

NHỮNG ĐỐI THỦ KINH TẾ BẤT ĐẮC DĨ

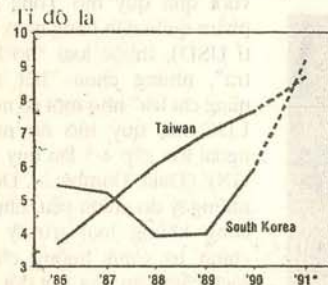
TRẦN TRUNG PHUƠNG

Hiện nay, đối với các con rồng kinh tế ở Châu Á, việc tìm cách liên minh với nhau để chống lại "kẻ thù" chung là anh khổng lồ Nhật Bản được xem là một trong những nhiệm vụ quan trọng đặt ra cho các thành viên của câu lạc bộ các quốc gia vừa mới được công nghiệp hóa. Trong một thời gian dài, Nhật Bản được xem là một trung tâm kinh tế có sức thu hút mãnh liệt đối với các "hành tinh" hoặc "vệ tinh" kinh tế ở khu vực. Nhưng hiện nay, khi các con rồng nhỏ bắt đầu thức giấc và đủ sức lực tự mình vươn lên thì họ luôn luôn tìm cách giảm bớt sự lệ thuộc vào Nhật Bản. Lý do đơn giản chỉ vì các quốc gia này muốn giảm bớt sự khiếm hụt trong cán cân mậu dịch và thường mại với Nhật Bản.

Trường hợp điển hình nhất là hai quốc gia Đài Loan và Nam Triều Tiên. Trong một cuộc họp gần đây được tổ chức ở Đài Loan vào đầu tháng 8 vừa qua, cả hai nước đều cố gắng đi tìm các giải pháp để giảm bớt sự nhập khẩu các hàng hóa, máy móc, dịch vụ từ Nhật, đồng thời mở rộng thị trường xuất khẩu của mình.

Đài Loan và Nam Triều Tiên là hai quốc gia Châu Á có rất nhiều điểm giống nhau, từ truyền thống văn hóa, lịch sử cho đến chế độ chính trị, chiến lược phát triển kinh tế (cả hai đều chủ trương xây dựng một chính sách kinh tế hướng về xuất khẩu). Và cũng giống nhau ở một điểm mà cả hai đều không muốn: bị làm vào tình trạng khiếm hụt kinh niên trong cán cân mậu dịch với Nhật Bản, lệ thuộc nặng nề vào Nhật Bản và trao đổi mậu dịch với nhau còn rất hạn chế (Xem sơ đồ dưới đây)

Thâm hụt mậu dịch với Nhật



Nguồn: Bộ Tài chính (Đài Loan), Bộ Thương mại và Kỹ nghệ (Nam Triều Tiên)

Trao đổi mậu dịch giữa Nam Triều Tiên và Đài Loan



Tuy nhiên, đối với cả hai quốc gia, thực hiện ý muốn giảm bớt sự lệ thuộc vào Nhật, tăng cường sự hợp tác với nhau không phải là một việc làm dễ dàng. Dù muốn hay không, cả hai quốc gia đều là những đối thủ kinh tế của nhau. Ngoại trừ hai mặt hàng chính là xe ô tô và tàu thủy, Nam Triều Tiên không sợ bị Đài Loan cạnh tranh, còn lại phần lớn các mặt hàng khác như các dụng cụ điện tử, vải sợi, giày dép... cả hai nước đều không ai nhường bước cho ai trong việc tranh đua chiếm lĩnh các thị trường xuất khẩu ở trong khu vực cũng như ở những nơi khác trên thế giới. Trên lãnh vực đầu tư, các nhà doanh nghiệp của hai nước cũng không ai chịu nhường bước cho ai. Hiện nay, vì cả hai lý do kinh tế và chính trị, hai nước đều mở rộng quan hệ kinh tế với những nước trước kia bị xem là thù địch (Nam Triều Tiên mở rộng quan hệ với Liên Xô, Trung Quốc; Đài Loan mở rộng quan hệ với Liên Xô, Bắc Triều Tiên và với cả Trung Quốc). Có người còn lo sợ rằng trong tương lai, thay vì hợp tác với nhau để đối phó với các con cá kinh tế khổng lồ, hai quốc gia này còn cạnh tranh với nhau ác liệt hơn nữa. Đó sẽ là những đối thủ kinh tế bất đắc dĩ, dù muốn dù không.

Một khó khăn khác nữa là thị trường nội địa ở cả hai nước đều không có truyền thống "chấp nhận" nhau một cách dễ dàng như đối với các công ty Nhật. Và lại, cả hai nước đều bắt buộc phải nhập những máy móc có trình độ kỹ thuật cao từ Nhật Bản, những bí quyết công nghệ mới chưa được phổ biến ở cả Nam Triều Tiên và Đài Loan.

Mặc dù vậy, cả hai nước đều thống nhất với nhau rằng, dù nói chỉ trên giấy tờ, cần phải hợp tác với nhau chặt chẽ hơn nữa, mở rộng thị trường cho nhau và cùng nhau tìm các biện pháp giảm bớt căng thẳng càng tốt sự lệ thuộc đối với Nhật Bản.

Hợp tác và cạnh tranh luôn luôn là hai mặt khác nhau của cùng một mối quan hệ kinh tế giữa Nam Triều Tiên và Đài Loan.

TTP

(Theo Far Eastern Economic Review, 8/91)



Còn người khi làm việc, dường như vẫn giữ những thái độ, hành vi con trẻ. Giống như anh ta chưa bao giờ biết đến các phần thưởng như bằng danh dự, xem hát xiếc... khi được điểm cao. Đúng là, một khi đến tuổi trưởng thành, các phần thưởng có thay đổi. Nhưng anh ta vẫn thích được thưởng như thời thơ ấu và tìm cách được thưởng, thông qua đó nâng cao hiệu suất công việc của mình. Nếu không được thưởng, anh ta, như một nhà nghiên cứu ở đại học Harvard (Mỹ) chứng minh, sẽ chỉ sử dụng 15% trí thông minh, tài năng của mình trong công việc. Một sự lãng phí, như ý kiến của những người phụ trách việc bảo công, tuồng thường chất xám. Và họ tự hỏi cần phải làm những gì để khai thác tối chất xám hơn.

Theo một nghiên cứu mới đây cạnh 300 nhà lãnh đạo xí nghiệp, ưu tư hàng đầu của họ, ngay sau khi ưu tư về cung cấp năng lượng cho xí nghiệp, là làm thế nào để kích thích nhân viên của họ ham làm việc. Đặc biệt, các nhân viên trung, cao cấp. Loại nhân viên mà người ta cứ tưởng năng động, tự tin, thích chiến thắng. Thực ra, họ cũng gặp thất vọng, chán nản, không thiết công việc. "Không thể giải thích cho thủ trưởng của tôi về những trục trặc trong công việc ở bộ phận của tôi. Vì, dù sao đi nữa,