sắt và quyền lực. Đạo Khổng cũng rao giảng những điều tương tự: Chính quyền trung ương, bộ máy chính quyền, tôn trọng vị trí trong xã hội. Hoàng đế, thầy giáo, và cha mẹ (người đứng đầu gia đình) là nguồn gốc của quyền lực và sự thống trị.

Tại sao là Trung quốc mà không phải là Nga?

Nếu như Trung quốc đang cải cách thành công nền kinh tế của mình và có sự phát triển nhanh hơn bất kỳ một quốc gia nào khác, thì tại sao nước Nga lại mắc sai lầm đến như vậy?

Chính vì Trung quốc đã có một số thuận lợi rõ rệt.

Trung quốc đang dần trở thành một đất nước ngang hàng với các nước phát triển nhanh và các nước thị trường mới nổi, nhưng quan trọng hơn thế là có một sự tồn tại của cả một mạng lưới những thương gia người Trung quốc rộng khắp, những người không sống ở Trung quốc. Sinh sống ở nước ngoài như Indonesia, Malaysia, Ấn Độ, Đài Loan, Hồng Kông và ở những nước khác, họ là bộ phận của một dân tộc lớn nhất thế giới và họ có một mối liên hệ tình cảm mãnh liệt đối với đất mẹ.

Thêm vào đó, nền kinh tế Trung quốc luôn được tiến hành theo hình thức phân quyền - Phân bổ một cách rộng rãi. Đảng cộng sản Trung quốc tập trung kiểm soát về mặt chính trị, nhưng nỗi lo ngại về người hàng xóm Nhật Bản đã buộc Trung quốc phải xây dựng những nhà máy rộng khắp cả nước để nếu một phần đất đai của Trung quốc mà bị mất đi trong chiến tranh, thì nó sẽ không làm ảnh hưởng hay xoá bỏ những

ngành sản xuất một mặt hàng chiến lược nào đó. Ngược lại, Stalin đã chia Liên bang Nga ra thành những khu vực sản xuất: Xe tăng được sản xuất ở một nơi, máy kéo được sản xuất ở một nơi khác. Vì vậy, nếu như nước Nga hiện nay chỉ còn một số xí nghiệp công nghiệp khổng lồ trong mỗi khu vực sản xuất, thì Trung quốc có nhiều nhà máy sản xuất qui mô nhỏ được phân bố rải rác ở khắp đất nước. Trước những biến động đối với nền kinh tế thị trường thì hàng ngàn các xí nghiệp nhỏ của Trung quốc sẽ dễ dàng tự chuyển mình sang doanh nghiệp hoá và tư nhân hoá. Còn nước Nga thì tắc nghẽn với những nhà máy khổng lồ, trì trệ và kém hiệu quả.

Trung quốc có một lợi thế về doanh nghiệp hoá to lớn. Những người nông dân Trung quốc rất tích cực nắm lấy những cơ hội để thay đổi tình hình kinh tế trong tương lai và thu được lợi nhuận. Nông dân Nga thì ngược lại, có phản ứng và thậm chí chỉ dám nói về vấn đề tự do hoá một cách hoài nghi và e ngại.

Ở hầu hết các nước đông Á, những người mang dòng máu Trung quốc đều sẵn sàng nhảy vào cuộc. Có lẽ yếu tố quan trọng nhất trong sự thành công của Trung quốc chính là sức mạnh và lòng kiêu hãnh của người Trung quốc. Có khoảng 55 triệu người Trung quốc hiện đang sống ở nước ngoài. Theo tờ Business Time của Singapore: "Họ bao gồm rất nhiều nhà doanh nghiệp thành đạt, và hiện nay họ cho rằng đầu tư vào đất mẹ là rất an toàn. Họ là những người bắt đầu khởi xướng sự bùng nổ".

Nước Nga chưa hề có một lịch sử hay kinh nghiệm về doanh nghiệp hay thị trường tự do, và cũng không có những nhà doanh nghiệp gốc Nga nào dẫn dắt họ để tạo ra một nền kinh tế mới.

Sự chuyển biến từ CNXH sang kinh tế thị trường của Trung quốc được tiến hành từng bước; còn người Nga thì

muốn thực hiện ngay một lúc. Những người Nga đã không biết cách quản lý những vấn đề về tiền tệ dẫn đến hiện nay họ đã lâm vào tình trạng siêu lạm phát. Đồng rúp trên thực tế đã gần như không còn giá trị. Ngược lại Trung quốc đã tiến hành những bước thận trọng hơn, kết quả là họ đã hạn chế lạm phát ở mức hai con số, việc tăng giá từ 1% đến 2% mỗi tháng cũng không phải là tồi tệ so với mức siêu lạm phát đến 50% hoặc cao hơn nữa trong một tháng (ở Nga⁵). Thêm vào đó, đồng nhân dân tệ duy trì được tỷ lệ chuyển đổi 5,9 NDT/1USD, và đồng NDT chỉ giảm giá 5% mỗi năm trong 2 năm trước đây - tốt hơn so với đồng tiền của Ý.

Cuối cùng, Đặng Tiểu Bình là một nhà lãnh đạo nghiêm khắc của Trung quốc. Ông là một vị lãnh tụ có uy tín độc đoán và có tài. Khi ông nói, mọi người dân lắng nghe, và họ vẫn sẽ vẫn tiếp tục lắng nghe ông kể cả sau khi ông đã mất, bởi vì đường lối cải cách kinh tế của ông là hoàn toàn đúng đắn và đúng thời điểm. Trong khi đó, các nhà lãnh đạo của Nga không được công chúng tin tưởng.

Thị trường duy nhất ở Nga có thể hoạt động được là chợ đen. Một chiến lược thực tế là để cho chợ đen chiếm lĩnh thị trường, rồi sau đó sức mạnh của thị trường sẽ dần được định hình và làm trong sạch nó. Đó là điều sẽ xảy ra với nước Nga, và điều đó sẽ làm mất rất nhiều thời gian. Trong khi đó, Trung quốc vẫn tiếp tục sức mạnh để phát triển trở thành một đất nước có nền kinh tế mạnh nhất thế giới.

⁵ Người dịch

ĐẤT NƯỚC TRUNG HOA LỚN MẠNH VÀ DÂN TỘC TRUNG QUỐC TRÊN TOÀN THẾ GIỚI

Ngay cả khi Trung quốc đã làm nên được những điều kỳ diệu, thì vẫn có nhiều người khẳng định rằng không thể tiến hành cải cách nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung dần từng bước. Dẫn chứng một vài trường hợp thất bại ở các nước như Hungary và Yugoslava vào những năm 1970 và 1980, một số nhà kinh tế vẫn nói rằng con đường duy nhất để đảm bảo sự thành công trong thời gian dài là phải liều lĩnh lao vào tiến hành chương trình tư nhân hoá và mậu dịch tự do. Trung quốc đã chứng minh điều ngược lại.

Không có những hành động liều lĩnh, Trung quốc tiến hành từng bước chậm chạp, nhưng chắc chắn trong quá trình tiến hành cải cách, như người ta thường nói "Vượt qua sông bằng cảm giác của những tảng đá ở lòng bàn chân". Điều minh chứng cho sự thành công của Trung quốc đưa đất nước ra khỏi nghèo nàn lạc hậu là họ đã học hỏi những người bạn Đông Á của mình. Từ bỏ CNCS không nằm trong kế hoạch. Những người cộng sản vẫn nắm trong tay quyền lực, nhưng họ cũng hiểu rằng để có thể duy trì được quyền lực họ phải duy trì một nền kinh tế vững mạnh cho đất nước họ...

Một điều đáng chú ý hơn cả mà người ta thường hay lãng quên là sự lớn mạnh vô biên của dân tộc Trung quốc trên toàn cầu, và ảnh hưởng về kinh tế của họ trong khu vực. Trong 4 "con hổ" châu Á, Hàn Quốc là nước duy nhất chưa từng bị Trung quốc đô hộ.

Giáo sư John Kao Harvard giải thích: "Hầu hết các chuyên gia vẫn chia nền kinh tế toàn cầu thành 3 trung tâm kinh tế lớn nhất là: Khu vực Bắc Mỹ, châu Âu, Nhật Bản.

Những nước có nền kinh tế "có nguồn gốc" Trung quốc được xem là những con rồng công nghiệp nhỏ, như: Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore, hay là Trung quốc thì được coi là kém phát triển và cứng nhắc. Nhưng, trong nhiều thế hệ, các thương gia Hoa Kiều đã hoạt động một cách thuận tiện trong một mạng lưới gia đình vượt ra khỏi biên giới của nhiều nước".

Công việc kinh doanh của người Trung quốc trong khu vực châu Á - Thái bình dương hiện nay đã hình thành nên một thế lực kinh tế thứ 3 trên thế giới.

Khối thịnh vượng chung Trung quốc

Kao đã gọi mạng lưới toàn cầu này là: "Khối thịnh vượng chung Trung quốc". Dựa cơ bản vào mạng lưới các mối quan hệ về làm ăn đã được mở rộng trên khắp toàn cầu, mạng lưới này là một mô hình kinh tế có hiệu quả mà các tổ chức đa quốc gia phương Tây đang cố gắng xây dựng trong tổ chức của họ. Đó là một mô hình tổ chức của thế kỷ 21. Và mặc dù, mạng lưới này vẫn còn có rất ít sự tham gia của người nước ngoài, nhưng điều này cũng đang được thay đổi. Những công dân của CHND Trung hoa đang xoá bỏ những giáo điều về mặt chính trị, hạn chế những sự kỳ thị dân tộc để bảo vệ lợi ích kinh tế. Không giống Nhật Bản chỉ tin tưởng vào những mối quan hệ khăng khít gắn bó, thì người Trung quốc đã chứng tỏ tài năng liên doanh với các tổ chức nước ngoài trên cơ sở lợi nhuận, chứ không phải chỉ những mối quan hệ lâu đời. Mặc dù cùng là một bộ phận của hỗn hợp đó, đặc biệt đối với các doanh nhân người Trung quốc, những người sống ở nước ngoài và những người ở trong nước là bình đẳng.

Cả thế giới sẽ phải chú ý tới. Ông Kao kết luận: "Vấn đề chiến lược chủ yếu đối với tất các tổ chức đa quốc gia hiện nay - bất kể họ là người là người Trung quốc, Nhật Bản, hay

các nước phương Tây - là làm thế nào để kết hợp được sức mạnh của các đơn vị với nhau. Việc phát triển một mạng lưới các nhà doanh nghiệp nhỏ của Trung quốc rộng khắp thế giới, trên nền tảng về văn hoá không thể bỏ được, đang tạo ra một mô hình hoạt động trong tương lai". Và đương nhiên, tất cả đều phù hợp với Nghịch lý toàn cầu.

Có hơn 50 triệu người Trung quốc hiện đang sống ở nước ngoài. Nhiều người trong số họ rất giàu có, có những kinh nghiệm về quản lý kinh doanh, và có tình yêu quê hương mãnh liệt. Hiện nay, những thành viên trong dân tộc lớn nhất thế giới này đang giúp đỡ lẫn nhau. Các dự án đầu tư từ các nước bạn Châu Á đang tiếp sức cho sự chuyển mình của nền kinh tế Trung quốc. Hơn 85% dự án đầu tư nước ngoài xuất phát từ Hồng Kông, Đài Loan, Singapore và Nhật Bản. Khoảng 80% dự án đầu tư nước ngoài vào Việt Nam cũng xuất phát từ những nước này, riêng Đài loan trở thành một nhà đầu tư lớn nhất với số vốn là 1,2 tỷ USD. Và ước chừng khoảng 70% khu vực tư nhân ở Singapore, Malaysia, Thái lan, Indonesia và Philipin do những người có gốc Trung quốc quản lý và điều hành.

Từ ngày 22 đến 24 tháng 11 năm 1993, Hồng Kông đã tổ chức một Hội nghị các nhà doanh nghiệp Trung quốc lần thứ 2, hội nghị có tới 1000 đại biểu từ khắp nơi trên thế giới tới dự. Cuộc hội nghị đã thảo luận về những sự thay đổi về xu hướng kinh tế trong trật tự mới của thế giới, và vai trò của các nhà doanh nghiệp và những nhà quản lý người Trung quốc trong việc đóng góp vào những trật tự mới của thế giới. Cuộc hội nghị cũng đã chú trọng đến những vấn đề về hoạt động kinh tế, văn hoá và những sự trao đổi trong đó. Khẩu hiệu của cuộc hội nghị : "Các nhà doanh nghiệp Trung quốc tràn ra khắp 4 biển, và trở nên giàu có ở 5 châu".

Không nơi nào trên thế giới chịu ảnh hưởng của Dân tộc Trung quốc nhiều hơn trong khu vực kinh tế mới nổi lên

rất nhanh - "Trung Hoa vĩ đại". Báo cáo quý I năm 1993 của Ngân hàng Thế giới đã thông báo rằng "Khu vực này đã trở thành khu vực phát triển thứ tư của nền kinh tế toàn cầu". Điều này không cần phải bàn cãi.

Trung quốc, Hồng Kông và Đài Loan - Kinh tế đã vượt qua được những bất đồng về chính trị

Rõ ràng là không thể tách rời khỏi nhau, kinh tế của 3 nước Trung quốc, Hồng Kông và Đài Loan - thường gọi là Trung quốc Vĩ Đại- không thể phân biệt được nữa. Khi Trung quốc mở cửa vào năm 1978, Hồng Kông là nước đầu tiên nhảy vào. Ngày nay, có khoảng 25.000 doanh nghiệp ở Quảng Đông chuyên sản xuất hàng hóa cho các công ty Hồng Kông. Đồng thời, những nhà doanh nghiệp này tuyển 4 triệu công nhân, con số này gấp 4 lần lực lượng lao động của Hồng Kông. Các doanh nghiệp Hồng Kông ở Quảng Đông chiếm khoảng 20% số doanh nghiệp của tỉnh này.

Thành công nối tiếp thành công và các doanh nghiệp Hồng Kông đã bắt đầu tiến hành kinh doanh ở Thượng Hải, Bắc Kinh và các thành phố khác của Trung quốc. Trung quốc cũng đã vượt trội hơn hẳn Mỹ để trở thành một đối tác thương mại lớn nhất của thuộc địa này. Điều trái ngược đã trở thành hiện thực. Các dự án đầu tư của Trung quốc trên thuộc địa này hiện nay cũng đã vượt trội hơn so với các dự án của Nhật Bản.

Các hoạt động kinh doanh rộng khắp toàn cầu của Hồng Kông, những hoạt động khéo léo trong lĩnh vực tài chính, mạng lưới viễn thông tinh vi, và các phương tiện giao thông đã giúp Hồng Kông trở thành một trung tâm xuất nhập khẩu lý tưởng của Trung quốc. Các công ty Trung quốc chiếm lĩnh phần lớn thị trường viễn thông của Hồng Kông. Những

người mua có thể điều hành 1/5 thị trường bất động sản vào năm 1997. Và Tổ chức ngân hàng của Trung quốc trở thành một mạng lưới ngân hàng lớn thứ 2 ở thuộc địa này, nó chiếm 1/5 tiền gửi bằng đồng Đô la Hồng Kông.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra vào năm 1997 khi Hồng Kông được trao trả lại cho Trung quốc? Có thể nói ngay là không. Hoặc cẩn thận hơn là mọi việc vẫn thế.

Lúc đó, nền kinh tế Hồng Kông và miền Nam Trung quốc sẽ trở thành thống nhất. Liên tục trên báo chí, các nhà chính trị và chuyên gia kinh tế thảo luận xoay quanh câu hỏi ai cần ai hơn, Trung quốc hay Hồng Kông. Câu trả lời là: họ cần cho nhau. Chính phủ Trung quốc và người dân Trung quốc đều biết rõ điều này. Trong khi đó người ta suy đoán rằng giá cả có thể giảm xuống khi Hồng Kông đã thuộc về Trung quốc, và có nhiều cơ hội thuận lợi hơn, nhìn chung hiện nay mọi người đều cho rằng Hồng Kông sẽ vẫn là một mảnh đất để đầu tư tốt trong năm 1997. Chắc chắn rằng người Trung quốc đại lục hiện nay tin vào điều đó khi họ đầu tư những khoản tiền khổng lồ vào thuộc địa này.

Trung quốc cũng có lịch sử của nó với Đài Loan. Về mặt chính thức, vẫn còn tồn tại những điều cấm kỵ những hoạt động thương mại trực tiếp với đại lục. Và đương nhiên, cũng có những điều khắt khe đối với các dự án đầu tư. Hoạt động buôn bán giữa Hồng Kông và Đài Loan ngày một gia tăng một cách nhanh chóng, cũng có rất nhiều hoạt động buôn bán gián tiếp giữa Đài Loan và Trung quốc.

Dựa theo những số liệu được bố chính thức, 3000 công ty Đài loan đã đầu tư ước chừng khoảng 3 tỷ USD vào các dự án ở Trung quốc. Còn theo số liệu không chính thức khoảng 10 tỷ. Gần 1/2 số dự án này là đầu tư vào vùng ven biển Fujian, miền đất ở cạnh đường biên giới giữa Đài loan và đại lục. Giống Hồng Kông với Quảng Đông, có rất nhiều mối

ràng buộc lớn về văn hoá, gia đình và ngôn ngữ giữa Đài Loan với Fijian. Đài Loan cũng đang đầu tư vào lĩnh vực sản xuất ở phía nam Trung quốc, thường dưới hình thức một thành viên trong dự án liên doanh với các công ty của Hồng Kông.

Vào năm 1992, Đài Loan xuất khẩu sang Trung quốc tăng 35% so với năm 1991. Trong khi đó, Đài Loan xuất khẩu sang Nhật Bản giảm 3,3%. Hiện nay, Trung quốc chiếm 8% tổng giá trị xuất khẩu của Đài Loan, so với 6 năm về trước là 0%. Ông Yen Shiang Shih, Tổng Giám đốc của tổ chức quản lý kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho rằng "Trước năm 1980, thị trường quan trọng nhất của Đài Loan là Mỹ, nhưng ở thập kỷ 90, chúng ta đều biết rằng nhân tố quan trọng nhất trong sự thành công của Đài Loan về mặt kinh tế chính là đại lục".

Trong khi trên thực tế giữa Trung quốc và Đài Loan có một số bất đồng cần phải thương lượng, người ta cho rằng những bất đồng này sẽ được giải quyết trong năm 1994 hoặc 1995. Các cuộc thương lượng đã được chuẩn bị rất cẩn thận giữa đại diện của 2 nước sẽ được tổ chức ở Singapore vào đầu năm 1993. Mối quan tâm hàng đầu tập trung vào tình trạng "không chính thức" của các bên đối tác và hai bên đều rất cố gắng để không đụng chạm tới vấn đề chính trị.

Một cố vấn chính trị cao cấp của Chính phủ đại lục nói rằng: "Chúng ta là những người rất thực tế, ngồi xuống và nói chuyện về kinh doanh... đó là một điều rất tốt, một bước khởi đầu tốt".

Lần cuối cùng khi đại diện của hai bên đã ngồi vào bàn đàm phán là khi Harry S.Truman còn là Tổng thống Mỹ và Trung quốc còn là: "Một nước nghèo nàn, chìm đắm trong cuộc nội chiến và đang sắp bắt đầu cuộc cách mạng XHCN. Ngày nay, hai đối tác gặp nhau trên cơ sở bình đẳng, cùng hướng tới sự thịnh vượng và chủ quyền dân tộc được tôn trọng

dựa trên lợi ích kinh tế chung."

Một tín hiệu tốt lành khẳng định chắc chắn rằng những vấn đề khó khăn giữa Trung quốc và Đài Loan sẽ được giải quyết và những hoạt động giao lưu buôn bán trực tiếp sẽ được thiết lập trở lại là vào mùa xuân năm 1993, Kuomintang's (KMT) China Development Corp. của Đài Loan đã liên doanh với Tập đoàn công nghiệp Vạn lý trường thành của Bắc Kinh. Hai kẻ thù đã cùng xây dựng một liên doanh ở Hồng Kông để thiết kế và sản xuất một vệ tinh viễn thông khu vực. Mặc dù các chi tiết vẫn còn đang được thảo luận, nhưng đó là một ví dụ đầu tiên của những mối quan hệ làm ăn trực tiếp giữa 2 nước. Mọi việc chần chẫn sẽ trôi chảy.

Mạng lưới Trung quốc lan rộng khắp châu Á

Mặc dù Trung quốc, Hồng Kông và Đài Loan trở thành trái tim của Trung Hoa Vĩ Đại, và mạng lưới hoạt động của Trung Hoa Vĩ Đại tập trung ở châu Á - Bao gồm Singapore, Malaysia, Indonesia và Philippin- việc mở rộng mạng lưới này đã lan ra khắp toàn cầu. Năm 1992, Xuất khẩu của Trung quốc, Hồng Kông, Đài Loan và Singapore đã đạt được là 350 tỷ USD, ngang bằng với Nhật Bản, và cũng không thua nhiều lắm so với Mỹ.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh và sự hợp nhất về kinh tế của Trung Hoa Vĩ Đại ngày nay đang được biết đến như là giai đoạn đầu của một quá trình phát triển. Giai đoạn 2 đang được tiến hành khi các nước Asean kém phát triển hơn tăng các dự án đầu tư của họ vào Trung quốc, và các nhà doanh nghiệp người Trung quốc ở Mỹ và châu Âu cũng đã đi theo con đường này, quay trở lại với đại lục.

"Sự nổi lên của Trung Hoa Vĩ Đại sẽ là một đối trọng,

đem lại một sự cân bằng trong khu vực châu Á - Thái bình dương, đối với nền kinh tế của Nhật bản. Thử thách cuối cùng sẽ là việc liệu Trung quốc và Nhật bản sẽ chia sẻ quyền lãnh đạo như thế nào trong thế kỷ châu Á - Thái bình dương, với mối quan tâm ngày càng tăng của châu Mỹ" Paul M. F. Chang, Chủ tịch Inchcape Pacific Ltd. và Hongkong General Chamber of Commerce, đã viết như vậy.

Nhật bản không trở thành siêu cường về kinh tế vì không nắm lấy cơ hội. Không một Chính phủ nào ủng hộ những cuộc cải cách kinh tế của Đặng Tiểu Bình nhiệt tình bằng Nhật bản. Lịch sử là lịch sử; đó là sự kết hợp thuận tiện. Như với trường hợp của Hồng Kông và Đài loan, chủ nghĩa thực dụng đã thắng thế.

Theo những ước tính của Nhật, đầu tư của Nhật vào Trung quốc đã tăng lên gấp đôi vào khoảng 1 tỷ USD trong năm kết thúc vào ngày 31/3/1993, trong khi đó thì thương mại Hoa-Nhật đã tăng 27% tới 29 tỷ USD. Không có ngày nào lại không có những tuyên bố của các công ty Nhật bản về ý định đầu tư vào Trung quốc. Chỉ trong vòng 2 tuần đầu của tháng 5 năm 1993, Nissan Motor Co. và Suzuki Motor Co. đã đồng ý sản xuất các phụ kiện ở Trung quốc, Kurabo công bố về ý định sản xuất quần áo nam giới ở tỉnh Hubei, Mitsubishi Heavy Industries Ltd. nói rằng họ sẽ xây dựng một nhà máy nhựa tổng hợp ở Jilian và chi nhánh thức ăn nhanh Mos Burger đã có kế hoạch mở 3000 cửa hàng ở Trung quốc.

Năm 1992, các công ty Nhật bản công bố 1800 dự án đầu tư vào Trung quốc, gần bằng con số của 13 năm qua. Hơn nữa trong 13 năm vừa qua, Chính phủ Nhật bản đã cam kết cho Trung quốc vay 3,3 nghìn tỷ Yên (30 tỷ USD), và Nhật bản cung cấp 1/2 trong tổng số Viện trợ phát triển cho Trung quốc từ các cá nhân.

Những khoản đầu tư cũng chảy theo một hướng khác.

Quý đầu của năm 1993, 2 công ty của Trung quốc đã mua 15% cổ phiếu của người khổng lồ bán lẻ Nhật bản Yaohan International Co. Những công ty Trung quốc khác cũng có ý định mua một phần cổ phiếu của một xí nghiệp của Nissan đang chuẩn bị đóng cửa ở Nhật. Sẽ có rất nhiều công ty Trung quốc khác tiếp tục chiều hướng này.

Thị trường tiêu thụ mới của Nhật và của cả thế giới phát triển là 1,2 tỷ người Trung quốc. Và không chỉ con số này hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Nguyên nhân là người Trung quốc đã chi tiêu nhiều hơn bất cứ một thời điểm nào trong quá khứ. Qua khỏi cảnh đói nghèo, ngày nay họ đang hưởng thụ những sản phẩm mà cả những người phương Tây cũng thường dùng và họ có tiền để mua. Tỷ lệ tiết kiệm của Trung quốc là cao nhất thế giới và tỷ lệ thu nhập còn lại sau khi đóng thuế của người Trung quốc đang tăng lên.

MỘT VÀI SUY NGHĨ

Đối với Trung quốc, sự chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường không phải là dễ dàng. Rõ ràng là sẽ có những sự lên, xuống hay thụt lùi. Có thể kể ra một vài ý quan trọng cần phải cân nhắc khi dự đoán về tương lai của Trung quốc:

Sự gia tăng hiệu quả và năng suất của nền kinh tế Trung quốc sẽ làm tăng tỷ lệ thất nghiệp. Khoảng 100 triệu người dân thành phố là công nhân của các doanh nghiệp Nhà nước. Trong quá khứ đó là một công việc cho cả đời, và kèm theo đó là được phân nhà và những bao cấp về y tế. Bây giờ hệ thống này đã dần thay đổi và việc thuê nhận vào làm việc bây giờ không phải là máy móc, mọi người có thể tự do có việc làm hay là thất nghiệp. Xưởng sắt thép Wuhan đã giảm 2/3 biên chế của mình để tăng hiệu quả. Trong quá trình này, chỉ có 50000 trong số 120000 người sẽ tiếp tục được làm việc

trong công ty và trong những tháng tới nó sẽ tiếp tục giảm 30000 người nữa.

Ngày nay, ở Trung quốc có hơn 200 triệu người đang thất nghiệp, hàng trăm nghìn người trong số họ là những nông dân di cư ra thành phố với hy vọng kiếm được công ăn việc làm.

Tốc độ tăng trưởng nhanh ở Trung quốc kèm theo nạn tham nhũng lớn. Tham nhũng ở Trung quốc cũng nhiều như ở bất kỳ một nước châu Á nào. Liên minh tội lỗi giữa những nhà lãnh đạo và các nhà doanh nghiệp để trốn thuế, vi phạm luật pháp là phổ biến. Trốn thuế sẽ làm cho chính quyền trung ương phá sản.

Nạn lạm phát ở Trung quốc làm rất nhiều nhà đầu tư lo ngại. Nửa năm 1993, tốc độ tăng trưởng của Trung quốc ở mức 14%. Có rất nhiều người lo ngại rằng đó dường như là vì nền kinh tế quá nóng và báo hiệu suy thoái. Chính phủ đã phải có một số biện pháp để hạ cánh an toàn. Tháng 7/1993, Chính phủ đã thể hiện một thái độ cứng rắn, một chương trình thắt lưng buộc bụng 16 điểm, được ủng hộ bởi Phó thủ tướng Zhu Rongji, nhà lãnh đạo kinh tế Trung quốc. Kế hoạch này bao gồm: Kêu gọi không đầu tư vào các dự án mang tính chất đầu cơ, buộc các công nhân trong 2 tuần phải mua hết các trái phiếu Chính phủ chưa bán được, tăng lãi suất, cắt giảm 20% chi tiêu của Chính phủ và cấm nhập khẩu ô tô, ngừng các biện pháp cải cách giá cả, giảm qui mô của các dự án đầu tư vào cơ sở hạ tầng, lập các đội thanh tra xuống các tỉnh.

Vẫn còn tồn tại vấn đề không có những thông tin kinh tế tin cậy. Các số liệu kinh tế của Trung quốc thường có xu hướng che giấu lạm phát, lờ đi khu vực kinh tế ngầm, mà khu vực này thực sự đáng kể. Một câu hỏi lớn nhất là vấn đề thu nhập trên đầu người. Nhất là theo cách tính mới của Quỹ

tiền tệ thế giới, con số này cần phải xem lại.

Trung quốc không chú ý tới việc đào tạo nguồn lực con người. Trong khi Trung quốc rất chú trọng tới hạ tầng cơ sở vật chất để tiếp sức cho tăng trưởng kinh tế, thì nó lại rất ít chú ý và đầu tư nhỏ giọt vào việc đào tạo và tái đào tạo nguồn nhân lực. Ngày càng có nhiều thanh niên lao vào khu vực tư nhân chứ không phải là tiếp tục học hành. Hơn nữa, ở đây dường như cũng không có nhiều những chương trình bổ ích để giúp con người chuyển từ những thói quen làm việc quan liêu sang cạnh tranh và liên kết. Trong một số trường hợp lại chính những công ty nước ngoài phải giúp người Trung quốc thay đổi thái độ của họ đối với công việc (Trong Ngân hàng Trung quốc ở Quảng đông phải mất 2 phút và cần 2 thông qua 2 nơi để có thể đổi đồng ringgit của Malaysia sang đồng Nhân dân tệ). Họ nói rằng ở Trung quốc với mỗi lá đơn phải mất 40 "cửa" mới có thể qua được các thủ tục hành chính quan liêu, mỗi một cửa có nghĩa là một con dấu của chính quyền hay là cả một quá trình. Tôi có ý tưởng là phải lập một "chỉ số các cửa" để chỉ sự tăng, giảm quan liêu ở Trung quốc.) Tóm lại, Bộ trưởng Bộ lao động của Trung quốc, ông Li Boyong, nói, "Trung quốc bây giờ gặp phải khó khăn về vấn đề số lượng của đội ngũ lao động vượt quá nhu cầu còn chất lượng lại không đạt yêu cầu."

Trung quốc cần một hệ thống pháp luật. Sự hình thành hệ thống luật pháp hiện này đang thực sự cần thiết để có thể hoạt động kinh doanh. Trừ khi có một hệ thống pháp luật tốt, Trung quốc là một nơi khá nhiều rủi ro đối với các nhà đầu tư.

Người ta không hề chú ý tới môi trường. Sự vội vã, liêu lĩnh để tăng trưởng ở Trung quốc sẽ dẫn đến hàng loạt những thảm họa về môi trường, và có thể làm hại tới cả vùng. Tháng 6 năm 1993, cơ quan bảo vệ môi trường chính thức của Trung quốc, Ủy ban bảo vệ môi trường quốc gia, đã báo động

về tốc độ tăng ô nhiễm không khí từ 4-9% một năm. Chính phủ cũng công bố là ô nhiễm đã làm xấu đi 10% đất trồng trọt của Trung quốc. Ngân hàng thế giới đã đồng ý cho Trung quốc vay 50 triệu USD để giúp nước này giải quyết vấn đề môi trường.

Trung quốc cần phải cơ cấu lại mối quan hệ tài chính giữa trung ương và địa phương. Bắc kinh đang mất dần ảnh hưởng của nó đối với các địa phương. Điều này không mâu thuẫn với nghịch lý thế giới mới, nhưng điều này có thể là không tốt đối với Trung quốc. Các địa phương không chuyển khoản thuế mà họ thu được cho Bắc kinh. Phó Thủ tướng Zhu Rongji nói rằng, vào mùa hè năm 1993, Chính phủ trung ương đứng trên bờ vực thẳm của sự phá sản trước khi nó có thể lấy lại thế tấn công để lập lại trật tự trong kinh tế. Ông Zhu nói, trong thời điểm tối tệ nhất, ngân quỹ của Nhà nước chỉ còn lại 10 triệu Nhân dân tệ, và ông ta không biết liệu họ có thể trả lương được hay không.

Liệu Trung quốc có thể tiếp tục các cuộc cải cách kinh tế và phát triển hay không phụ thuộc vào việc Chính phủ trung ương có thể cải cách nhanh chóng khu vực tài chính được hay không. Mối quan hệ giữa Bắc kinh và các tỉnh sẽ dựa trên những quyền lợi kinh tế, và một công thức phân chia nguồn thu từ thuế được sự đồng ý của tất cả các bên. Nói chung một điều đã được tiết lộ hiện nay là đã có một thoả ước ngầm rằng "Chúng tôi sẽ giả vờ làm ra luật nếu như anh cũng giả vờ tuân theo luật."

Tuy nhiên, vì tất cả những lý do đã nói trong chương này, mặc dù tiến lên không phải là dễ dàng, Trung quốc có vẻ như sẽ phát triển thành một cường quốc kinh tế, nền kinh tế của họ sẽ tiếp tục phát triển trong thập kỷ tới giống như nó đã phát triển trong thập kỷ qua.

Trong thế kỷ tới, nếu nhìn lại, thì sẽ thấy một điều

rõ ràng là sự nổi lên của Trung quốc là lực lượng kinh tế quan trọng nhất làm thay đổi thế giới trong những năm cuối cùng của thế kỷ 20.

6

CHÂU Á VÀ CHÂU MỸ LA TINH - KHU VỰC CHO NHỮNG CƠ HỘI MỚI

Trong nghịch lý thế giới mới, bạn có thể kiểm tra khả năng ổn định kinh tế của một đất nước bằng cách xem xét phạm vi quyền lực của các nhà lãnh đạo trong sự phát triển chung. Họ tập hợp thành một bộ máy Nhà nước trung ương điều khiển một quốc gia, hay nói cách khác, đó là một máy tính được phép tạo lập hay phá huỷ một nền kinh tế.

Bằng những nhận thức đó, nếu bạn định đầu tư vào một vùng có tốc độ tăng trưởng vững chắc để đảm bảo cho bạn bước vào thế kỷ 21 thành một người giàu có, bạn có thể quên

châu Âu. Bạn cũng có thể quên luôn những quảng cáo rùm beng 3 năm qua trên các phương tiện thông tin đại chúng về một nền kinh tế thị trường thống nhất của khối cộng đồng chung châu Âu.

Sự cân bằng kinh tế thế giới mới trong thập kỷ này như sau:

- Châu Âu sẽ suy thoái trong một thời gian dài.
- Tốc độ tăng trưởng của Nhật sẽ chậm lại.
- Kinh tế Mỹ sẽ tăng trưởng chậm nhưng chắc.
- Sự bùng nổ của châu Á, dẫn đầu là Trung quốc.
- Bùng nổ tăng trưởng ở châu Mỹ la tinh.

Tuy nhiên, cũng phải xem xét thêm những sự chia rẽ lớn trong bối cảnh trên. Nếu như nền kinh tế thế giới đang hợp nhất, rất khó theo dõi qui mô của một nền kinh tế riêng rẽ. Và trong một nền kinh tế hoạt động kém hiệu quả, có những công ty, những ngành sản xuất hay những khu vực nhỏ của thị trường hoạt động rất hiệu quả, giống như ở một nước phát triển, nhưng tất nhiên cũng có nhiều công ty hoạt động rất tồi. Mặc dù triển vọng kinh tế châu Âu không mấy tươi sáng, những nhà doanh nghiệp nhạy bén cũng rất có thể kiếm được bạc triệu ở Bồ đào nha. Nền kinh tế Mỹ đã quyện chặt vào các nền kinh tế khác đến nỗi không thể đo chính xác được qui mô của nó. Và bạn hay hình dung xem sẽ kém chính xác đến như thế nào khi theo dõi các hoạt động kinh tế của những nhà doanh nghiệp ở Trung quốc.

Có rất nhiều những cơ hội ở tất cả mọi nơi trên thế giới - trong đó có cả châu Âu. Tất nhiên, ở một số nước môi trường kinh tế thường thuận lợi hơn ở những nơi khác, và có một quá trình vận động bất tận của những lợi thế này. Đối với những năm cuối cùng của thập kỷ 90 và những năm sau này, những vùng có môi trường kinh tế thuận lợi là châu Á và châu Mỹ la

tin. Nhưng:

Kinh tế thế giới càng thống nhất thì kinh tế từng nước cụ thể sẽ càng trở nên không quan trọng và vai trò của các cá nhân hay các công ty sẽ ngày càng rõ rệt hơn.

Càng về cuối thập kỷ này, những khoản đầu tư đem lại tăng trưởng kinh tế sẽ càng xuất hiện ở những nơi bất ngờ nhất. Như Việt nam và Ấn độ; Argentina và Chile; Brazil và Paragoay, Bolivia, Columbia, Ecuador, Peru, Venezuela và Mexico, nơi mà đầu tư tư nhân nước ngoài thuần từ 3,8 tỷ đô la năm 1990 đã nhảy vọt lên 15,3 tỷ đô la năm 1992 và ngân sách luôn thặng dư trong 3 năm gần đây.

Những điểm chung của các nước này - và của các nước châu Á, châu Phi - là họ chấp nhận những nguyên tắc và áp dụng kinh tế thị trường tự do. Mỗi nước này đều thể hiện một quyết tâm thực hiện các cuộc cải cách cơ cấu theo hướng kinh tế thị trường, như tư nhân hoá, tự do hoá thương mại, cải cách thuế, xây dựng thị trường vốn và hệ thống các trung gian tài chính.

Ở nơi nào có tăng trưởng kinh tế thì ở nơi đó cần một nguyên tắc quản lý mang tính chất thị trường - có một sự thật là những cá nhân, chứ không phải các thể lực chính trị, tạo nên các cơ hội kinh tế.

Trên thực tế, tất cả các nước châu Mỹ la tinh ngày nay đều khuyến khích các công dân của mình tham gia vào quá trình cải cách, bao gồm cả việc ép buộc hay không ép buộc tham gia vào các cuộc bầu cử các lãnh tụ chính trị công khai. Thậm chí ở Venezuela, mặc dù 2 mưu toan đảo chính trong vòng 12 tháng có thể làm giảm nhiệt tình bầu cử của các công dân, Tổng thống Carlos Andres Pérez vẫn kiên quyết thực hiện cuộc bầu cử thống đốc bang, và cuộc bầu cử đã diễn ra như kế

hoạch trong 5000 điểm bầu cử vào tháng 12/1992. Một vài người đã tiên đoán rằng nền dân chủ được thực hiện theo cách này đôi lúc sẽ dẫn đến rối loạn chính trị trong nước. Mùa xuân năm 1993 Pérez bị buộc vào một vụ tai tiếng, nhưng một sự thay đổi chính quyền đã diễn ra một cách dân chủ, hoà bình chứ không hề có rối loạn.

Một điều đã được chứng minh ở các nước này là tất cả mọi người dân đều phải nhận được những lợi ích của một nền kinh tế thị trường tự do - chứ không phải là một đại diện thiểu số nào đó. Thậm chí các lãnh tụ đảng cộng sản Việt nam cũng hiểu rằng để nắm được quyền lực chính trị, họ phải đảm bảo một tốc độ tăng trưởng kinh tế đều đặn, và tất cả mọi người đều phải được hưởng lợi ích tăng trưởng kinh tế.

Những người đầu tư toàn cầu bị hấp dẫn bởi những thị trường tiêu dùng hàng trăm triệu người. Việt nam có một thị trường tiêu dùng 71 triệu, Ấn độ hơn 800 triệu, châu Mỹ la tinh, tổng cộng, 400 triệu. Mỗi một vùng này lại hứa hẹn một tầng lớp trung lưu tăng về số lượng và thu nhập, những người, mà theo khẳng định của các phương tiện thông tin đại chúng của phương Tây (chủ yếu là Mỹ), đang thêm khát những thứ mới lạ trong cuộc sống. (Trong số 80 triệu dân Mexico, 24 triệu được Uỷ ban điều tra dân số Mexico xếp vào loại "năng động về kinh tế", tức là những người có nhu cầu tiêu dùng và thu nhập tăng lên).

Những vùng này cũng có một cơ cấu dân số rất trẻ, những người mà tiêu dùng thường vượt quá thu nhập, đối lập lại với Nhật bản, châu Âu và Mỹ, nơi mà sự già đi trong cơ cấu dân số đã làm thay đổi thói quen tiêu dùng (kể cả loại hàng hoá và mức độ phản ứng với giá cả). Những nhà sản xuất và bán lẻ các mặt hàng chủ yếu dành cho giới trẻ, như Coca-Cola, Pepsi-Cola, kẹo M&M, Benetton, Esprit, các nhà sản xuất quần bò nổi tiếng và dịch vụ giải trí sẽ có đủ sức mạnh để vượt qua các trở ngại khi xâm nhập vào các thị trường. Bên

cạnh đó, những cố gắng rất lớn đang được thực hiện để giảm bớt số lượng những gia đình sống dưới mức nghèo khổ.

Châu Âu còn phải đi những bước dài

Trong 2 hay 3 năm trở lại đây, đa số các nhà quan sát đã tiên đoán với chúng ta rằng nước Đức thống nhất mới sẽ trở thành một sức mạnh kinh tế siêu đẳng, và sẽ dẫn Khối cộng đồng chung châu Âu lên vị trí thống trị kinh tế thế giới.

Tất nhiên là điều đó đã không xảy ra. Và dường như nó cũng sẽ không xảy ra. Không thể trông đợi sự tăng trưởng kinh tế châu Âu trong tương lai gần. Châu Âu đang suy thoái nghiêm trọng. Trong khi đó, năm 1992 tốc độ tăng trưởng chung của các nước châu Mỹ la tinh là 3%, Trung quốc 10%, Argentina và Venezuela 9%. Chile và Mexico đang thặng dư ngân sách còn Argentina thì đã chặn đứng siêu lạm phát. Mặc dù tốc độ tăng giá ở Argentina vẫn còn cao so với tiêu chuẩn của nước Mỹ (25% so với 6%) các thương gia đã bắt đầu yết giá bằng mực, một điều mà họ không thể làm nổi hai, ba năm trước đây.

Tổng sản phẩm quốc nội của nước Đức năm 1991 chỉ bằng 28% của Mỹ. Đức thậm chí cũng không thể so sánh được với Nhật. Kinh tế Nhật gần gấp 2 lần Đức. Nước Đức hiện thời đang suy thoái và không thể ra khỏi suy thoái trong tương lai gần. Theo các số liệu, tháng 6/1993 GDP của Đức giảm 3,2% trong quý 1 năm 1993, một sự sụt giảm lớn nhất kể từ năm 1975.

Những chi phí không xác định trước quá lớn: Tây Đức phải chi ra một khoản tiền vào khoảng 1 nghìn tỷ đô la trong 10 năm tới và 500 tỷ tiền trợ cấp cho thống nhất nước Đức.

Nếu như Đức được coi là động lực của châu Âu thì

nó sẽ kéo chậm lại con tàu khối cộng đồng chung châu Âu trong thế kỷ tới. Nước Đức đang nhanh chóng trở thành một người đàn ông già, ốm yếu của châu Âu.

Khối cộng đồng chung châu Âu, ít nhất là cho đến thời điểm này, đang thu hẹp vai trò của mình trong nền kinh tế toàn cầu. Sự suy thoái của châu Âu đã làm thức tỉnh các công ty trước đây vội vã đầu tư vào thị trường chung châu Âu.

Gánh nặng phúc lợi cao của châu Âu đã làm cho nó trở nên kém khả năng cạnh tranh so với các nước châu Á và châu Mỹ.

Hiện giờ Jacques Delors, Chủ tịch của khối cộng đồng chung châu Âu, đang kêu gọi ban hành một luật buộc các công ty lớn phải tham khảo ý kiến người lao động trước khi ra những quyết định chiến lược, làm cho khả năng cạnh tranh của họ lại càng trì trệ hơn. Châu Âu bị ốm yếu và phân rã bởi những công ty chậm phát triển, bởi những làn sóng di cư lớn và sự bùng nổ xung đột sắc tộc, bởi tham nhũng và những vụ bê bối lớn ở Ý, Pháp, Tây ban nha và Bỉ.

Trong năm tới tương lai của châu Âu sẽ không mấy tươi sáng, thậm chí còn suy thoái. Đối với các nước Đông Âu - 4 năm sau khi bức tường Bec-lin sụp đổ - nguyện vọng tham gia Khối cộng đồng chung châu Âu ngày càng xa vời và trở nên không hấp dẫn.

Tất nhiên, khi nói châu Âu không tăng trưởng hay suy thoái chỉ là nói chung cho tất cả các nước, và một khi tốc độ trung bình đã như vậy thì châu Âu đã mất đi danh tiếng vốn có của nó. Dĩ nhiên là một vài lĩnh vực hay công ty vẫn hoạt động tốt. Ví dụ như, Les Alberthal, Chủ tịch EDS, một hãng dịch vụ máy tính lớn nhất thế giới, cho rằng châu Âu lại là thị trường của EDS trong thập kỷ 90.

Nhưng nhìn chung, trong các năm 1994, 1995 và có thể cả 1996, châu Âu sẽ phải cố gắng để hạn chế thiệt hại.

Tỷ lệ thất nghiệp ở Khối cộng đồng chung châu Âu đã đạt mức cao nhất kể từ những năm 1930. Gần 18 triệu người - hơn 10% lực lượng lao động - không có việc, gấp rưỡi tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ và gấp 5 lần ở Nhật. Trên tất cả các mặt, EC đang mất dần khả năng cạnh tranh của nó trong nền kinh tế toàn cầu. Năm 1980, các thành viên của nó đã chiếm 24% tỷ lệ xuất khẩu toàn thế giới; thế mà ngày nay chỉ còn 16%. Năm 1992, thâm hụt thương mại của EC lên tới 90 tỷ đô la, gấp 3 lần so với mức trung bình trong những năm 1985-1990.

Vai trò lãnh đạo của EC trong thế giới các nước công nghiệp thậm chí còn tồi tệ hơn. Theo David Howell, nghị sỹ quốc hội Anh, "Có một cảm tưởng chung rằng cộng đồng đang tan rã từng phần, các giá trị sụp đổ, các tổ chức thì tan rã, các liên bang trở nên yếu kém. Những hy vọng tràn trề sau khi chiến tranh lạnh sụp đổ đã phải nhường chỗ cho những thất vọng cay đắng. Công chúng cảm thấy bị lừa dối."

Trên thực tế đúng là họ đã thất vọng. Trong khi kinh tế toàn cầu đang buộc những người khác phải thắt lưng buộc bụng thì châu Âu lại phung phí những món tiền rất lớn để duy trì những chương trình phúc lợi công cộng hào phóng.

Nếu như châu Âu không xem xét lại những gánh nặng phúc lợi xã hội của mình trong môi trường cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, thì nó có thể trở thành một công viên lịch sử cho những khách hàng giàu có từ châu Á và châu Mỹ.

Do các phương tiện thông tin đại chúng chỉ công bố thông tin thực về các cuộc cải cách kinh tế sau khi các nước đã

đạt được một mức độ thành công nào đó, nên thế giới chỉ có thể nhìn thấy những kinh nghiệm tăng trưởng kinh tế như là những ảo ảnh. Những nước khác thì nhìn vào thành công của các nước láng giềng và tự hỏi tại sao mình lại không may mắn như vậy. Họ có thể. Nhưng tất cả mọi vật phải có trật tự của nó. Đáng tiếc là không có bất cứ một con đường chính xác nào dẫn đến thành công, và việc tìm kiếm một mô hình chẳng khác nào cố gắng trả lời câu hỏi: cái gì có trước? quả trứng hay con gà?

Nền dân chủ có thể dẫn đến tăng trưởng được không? Thực ra là không cần thiết. Bolivia có một Chính phủ tương đối dân chủ trong vòng 10 năm, nhưng vẫn tụt hậu so với các nước châu Mỹ la tinh năng động, như Argentina và Chile. Mặc dù, gần đây, Bolivia đã cố gắng đẩy tỷ lệ lạm phát xuống mức thấp hơn so với Chile và Mexico. Và mặc dù Chính phủ Việt nam vẫn trung thành với những nguyên tắc của Đảng Cộng sản, thì nước này vẫn là một trong những nước phát triển nhanh nhất trong "Tiger Cubs" Á châu.

Hay là tư nhân hoá? Không phải như vậy. Argentina dẫn đầu thế giới về tốc độ tư nhân hoá các DNNN nhưng đã phải có những sự lùi bước trên con đường cải tổ. Mặt khác, Singapore, tiến hành cổ phần hoá rất chậm, nhưng lại là nước đứng đầu thế giới trong việc phát triển cơ sở hạ tầng thông tin liên lạc, tạo điều kiện cho hòn đảo chật hẹp này trở thành trung tâm các hoạt động kinh tế cho thế kỷ 21.

Tự do hoá thương mại là một thành phần quan trọng của cải cách kinh tế. Cả Mexico và Argentina đã cố gắng đóng cửa hàng chục năm, tạo lập một nền kinh tế tự cung tự cấp, đến bây giờ đã thay đổi quan điểm. Từ những nền kinh tế đóng kín nhất họ đã đổi thành những nền kinh tế mở cửa nhất.

Thêm vào tất cả các điểm kể trên, một sự lãnh đạo kiên quyết cũng rất quan trọng. Không phải lãnh đạo kiên quyết để

ra mệnh lệnh cho nền kinh tế, mà là một sự lãnh đạo kiên quyết để cho phép nền kinh tế lớn mạnh nhờ vào hoạt động của các Doanh gia.

Châu Mỹ la tinh mới có một thế hệ những nhà lãnh đạo loại này.

Ở Mexico đó là Tổng thống Carlos Salinas de Gotari và Bộ trưởng Bộ Tài chính Pedro Aspe. Sự phục hưng kinh tế của Argentina được lãnh đạo bởi Tổng thống Carlos Menem và Bộ trưởng Bộ Tài chính Domingo Cavallo. Alejandro Foxley, Bộ trưởng Bộ Tài chính Chile là người tiếp tục danh sách này. Và sự tái sinh của nền kinh tế Mexico bị đe dọa bởi những vụ bê bối của Tổng thống Fernando Collor de Mello trước đây, bây giờ đã quay trở lại quỹ đạo với sự lãnh đạo của Itamar Franco và Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Paolo Haddad, một người trước đây đã là một giáo sư kinh tế học, người đã lập kế hoạch cải cách kinh tế.

Trên khắp châu Mỹ la tinh, sự bảo thủ của thế hệ cũ đã được thay thế bởi những người trẻ tuổi, đầy tài năng, và một vài người đã được đào tạo tại Mỹ trong các lĩnh vực: quản trị kinh doanh, ngân hàng và kinh tế. Họ đã tập trung giải quyết vấn đề tăng trưởng kinh tế và cố gắng đổi mới.

Những người tiếp theo ở châu Á là Thủ tướng Võ Văn Kiệt của Việt nam, và Singapore với Thủ tướng Goh Chok Tong kế tục Lee Kuan Yew, một con người đã đi vào huyền thoại. Lee Kuan Yew đã đưa Singapore từ một nước thuộc địa tù túng trở thành một quốc gia thành phố thịnh vượng với mức sống cao nhất châu Á. Tác giả của cuộc cải cách kinh tế đầy ấn tượng của Ấn độ trong 2 năm qua là Thủ tướng Narasimha Rao, và Bộ trưởng Bộ Tài chính của ông ta, Manmohan Singh, mặc dù ông Rao vừa dính vào một vụ bê bối, nhưng vụ bê bối này có thể sẽ không làm thay đổi cuộc cải cách mà ông đã

khởi đầu.

Tất cả các nhà lãnh đạo này - những người đã thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế thế giới - đều có một điểm chung: Họ hiểu rất rõ rằng để có thể tồn tại và thịnh vượng họ cần phải loại bỏ tất cả các chướng ngại, cả của thiên nhiên và của con người, cản trở đất nước tham gia vào quá trình phát triển kinh tế thế giới. Kim chỉ nam trong hành động của các nguyên thủ quốc gia này là các kiến thức kinh tế, chứ không phải các hệ tư tưởng chính trị.

TỪ NHỮNG KHỐI THƯƠNG MẠI ĐẾN NHỮNG KHỐI LIÊN KẾT

Năm 1991, Tổng thống Bush đã tuyên bố rõ ràng về một vùng tự do thương mại trải dài từ mũi Anchorage đến Tierra del Fuego. Tuy ông Bush đã không tái đắc cử, nhưng sẽ chẳng có gì thay đổi được chiều hướng này. Trước và sau những năm 1990 sẽ hình thành một khối thị trường tự do liên châu Mỹ kéo dài từ cực bắc đến cực nam. Những khối liên kết kiểu này đã được hình thành trước khi ông Bush trở thành Tổng thống và chiều hướng của nền kinh tế thế giới hướng về sự tự do thương mại giữa các nước vẫn sẽ tiếp tục sau khi Tổng thống Clinton rời Nhà trắng.

Những gì đang diễn ra trong thế giới hiện nay thể hiện rằng không phải những khối liên kết được thành lập để tách biệt bất cứ vùng nào của thế giới khỏi cộng đồng quốc tế, mà là những liên kết kinh tế thúc đẩy phát triển trong khu vực, và làm cho biên giới trở nên mờ nhạt hơn.

Nhịp độ và tình hình tự do hoá thương mại tất nhiên là không phải lúc nào cũng bằng phẳng. Sẽ có những sự gia tăng

và suy giảm. Những người ủng hộ chế độ bảo hộ mậu dịch sẽ tiếp tục lý luận làm vấn đề trở nên rắc rối, nhưng cuối cùng thì chủ nghĩa thực dụng sẽ vượt qua địa phương chủ nghĩa bởi vì nó phải như vậy. Observes Arthur Dunkel, Cựu Chủ tịch GATT (Hiệp ước chung về thuế quan và thương mại) đã nói: "Tăng trưởng ở châu Á dựa trên 2 nền tảng cơ bản của GATT: đó là thương mại là động lực chủ yếu của phát triển kinh tế, phải đặt các ngành sản xuất trong nước trước cuộc cạnh tranh toàn cầu để thúc đẩy hiệu quả sản xuất kinh doanh".

Năm 1992, tốc độ tăng trưởng của châu Á là 7%, cao hơn rất nhiều so với mức chung của thế giới. Tăng trưởng xuất khẩu, nhập khẩu của 6 nước châu Á: Trung quốc, Đài loan, Hồng kông, Hàn quốc, Singapore và Thái lan là một con số rất gây ấn tượng 11%. 7 trong số 25 nước xuất khẩu đứng đầu thế giới là các nước châu Á. Và nếu tính cộng chung cộng đồng chung châu Âu thì 6 trong mười nước xuất khẩu hàng đầu thế giới là các nước châu Á: Nhật bản (3), Hồng kông (5), Trung quốc (7), Đài loan (8) và Hàn quốc (10).

Một vài nhà quan sát cho rằng, NAFTA sẽ không bao giờ giống như những hiệp ước thương mại ở khu vực châu Á, vì sự khác nhau về văn hoá, ngôn ngữ, lịch sử và sự hội nhập sắc tộc sẽ loại bỏ sự hình thành một thị trường khu vực chung. Nhưng châu Á đã làm xong một số việc mà NAFTA định làm - đó là một thị trường khu vực hợp tác hữu nghị trong đó thương mại được phát triển nhờ có một hệ thống thuế xuất, nhập khẩu thấp, và không có quota.

Các nước ở châu Á có thể mặc dù không có một hiệp ước nghiêm chỉnh, nhưng thương mại giữa các nước này chiếm một phần không nhỏ trong GDP của họ. Ở châu Á hiện nay có tình trạng các nước phát triển đầu tư vào các nước kém phát triển hơn, tạo nên những ràng buộc về kinh tế mạnh hơn

những bất đồng trong khu vực, mạnh hơn cả chính trị, chính sách và thậm chí cả những bất hoà về chiến tranh hay những tranh cãi về lãnh thổ. Barry Wain, chủ biên tờ tạp chí "The Asia Wall Street Journal, đã bình luận: "Hương tới chủ nghĩa thực dụng và mong muốn thành công, các nước châu Á đã dẹp sang một bên những vấn đề về chính trị, lịch sử và sắc tộc. Ở châu Âu những vấn đề này đang là nguồn gốc của rất nhiều máu và nước mắt."

Hà nội và Bắc kinh lại ngồi vào bàn đàm thoại

Năm 1991, sau hàng chục năm thù địch và chiến tranh, Việt nam đã bắt tay với Trung quốc và công bố rằng Hà nội sẵn sàng lập quan hệ ngoại giao với Bắc kinh. Bắc kinh và Đài bắc thậm chí không có quan hệ ngoại giao, nhưng thương mại và đầu tư ngày một tăng từ cả hai phía - mặc dù là thông qua Hồng kông. Bắc kinh và Tokyo đã dẹp bỏ những cuộc cãi vã về lãnh thổ trước kia để bàn những vấn đề kinh tế.

Những cố gắng thiết lập liên minh thương mại đã có những kết quả thú vị. Đầu năm 1993, Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippine, Singapore và Thái lan đã thành lập Vùng tự do thương mại ASEAN (AFTA). Đó là một cố gắng để loại bớt những hàng rào bảo hộ mậu dịch giữa 6 nước. Một số nước châu Á lại thích ủng hộ tự do thương mại toàn cầu trong khuôn khổ hội nghị Hợp tác kinh tế châu Á - Thái bình dương (APEC). Được thành lập từ năm 1989 mới đầu chỉ là một hội nghị trao đổi thông tin, tổ chức này ngày nay có 15 thành viên, bao gồm Mỹ, Canada, Nhật bản, Úc, Trung quốc, và có một uỷ ban thường trực tại Singapore.

Mặc dù một vài nhà kinh tế khẳng định rằng châu Á có khả năng sẽ trở thành một vùng tự cung tự cấp, một số người

khác vẫn cho rằng bất cứ một cố gắng thành lập một khu vực bảo hộ thương mại nào đều là đi ngược lại với xu thế thế giới. Không một nước châu Á nào quan tâm đến việc đóng cửa biên giới nước họ. Tất cả đều mong muốn mở cửa, và có những nước hình dung ra sự hình thành một hiệp ước tự do hoá thương mại châu Á - Thái bình dương, một sự kết hợp NAFTA với APEC (tạo lập vùng tự do hoa thương mại châu Á - Thái bình dương - PAFTA).

Như vậy là rất phù hợp với xu thế thế giới. Trong khối PAFTA mỗi một nước có thể tập trung vào những ngành sản xuất đem lại sức tăng trưởng cao nhất. Có thể hình dung ra những gì sẽ có được với qui mô lớn hơn thông qua mối liên kết hiện nay giữa Singapore, Malaysia và hòn đảo Batam của Indonesia.

Singapore đã nổi lên như một người đứng đầu thế giới trong lĩnh vực điện tử. Tăng trưởng đầu tư nước ngoài trong năm 1992 của Singapore là 21% so với năm 1991. Gần 40% những khoản đầu tư này là vào lĩnh vực điện tử. Nhưng Singapore cũng chưa phải là hết vấn đề - không còn chỗ để xây dựng các nhà máy điện tử và không có công nhân. (Hiện nay Singapore đang khuyến khích những người hết tuổi lao động ở lại làm việc và tìm kiếm những người lao động nước ngoài).

TAM GIÁC PHÁT TRIỂN

Do nhu cầu rất lớn và lãi suất đầu tư quá cao, nên Singapore đã thực hiện một kế hoạch đầy tham vọng. Đó là "tam giác phát triển" được tạo nên bởi Singapore, nam Malaysia và một phần quần đảo Indonesia. Trong liên minh này cả 3 đều được và sẽ hỗ trợ cho nhau. Singapore có công nghệ, thông tin liên lạc và hạ tầng cơ sở giao thông trong khi Malaysia và Indonesia lại có đất đai, nguồn nhân lực rẻ, nước

và điện.

Kết quả những cố gắng đẩy mạnh những hoạt động với chi phí và kỹ thuật thấp của nước ngoài của Singapore đã làm thế giới kinh ngạc. Năm 1990, hòn đảo Batam của Indonesia vẫn còn là rừng rậm. Ngày nay đã có 30 công ty hoạt động trong cái công viên công nghiệp này và nhiều công ty khác muốn tham gia thêm. Xuất khẩu từ những nhà máy này đã tăng nhanh. Một hòn đảo khác của Indonesia là Bitan, gấp 2 lần diện tích Singapore, cũng đang sắp sửa được tham gia kế hoạch này.

Sẽ không thể có một nước nào tích cực cuốn hút người đầu tư nước ngoài hơn nữa. Singapore đã tin tưởng vào cả sự hoàn mỹ về kinh tế của mình và sự thịnh vượng chung cho cả vùng. Đó chính là mô hình cho sự tăng trưởng kinh tế trong kỷ 21: Tạo ra sự hợp tác cùng có lợi, trong đó mỗi nước sẽ giải quyết những nhiệm vụ phù hợp nhất với khả năng của mình.

Đó là mô hình mà Malaysia và Indonesia rất muốn lặp lại. Tháng 8/1993, 2 nước này, cùng với Thái lan thoả thuận cùng tạo ra một tam giác tăng trưởng mới. Tam giác này bao gồm 5 tỉnh nam Thái lan, 4 tỉnh bắc Malaysia và 2 tỉnh của Indonesia ở Sumantra vượt qua eo biển Malacca. Tam giác này có một thị trường 21 triệu người.

Mặc dù sự hoà hợp của liên minh này không được rõ ràng như liên minh Singapore, Malaysia, và Indonesia, và cơ sở hạ tầng cho kinh doanh cũng không được phát triển bằng, nhưng ba nước này hy vọng là khi liên kết lại thì họ có thể làm được nhiều việc hơn. Tất cả 3 nước này khẳng định rằng sự quan liêu sẽ được giảm đến tối thiểu, bất cứ 2 nước nào cũng có thể hành động mà không có sự đồng ý của bên thứ ba, và khu vực tư nhân sẽ được tự do hành động trong khu vực này. Trên thực tế, cơ chế lãnh đạo cao nhất của khu tam giác sẽ được đảm nhiệm bởi 2 cấp: một hội đồng 3 bên của các doanh

gia và một hội đồng liên Chính phủ gồm 9 thành viên.

Sự hình thành tam giác phía nam này cũng có vai trò tạo ra một vùng tăng trưởng làm động lực cho tự do hoá thương mại. Như vậy Chính phủ đã tạo ra con đường rồi sau đó lại rút khỏi con đường đó để tự cho các doanh nghiệp và thị trường quyết định.

Một vài phương án tương tự cũng đang được thành lập ở châu Mỹ la tinh, và đang đóng vai trò thúc đẩy các chiến lược liên kết thương mại.

CHÂU MỸ LA TINH - MỘT HÌNH MẪU CỦA HỢP TÁC KHU VỰC

Ý nghĩ rằng châu Mỹ la tinh có thể trở thành một hình mẫu có thể làm ngạc nhiên nhiều người, đặc biệt là những người trước đây không chú ý lắm tới những nước này. Trong khi Mỹ, Canada và Mexico đang quảng cáo cho NAFTA, những nước châu Mỹ còn lại phải tự phát triển kinh tế trong khu vực, loại bỏ các hàng rào thương mại quốc tế và chờ cho đến lượt họ tham gia vào NAFTA.

Chile sẽ là nước châu Mỹ la tinh tiếp theo tham gia vào NAFTA, nếu như Argentina không vào khối này trước nó. Chile đã ký hàng loạt những thoả thuận về thương mại và tiếp tục theo đuổi kế hoạch cải cách nền kinh tế thông qua xuất khẩu. Trong chừng mực nào đó, điều này đã tạo đà phát triển kinh tế cho các nước châu Mỹ la tinh còn lại. Hiệp ước của nước này với Mexico đã tăng gấp đôi khối lượng thương mại giữa 2 nước. Chile còn ký một hợp đồng thương mại đa phương với Argentina, làm tăng gấp đôi xuất khẩu của nước này sang Argentina, và với Bolivia, làm tăng xuất khẩu lên $\frac{1}{3}$.

Columbia, trong lịch sử đã tự cô lập mình thông qua việc áp dụng một chế độ thuế xuất, nhập khẩu rất cao, bây giờ cũng mở cửa. Năm 1992, nước này đã mở rộng thoả ước thương mại với Venezuela và Ecuador. Trước đây, các nước này chỉ buôn bán với nhau; thương mại với các nước bên ngoài không được khuyến khích. Bây giờ, bất cứ một loại hàng hoá nào cũng có thể được mua bán không kể đến nguồn gốc. Một trở ngại duy nhất là thuế xuất, nhập khẩu từ 5-20%.

Kết quả là thương mại giữa Columbia và Venezuela tăng lên hơn 400 triệu đô la trong 2 năm 1991 và 1992. Trong vòng 4 tháng sau khi ký hiệp định, thương mại giữa Columbia và Ecuador tăng lên khoảng 30%. Thương mại tự do đã làm cho 3 nước này xích lại gần nhau hơn. Đầu năm 1993, Venezuela phát hành trái phiếu Chính phủ trị giá khoảng 100 triệu đô la trên thị trường vốn Columbia. Các chứng khoán này đã được mua hết ngay lập tức. Columbia và Venezuela đã cùng thoả thuận một thoả ước tự do hoá thương mại với 3 nước Trung Mỹ và còn thoả thuận với Mexico. Một khi thoả ước này được 3 bên thông qua, Ecuador sẽ là nước tiếp theo được xem xét.

Bỏ qua rạn nứt quan hệ ngoại giao giữa Venezuela và Peru, 5 thành viên của Hiệp ước Andean (đã ký cách đây 23 năm) đang vội vã nối lại các quan hệ. Thậm chí Peru, mặc dù đã từ chối tư cách thành viên trong hiệp ước 5 bên này, cũng đang đàm phán về những thoả ước tự do hoá thương mại đôi bên. Thoả ước mới nhất đã được ký với Ecuador.

Từ chủ nghĩa dân tộc đến thực tế kinh tế

Trên khắp châu Mỹ la tinh, tư tưởng dân tộc đã nhường bước cho thực tế kinh tế. Chile và Argentina có một lịch sử chiến tranh rất dài. Năm 1902, Vua nước Anh Edward II đã phải đứng ra hoà giải chiến tranh giữa 2 nước. Năm 1979,

người hoà giải lại là Pope John Paul II (cũng là người đã ngăn ngừa chiến tranh xảy ra ở Beagle Channel). Ngày nay, cả 2 nước phải công nhận rằng nếu họ đoàn kết thì kinh tế của họ sẽ mạnh hơn.

Argentina cần vốn và kỹ thuật để có thể ra khỏi tình trạng siêu lạm phát những năm 1980. Chile, với những thành tích phục hồi rất gây ấn tượng, có sẵn cả 2 thứ này. Mặt khác, thị trường trong nước của Chile nhỏ - 13 triệu dân với mức GDP 38 tỷ đô la so với Argentina có mức dân 32 triệu người và 72 tỷ đô la GDP. Tổng thống Chile Particio Aylwyn đã khuyến khích giới doanh gia nắm bắt lấy bàn tay đang mở rộng của Argentina.

Trong tình hình hợp tác, Chile và Argentina đã cũng xây dựng một đường ống dẫn dầu dài 15 dặm từ mỏ dầu Neuquén của Argentina tới San Vicente - Chile. Đường ống này sẽ cung cấp 40% nhu cầu dầu của Chile. Họ còn hợp tác trong việc khai thác tài nguyên dầu lửa của Argentina ở eo biển Magellan. Liên doanh trị giá 1 tỷ đô la này sẽ cung cấp cho Chile 8 triệu mét khối khí đốt một ngày. Trong khi đó, các công ty của Chile đã mua một công ty dịch vụ công cộng đã được tư nhân hoá của Argentina. Công ty này sẽ cung cấp cho Buenos Aires nhiều điện năng hơn.

Sự hợp tác không chỉ hạn chế trong lĩnh vực năng lượng mà còn có những kinh nghiệm chuyển các DNNN khó khăn thành những doanh nghiệp làm ăn có lợi nhuận, vận động tốt theo cơ chế thị trường. Những nhà quản lý Chile bây giờ chia sẻ những kinh nghiệm này với các công ty Argentina. Sử dụng các chương trình phần mềm đã được chuyên dụng hoá, những nhà quản lý Chile đang trợ giúp và hiện đại hoá những công ty khó khăn nhất của Argentina.

Những nhà bán lẻ hàng công nghệ cao của Chile bây giờ hoạt động cùng với những quầy bán hàng hoá của

Argentina. Hàng loạt những đại lý tín dụng - rủi ro của Chile đã liên kết với các đồng nghiệp Argentina để chuyển thông tin qua lại dãy Andes. Khi Quốc hội Argentina thông qua việc giảm mạnh thuế để thu hút những người đầu tư nước ngoài trong các ngành công nghiệp mỏ, thì các công ty Chile đã vượt lên nắm lấy những cơ hội này.

Cho đến nay, mối quan hệ này đã nghiêng hẳn về một bên. Người ta có cảm tưởng là Chile vượt lên trên Argentina trong việc tái thiết nền kinh tế nước này. Đầu tư của Chile vào Argentina đã tăng lên 10 lần, tới 500 triệu, kể từ khi hai nước cộng tác. Đầu tư của Argentina vào Chile chưa bằng $\frac{1}{10}$ số đó. Thặng dư dài hạn của Argentina với nước láng giềng này giảm dần, trong khi đó thì xuất khẩu của Chile tăng gấp 2. Nhưng ở đây lại có một mối quan tâm nữa. Cả hai bên đều hiểu rằng, khi chương trình cổ phần hoá của Argentina tiếp tục, các DNNN của Argentina trở nên có khả năng cạnh tranh mạnh hơn thì mối quan hệ này sẽ trở nên cân bằng hơn.

Một vấn đề quan trọng hơn những mất cân bằng hiện thời là cả 2 nước đều thấy có lợi khi cộng tác với nhau. Argentina cần vốn từ Chile và Chile cần chứng minh cho cả thế giới rằng nó có thể trở thành một cường quốc kinh tế thế giới. Chile không thể làm được điều đó nếu không có Argentina.

Mercosur - Thị trường giàu có nhất Nam Mỹ

Những thực tế tương tự cũng thúc đẩy việc ký kết hiệp ước Mercosur, tạo nên một thị trường giàu nhất Nam Mỹ. Mục đích của nó là tăng tốc độ phát triển kinh tế bằng cách nối Argentina, Brazil, Paraguay và Uruguay thành một khối thị trường chung gồm 190 triệu dân với 427 tỷ đô la tổng sản phẩm trong vùng và thương mại trong khu vực là 4,9 tỷ đô la.

Vùng này cũng là khu công nghiệp lớn nhất châu Mỹ la tinh.

Theo Hiệp ước Asunción, từ tháng 3/1991, để thực hiện loại bỏ hoàn toàn chế độ bảo hộ mậu dịch vào ngày 31/12/1994, các nước thành viên Mercorsor sẽ thực hiện cắt giảm thuế nhập khẩu 6 tháng một. Hiệp ước này còn đòi hỏi các nước phải phi tập trung hoá nền kinh tế của mình. Ông Carlos Floria, người của trường tổng hợp San Andrés - Argentina, đã nói: "Đó là hình mẫu kỷ luật tập thể trong khu vực".

Kỷ luật tập thể trong khu vực là hậu thuẫn cho tất cả các thoả ước thương mại, và không hiệp ước nào trong số đó đặt ra vấn đề bảo hộ mậu dịch. Do tập trung vào phát triển các điểm mạnh của mỗi nước, những liên kết khu vực này sẽ làm cho tất cả các thành viên mạnh hơn trên thị trường quốc tế.

Mục đích của Mercorsor là tập trung vào phát triển kinh tế Nam Mỹ - Một dải các khu công nghiệp, nông trại, thành phố trải dài 1200 dặm ở bờ đông, từ São Paulo đến Buenos Aires. Không chỉ tập trung vào gỡ bỏ các hàng rào thương mại, hiệp ước này còn thúc đẩy việc chuyển từ cơ chế can thiệp của Nhà nước sang cơ chế thị trường tự do trên toàn bán cầu.

Như một bài báo trong *Busines Week* đã công bố, những ảnh hưởng của Mercorsor đã rõ ràng. Trong thành phố nhỏ Puán, cách Buenos Aires 300 dặm về phía tây nam, lá cờ vàng xanh của Brazil và xanh trắng của Argentina cùng đứng bên cạnh nhau trên nóc của nhà máy Maltaria Pampa. Được xây dựng bởi công ty rượu bia lớn nhất Brazil, cùng với các đối tác Argentina, nhà máy cung cấp mạch nha cho nhà máy rượu ở Brazil. Nhà máy lắp ráp ô tô lớn nhất Brazil, Cofap, mua 50% cổ phần của một bạn hàng của nó ở Argentina để cùng chia sẻ mạng lưới cung cấp. Người khổng lồ trong lĩnh vực nông nghiệp của Brazil, Sadia Concórdia Indústria e

Comércio, cũng mở rộng thị trường của nó sang Argentina. Sadia bán gà và gà tây làm sẵn sang Argentina và mua lúa mì, thịt và các thùng quít bằng nhựa, từ Argentina.

Các công ty đa quốc gia trên hầu hết các thị trường Nam Mỹ đang tìm cách phối hợp hành động để giảm bớt chi phí và tăng lợi nhuận. Ví dụ Monsanto có hai nhà máy sản xuất các thành phần của thuốc diệt cỏ một ở Brazil và một ở Argentina. Mỗi một nhà máy có khả năng cung cấp cho cả 2 nước. Eastman Kodak đã thành lập một trung tâm phân phối sản phẩm ở gần São Paulo. Các sản phẩm của Kodak sẽ được nhập khẩu từ khắp nơi trên thế giới để bán trong khu vực v.v...

Những công ty đa quốc gia này và các công ty khác, bao gồm cả Ford và liên doanh của Volkswagen, thậm chí đã tìm cách kết hợp sản xuất ở Brazil và Argentina trước cả hiệp ước Mercosur, và việc loại bỏ những hạn chế sẽ thay đổi việc kinh doanh của họ trong khu vực. Benetton đã mua một triệu mẫu Anh (0,4 hecta) đồng cỏ chăn nuôi cừu ở Argentina và vùng này sẽ cung cấp len cho các nhà máy ở Brazil và Argentina.

Những doanh nghiệp địa phương rất cố gắng thành lập các liên doanh với những công ty nước ngoài khổng lồ để có thể đứng vững trong các cuộc cạnh tranh, và cũng sẽ kiếm được lợi nhuận. Sự loại bỏ hàng rào thương mại sẽ làm cho các công ty địa phương trở nên hấp dẫn các công ty nước ngoài và các nhà doanh nghiệp ưa mạo hiểm.

Các liên kết khu vực

Như trên là một quan điểm. Khi tuyên bố về ý định thành lập một liên minh hợp tác trong khu vực, Thủ tướng Malaysia, Tiến sỹ Mahathir bin Mohamad, đã bày tỏ ý kiến đại diện cho tất cả các nước trong liên minh.

Mahathir nói: "Sự liên kết kinh tế của chúng ta là một ví dụ rất rõ ràng của xu thế tự do hóa thương mại trong khu vực. Thắng lợi của chúng ta là sự mở cửa thị trường trong khu vực. Trong năm tới, tôi tin rằng sự liên kết toàn diện về kinh tế của chúng ta sẽ được tiếp tục bởi tư tưởng thị trường hoá khu vực. Tôi tin rằng chúng tôi sẽ chào mừng các tổ chức kinh tế lớn trên thế giới tham gia vào quá trình hội nhập thị trường trong khu vực của chúng tôi. Chúng tôi thực sự mong muốn các quốc gia khác tham gia cùng với chúng tôi để tạo nên một khu vực thị trường đông Á vĩ đại."

Có lẽ đây là một sự lặp lại, nhưng điều đó sẽ lôi cuốn sự chú ý của mọi người. Quan trọng là phải cho tất cả các nhà chính trị, các nhà lãnh đạo công ty, và mọi người nói chung hiểu được rằng các liên minh khu vực mạnh sẽ không ngăn cản sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu, rằng sự tăng trưởng kinh tế ở một nước không phụ thuộc vào suy thoái kinh tế ở nước khác.

Nền kinh tế toàn cầu không phải là một phép cộng mà tăng trưởng trên tổng thể.

Những thị trường khu vực tạo nên các cơ hội lớn hơn trên toàn thế giới

Rõ ràng là bị ảnh hưởng bởi những lời công kích nhằm vào NAFTA, theo tờ The Wall Street Journal, công chúng ở Mỹ trong một chừng mực nào đó đã không ủng hộ việc thông qua hiệp ước này. Tại sao lại như vậy? Một mối sợ hãi vĩnh cửu là tự do hoá thương mại sẽ làm cho các công ty Mỹ đổ dồn về phương nam để khai thác những thế mạnh, như mức lương 2 đô la một giờ của Mexico và những qui định về môi trường lỏng lẻo hơn. Nỗi sợ hãi này tồn tại bất chấp thực tế là

tất cả các cố gắng của các nhà kinh tế mô hình hoá các tác động của NAFTA đều đi đến một kết luận: Tự do hoá thương mại giữa Mexico Mỹ và Canada sẽ tiếp thêm động lực cho các nền kinh tế này. Đối với trường hợp của Mỹ, GDP của nước này sẽ tăng khoảng 30 tỷ một năm khi mà hiệp ước được thực hiện.

Và đối với những người có đồng lương thấp? Một bài báo của tạp chí Fortune đã giải thích, tiền công trả cho họ không phải lúc nào cũng thấp. Ở một số xí nghiệp, được xây dựng dọc theo biên giới Mexico và Mỹ để nhập thành phẩm vào Mỹ theo những điều kiện thương mại thuận lợi, phân doanh thu dùng để trả lương chiếm 20%. Chi phí thay đổi và đào tạo lại những người này cùng với những chi phí khác có thể đẩy mức lương lên 10 đô la một giờ, lớn hơn rất nhiều so với cái giá 2 đô la chào mời ban đầu. Ngoài ra, công nhân Mỹ lại có năng suất gấp 5 lần công nhân Mexico.

Nhưng điều này thậm chí vẫn không thành vấn đề, vì thị trường Mỹ lớn hơn 20 lần Mexico và rất rộng mở đối với hàng hoá từ Mexico. Thuế nhập khẩu đối với hàng hoá có nguồn gốc Mexico trung bình chỉ là 4%, và có rất nhiều những khả năng miễn thuế. Sự rở bỏ hàng rào thương mại này sẽ giúp Mexico đạt tốc độ tăng trưởng GNP trung bình vào khoảng 4-5% trong vòng 25 năm tới. Tốc độ tăng trưởng nhanh của Mexico sẽ đảm bảo sự phát triển thương mại giữa Mỹ và Mexico, hiện giờ đã tăng gấp đôi so với mức năm 1988 (lên tới 76 tỷ đô la). Tăng trưởng xuất khẩu của Mỹ chủ yếu nhờ vào thị trường này. Năm 1991, Mỹ đã lần đầu tiên đạt được thặng dư thương mại với Mexico sau gần 10 năm thâm hụt. Năm 1992, thặng dư đã tăng lên đến 5,5 tỷ đô la.

Không một người tiêu dùng nào trên thế giới có nhu cầu mua hàng Mỹ nhiều như một người Mexico. Một người Mexico trung bình mua khoảng 380 đô la hàng Mỹ một năm, trong khi đó thì một người Hàn quốc với mức thu nhập gấp

đôi, chỉ mua có 20 đô la hàng hoá Mỹ. Những lợi ích cho người Mỹ là có nhiều công việc và đồng lương cao hơn.

Theo kinh nghiệm của Cục thương mại Mỹ, cứ tăng 1 tỷ đô la xuất khẩu thì có tới 19000 chỗ làm việc được tăng thêm. Cứ suy ra thì sẽ thấy là đến cuối những năm 1990 đã có 60000 chỗ làm việc mới được tạo lập. Tất nhiên, một số chỗ làm việc ở Mỹ sẽ bị mất, và đối với những người bị ảnh hưởng thì điều này thật là đau đớn, nhưng những chỗ làm việc mới được tạo lập sẽ nhiều hơn những phần bị mất.

Điều này rất rõ ràng trong lĩnh vực truyền thông. NAFTA sẽ cho phép các công ty sản xuất các mạng truyền thông, mạng truyền thông qua vệ tinh và những phần mềm có liên quan tiếp tục tăng vị trí dẫn đầu vốn có của mình. Như vậy sẽ tạo ra những chỗ làm việc với công nghệ và lương cao mà chính quyền Clinton và nhiều người khác khẳng định rằng rất cần thiết cho sự phát triển của nước Mỹ.

NAFTA sẽ có lợi cho ngành dệt và ngành mỹ phẩm của Mỹ. Trong 5 năm vừa qua, ngành dệt và ngành mỹ phẩm của Mỹ đã phát triển một chiến lược gọi là "Ứng phó nhanh" (QR). Những thị trường đã được tin học hoá cho phép những người bán lẻ chuyển mẫu mã và đơn đặt hàng đến người tạo mẫu, và những người này lại liên hệ trực tiếp tới các xưởng sản xuất. Kết quả là chất lượng đã được nâng cao, chi phí hàng tồn kho thấp và doanh thu cũng cao hơn. Sử dụng chiến lược QR, Tập đoàn Pennsylvania-based VF, chuyên sản xuất quần bò Lee và Wrangler, đã giảm được thời gian sản xuất và giao hàng từ 2 tuần xuống còn trong vòng một ngày. Công ty đã chiếm được 5% thị phần trong năm 1992 và đã tuyển thêm 4500 công nhân mới.

Trong NAFTA, Mexico sẽ hạn chế thuế nhập khẩu 17% của mình với hàng may mặc Mỹ, điều này sẽ cho phép các công ty Mỹ thu được những lợi ích mới từ chiến lược QR

trên một thị trường rộng lớn hơn. Những người khổng lồ trong lĩnh vực bán lẻ Wall-Mart, JC Penney và Dillards cũng trở thành những kẻ dẫn đầu theo cách này. Hiện nay, Mexico chỉ có 550 fut vuông chỗ bán lẻ cho mỗi 1000 người. Penney đã có kế hoạch mở 5 siêu thị tại Mexico, mỗi siêu thị từ 150,000 đến 180,000 fut vuông. Các nhà điều hành của Penney khẳng định rằng thuế xuất nhập khẩu thấp hơn sẽ có nghĩa là 60% hàng may mặc trên giá của họ sẽ là hàng mang nhãn hiệu "Làm tại Mỹ".

Nhu cầu về hàng hoá Mỹ sẽ có lợi cho những công nhân Mỹ trong lĩnh vực hàng may mặc. Giá nhân công thấp của Mexico chỉ có ý nghĩa rất nhỏ trong ngành công nghiệp mà vốn chiếm phần cơ bản này, hơn nữa khoản giá năng lượng cao hơn 25% đã làm triệt tiêu lợi thế nhân công thấp của Mexico. Walter Elisha, Giám đốc điều hành của Spring Industries in Fort Hill, ở nam bang Carolina, tiên đoán trước rằng sự sôi động trong thương trường phía nam sẽ tăng lượng công nhân 20,000 người của công ty thêm 900 người. Elisha nói rằng "NAFTA chính là một điều hiếm có trong cuộc sống, là điều duy nhất có lợi cho kinh doanh mà lại là một việc đúng, nên làm".

Do khu vực được tạo nên bởi NAFTA quá lớn, nên những lợi ích sẽ rõ ràng hơn và hấp dẫn hơn những lợi ích của các liên minh khu vực ở châu Á hay châu Mỹ la tinh, nhưng không phải vì thế mà những khối này trở nên kém quan trọng. Những "khối thương mại" này, như một số người vẫn gọi, bất chấp cả những ý nghĩa bất lợi và ý nghĩa bảo hộ của từ này, trên thực tế không phải là những khối thương mại mà là những khối liên kết trong nền kinh tế thế giới đang hội nhập.

Quan trọng là phải nhấn mạnh rằng không phải NAFTA có ý nghĩa nhiều do được Quốc hội Mỹ thông qua. Do những nhân tố kinh tế và thương mại, sự hội nhập kinh tế của Mexico và Mỹ đang diễn ra là không thể tránh khỏi.

Giống như những yếu tố của quá trình thống nhất châu Âu, các chính trị gia đã khó có thể ngoảnh mặt đi với những vấn đề của châu Âu và thị trường chung châu Âu. Việc Quốc hội Mỹ thông qua NAFTA có ý nghĩa tượng trưng khi sắp bước vào thế kỷ 21 chứ không phải là do ý nghĩa kinh tế. Nhưng tất nhiên là khối liên kết này đã có ý nghĩa cực kỳ quan trọng.

Mở cửa đã tạo ra những cơ hội kinh tế, trong đó bao gồm cả đầu tư nước ngoài. Như vậy là công thức này tự nó sẽ tạo ra những thắng lợi liên tục: giảm chế độ bảo hộ mậu dịch, khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài và thực hiện các cuộc cải cách cơ cấu đã khuyến khích sự chuyển giao vốn từ cả 2 hướng.

CHIẾN LƯỢC KINH DOANH MỚI

Quá trình loại bỏ hàng rào thương mại trên toàn thế giới sẽ tạo ra những cơ hội kinh doanh ở khắp mọi nơi. Rõ ràng là ở một vài nước và một vài khu vực có thu nhập ngay lập tức, nhưng những nhà đầu tư khôn khéo sẽ lựa chọn những khu vực cho thu nhập dài hạn hơn.

Chính điều này là nguyên nhân lôi kéo Texas Instrument của Mỹ và SGS-Thomson của châu Âu, 2 công ty trong lĩnh vực điện tử, đến Singapore 20 năm trước đây. BMW của Đức đã lựa chọn Việt nam để xây dựng nhà máy lắp ráp ô tô và IBM cũng mở văn phòng đại diện tại đây. Corning sẵn sàng dành cho Ấn độ một cơ hội thứ hai, đầu tư 210 triệu đô la trong 10 năm tới vào một nhà máy sản xuất bóng đèn hình. (Liên doanh trước đã bị huỷ bỏ khi Corning gặp phải khó khăn với những đối tác ở Ấn độ.)

Những công ty như AT&T và Pepsico đã có mặt ở khắp nơi như Ấn độ, Singapore và khắp châu Mỹ la tinh. Pepsico dự định sẽ đầu tư 750 triệu đô la vào những nơi này trong 5 năm

tới. Cùng với AT&T và Pepsico Colgate-Palmolive đã tăng trưởng vượt bậc trong khu vực này những năm qua và đang đi mua lại các công ty: Hewlett Parkard đã liên kết cùng Edisa Informatica của Brazil để cùng thu lợi nhuận của một thị trường máy tính sắp mở ở nước này. Từ Venezuela đến Argentina, hãng Iberia Airlines của Tây ban nha đang tìm cách nhảy vào thị trường Mỹ để cạnh tranh với các hãng hàng không của nước này khi mà bầu trời châu Mỹ la tinh đã trở nên rộng mở với tất cả mọi người. Và Pizza Hut International đã có 110 chi nhánh của mình ở khắp Chile đến Mexico công ty dự định nâng số chi nhánh của mình lên 500.

Thế giới luôn thay đổi và tất cả những nước này một lúc nào đó đã từng bị các nhà đầu tư quốc tế bỏ rơi. Điều gì đã xảy ra? quá trình vận động của mỗi nước khác nhau, nhưng tất cả các nước này hiện nay đang là những đối tác quốc tế với những cơ hội phát triển kinh doanh rộng rãi.

Chính sách đổi mới của Việt nam

Nhìn lại Việt nam. Năm 1986, Đảng cộng sản đã nhận ra sự rệu rã của nền kinh tế và sự suy tàn của cơ sở hạ tầng không thể vực lên được nếu như không có đầu tư nước ngoài; và cũng giống như Trung quốc, Việt nam đã chọn chính sách đổi mới hay là trẻ hoá nền kinh tế.

Quốc hội đã xem xét, thông qua luật đầu tư nước ngoài, đã làm cho họ trở thành một trong những nước cởi mở nhất trên thế giới. Các công ty nước ngoài có thể có 100% quyền sở hữu đối với những tài sản của họ. Lợi nhuận có thể chuyển về nước bằng ngoại tệ mạnh. Các công ty còn được hưởng sự miễn thuế mà thời hạn thì có thể thương lượng. Có thể thuê mướn hay là sa thải nhân công, và trong khi đất đai vẫn thuộc về sở hữu của Nhà nước, người đầu tư có thể thuê đến 70 năm để xây dựng văn phòng và nhà máy.

Những cải cách kinh tế khác cũng rất thành công. Cải cách ruộng đất đã biến Việt nam từ một nước nhập khẩu trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ ba trên thế giới sau Mỹ và Thailand. Thâm hụt cán cân thương mại đã trở thành thặng dư. Bằng cách tăng xuất khẩu và hạn chế tốc độ in tiền, Chính phủ đã kéo được tốc độ lạm phát từ 900%/năm xuống còn khoảng 15%. Năm 1992, kinh tế Việt nam tăng trưởng khoảng 8,3% là một biến chuyển rất lớn từ 4,7% năm 1991.

Những thành tích này không phải là không có ý nghĩa vì Việt nam đã mất đi khoản viện trợ từ Liên xô khoảng 1 tỷ đô la một năm.

Tất cả mọi người trừ Mỹ

Người Mỹ cuối cùng cũng gỡ bỏ lệnh cấm vận kinh tế với Việt nam, nhưng chính vì lệnh cấm vận này mà người Mỹ đã tụt lại sau những nhà đầu tư khác. Các công ty của Đài loan là những người dẫn đầu trong cuộc cạnh tranh đầu tư vào Việt nam, với tổng các khoản đầu tư vào khoảng 790 triệu đô la cho đến tháng 12/1992.

Tháng 7 năm 1993, một tập đoàn Nhà nước China Petroleum và Total SA của Pháp đã công bố ý định thành lập một liên doanh lọc dầu với Petroleum Việt nam với số vốn đóng góp 1 tỷ đô la và công suất là 130,000 barel dầu một ngày. Nếu được Chính phủ Việt nam thông qua, dự án này sẽ là một dự án lớn nhất ở Việt nam từ trước đến nay. Mỗi một công ty sẽ nắm 30% liên doanh và một công ty đầu tư của Đài loan sẽ nắm giữ 10% còn lại.

Hồng Kông là nước đứng thứ hai với số vốn 606 triệu đô la; sau đó là Pháp (475 triệu đô la), Anh quốc (305 triệu đô la) Nhật bản hơi tụt về phía sau. Tuy nhiên, đến tháng

12/1992, Nhật bản đã đuổi sát Anh quốc về số vốn đầu tư. Những sự năng động vào quỹ đầu của năm 1993 chắc là sẽ đưa Nhật bản lên vị trí thứ hai bỏ xa Pháp hoặc là sẽ bứt lên vị trí dẫn đầu.

Tờ tạp chí Fortune đã liệt kê những dự án đầu tư nước ngoài tại Việt nam trong số ra ngày 5/4/1993:

- Một tập đoàn của Nhật bản sẽ xây dựng một nhà máy lắp ráp ô tô tại Sài gòn tương tự như xe Jeep của Chrysler.
- Một công ty của Úc nắm giữ phần lớn ngành truyền thông, bao gồm cả mạng lưới điện thoại.
- Tập đoàn Chinh Fong, một nhà đầu tư lớn nhất ở Việt nam, với một chuỗi các dự án, hiện nay đang xây dựng một liên doanh 290 triệu đô la với Chính phủ Việt nam để xây dựng một nhà máy xi măng gần Hà nội.
- Công ty Heineken của Hà lan và Tiger của Singapore đã liên kết xây dựng một nhà máy nước ngọt trị giá 5 triệu đô la ở Sài gòn.
- Công ty Deawoo của Hàn quốc có một liên doanh lắp ráp đèn hình với công ty điện tử Hà nội, một công ty Nhà nước đã cùng tham gia sản xuất ti vi và cát xét cùng với JVC của Nhật bản.
- Các công ty hàng không quốc gia của Singapore, Đài loan và Thái lan đã bay đến Hà nội và thành phố Hồ Chí Minh, trong khi hãng hàng không của Việt nam đã bay đến các nước này cả tuyến đi và về. Lufthansa bây giờ cùng hoạt động ở Việt nam

giống như hãng Air France những năm trước đây.

- Các công ty dầu từ 13 quốc gia, bao gồm cả Canada và Mexico, tiếp tục mua quyền thăm dò dầu khí ở vùng Đại hùng và các vùng dầu khác trên thêm lục địa của Việt nam. Trữ lượng dầu dự tính vào khoảng 1 đến 2,5 tỷ barel, vượt cả Brunei.

Chiến tranh Việt nam đã đi vào quá khứ với tất cả mọi người nhưng với Mỹ thì chưa

Việt nam có câu tục ngữ: "Trâu chặm uống nước đục". Mặc dù cấm vận được huỷ bỏ, nhưng cũng đã chặm đối với những đồng đô la của Mỹ. Những người Việt nam dường như đã tha thứ cho người Mỹ trước khi người Mỹ tự tha thứ cho chính mình.

Khi người Mỹ và những nhà đầu tư quốc tế khác vội vã đầu tư vào Việt nam thì người dân Việt nam đã tích cực học tiếng Anh như một thứ ngôn ngữ kinh doanh quốc tế và đó là một phong trào trong toàn dân.

Họ dĩ nhiên là đã rất đúng. Như Tổng thống George Bush đã tiến một vài bước thăm dò để dọn đường cho AT&T, Sprint và MCI cung cấp vào Việt nam dịch vụ điện thoại đường dài. Những người du lịch Mỹ hiện nay có thể tự do vào Việt nam chỉ có một điều là họ không thể lấy được Visa ở Mỹ (có nghĩa là phải qua trung gian, như Kuala Lumpur). Tháng 12/1992, bao vây kinh tế đã được nói lỏng dần khi các nhà doanh nghiệp Mỹ được phép bỏ qua Luật thương mại với các nước thù địch để mở các văn phòng đại diện ở Việt nam và thực hiện các hợp đồng. Khoảng 160 công ty đã có giấy phép mở đại diện và mướn nhân sự. Tháng 9 Tổng thống Clinton đã

thể hiện một chính sách cởi mở hơn. Các công ty Mỹ hiện nay có thể đấu thầu các dự án xây dựng và phát triển của Ngân hàng thế giới và các tổ chức tín dụng quốc tế khác.

Người Việt nam hiểu rất rõ sự không quan tâm của người Mỹ tham gia vào thị trường tăng trưởng nhanh vào loại nhất thế giới này. Ông Nguyễn Sơn, người đứng đầu Ban văn hoá của UBND thành phố Hồ Chí Minh, một thành phố với hơn 8 triệu người nói rằng: "Hãy để cho dĩ vãng trôi về dĩ vãng. Bây giờ là lúc quên đi quá khứ để nhìn về tương lai."

Sẽ có một danh sách dài những nhà doanh nghiệp Mỹ đồng ý với quan điểm này của ông ta. Trong số các công ty đã gửi đại diện của mình đến Việt nam để thăm dò - nhiều khi dưới dạng những người du lịch - đang thực sự là những chàng khổng lồ của Mỹ: Boeing, Chrysler, Citicorp, Coca-Cola, General Electric, Holiday Inn, Mobil, và các công ty hàng không, bao gồm: Delta, Northwest, và United.

Vấn đề MIA không kết thúc và sẽ không kết thúc. Mặc dù có những chuyên gia có uy tín về chiến tranh Việt nam đã khẳng định rằng không có và không thể có một MIA nào còn ở Việt nam, điều này đã phần nào an ủi những gia đình vẫn không nguôi về chiến tranh Việt nam. Nhưng thậm chí nhiều tù binh chiến tranh đã ủng hộ việc nói lỏng cấm vận, họ khẳng định rằng những mối quan hệ kinh tế gần gũi hơn sẽ củng cố lòng tin của cả hai phía Chính phủ; Nếu Chính phủ Mỹ nhìn vấn đề một cách tổng quát hơn thì họ sẽ ủng hộ việc tăng cường các quan hệ kinh tế chứ không phải là cấm vận.

Trên thực tế, những người Mỹ đã bị chia rẽ trong vấn đề thiết lập quan hệ với Việt nam. Theo cuộc trưng cầu ý kiến của tờ USA Today/CNN và Gallup, có 48% số người được hỏi trả lời là họ ủng hộ việc thiết lập các mối quan hệ với Việt nam và 42% vẫn chống đối. John Wheeler, một cựu chiến binh Việt nam người đứng đầu quỹ Vietnam Memorial, khẳng

định trong cuộc trưng cầu: "Tôi khẳng định những gì tôi nghĩ: đa số người Mỹ muốn tăng cường quan hệ với Việt nam" và ông ta bổ sung "Cách tốt nhất để trả lời câu hỏi (vấn đề MIA) là phải có nhiều người Mỹ đến Việt nam mà không sợ bị mất tích".

Việt nam và Mỹ cần có nhau, mặc dù điều cần nhất của Việt nam đã được giải quyết 2/7/1993 khi Mỹ công bố cho phép Việt nam trả nợ cho Quỹ tiền tệ thế giới. Một khi số nợ này được trả - có rất nhiều công ty và tập đoàn sẵn sàng trả nợ cho Việt nam - các tổ chức quốc tế như Quỹ tiền tệ thế giới, Ngân hàng thế giới và Ngân hàng phát triển châu Á có thể cung cấp các khoản tín dụng mới. Không phải là quá sớm, trở ngại lớn nhất cho tăng trưởng ở Việt nam là sự rệu rã của cơ sở hạ tầng. Hiện nay nước này đang tìm cách cải thiện vấn đề này.

Đối với phần lớn người Mỹ cuộc chiến tranh Việt nam là một cuộc chiến tranh chính trị. Bây giờ chúng ta phải nghĩ là nước này cũng chính là một cơ hội kinh tế.

James Rockwell là một người Mỹ kinh doanh ở Việt nam. Ông ta đã thành lập một công ty tư vấn ở Hà nội để giúp các công ty bắt đầu bám rễ ở đây. Tôi đã yêu cầu ông ta tổng kết lại những gì mà ông ta đã khuyên các khách hàng của ông ta. Ông ta đã nói thế này: "Nếu bạn mềm dẻo và dễ tiếp xúc, bạn sẽ thành công ở Việt nam; Còn nếu cứng nhắc và tách biệt thì thất bại sẽ cầm chắc trong tay. Đó chính là lời khuyên đầu tiên và quan trọng nhất của chúng tôi với khách hàng. Trong 5 năm trở lại đây Việt nam đã có những thành công đáng kể, tự do cá nhân được thiết lập trong khi lại lúng túng trong vấn đề công nghiệp hoá. Mọi thứ đều thay đổi. Bạn phải làm quen với vấn đề đó. Nhưng đừng nên có mối quan hệ mật thiết với quan liêu, mà phải có quan hệ cá nhân với những người làm ra nạn quan liêu đó. Bạn hãy đi chung với nó, làm việc với nó và hãy mềm dẻo".

Singapore hoàn hảo hơn tất cả

Trong số 4 con rồng nhỏ của châu Á - Hàn quốc, Đài loan, Hồng Kông, Singapore, thì Singapore là nước nhỏ nhất nhưng lại thành công hơn cả. Singapore là một giấc mơ của châu Á. Đó là một nước đảo nhỏ, trên đỉnh của quần đảo Malay Peninsula, đã giành được độc lập từ tay Anh quốc vào năm 1965. Ngày nay nước này là một hải cảng container lớn nhất thế giới. Đây là trung tâm lọc dầu lớn thứ ba thế giới và là nước xuất khẩu chủ yếu đĩa vi tính.

Cơ sở sản xuất của nước này dựa trên các công ty đa quốc gia, và gần 3000 công ty nước ngoài đã tụ tập về đây do chế độ thuế khoá rất thuận lợi, hệ thống thông tin liên lạc tối tân, một sân bay hiện đại và một liên đoàn lao động đã được thuần hoá. Chính sách công nghiệp của nước này là tiến về phía trước: Tìm mọi cách loại bỏ những ngành công nghiệp đang suy thoái và kích thích những ngành công nghiệp đang phát triển, như điện tử, công nghệ sinh học bằng những khoản đầu tư, trợ cấp, và các chương trình tái đào tạo công nhân.

Singapore còn được gọi là tập đoàn Singapore, do nó được vận hành như một công ty chứ không phải là một nước, và điều thú vị là Chính phủ vẫn sở hữu các công ty, bao gồm năng lượng điện, các hãng hàng không, các ngân hàng, siêu thị, Tắc xi, nhưng tất cả các công ty này đều hoạt động trên cơ sở cạnh tranh, và vì lợi nhuận. Một nhà phân tích phương Tây đã bình luận: "Những nhà điều hành của các công ty trong bảng xếp hạng Fortune 500 thích môi trường làm việc ở đây, vì lãnh đạo nước này đã làm theo cách mà AT&T đã làm".

Chiến lược dẫn đến thành công

Những thành công của Singapore chính là một tấm

gương lớn về một nước không có tài nguyên thiên nhiên có thể chiếm được ưu thế và ảnh hưởng rất lớn, vượt ra ngoài khu vực. Những gì mà Chính phủ đã làm dưới thời Thủ tướng Lý Quang Diệu chính là: "làm tăng thêm lợi thế duy nhất của nước này về mặt địa lý bằng cách tạo ra một hệ thống giao thông vận tải tiêu chuẩn quốc tế và sau đó là lĩnh vực tài chính và các dịch vụ khác, chủ yếu bằng cách tạo ra một hệ thống liên lạc tinh vi và cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin."

Singapore sẵn sàng trở thành một xã hội đầu tiên được nối mạng hoàn toàn - một xã hội mà trong đó tất cả mọi nhà, trường học, doanh nghiệp và các cơ quan Chính phủ đều được liên kết với nhau bởi một mạng lưới điện tử. Chương trình nâng cao công nghệ thông tin quốc gia được đề ra từ năm 1986 bởi Ban tin học quốc gia, ban này được thành lập năm 1980 để thực hiện chính sách công nghệ thông tin của Singapore.

Rajendra S. Sisodia, một trợ giảng môn marketing trường Đại học Tổng hợp George Mason ở bang Virginia đã viết: "Kế hoạch này bao gồm những mục đích cụ thể và những thời hạn cho chương trình đào tạo; tạo ra một nền văn hoá công nghệ thông tin (IT); nâng cao cơ sở hạ tầng truyền thông; sản xuất và ủng hộ các ứng dụng IT; tạo ra một nền công nghiệp IT bản xứ trong đó bao gồm các dịch vụ phần mềm, phần cứng và dịch vụ máy tính; và đang phối thai một ứng dụng công nghệ thông tin mới thông qua các chương trình nghiên cứu - phát triển. Hầu hết các mục đích này đã được Ban tin học quốc gia đạt hoặc vượt."

Hơn nữa, cam kết thực hiện chương trình nghiên cứu - phát triển công nghệ thông tin của Singapore đã lôi cuốn tất cả các công ty trong lĩnh vực điện tử. Một vài công ty đã đến Singapore lúc đầu chỉ để khai thác lợi thế của một nguồn lao động rẻ mạt, dễ nhân nhượng, bây giờ đã ở lại do lợi thế của cơ sở kiến thức và cơ sở hạ tầng tuyệt hảo. Những người dẫn

dầu trong ngành công nghiệp này đang nung nấu ở đây gồm có: Apple, AT&T, Black & Decker, Digital Equipment Corp., Grumman Data Systems, Hewlett Packard, IBM, Matsushita, NEC, và Philips.

Một mô hình Singapore?

Mặc dù bị chỉ trích rất nhiều về tính gia trưởng (nhiều khi là đàn áp) trong chính trị, Singapore vẫn giữ vững mục đích đầu tư mạnh vào năng lực công nghệ và con người, tiến đến mục đích tạo ra một nền kinh tế mà trong đó tất cả mọi người và các tổ chức đều phồn thịnh.

Và họ đã thực sự phồn thịnh. Những công dân của Singapore đã có mức sống cao nhất ở châu Á sau Nhật, với mức thu nhập bình quân đầu người 15,000 đô la một năm và có mức dự trữ quốc tế bình quân đầu người cao nhất trên thế giới. Trái ngược lại với các thành phố khác ở châu Á, Singapore không có vấn đề về ô nhiễm và bạo lực trên đường phố. Mặc dù là Singapore có mức trợ cấp xã hội thấp nhất và không có trợ cấp thất nghiệp, chỉ có không đến 0,3% các gia đình ở Singapore sống ở mức nghèo khổ. Hơn nữa, tất cả các công dân đều được hưởng dịch vụ y tế ở mức có thể chịu đựng được và 82% dân số sở hữu căn hộ của mình.

Vậy thì tại sao tất cả chúng ta không học tập theo mô hình của Singapore? Thứ nhất, mô hình này với chúng ta sẽ không có tác dụng. Không có tác dụng ở Mỹ và có thể là đối với hầu hết các nước Tây Âu. Singapore không rõ ràng trong quan điểm chính trị vô thần. Chính phủ có quyền lực rất lớn trong việc ủng hộ chủ nghĩa vô thần: Luật an ninh nội bộ cho phép bỏ tù mà không phải xử, cấm các lời phát biểu gây nên căng thẳng trong vấn đề phân biệt chủng tộc hay tôn giáo, và những luật rất nghiêm khắc về sự nhục mạ cá nhân hay vu cáo. Những hình phạt rất nặng sẽ được áp dụng nếu một ai đó vi

phạm những qui tắc xã hội bất thành văn.

Chủ nghĩa gia trưởng sẽ không được ủng hộ tại Mỹ nhưng được ủng hộ ở Singapore vì họ cho rằng đó là cái giá phải trả cho an ninh. Một quốc gia của những người di cư, rất nhiều người Singapore đã đến từ những miền đất nghèo khó và bất ổn, rõ ràng là rất nhiều người hiểu rằng với sự lựa chọn giữa nghèo đói và giàu có thì giàu có tất là sẽ hơn.

Một vấn đề khác là về qui mô quản lý. Singapore chỉ có dân số 2,7 triệu người. Khi Lý Quang Diệu bắt đầu các cuộc cải cách của ông ta dân số chỉ vào khoảng 1,4 triệu người. Đó rõ ràng là một tấm gương điển hình cho sự thành công vượt bậc của một nước nhỏ trong lòng thế giới lớn. 1000 nước trong thế giới sẽ không giống như 1000 Singapore, nhưng Singapore đã cho chúng ta thấy một nước rất nhỏ có thể mạnh như thế nào trong nền kinh tế toàn cầu.

Chủ nghĩa gia trưởng có thể không hấp dẫn đối với các dân tộc ở Mỹ, nhưng đối với các nước mới thành lập sau khi Liên xô tan rã, mô hình Singapore rất phù hợp với bạo lực và tình hình lộn xộn ở Nga và những nước lựa chọn con đường "liệu pháp sốc" để tiến tới kinh tế thị trường. Mặc dù với một biên giới dài với Afganistan và Iran đã không cho phép Tổng thống Saparamuryat Niyazov's được chuyển đổi sang kinh tế thị trường một cách hoà bình, nhưng Turkmenistan đã cố gắng tiếp tục con đường này bất chấp những làn sóng mất ổn định đi kèm.

Giống như Singapore đã phát triển nền kinh tế của mình dựa trên vị trí chiến lược của mình là cửa ngõ Đông nam Á, Turkmenistan đã dựa vào nguồn tài nguyên khí đốt tự nhiên lớn của mình để xây dựng cuộc cải cách kinh tế. Những ước tính đã cho thấy nước này sẽ có một "quĩ bình ổn" từ bán khí đốt vào khoảng 1 tỷ đô la - tất cả đều gửi tại các ngân hàng phương Tây. Niyazov tuyên bố rằng ông muốn chia sẻ sự giàu

có với 4 triệu dân Turkmenistan. Ông ta đã hứa cung cấp nước, khí đốt, điện cho tất cả mọi nhà và hứa sẽ giữ cho giá lương thực được giữ ở mức trước cải cách.

Giống như Singapore nguyên tắc 1 đảng là trật tự của ngày hôm nay (một nguyên tắc đã bị kích liệt phản đối bởi Helsinki Watch, nhóm nhân quyền ở New York) và công tác kiểm duyệt được xem như là cần thiết để loại bỏ thù hận dân tộc. Khi được hỏi về tầm quan trọng của cơ quan kiểm duyệt và sự thiếu vắng tự do cá nhân, Niyazov trả lời: "Chúng tôi không muốn có những cuộc xung đột trong xã hội của chúng tôi mà có thể cản trở quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường".

Ông ta còn nói thêm rằng việc nắm quyền lực là quan trọng trong giai đoạn chuyển đổi này và sẽ còn quan trọng trong 3 hay 5 năm nữa, khi mà dân chúng đã trở nên giàu có, việc nắm quyền lực sẽ được nói lỏng dần tùy theo mức độ vấn đề chủng tộc hay tôn giáo bớt căng thẳng đi. Rất nhiều người dân Turkmenistan đã đồng ý với ông. Ông rất nổi tiếng mặc dù tính độc đoán và quan niệm về quyền con người không chặt chẽ của ông.

Tất nhiên, còn phải xem xem ông ta có thể làm một cuộc biến đổi theo kiểu Singapore hay không. Trong đời sống kinh tế, nước sa mạc nhỏ này có thể sẽ là một điển hình tăng trưởng mới.

Liệu Singapore có thể duy trì được nhịp độ của mình?

Nước này không dừng lại với vòng nguyệt quế. Hiện nay, khi mà tình hình trong nước đã vào qui củ, Singapore bắt đầu nhìn ngó ra thế giới bên ngoài. Được khuyến khích bởi Thủ tướng Lý Quang Diệu, các nhà doanh nghiệp Singapore

bắt đầu tìm kiếm những cơ hội bên ngoài, đặc biệt là ở Trung quốc.

Rất nhiều người đã tham gia "con sốt Trung quốc". Theo ông Zhu Zhen-Yuan làm việc tại đại sứ quán Trung quốc ở Singapore, đầu tư của Singapore tại Trung quốc trong sáu tháng đầu năm 1992 là 494 triệu đô la, so với tổng số 896 triệu đô la cho cả giai đoạn 1979 và 1991.

Những doanh gia Singapore cũng rất bận rộn với Việt nam. Quan điểm nhìn ra bên ngoài hiện nay đang được hậu thuẫn bởi những ngân hàng dồi dào tiền mặt. Do lẽ lối bảo thủ truyền thống, 4 ngân hàng chủ yếu của Singapore bây giờ là những kẻ cho vay lớn nhất trong vùng và đang tham gia cho vay đồng tài trợ. Các ngân hàng Singapore bây giờ đã bỏ xa Hồng Kông và trở thành chủ nợ lớn nhất của Thái lan. Trong khi Hồng Kông vẫn còn là người cho vay lớn đối với Trung quốc, Singapore cũng đang tiến tới khu vực này.

Có thể nhiều nước không thể làm như Singapore đã từng làm, nhưng kinh tế và cơ hội làm ăn cũng đang bắt rễ ở những nơi khác trên thế giới.

Châu Á - Thái bình dương - sự ra đời của một trật tự thế giới mới

3 điểm quan trọng tạo nên trật tự thế giới mới đó là: (1) Sự sụp đổ của Chủ nghĩa cộng sản ở Liên xô và Đông Âu; (2) Cuộc cách mạng trong lĩnh vực truyền thông; (3) sự lớn mạnh của khu vực châu Á - Thái bình dương.

Châu Á với khả năng chi tiêu, sự lan truyền công nghệ mới, sự lớn mạnh về vốn tích tụ, và sự gia tăng buôn bán nội khu vực đã đạt đến khối lượng tới hạn cho sự tăng trưởng kinh tế tự lực và ảnh hưởng ra bên ngoài.

Châu Á - Thái bình dương sẽ lãnh đạo nền kinh tế thế giới trong thế kỷ tới.

Trong khi châu Âu đang tự lôi cuốn chính mình với thị trường chung châu Âu, và Mỹ đang bận tâm với châu Âu, thì những hoạt động kinh tế thật sự đã chuyển sang vùng châu Á - Thái bình dương.

Vùng bờ biển châu Á - Thái bình dương - được bao quanh bởi Tokyo, Thượng hải, Hồng Kông, và Singapore - đã vượt qua sự thống trị của Atlantic - với nền văn hoá công nghiệp của New York - Pari - London. 5 trăm năm trước, trung tâm kinh tế thế giới đã chuyển từ Địa trung hải sang Atlantic. Ngày nay, trung tâm này đang chuyển từ Atlantic sang Thái bình dương.

Mỹ và khối cộng đồng chung châu Âu đang tụt hậu về tốc độ phát triển kinh tế. Thị trường sản xuất châu Á chính là một thị trường đang bùng nổ và khu vực tiêu dùng của nó, so với Mỹ và EC, cũng chỉ mới vừa hé mở.

Nhu cầu tiêu thụ sắt của châu Á (trừ Nhật) đã lớn hơn cả Mỹ và EC.

Nhu cầu chất bán dẫn của châu Á lớn hơn của EC.

Vận tải container và đường hàng không của châu Á đã lớn hơn cả Mỹ lẫn EC.

Các công ty của châu Á đã có trong tay 25% thị trường máy tính trên thế giới.

Châu Á - Thái bình dương sẽ tăng trưởng 5 nghìn tỷ đô

la vào năm 2000, lớn hơn $\frac{1}{3}$ so với tốc độ dự đoán của cả thế giới.

Mặc dù ngày nay Nhật bản là người đứng đầu không thể tranh cãi trong khu vực này, những nước đông Á còn lại - Trung quốc, Đài loan, Hồng kông, Singapore và Hàn quốc - cuối cùng sẽ thống trị, với những sự hậu thuẫn mạnh mẽ của Malaysia, Thái lan và Indonesia.

Một trong những yếu tố để đạt được khối lượng tới hạn cho sự phát triển trong khu vực châu Á - Thái bình dương là sự tăng trưởng của khối lượng vốn trong vùng. Mỹ, và sau đó, châu Âu, chính là động lực cho tăng trưởng đó vì họ cung cấp thị trường cho xuất khẩu từ châu Á. Họ cũng là người cung cấp phần lớn vốn và công nghệ trong giai đoạn đầu. Bây giờ 4 con rồng của khu vực - Hàn quốc, Đài loan, Singapore và Hồng kông đang đầu tư vào nhóm tiếp theo: Malaysia, Thái lan, Indonesia và Philippines. 4 con rồng này hiện nay chiếm 35% đầu tư nước ngoài tại những nước này: hơn cả Nhật, Mỹ và châu Âu. Những nước đã đạt được sự thịnh vượng bây giờ đầu tư vào khu vực có khả năng phát triển cao. Những người mới thành công đầu tư vào những người sắp thành công.

Tăng trưởng trong khu vực châu Á - Thái bình dương chính là một ví dụ của nghịch lý thế giới mới mà quyền sách này đã đặt ra - kinh tế thế giới càng lớn thì quyền lực càng tập trung vào những phần tử nhỏ nhất của nó. Ngày nay không chỉ những nước thịnh vượng mới đầu tư vào các nước kém phát triển, những nhà doanh nghiệp hiện nay đầu tư cả vào nước họ và những nước còn lại trong khu vực.

Như đã nói ở chương trước, có khoảng 55 triệu người Trung quốc sống bên ngoài Trung quốc. Từng người trong số họ đều trở thành những nhà doanh nghiệp thành đạt và đang đầu tư ngược trở lại Trung quốc hay bất cứ một nơi nào khác,

phổ biến cả vốn và tài năng quản lý của họ. Ở Indonesia, tập đoàn Liem Sioe Liong's Salin - một tập đoàn đa quốc gia lãnh đạo bởi một gia đình Trung quốc - chiếm khoảng 5% GDP của nước này. Những gia đình Trung quốc khác đang lãnh đạo 17 trong số 25 tập đoàn lớn nhất ở Indonesia. Những gia đình Trung quốc - Thái lan đang thống trị trong nền kinh tế Thái lan đã hàng chục năm nay, giống như những gia đình Malaysia - Trung quốc. Ở Singapore, những người Trung quốc chiếm đa số và nắm giữ phần lớn tài sản.

Vai trò mới của châu Á

Ngày nay các nước châu Á - Thái bình dương đang vội vã nắm lấy vai trò mới trong cộng đồng thế giới, và các dân tộc khác phải nhường bước, châu Á sẽ là trung tâm trong giai đoạn tới. Theo David O'Rear, cố vấn cấp cao và là nhà kinh tế khu vực tại Economist Intelligence Unit ở Hồng Kông, "Cộng với Nhật bản, tổng sản phẩm của châu Á sẽ vượt Bắc Mỹ trong năm 1996".

Nếu không kể Nhật bản, O'Rear dự đoán rằng châu Á sẽ vượt Bắc Mỹ vào năm 2018 và Cộng đồng chung châu Âu vào năm 2022. Gus Hooke, nhà kinh tế người Úc, tin rằng châu Á, trừ Nhật, sẽ chiếm 57% nền kinh tế thế giới vào năm 2050. 24 nước OECD, gồm có cả Mỹ, Nhật và hầu hết châu Âu, sẽ chỉ chiếm 12%. Năm 1990, các nước OECD chiếm 74% kinh tế thế giới trong khi các nước châu Á chỉ chiếm 9%.

Bất chấp những lời cảnh báo từ phía Quốc hội Mỹ và các cơ quan lãnh đạo châu Âu, sẽ không có bất cứ một mối hiểm họa ngay lập tức nào từ quá trình chuyển biến khối kinh tế châu Á thành một khối hùng mạnh. Mỗi một nước còn rất nhiều việc phải làm trước khi nền kinh tế của họ trở nên đầu vào đầy và sẽ có những xu hướng chính trị tiêu cực mà họ phải

giải quyết.

Trong khi không có vẻ gì là các nước châu Á thực dụng sẽ thoả hiệp với những mối quan hệ toàn cầu đã thiết lập đây khó khăn bằng cách củng cố thương mại trong khu vực, sẽ có một khối kinh tế lớn thống trị nền kinh tế toàn cầu bằng cả sức mạnh và khả năng quản lý của nó.

Trên khía cạnh kinh tế, châu Á vẫn chưa biết vai trò mới, lớn hơn và quan trọng hơn mà nó sẽ nắm giữ trong nền kinh tế thế giới. Các nước còn lại cũng không biết vai trò mới của châu Á. Nhưng có một tiềm năng rất lớn.

Có một cơ hội rất lớn cho châu Á tham gia vào trật tự thế giới mới, giành quyền lãnh đạo. Nhưng các nước châu Á - Thái bình dương - hiện nay là lực lượng cầm lái nền kinh tế thế giới - phải có một quan điểm về vai trò của họ trong trật tự thế giới mới. Đầu tiên là phải xác định rõ quan điểm, sau đó phải đạt được sự nhất trí trong vấn đề thực hiện quan điểm này trên cả ý nghĩa văn hoá và kinh tế, phải mất vài năm để thực hiện điều này.

Từ Chile đến Trung quốc, người ta đều chăm chú theo dõi sự phát triển của châu Á - Thái bình dương và châu Mỹ.

Châu Mỹ la tinh với những cơ hội phát triển kinh tế trong những năm 1990 và sau này

Sau 3 năm chậm lại, thương mại quốc tế đã tăng nhanh năm 1992. Giá trị thương mại quốc tế tăng ở mức cao là 5,5%, so với 1,5% năm 1991. Những động lực chính là từ Bắc Mỹ và châu Á. Và sự tăng trưởng nhập khẩu lớn nhất là ở châu Mỹ la

ting, nhập khẩu tăng 18,5% trong năm 1992.

Tín hiệu từ những con số này có nghĩa là tăng trưởng kinh tế và cơ hội trong những năm 1990 sẽ hội tụ ở châu Mỹ và cả châu Á - Thái bình dương. Trong báo cáo hàng năm, Ngân hàng phát triển châu Mỹ đã vẽ ra một bức tranh tươi sáng về châu Mỹ la tinh do khu vực này bước vào quý I năm 1993 với những thắng lợi chưa từng có. "Năm 1992, vốn đã lại chảy vào khu vực này, lạm phát được kiểm chế, hầu hết tất cả các Chính phủ đều áp dụng các chính sách kinh tế thị trường tự do và đều đàm phán giảm nợ". Trong tình trạng này, thì báo cáo "triển vọng phục hồi trong năm 1993 và sau này vẫn còn tiếp tục" được tung ra.

Báo cáo này đã công bố rằng, Chile tăng trưởng ở mức 10% năm 1992. Những nước thành công khác là Argentina và Venezuela, mỗi nước tăng trưởng ở mức 9% và Panama - 6,2%. Tổng khối lượng vốn chảy vào khu vực này là 48 tỷ đô la, Argentina đã thoả thuận hoãn nợ với các ngân hàng tư nhân và Brazil cũng đạt được một thoả thuận tương tự.

Hơn nữa, tư nhân hoá và các chính sách tái cơ cấu kinh tế đã thu hút được một lượng vốn đầu tư nước ngoài rất lớn. Một phần trong số đó là những khoản tiền "hồi hương" còn phần còn lại bị thu hút bởi những hoạt động sôi động của TTCK trong vùng. Quá trình tư nhân hoá cũng là một nhân tố thu hút vốn. Thêm vào đó, lạm phát đã được kiểm chế ở nhiều nước, trong đó ở Nicaragua lạm phát đã hạ từ 1400% năm 1991 xuống còn 20% năm 1992.

Nhìn chung, những nền kinh tế này tăng trưởng khoảng 2,6% trong năm 1992, năm thứ hai tăng trưởng liên tục sau một thập kỷ suy thoái - còn gọi là thập kỷ đen tối.

Cuộc khủng hoảng đã không xảy ra

Những thành công này rất gây ấn tượng sau một thập kỷ bị thị trường vốn quốc tế bỏ rơi. Mexico đã bắt đầu quá trình này vào ngày 20/8/1982 khi Chính phủ nước này tuyên bố sẽ không trả nợ các ngân hàng quốc tế. Brazil và Argentina rất nhanh chóng noi gương này. Các phương tiện thông tin đại chúng đã dự đoán một sự sụp đổ của hệ thống tài chính quốc tế. Tất cả các dự báo đều đồng ý với dự đoán buồn thảm này. Một câu nói đùa thường trực trong hội nghị IMF/WB ở Toronto tháng 9/1982 là "mọi sự cố gắng để cứu vãn cuộc khủng hoảng này thì cũng giống như việc sắp xếp lại chỗ ngồi trên con tàu Titanic."

Nhưng con tàu Titanic này đã không chìm. Đã có những đe dọa rất lớn đối với những trung tâm tiền tệ ở New York. Nợ của các nước vượt quá số vốn của họ. Một khả năng rất lớn là các ngân hàng lớn sẽ giải quyết vấn đề này trên thị trường, và sẽ gây ra một chuỗi phản ứng, cuối cùng sẽ làm rung chuyển hệ thống tài chính thế giới.

Nhưng điều đó đã không xảy ra. Ngân hàng đã có thời gian để tăng vốn và dự trữ, các nước nợ thì bắt đầu cải cách kinh tế. Hơn nữa, những người chủ chốt đều từ bỏ lợi ích của họ để cứu vãn tình hình chung. Cuối cùng là phương pháp giải quyết dài hạn đã không chỉ giúp các nước châu Mỹ la tinh giải quyết vấn đề nợ của mình mà còn giúp họ có những cải cách cơ cấu cần thiết giúp cho nền kinh tế của họ có những bước biến chuyển đáng kể.

Không có một kế hoạch định trước nào đã được vạch ra cho cộng đồng thế giới để đảo ngược lại sự hỗn loạn này. Như vậy có lẽ là hơn cả. Thay vì tìm một phương pháp giải quyết công bằng cho mọi người, mỗi một nước nợ được cho một cơ hội để tự tìm phương pháp giải quyết phù hợp nhất.

Các khoản đầu tư đã quay trở lại

Các nhà đầu tư tư nhân đã lại đổ tiền vào châu Mỹ la tinh. Từ tổng số 13 tỷ đô la năm 1990, khoản đầu tư thuần đã tăng lên 26 tỷ đô la năm 1992. Mexico từ tình trạng vốn chảy ra ngoài thuần là 3,8 tỷ đô la năm 1990 đến nay đã có vốn chảy vào thuần là 15,3 tỷ đô la. Argentina đã chuyển từ 4,9 tỷ đô la chảy ra nước ngoài đến nay đã có 5 tỷ đô la chảy vào. Trong khi đó, Venezuela chịu đựng một sự chảy máu vốn 4,2 tỷ đô la năm 1992 đến năm 1992 đã có số vốn chảy vào thuần là 344 triệu đô la. Thậm chí cả Brazil, chủ nợ lớn nhất trong vùng cũng chuyển từ 7,4 tỷ đô la vốn chảy ra sang thặng dư 1,4 tỷ đô la vốn chảy vào.

Những sự chuyển biến nhanh chóng này đã được khẳng định tại hội nghị ở Viện phát triển hải ngoại tại London và hội nghị đã tuyên bố: đối với châu Mỹ la tinh thập kỷ 90 sẽ là "thập kỷ đầu tư vốn".

Tuy nhiên, các nhà kinh tế tại hội nghị London đã khẳng định rằng sự tăng trưởng đầu tư tư nhân là có phần nào may mắn. Những quan chức của Ngân hàng thế giới xem xét vấn đề với mức độ cẩn trọng vốn có và cảnh báo rằng, đầu tư tư nhân rất linh động, bất cứ một tín hiệu tốt nào trong nền kinh tế của Mỹ, Nhật và châu Âu sẽ thay đổi vận may của châu Mỹ la tinh. Tuy nhiên, họ cũng khẳng định những lợi ích không thể phủ nhận của những nguồn vốn đầu tư hiện hành: đó là công nghệ mới, kiến thức quản lý và sự tái đào tạo lực lượng lao động. Theo đó, khả năng xuất khẩu cũng tăng lên khi các nước này tiếp cận thị trường dễ hơn. Một điều nữa là những khoản đầu tư theo danh mục sẽ giảm chi phí của các công ty địa phương trong vấn đề thu hút vốn.

Thận trọng đó là bản chất công việc của họ, nhưng xu

hướng đi lên của châu Mỹ la tinh có thể sẽ không thay đổi trong thập kỷ này.

Roland Dallas, biên tập viên tạp chí The Economist's Foreign Report đã viết: "Tình hình bây giờ rất rõ ràng. Trong các cuộc bầu cử, những người theo chủ nghĩa thị trường tự do sẽ chiến thắng. Tư nhân hoá được bắt đầu. Ngoại trừ "người khổng lồ phương bắc", ngân sách của các nước sẽ thường cân bằng. Lạm phát sẽ giảm xuống mức mặc dù chưa hoàn hảo, nhưng chấp nhận được. Vốn đầu tư sẽ quay trở lại. Xuất khẩu sẽ hưng thịnh. Tăng trưởng sẽ ổn định."

Có thể thấy trước một số nước tình hình khá hơn, nhưng đa số sẽ thể hiện một sự tăng trưởng vững chắc. Chile trở thành một tiêu chuẩn trong khu vực khi nước này đã kìm giữ được lạm phát, thực hiện tư nhân hoá, và đã có thặng dư thương mại. Chắc chắn nước này sẽ tiếp tục trên con đường hướng tới thịnh vượng. Mexico cũng có tương lai tươi sáng, nhưng vẫn còn có nhiều việc phải làm ở đây. Nước này vẫn còn phải vượt qua trở ngại thâm hụt cán cân thương mại, vẫn phải tạo việc làm, và phải kiểm soát lạm phát, nhưng đầu tư trực tiếp nước ngoài vẫn tiếp tục đi trước và sự thông qua NAFTA sẽ đẩy nhanh luồng vốn này.

Tốc độ tư nhân hoá nhanh ở Argentina thúc đẩy các nguồn vốn chảy vào Buenos Aires với số lượng lớn, chủ yếu là từ Miami và New York. Năm 1992, GDP của nước này tăng trưởng ở mức 9% và năm 1993 sẽ còn thuận lợi hơn. Phương pháp tư nhân hoá làm cạn kiệt đất nước Venezuela giàu tiềm năng dầu mỏ và những nhu cầu về cải thiện dịch vụ cộng đồng đã là động cơ cho 2 vụ đảo chính và còn tiếp tục gây bất đồng ý kiến. Tuy nhiên, GDP vẫn tăng ở mức 5% năm 1993.

Columbia mới tìm ra một mỏ dầu lớn và các công ty đa quốc gia đang cộng tác với nước này để khai thác. Chính phủ đã có một thoả ước thương mại với Venezuela và nước này

cũng tự mở cửa cho cạnh tranh quốc tế bằng cách cắt giảm hệ thống thuế xuất nhập khẩu.

Tình hình Bolivia cũng đang thuận lợi. Là một trong những nước đầu tiên tiến hành cải cách kinh tế, nước này có rất nhiều trở ngại bên trong cần phải vượt qua, một trong những trở ngại đó là lạm phát (23 000% năm 1985 nhưng bây giờ đã ở mức ổn định là 10%). Bolivia đã dần dần trở nên hấp dẫn với người đầu tư nước ngoài.

Sẽ có những điều kỳ diệu về kinh tế trong vùng Trung Mỹ đầy biến động bắt đầu từ năm nay.

Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, và Panama đang được hưởng một nền hoà bình lần đầu tiên kể từ khi tách khỏi Tây ban nha vào đầu thế kỷ 19. Mặc dù vẫn còn nghèo, trừ Costa Rica, và Panama họ đang có những biểu hiện của một sự phục hồi kinh tế. Tất cả 6 nước này đang có một chính sách tiền tệ rất hiệu quả, và có những triển vọng kiểm soát lạm phát rất tốt. Theo bước những người láng giềng phương bắc và nam, Guatemala, El Salvador và Honduras đang hình thành một thị trường chung với dân số tổng cộng là 20 triệu người. Họ cũng cùng nhau giải quyết vấn đề, như lạm phát, lãi suất, và thâm hụt tài chính.

Các doanh nghiệp đang tạo ra những chiến lược khu vực

Tờ Business Week đã dự đoán chiến lược kinh doanh sẽ thay đổi như thế nào khi những hàng rào thương mại bị loại bỏ dần. Sau hàng thập kỷ tổ chức hoạt động thích nghi với những hàng rào bảo hộ mậu dịch, các công ty nước ngoài bây giờ có thể thống nhất hoạt động để lập một chính sách mang tính toàn khu vực chứ không phải chỉ là một thị trường nhỏ hẹp.

Trước đây, hàng rào thương mại đối với một vài công ty có nghĩa là sự chia rẽ kế hoạch hoạt động của họ cho hàng chục nước. Bây giờ, các công ty được tự do trong việc kết hợp thị trường với khả năng sản xuất và trong một số trường hợp cũng phải đóng cửa các xí nghiệp. Dow Chemical là một ví dụ, khi mà họ có một xí nghiệp ở Brazil và một ở Argentina; cả 2 xí nghiệp này đều sản xuất cùng một loại sản phẩm. Thị trường của hai xí nghiệp đều tăng trưởng thuận lợi. Trước kia, Dow cần phải tăng năng lực của cả 2 nhà máy để phục vụ 2 thị trường riêng rẽ. Ngày nay, Dow có thể buôn bán qua lại giữa hai thị trường trường và không phải tăng năng lực của hai nhà máy trừ khi cả hai đã hoạt động hết công suất. Nó cũng có thể buôn bán sản phẩm giữa các nhà máy ở Venezuela và Columbia.

Xerox ở Brazil cũng đã có thể hạ rất nhanh giá thành sản phẩm. Cùng quá trình cắt giảm thuế xuất, nhập khẩu, Xerox có thể thay thế các chất liệu địa phương đắt đỏ bằng các sản phẩm nhập rẻ hơn. Trước đây, Brazil yêu cầu công ty phải sản xuất các máy Photocopy với trên 90% phụ kiện ở địa phương. Bây giờ các phụ kiện địa phương chỉ chiếm 40%, và Xerox đã có thể cắt giảm chi phí tới 30% và đã tạo ra một lợi thế cạnh tranh rất lớn cho công ty trên toàn thế giới. Các máy Photocopy sản xuất tại Brazil hiện nay đã được xuất khẩu.

Thị trường máy vi tính hiện nay cũng cực kỳ sôi động và IBM cũng đã tự điều chỉnh để có thể tạo ra lợi thế trong thị trường đang phát triển này. IBM đã thực hiện một liên doanh với Villares Group, một tập đoàn của Brazil, để có thể nắm lấy cơ hội đứng đầu trong thị trường máy vi tính bây giờ đang rộng mở đối với người nước ngoài. Những chiến lược tương tự cũng được các công ty máy tính Brazil áp dụng.

Đối với các công ty dầu mỏ và khai khoáng, sự giảm thuế xuất, nhập khẩu không phải là hấp dẫn lắm để họ đầu tư vào châu Mỹ la tinh, nhưng sự giảm bớt các thủ tục và sự hiệu

khách đóng vai trò rất quan trọng. Mineral-rich của Peru đang tư nhân hoá tất cả các công ty Nhà nước, bao gồm cả những hoạt động khai khoáng của các công ty Mỹ đã bị sung công những năm trước đây. Thời thế đã thay đổi và Exxon đã trở lại Venezuela. Khi các hoạt động của mình bị quốc hữu hoá năm 1975, Exxon đã mất năng lực sản xuất khoảng 1 triệu barrel một ngày. 2 năm trước, công ty đã mở văn phòng đại diện ở Caracas để tìm kiếm cơ hội lập liên doanh với các công ty địa phương.

Hoàn cảnh thay đổi từng năm và không chỉ các công ty Mỹ mà các công ty trên toàn thế giới đều hướng về khu vực tăng trưởng vào loại nhanh nhất thế giới này.

CHIA SẺ CƠ HỘI - MỘT PHẦN CỦA CHƯƠNG TRÌNH CẢI CÁCH

Động lực của các cuộc cải cách kinh tế còn được tiếp tục khi những lợi ích của nó phải đến với tất cả các công dân. Chính phủ cộng sản ở Trung quốc hiểu rất rõ điều này, và họ đã xây dựng chương trình cải cách kinh tế của họ bắt đầu từ khu vực nông nghiệp. Hàng triệu nông dân đã ra khỏi tình cảnh đói khổ và Nhà nước khuyến khích những người nông dân làm giàu bằng sức lao động của họ. Việt nam cũng thực hiện một chính sách tương tự. Và trong khi chưa một nước nào trong số họ giải quyết được vấn đề nghèo đói, mức sống của nhiều người đã được cải thiện rõ rệt.

Đói nghèo cũng đang hoành hành ở châu Mỹ la tinh. Theo báo cáo của Ngân hàng thế giới, thu nhập vẫn còn tập trung vào trong tay những người giàu có ở châu Mỹ la tinh, nhiều hơn bất kỳ nơi nào trên thế giới. Những năm 1980, sự mất công bằng đã càng trở nên tồi tệ hơn và sự nghèo đói tăng lên. Không giống như Trung quốc và Việt nam, sự nghèo đói ở châu Mỹ la tinh mang tính chất thành thị hơn là nông thôn

và điều này dẫn đến những cách giải quyết rất khác nhau. Rất may là các Chính phủ đều công nhận rằng vấn đề xã hội là vấn đề hàng đầu: nếu những người nghèo không được lợi ích gì từ phát triển kinh tế, thì họ sẽ không lao động.

Những chương trình xoá đói giảm nghèo nằm trong chương trình nghị sự của tất cả các Chính phủ ở châu Mỹ la tinh. Chile, Mexico và Argentina là những nước tích cực nhất trong giải quyết vấn đề này.

Chương trình xoá đói giảm nghèo không tính đến hiệu ứng nhỏ giọt

Adán Ramírez - thợ điện - và vợ ông ta, Gladys Fuentes được trợ cấp 170 đô la một tháng. Họ phải chọn giữa ăn và trả tiền điện, nước, nhà ở. Năm 1980, bà Fuentes vay 350 đô la từ chương trình giúp đỡ các công việc kinh doanh nhỏ của Chính phủ. Fuentes mua một máy khâu và may quần áo. Ngày nay bà ta đã có 5 máy khâu, Ramírez đã bỏ việc và làm cùng với vợ ông ta, hai vợ chồng đã kiếm được hơn 1000 đô la một tháng.

Fuentes và Ramírez là 2 trong vô số những nhà sản xuất nhỏ trong ngành may mặc, dày dép và nội thất, đánh cá, khai khoáng nhỏ, những người sẽ bán lại hàng hoá của họ cho những nhà sản xuất lớn để xuất khẩu. Chỉ có khoảng 5 người làm việc, các công ty nhỏ này tỏ ra vô cùng cần thiết cho nền kinh tế và họ có tới 40% lực lượng lao động của cả nước và chiếm 80% số những người nghèo nhất.

Họ cũng là những người được hưởng lợi ích từ chương trình xoá đói giảm nghèo của Tổng thống Patricio Aylwin. Khi Aylwin nhậm chức, ông ta đã lập tức tăng thuế lên 2% GDP - khoảng 700 triệu đô la - và tất cả doanh thu này được chi cho các chương trình xã hội. Ông ta đã làm đúng.

Chính sách của Aylwin đối với chỉ tiêu xã hội có 2 mục đích: Cắt giảm sự nghèo đói về cơ cấu, thông qua việc xây dựng nhà ở cho người nghèo, giáo dục, y tế cho người nghèo, tạo ra các chương trình tăng thu nhập cho thanh niên và những người nắm giữ các doanh nghiệp nhỏ.

Trong giáo dục, chương trình đã chú ý đến 1500 trường học trong những vùng nghèo nhất, tăng lương cho giáo viên và tạo ra các khoá tái đào tạo đặc biệt cho họ. Sách vở được mua thêm và trường lớp được sửa chữa. Về vấn đề y tế, một vài quỹ được thành lập để tu sửa các bệnh viện, nhưng phần lớn được chi cho các trung tâm chữa bệnh ở khắp trong toàn quốc, để cho các trung tâm này mở cửa lâu hơn và trả lương cho nhân viên tốt hơn.

Tất cả đều đồng ý rằng: để tạo ra một lợi ích lâu dài phải tạo ra một lực lượng lao động chứ không phụ thuộc vào việc tăng lương tối thiểu hay tăng lương nói chung, phải tăng khả năng thu nhập của họ bằng tay nghề cao hơn.

Khoảng 300.000 sinh viên phải rời khỏi trường học vì bố mẹ họ không có khả năng trả tiền học cho họ hoặc là sinh viên phải kiếm tiền phụ giúp gia đình. Chế độ học bổng đã được thiết lập để trả tiền sách, tiền đi lại và ăn uống. Những học bổng đặc biệt sẽ được dành cho những sinh viên có kết quả học tập cao. Các ước tính chính thức đã công bố là chương trình này đã giữ lại trường khoảng 100.000 sinh viên. Đối với những sinh viên bắt buộc phải làm việc thì những chương trình học và làm việc đã được thiết lập.

Những sự thành công của các chương trình này đã thể hiện ở mức thuế gia tăng, gánh nặng chi tiêu công cộng và tốc độ phát triển cao của kinh tế thị trường. Một số nhà kinh tế đã dự đoán rằng những điều này sẽ dẫn đến tăng tỷ lệ thất nghiệp, suy thoái và lạm phát năng lượng. Ngược lại, kinh tế tăng

trường, thất nghiệp đã giảm từ mức 25% xuống còn 4,4% từ năm 1990 và lạm phát giảm từ 26% năm 1989 còn 12,7% trong quý I năm 1993.

Francisco León, một chuyên gia rất nổi tiếng của Ủy ban kinh tế quốc gia Mỹ về vấn đề châu Mỹ la tinh và vùng Caribbean đã nói: "Kinh tế tăng trưởng đã đem rất nhiều người ra khỏi cảnh nghèo khổ. Cuộc thử nghiệm của Chile đã chỉ ra cho chúng ta thấy, Chính phủ có thể làm được rất nhiều chứ không phải chờ đợi hiệu ứng nhỏ giọt của các chính sách kinh tế vĩ mô. Điều đó có nghĩa là bạn có thể hướng chính sách vào việc làm giảm đói nghèo".

Mexico đang chuyển những người nghèo nhất thành động lực phát triển kinh tế chủ yếu

Theo Ngân hàng thế giới, 20% người Mexico - 17 triệu người - quá nghèo khổ, có nghĩa là họ không có đủ tiền để thoả mãn nhu cầu dinh dưỡng hàng ngày. Họ cũng có trình độ giáo dục thấp nhất. Để có thể chuyển nhóm này thành động lực chủ yếu của nền kinh tế, Tổng thống Carlos Salinas de Gortari đã tạo nên chương trình có tên là "Xã hội", một chương trình xoá đói giảm nghèo lên tới 2,7 tỷ đô la hàng năm. Không giống như nhiều chương trình xoá đói giảm nghèo khác, Xã hội không đổ tiền vào các vùng kém phát triển với hy vọng rằng họ sẽ tìm ra cách sử dụng tiền tốt nhất.

Các cộng đồng muốn tham gia vào chương trình này phải được hội đồng Xã hội thông qua, sau đó hội đồng này có thể đòi hỏi các chương trình cụ thể. Chính phủ sẽ cung cấp những trợ giúp vật chất và kỹ thuật cụ thể. Những hội đồng địa phương tự xây dựng những con đường, trường học và trạm xá. Do các cộng đồng cùng chia sẻ kinh phí với các dự án, và do

các dự án được xác định bằng các nhu cầu cụ thể của họ, Chính phủ của Salinas tin rằng họ sẽ không chọn các dự án mà không có lợi cho họ.

Hiện nay có khoảng 100.000 hội đồng Xã hội trong cả nước, các chương trình này đã cung cấp nước sạch và điện cho khoảng 10 triệu người và cho 8 triệu người khác những phương tiện tháo nước. Một nửa triệu học bổng đã được tạo ra và trên 2.400 doanh nghiệp nhỏ đã được thành lập.

Xã hội cung cấp lương thực cho những người suy dinh dưỡng, tín dụng tự do cho nông dân, vốn cho các doanh nghiệp nhỏ, học bổng cho học sinh và vốn cho các cơ sở hạ tầng, như điện, nước, giao thông và bệnh viện.

Tất nhiên, chương trình này cũng có những người không ủng hộ, họ coi đây chỉ là một chính sách mị dân của Salinas. Nhưng Carlos Flores Rico, đại biểu xã hội của Bang Mexico, đã khẳng định rằng chương trình của Salinas cho phép các công dân sở hữu một phần cộng đồng và sẽ tăng năng lực sản xuất trong tương lai. Rico nói "bây giờ người ta được sở hữu nhà của họ, điện, nước trong khi trước đó họ bị bỏ rơi. Cách nhìn vào hệ thống này đã thay đổi."

Chương trình cải thiện đời sống cho những người nghèo ở Argentina của Menem

Thậm chí ngay cả trước khi Carlos Menem ra trước đài truyền hình ngày 7/1/1993 và công bố về chương trình xã hội mới của ông ta, một chương trình trị giá 1,8 tỷ đô la một năm, cuộc sống của 25% dân số sống dưới mức nghèo khổ đã khá hơn.

Những người đối lập coi chương trình xã hội là một trò chơi chính trị, còn những người ủng hộ lại khẳng định rằng đó chính là chương trình cần thiết để có thể chia sẻ lợi ích của cải cách kinh tế cho toàn dân.

Chính phủ của Menem đã tạo ra các chương trình để giúp trẻ em suy dinh dưỡng, tiêm chủng, tuyên truyền chống AIDS và chống lũ lụt. Những chương trình khác cũng được thiết lập để giảm tỷ lệ chết yếu ở trẻ em. Và lời hứa lớn nhất của ông ta về 22.000 chỗ làm việc thông qua y tế và các chương trình tạo việc làm khác.

Theo ông Menem: chương trình này bị chỉ trích mạnh do hiến pháp sửa đổi đã loại bỏ điều khoản cấm kế tục chức Tổng thống, cho phép ông ta có thể cạnh tranh tái cử vào năm 1995, nhưng chương trình này đã chia xẻ các quyền lợi của cải cách kinh tế đến những người nghèo nhất nước. Menem nổi tiếng vì ông ta đã đem đất nước ra khỏi bờ vực của thảm hoạ. Nhưng đem hàng triệu người ra khỏi tình trạng nghèo đói để bảo đảm tái tranh cử, thì đó cũng là điều tốt cho đất nước.

Việc tiếp tục tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào quá trình dân chủ hoá; còn dân chủ hoá thì phụ thuộc vào sự tham gia của tất cả các công dân. Khi mà nhu cầu tối thiểu của con người được thoả mãn, thì họ sẽ làm nhiều điều tốt hơn cho cộng đồng. Họ sẽ hăng hái lao động và lao động có năng suất hơn. Khi mỗi một thành viên lao động với năng suất cao hơn thì năng suất của cả nền kinh tế sẽ được nâng lên. Chia sẻ sự thịnh vượng và đưa mọi người ra khỏi tình trạng nghèo đói, thì dù điều đó có vì mục đích tái tranh cử hay không, vẫn sẽ chỉ đem lại những điều tốt đẹp cho nền kinh tế nói chung. Đó chính là bài học mà Trung quốc đã rút ra, Việt nam đã học được, và châu Mỹ la tinh cuối cùng cũng đã hiểu.

KẾT LUẬN

Một tập hợp của các thay đổi trong cách mạng kỹ thuật đã tạo ra thời đại của một môi trường mới, môi trường sẽ đem lại một sức mạnh chưa từng có cho con người.

Ngày nay, một thẻ giao dịch của một người có thể bao gồm số điện thoại của cơ quan và ở nhà, số fax, số thư điện tử, số mã trong mạng Internet, và số điện thoại trong ô tô. Nhưng trong một tương lai không xa, mỗi người sẽ có các số liệu về mình tại bất cứ nơi nào mà anh ta đi tới. Máy vi tính cá nhân trợ giúp của anh ta (mà anh ta luôn mang theo) sẽ tự động sắp xếp các bức điện nào cần tới đâu. Mọi người đều có thể gọi điện thoại cho nhau từ bất kỳ nơi nào trên thế giới - mà không cần biết người mình cần gọi hiện đang ở đâu. Cho đến nay, chúng ta luôn phải gọi tới vùng cần gọi và yêu cầu gặp người cần gặp (hiện nay, chỉ có 1/3 cuộc gọi thực sự là được nối ngay từ lần quay đầu tiên với người được gọi). Trong một thế giới mới, chúng ta sẽ chỉ việc quay số điện thoại của người đó và mạng vi tính sẽ nối tới người cần gọi, cho dù là anh ta ở bất kỳ nơi nào.

Hướng vào từng cá nhân này với tư cách là trung tâm của cuộc cách mạng thông tin mới chính là dụng ý của nghịch lý toàn cầu:

Những hệ thống lớn hơn phục vụ các đối tượng khách hàng nhỏ nhất.

Khi công ty Bell Atlantic sát nhập với Tele Communication Inc. và thông báo một đợt sát nhập trị giá 33 tỷ USD - lớn nhất từ trước đến giờ - mọi người chỉ chú ý tới quy mô khổng lồ của nó. Nhưng mục đích của việc sát nhập này thực tế chỉ để định ra một chủ thể mới có khả năng phục vụ từng cá nhân tốt hơn. Sự hợp nhất giữa Bell Atlantic và TCI với nhau là một đám cưới với những sự bổ sung lớn cho nhau: Mạng cáp có thể chuyển tải hàng trăm các kênh thông tin và giải trí khác nhau, nhưng chúng lại không thực hiện tốt được chức năng cho phép người sử dụng có thể phản hồi lại; Điện thoại, trong khi đó, chỉ có thể xử lý một lượng thông tin rất giới hạn, nhưng lại có khả năng tuyệt vời trong việc nối mọi người lại với nhau. Một chủ thể mới ra đời đã kết hợp giữa một khối lượng thông tin lớn với người kiểm soát và xử lý các thông tin đó.

Mọi thứ cuối cùng cũng đã kết hợp lại với nhau. Sự kết hợp này đã tạo ra một cuộc cách mạng thông tin mà chúng ta đã được nghe thấy trong thời gian gần đây.

Sau đây là danh sách của các ý tưởng và phương tiện đang trong quá trình sát nhập vào với nhau:

Cáp sợi quang	Giải trí	Liên lạc không dây
Tương tác	Ti vi	Toàn cầu
Hệ số	Phần mềm vi tính	Máy nhắn tin
Hệ không dây	Điện thoại	Thực tế ảo
Máy vi tính	Multimedia	Các mạng

Trong các năm và thập kỷ tới, các ý tưởng và thiết bị này sẽ được liên kết với nhau theo hàng nghìn cách bởi hàng nghìn cách liên kết của các công ty. Những sự kết hợp này sẽ tạo nên các sản phẩm và dịch vụ mà thậm chí chúng ta hiện

nay không thể tưởng tượng nổi. Điều đó giải thích tại sao chúng ta biết được cách mạng thông tin phụ thuộc vào chúng ta, nhưng chúng ta lại không thể biết được cuộc cách mạng này sẽ tạo nên những sản phẩm gì. Ông John C. Malone, Giám đốc điều hành của TCI, tại cuộc họp báo công bố việc sát nhập với Bell Atlantic nói "Phần doanh thu chủ yếu mà chúng tôi có được trong cuối thập kỷ này sẽ là từ các sản phẩm và dịch vụ mà cho đến nay vẫn chưa phát minh ra".

Nhưng một điều mà chúng ta đã biết đó là cuộc cách mạng về thông tin sẽ làm tăng vai trò của từng cá nhân với việc tiếp cận nhiều nguồn thông tin hơn, tốc độ thực hiện nhanh hơn, khả năng liên lạc lớn hơn với bất kỳ người nào hay số lượng các nhu cầu liên lạc tăng lên tại bất kỳ nơi nào, trong bất kỳ thời điểm nào. Tất cả các xu hướng này đều nhằm mục đích tạo ra cho đối tượng khách hàng nhỏ nhất trong nền kinh tế toàn cầu một sức mạnh lớn nhất.

Cuộc cách mạng thông tin cũng dẫn đến một định hướng bắt buộc đó là cùng một lúc, nó tạo nên một nền kinh tế có quy mô thế giới, nhưng đồng thời lại chia nhỏ các phần của nó với một sức mạnh lớn hơn cho mỗi phần. Đó là một loại hình công nghệ mới, cho phép các công ty có thể phân tán ra, phi tập trung hoá hoàn toàn, đưa quyền lực và quyền ra quyết định xuống tới các cấp thấp nhất trong hệ thống của mình.

Các công ty nhỏ nhất trên thế giới và các công ty lớn hơn nhưng đã tự xây dựng lại thành tập hợp của các công ty nhỏ hơn sẽ tồn tại và phát triển.

Thậm chí xu hướng phi tập trung hoá hoàn toàn cũng thể hiện trong lĩnh vực chính trị. Trước khi có cuộc cách mạng về công nghệ, các công ty được tổ chức theo dạng bậc thang, và các xã hội dân chủ được tổ chức thông qua các đại diện quyền lực của nó. Ngày nay, các công dân sống trong xã hội dân chủ đại diện có quyền phi tập trung hoá hoàn toàn và tiến

tới các xã hội dân chủ trực tiếp - một mô hình của dân chủ trực tiếp đó là hệ Telluride trong Internet - hoặc như tôi đã gợi ý, nền dân chủ theo kiểu thị trường tự do. Chính phủ được tập trung hoá - một Chính phủ nằm trong bóng tối và gò bó - nay đã phải nhường bước trước phạm vi bên ngoài của mình, trước các máy tính.

Nếu chúng ta đã có các chi nhánh thực sự trong các tổng công ty lớn, vậy tại sao lại không thể áp dụng được trong xã hội của chúng ta? Trong cả hai trường hợp, ngày nay chúng ta đã có công nghệ giúp đỡ cho các phương tiện thông tin và các máy tính giải quyết các vấn đề phức tạp. Công nghệ ngày nay cho phép các hoạt động được phân phối rộng rãi và trôi chảy. Quyền lực, hoạt động và các nguồn lực đang chuyển từ trung tâm sang các phạm vi ngoại biên. Các phần tử nhỏ sẽ có lợi trong môi trường mới này, bởi chúng luôn luôn ở phạm vi ngoại biên và phạm vi hoạt động kinh tế của chúng cho phép chúng đưa ra các quyết định nhanh chóng. Các phần tử nhỏ có tốc độ nhanh hơn. Trong môi trường kinh tế quốc dân cũ, tốc độ không phải là đòi hỏi cấp bách. Ngày nay, tốc độ là tất cả.

Hiện nay, chiến tranh lạnh đã đi qua, và người dân cảm thấy an toàn hơn khi tìm kiếm loại lãnh đạo theo kiểu khác. Nhà lãnh đạo chính trị kiểu mới vẫn chưa được xác định, nhưng kiểu lãnh đạo nước trong khuôn khổ như trước đây đã trở nên quá lỗi thời. Các cử tri bằng trực giác nhận thức rõ các ứng cử viên và các nhà bình luận mới chỉ bắt đầu cố gắng nắm lấy quyền lực của mình. Năm 1993, ở Pháp, Đảng của Chính phủ cầm quyền đã mất trên 3/4 số ghế của mình trong quốc hội; ở Ca na đa, Đảng cầm quyền thậm chí còn mất hết và chỉ còn 2 ghế trong quốc hội. Các chính khách không biết rằng thời kỳ của các chính đảng đã không còn nữa.

Trong một xã hội dân chủ hơn, sẽ có nhiều nước hơn, với các đơn vị nhỏ hơn hay trở thành từng phần của nền kinh tế toàn cầu. Sự bùng nổ của các quy chế tự phong sẽ là đặc

điểm của thập kỷ tới của chúng ta. Trên thế giới hiện nay có khoảng 200 nước; sẽ là 300 nước vào năm 2000, và tiến tới 1000 nước sau này. Ở một nơi nào đó trong quá trình phát triển, người ta sẽ nhận thấy, ý nghĩa của quốc gia và biên giới đã trở nên không còn phù hợp nữa - kể từ khi chúng ta tiến tới nối hàng triệu mạng lưới máy vi tính chủ với nhau, với khoảng 2 tỷ người có thể liên lạc với nhau trên mạng của hệ thống các mạng. Mạng Internet - hiện đã nối được 15 triệu người với nhau - cho rằng con số 2 tỷ không phải là quá xa để có thể vươn tới, đặc biệt đối với loại hình công nghệ mà chúng ta sẽ có được trong thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 21.

Nghịch lý của Toàn cầu là một hệ thống để hiểu được thế giới ngày nay. Các quy định mới về kinh doanh cùng các hoạt động chính trị mới đã trở nên phổ biến và được chuyển tới từ các dự kiến về các mối quan hệ. Các quyết định của cá nhân là định hướng của một ngành lớn nhất trên thế giới - ngành du lịch. Du lịch là kết quả tất yếu của cuộc cách mạng thông tin. Trong phạm vi của Nghịch lý toàn cầu, bạn có thể đo lường khả năng đứng vững nền kinh tế của từng nước thông qua việc đánh giá mức độ của các nhà lãnh đạo cho phép sự đóng góp của các phần tử vào phạm vi tổng thể. Trên cơ sở đánh giá này, chúng ta có thể lấy mô hình của Trung quốc làm một ví dụ. Trong nền kinh tế kế hoạch mệnh lệnh tập trung, Trung quốc không có gì cả. Ngày nay, các nhà lãnh đạo đã cho phép các phần tử nhỏ hơn trong nền kinh tế hoạt động - trong trường hợp này là các hộ kinh doanh - đóng góp vào tổng thể nền kinh tế, và Trung quốc đã trở thành một quốc gia có nền kinh tế phát triển nhanh nhất trên thế giới và đang hướng tới trở thành một nền kinh tế lớn nhất thế giới trong các thập kỷ tới.

Trong các năm tới, các khu vực kinh tế phát triển sẽ là Châu Mỹ, từ Cực Bắc tới Cực Nam, và Châu Á - Thái bình dương. Về mặt lợi ích kinh tế, nước Mỹ cũng cần tập trung vào việc thiết lập các liên kết kinh tế với các nước thuộc Châu

Mỹ Latinh, với Trung quốc Nhật bản, và với 4 nước con rồng, cùng với Malaysia, Thái lan, Indonesia và Việt nam. Tóm lại, nước Mỹ cần từ bỏ tam giác Mỹ - Châu Âu - Nhật bản mà nên chuyển sang một liên kết mới: Mỹ - Nhật bản - Trung quốc.

Các thế hệ lãnh đạo mới theo yêu cầu của thế giới là những người giúp đỡ các doanh nghiệp phát triển, khuyến khích sự đóng góp của các cá nhân, đồng thời giúp đỡ phân loại ra những gì sẽ thuộc về bản sắc còn những gì thuộc về toàn cầu, cái gì mang tính dân tộc còn cái gì trở nên phổ biến.

Với sự giảm đi tính quốc gia, sự xây dựng một nền kinh tế thế giới với một thị trường đơn nhất, với một nền dân chủ trên toàn cầu, và với cuộc cách mạng công nghệ thông tin mới, các cơ hội và khả năng đối với từng cá nhân, gia đình, công ty, và các định chế sẽ ngày càng càng lớn và lớn hơn. Cuốn Nghịch lý toàn cầu cho chúng ta thấy cơ hội đối với mỗi cá nhân ngày càng lớn hơn so với bất kỳ thời điểm nào của lịch sử loài người./.

VIỆN NGHIÊN CỨU TÀI CHÍNH

Số 8 Phan Huy Chú Hà Nội - Điện thoại: 8262287

Chế bản điện tử tại Viện Nghiên cứu Tài chính

In tại Công ty in Tài chính, khổ 15,5 x 23

In xong và nộp lưu chiểu tháng 5 năm 1997

"Best seller"
Đã xuất bản hơn 8 triệu bản trên toàn thế giới

VỀ CUỐN "NGHỊCH LÝ TOÀN CẦU"

- "Đối với các doanh gia, cùng với mạng vi tính, quả địa cầu và máy tính xách tay, "Nghịch lý toàn cầu" là cuốn sách gối đầu giường, là cuốn sách chỉ dẫn duy nhất mà bạn cần". James Rockwell, Tổng giám đốc công ty VATICO, Hà nội, Việt nam.
- "Thiên tài ... Naisbitt đã đem đến cho chúng ta một công trình tuyệt vời về những thử thách của tương lai mà mọi người đều có thể dựa vào đó mà tìm đường đi cho mình". John L. Steffens, Giám đốc điều hành Merrill, Lynch & Co., Inc.
- "Một cuốn sách nên đọc... Gợi ra những quan điểm đối nghịch và khởi đầu cho những cuộc tranh luận". Cleveland Plain Dealer.
- "Thật là rõ ràng. Những dự báo của ông sẽ chính xác, giống như trước đây". Alejandro Foxley, Bộ trưởng Tài chính, Chile.
- "Thật vĩ đại ... Một cuốn sách thiên tài của những quy luật dữ dội". Publishers Weekly.
- "Thật sáng suốt và mạnh mẽ ... đã đưa ra một khuôn khổ tuyệt vời để có thể hiểu được những sự kiện sôi động trong thế giới ngày nay". Foong Wai Fong, Giám đốc quản lý, Transforma Group of Companies, Hongkong và Malaysia.