

MỸ LA TINH TRONG HỆ THỐNG NGOẠI THƯƠNG TOÀN CẦU

Z. N. Romanova

Từ ngày bị thực dân, đế quốc thống trị, các nước Mỹ La tinh đã dần có một nền kinh tế hướng ngoại. Sau này, giành được độc lập về chính trị, nền ngoại thương của mỗi nước đã dần dần được hình thành, đóng vai trò cơ cấu quan trọng trong nền kinh tế, trở thành nguồn chủ yếu thu hút ngoại tệ để mua sắm vật tư thiết bị, đổi mới công nghệ sản xuất, tăng tích lũy, củng cố nền kinh tế và độc lập dân tộc.

Thoáng qua thì hoạt động ngoại thương ở đây dường như đơn giản, nhưng thật ra rất phức tạp vì nền ngoại thương của các nước trong khu vực Mỹ La tinh chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố nội địa và ngoại bang. Quan hệ giữa các yếu tố này luôn bị thay đổi. Là yếu tố quan trọng của toàn bộ quá trình tái sản xuất, khu vực ngoại thương Mỹ La tinh rất mẫn cảm với những biến động mang tính chu kỳ ở cấp vi mô và vĩ mô. Sở dĩ như vậy chủ yếu là do nền ngoại thương ở đây có truyền thống lấy các quan hệ với các trung tâm kinh tế thế giới làm cơ sở, vì thế nó chẳng những chịu tác động của những thay đổi cơ cấu ở cấp quốc gia mà còn của những sự cố kinh tế - tài chính và chính trị ở các trung tâm này.

1. Biến động ngoại thương.

Trong thời gian dài, ngoại thương khu vực Mỹ La tinh đã cung cấp nhiều tài nguyên thiên nhiên xứ sở mình cho nền kinh tế thế giới, do vậy, kinh tế Mỹ La tinh được coi là "nền kinh tế tài

nguyên bản sinh" (một dạng phát triển quảng canh). Ở đây, mặc dù nhiều khi mặt hàng xuất khẩu chủ lực đã được thay đổi, nhưng tình hình kinh tế cũng chưa được biến đổi là bao. Nợ nước ngoài của Mỹ La tinh vẫn ngày một chồng chất, năm sau cao hơn năm trước. Ví dụ, nếu nợ trong năm 1995 là 625 tỷ USD, thì năm 2000 là 741 tỷ USD, và năm 2003 là 744 tỷ USD, do vậy làm cho nền kinh tế - tài chính của khu vực luôn trong tình trạng bất ổn. Đó là hiện trạng hiện nay.

Còn ở đầu thế kỷ 20, nhất là trong thời kỳ Đại suy thoái kinh tế (1929-1933), do chỉ biết cung cấp tài nguyên tự nhiên, nguyên liệu vật tư thô cho thị trường thế giới nên nền ngoại thương Mỹ La tinh ở vào vị thế thua kém rõ ràng so với những khu vực cung cấp cho thị trường thế giới những sản phẩm đã được sơ chế hoặc tinh chế. Tình hình này đã đặt khu vực Mỹ La tinh vào thế quan hệ bất bình đẳng với các trung tâm kinh tế, và nhà nước dân tộc đã bắt đầu chống lại quan hệ bất bình đẳng này. Để thoát khỏi khủng hoảng và lạnh mạnh hóa cán cân ngoại thương, cán cân thanh toán quốc tế, các nhà nước dân tộc ở đây đã kiểm soát ngoại tệ, giảm nhập một phần thành phẩm.

Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, do áp lực của các trung tâm đối với khu vực này bị yếu đi nên thị trường nội địa và nền kinh tế dân tộc được quan tâm nhiều hơn, nhưng vị thế công thương của khu vực Mỹ La tinh đã bị mất dần.

Khủng hoảng kinh tế thế giới 1957-1959 đã ảnh hưởng nặng nề tới khả năng xuất khẩu vật tư, nguyên liệu của Mỹ La tinh. Đó là những xung lực buộc nhà nước khu vực này phải thực hiện chiến lược công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu. Góp phần thực hiện chiến lược này ở thập niên 1960 phải nói đến việc ra đời một loạt văn bản pháp quy mới, khuyến khích sản xuất tại chỗ, đến việc quốc hữu hóa một phần trong công nghiệp và sự phát triển bền vững khu vực (MERCOSUR - 1967).

Khuyh hướng này đã đi ngược với chính sách của các trung tâm kinh tế, với sự củng cố của các trung tâm, nhằm phục hồi tiềm năng thương mại - tài chính của Tây Âu. Các trung tâm này một mặt rất cần khu vực Mỹ La tinh cung cấp nguyên liệu và bán thành phẩm cho mình, mặt khác cũng muốn mở rộng thị trường ở khu vực Mỹ La tinh để thuận lợi cho việc tiêu thụ sản phẩm của các trung tâm.

Thập niên 1960-1970, khi mà đường lối thay thế hàng nhập khẩu sớm bị phanh lại và chính sách định hướng xuất khẩu được khuyến khích, thì cũng là lúc các trung tâm, giới thượng lưu bản xứ và các công ty xuyên quốc gia hoạt động ở khu vực này, mới có được sức mạnh thống nhất, góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu lên 25% GDP của Mỹ La tinh ở đầu thập niên 1980, so với 10-11% GDP ở đầu thập niên 1970.

Quá trình thay thế nhập khẩu bị xem nhẹ đã ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình tài chính của các nước Mỹ La tinh: thiếu hụt cán cân dịch vụ (vận tải, bảo hiểm,...) khá lớn, gần như là căn bệnh kinh niên; còn cán cân thương mại cũng bị thiết hụt mang tính chu kỳ, làm cho cán cân thanh toán vãng lai mất cân bằng hụt, không tránh khỏi bị nợ trong lĩnh vực ngoại thương. Nợ ngoại thương càng lớn thì càng cần nhiều ngoại tệ để trả nợ và trả lãi, do vậy thiếu tiền để nhập các vật tư, thiết bị

cần thiết, lại phải vay nợ nước ngoài, sinh ra cái vòng luẩn quẩn. Lợi dụng tình hình này, các trung tâm thừa cơ tiêu thụ vật tư, kỹ thuật, thiết bị lỗi thời và cho vay ngoại tệ kiếm lời.

Tuy nhiên, cùng với tiến bộ khoa học công nghệ, phong trào phát triển đuổi vượt ở khu vực Mỹ La tinh đã từng bước thay đổi các mặt hàng xuất khẩu truyền thống bằng các sản phẩm hàm lượng khoa học, công nghệ cao. Ví dụ, Mexico đã xuất khẩu máy vi tính, tivi; Argentina xuất khẩu ô tô; Brazil xuất khẩu máy bay. Đó là chưa kể các mặt hàng như quần áo, giầy dép, đồ dùng gia đình khác.

Mặc dù vị thế nhiều nước đã có những thay đổi tích cực, nhưng vẫn chưa đa dạng hóa được các mặt hàng xuất khẩu; còn ở khu vực Trung Mỹ và Caribbean, danh sách các mặt hàng nhập khẩu dường như vẫn còn dài ra. Tuy nhiên, những biến động cơ cấu trong xuất khẩu của Mỹ La tinh vẫn chưa đủ mạnh để thực hiện đường lối đuổi vượt và vẫn giữ ở mức có đi có lại với các trung tâm kinh tế. Có điều cần nói là, cho đến năm 2002 về mặt khối lượng (kg) xuất khẩu của khu vực Mỹ La tinh tăng 68%, còn về mặt giá trị (USD) chỉ tăng 51% so với năm 1995.

Cùng với tỷ lệ sản phẩm gia công, lắp ráp cao, giá trị kim ngạch xuất khẩu gia tăng không nhiều đã làm giảm hiệu quả các nghiệp vụ ngoại thương, đặt các nhà xuất khẩu Mỹ La tinh vào tình thế bất lợi trong điều kiện thị trường thế giới luôn bất ổn, giá hàng nguyên liệu, lương thực, thực phẩm bị suy giảm định kỳ và giảm vào năm 1998 và 2001, làm cán cân ngoại thương và cán cân thanh toán vãng lai năm 2001 bị thiếu hụt tương ứng là 23 tỷ USD và 53 tỷ USD. Các chuyên gia kinh tế cho rằng sở dĩ vị thế của nhiều nước Mỹ La tinh trên thị trường quốc tế bị dao động chủ yếu vì trong điều kiện tiến bộ khoa học công nghệ nhanh chưa

từng thấy mà trong cơ cấu hàng xuất khẩu của khu vực này lại thiếu vắng hoặc có ít sản phẩm hàm lượng khoa học, công nghệ cao.

2. Hợp tác chặt chẽ với WTO.

Từ lâu trong lĩnh vực ngoại thương của Mỹ La tinh đã có sự phân biệt và bất đồng giữa đường lối bảo hộ mậu dịch và tự do hóa thương mại. Suốt nửa thế kỷ 20, trong chính sách ngoại thương, Mỹ La tinh nổi lên như ngọn hải đăng. Để thấy rõ vấn đề này, xin hãy xem xét quan hệ qua lại giữa Mỹ La tinh và WTO - cơ quan quyền lực quốc tế trong lĩnh vực ngoại thương.

Sau Chiến tranh thế giới lần hai, Mỹ mạnh lên, muốn quan hệ buôn bán giữa các nước được tự do, nên đã khởi xướng Hiệp định chung về thuế quan và mậu dịch (GATT). Năm 1948, Hiệp định này có hiệu lực, trở thành vấn đề phức tạp đối với khu vực Mỹ La tinh.

Để đảm bảo phát triển đuổi vượt, các nước Mỹ La tinh đã dựa vào khu vực nhà nước và sự điều chỉnh của nhà nước, tổ thái độ hết sức thận trọng với WTO. Nhờ mô hình tự do và nhà nước đóng vai trò người sở hữu các ngành công nghiệp then chốt, tham gia trực tiếp vào hoạt động xuất - nhập khẩu, nên GDP khu vực tăng bình quân 6%/năm trong thời kỳ 1956-1970. Đến đầu thập niên 1960, khu vực Mỹ La tinh mới có 8 nước tham gia WTO (chưa có Argentina) và không phải tất cả các nước này đều thực thi nguyên tắc mở cửa thị trường. Năm 1986 Mexico mới tham gia GATT.

Ngay từ khi ra đời, các trung tâm kinh tế đã có vị trí đặc biệt trong chính sách của WTO. Nhưng nghịch lý trong chính sách của WTO là ở chỗ, một mặt kêu gọi giảm hàng rào thuế quan và thương mại, mặt khác lại cho phép đề ra các hạn chế ngoại thương (đòi hỏi chất lượng, vệ sinh, thủ tục hành chính,...) Thực chất, đây chỉ là những

hình thức và phương pháp bao che tế nhị cho những nước mạnh. Đặc biệt, các biện pháp bảo hộ mậu dịch của Mỹ, nước đối tác chính của Mỹ Latinh lại có tác động hết sức nguy hiểm...

Năm 1995, GATT cải tổ thành WTO, nhưng các mâu thuẫn cơ bản vẫn còn, thậm chí đây đó còn mạnh hơn. Các vòng đàm phán thương mại quốc tế trong khuôn khổ WTO còn nhiều bất đồng, một mặt, các trung tâm vẫn bảo vệ lập trường của mình, trợ giá hàng nông sản xuất khẩu, nhưng mặt khác lại yêu cầu các nước khác mở cửa thị trường. Mãi đến vòng đàm phán Tokyo năm 1973-1979, các nước ngoại vi (xa trung tâm) mới chịu thảo luận vấn đề buôn bán hàng nông sản. Vòng đàm phán đa phương năm 1999 ở Mỹ bị phản đối kịch liệt. Do vậy mới có cuộc đàm phán ở Catar cuối năm 2001 để giải quyết các bất đồng về tài trợ hàng nông sản và mở cửa thị trường - tại đây các trung tâm có thể giành được khả năng tiêu thụ hàng nông sản được nhà nước trợ giá.

Dùng nhiều biện pháp bảo trợ mậu dịch, can thiệp trực tiếp và gián tiếp bằng tài chính và hành chính, Mỹ và EU hy vọng trở thành những nước xuất khẩu nông sản lớn nhất, trở thành đối thủ cạnh tranh nguy hiểm của các nước phát triển, trong đó có Mỹ La tinh.

Đã nhiều lần Mỹ xuất khẩu hàng nông sản sang các nước láng giềng, gây trở ngại cho Argentina xuất khẩu ngũ cốc của mình cho khu vực này. Hàng năm Mỹ xuất khẩu khoảng 20% sản phẩm gia cầm. Mexico là thị trường tiêu thụ nhiều thịt gà của Mỹ.

Còn ở EU hàng nông sản được nhà nước trợ giá, trong đó một phần số tiền trợ giá này là của ngân sách EU. Pháp được trợ giá nhiều nhất, trở thành đối thủ cạnh tranh của Mỹ La tinh trên thị trường hàng nông sản thế giới. Hiện nay hàng năm tổng kinh phí trợ giá hàng nông sản của các trung tâm kinh

tế ước tính vào khoảng 300 tỷ USD. Số tiền này nói lên rằng, khu vực nông nghiệp của các trung tâm kinh tế thực chất không có khả năng cạnh tranh lành mạnh.

Ở khu vực Mỹ La tinh chỉ có Chile đặt hy vọng nhiều vào quá trình toàn cầu hóa và tự do hóa, có lẽ vì hàng xuất khẩu của nước này chủ yếu là đồng nguyên khai và diêm tiêu, không gặp trở ngại trong giao dịch quốc tế như các mặt hàng nông sản. Năm 2000, kim ngạch xuất khẩu của Chile chiếm khoảng 1/4 GDP.

Sau gần 10 năm đàm phán (từ năm 1994) đến giữa năm 2003, Mỹ và Chile mới ký được hiệp định mậu dịch tự do. Chỉ những mặt hàng hàm lượng khoa học công nghệ cao của Chile mới lọt được vào thị trường Mỹ, nhưng lại bị các rào cản về bảo hộ mậu dịch, do đó làm hiệu quả xuất khẩu của Chile bị giảm. Tình hình này cũng xảy ra ở nhiều nước khác trong khu vực. Loại hàng xuất khẩu vào Mỹ gặp cản trở lớn nhất là hàng dệt và may mặc, vào EU và Nhật Bản là hàng lương thực - thực phẩm và giày dép. Tuy nhiên, sau sự cố ngày 11/9/2001, do muốn tăng cường thế lực của mình ở khu vực Mỹ La tinh, nơi bấy lâu nay vẫn được coi là hậu phương tin cậy, cho nên Mỹ đã thay đổi quan điểm, chuyển từ việc áp dụng hạn ngạch nhập khẩu sang đánh thuế chống bán phá giá để bảo vệ sản xuất trong nước. Trong thời gian 2002-2003, Mỹ đã áp dụng biện pháp này để chống lại ngành công nghiệp luyện kim của Brazil, Mexico và Guatemala,...

Việc hướng mạnh vào thị trường nước ngoài, nhất là vào Mỹ đã làm cho khu vực Mỹ La tinh rơi vào thế bất lợi, đặc biệt bị thua thiệt nhiều trong những năm kinh tế thế giới bị khủng hoảng. Ví dụ, nửa đầu thập niên 1980, Mỹ giảm nhập hàng của các nước vùng Caribbean gần hai lần, làm cho các nước này rơi vào tình thế khó khăn.

Năm 2002, mặc dù gặp khó khăn về tài chính, nhưng Mỹ vẫn tăng tài trợ cho nông nghiệp, coi thường các nguyên tắc mậu dịch tự do của WTO.

“Lộn xộn kinh tế mới” bắt nguồn từ toàn cầu hóa đã làm cho khoảng cách giàu nghèo trên toàn thế giới ngày càng rộng ra.

Tại Hội nghị lần thứ 5 của WTO (tháng 2/2003) tổ chức ở Cancun, Mexico, nhiều vấn đề đặt ra chưa được giải quyết, trong đó có vấn đề tháo bỏ hàng rào thuế quan và bảo vệ môi trường cho thấy rằng khó có thể dung hòa quan điểm thương mại giữa các nước có tiềm năng kinh tế khác nhau, nhưng cũng cho thấy được vị thế ngoại thương của khu vực Mỹ La tinh trên thị trường thế giới.

Đại diện Brazil và các nước Mỹ La tinh nhiều lần nhấn mạnh, “chúng tôi không cần nâng đỡ, chỉ cần buôn bán công bằng”. Nhóm G21 được hình thành ở Cancun, gồm cả Brazil, Trung Quốc, Ấn Độ,... đang đẩy lên phong trào đòi hủy bỏ trợ giá xuất khẩu, tạo điều kiện để triệt tiêu nguy cơ bùng nổ “chiến tranh lạnh trên thị trường thế giới”. Mexico cũng tham gia phong trào này.

Mục tiêu của WTO là thông qua đối thoại để cải thiện quan hệ thuế quan - thương mại giữa các nước thành viên WTO, nhưng vẫn chưa thành. Thật ra, tại Cancun phần phát triển nhất của cộng đồng kinh tế thế giới đã giành được thắng lợi, nhưng tình hình trên thị trường toàn cầu vẫn còn căng thẳng, làm cho tình hình ở các nước chậm phát triển càng tồi tệ hơn. Đó là chưa kể giữa Mỹ và EU cũng nảy sinh mâu thuẫn sau vụ Mỹ nâng thuế (năm 2002) nhập sắt thép vào Mỹ. Và EU cũng trả đũa, nêu ra danh mục các mặt hàng Mỹ xuất sang EU cũng chịu mức thuế cao tương ứng, được giới thương mại Mỹ La tinh đồng tình.

Sau những cuộc tranh cãi kéo dài, WTO thừa nhận Mỹ dựng lên hàng rào

thuế nhập khẩu sắt thép là trái với công ước tự do thương mại và yêu cầu Mỹ phải hủy bỏ ngay hàng rào này. Song, các nhà kinh tế cho rằng, nếu Mỹ hủy bỏ thuế nhập sắt thép vào Mỹ, thì có thể lợi bất cập hại đối với một số ngành công nghiệp sử dụng nhiều vật tư này ở nước ngoài như ngành chế tạo ô tô, máy móc công cụ,... vì nếu cứ để giá sắt thép ở Mỹ cao, chi phí sản xuất của các ngành này sẽ lớn, làm giảm khả năng cạnh tranh về giá cả sản phẩm của Mỹ trên trường quốc tế.

Các nước Mỹ La tinh vẫn khổ sở vì Mỹ trợ giá lớn cho khu vực nông nghiệp, lại dựng lên nhiều rào cản thương mại (như tiêu chuẩn vệ sinh, môi trường, quota,...) Ngành ngoại thương Mỹ La tinh cũng đang gặp các rào cản này trên con đường xuất hàng cho Nhật Bản và EU. Do vậy, không phải ngẫu nhiên mà “cuộc chiến đấu chống lại chủ nghĩa tự do đã nổ ra tại diễn đàn xã hội toàn cầu tháng 1/2003 ở Bombay (Ấn Độ). Tại đây, Brazil thay mặt các nước xuất khẩu nông sản đã phê phán kịch liệt hoạt động của WTO và của các công ty xuyên quốc gia, kêu gọi các nước chỉ sản xuất lương thực thực phẩm cần thiết, đủ dùng. Cũng như ở ba diễn đàn xã hội toàn cầu trước đây, diễn đàn vừa rồi cũng đưa ra khẩu hiệu “có thể cần có một trật tự thế giới khác”.

3. Vốn xuyên quốc gia và ngoại thương.

Từ lâu nền ngoại thương của Mỹ La tinh đã chịu tác động của các lợi ích xuyên quốc gia. Có thể nói, quy mô nhập khẩu đều do các công ty nước ngoài ở đây trực tiếp hoặc gián tiếp quyết định. Quan điểm hiệu quả ngoại thương được củng cố theo đà trưởng thành của phong trào đấu tranh vì an ninh kinh tế.

Ở khu vực Mỹ La tinh, nhà nước đã hỗ trợ cho sự ra đời của các ngành công

ng nghiệp chế biến; còn ngành nông nghiệp chăn nuôi trâu bò, trồng cà phê và chuối đã trở thành tổ hợp công nông nghiệp kiêm cả xuất khẩu lẫn nhập khẩu. Nhưng những chuyển biến này vẫn chưa vừa ý các nhà buôn nước ngoài và doanh nghiệp bản xứ. Còn các trung tâm kinh tế thì không bao giờ muốn khu vực Mỹ La tinh trở thành đối thủ cạnh tranh mới của mình trên thị trường quốc tế, do vậy đã làm tất cả những gì có thể để biến các nước Mỹ La tinh thành những nhà cung cấp sản phẩm công nghiệp đã lỗi thời.

Người trực tiếp thực thi chính sách này là các công ty xuyên quốc gia. Trong điều kiện toàn cầu hóa, các nền kinh tế đã vượt ra ngoài biên giới quốc gia để tồn tại và phát triển thì vai trò của các công ty xuyên quốc gia ngày càng quan trọng trong việc thúc đẩy giao lưu hàng hóa giữa các nước, bởi lẽ các công ty này có thế mạnh trong việc kết hợp hoạt động theo chiều dọc (khai thác, gia công, vận chuyển, xuất khẩu) và theo chiều ngang (hợp tác, chuyên môn hóa sản xuất, và phân phối sản phẩm theo khu vực địa lý).

Thực tế cho thấy rằng, phần lớn các quá trình sản xuất, xuất khẩu do các công ty mẹ ở chính quốc quyết định, do vậy làm cho các nước có chi nhánh của các công ty xuyên quốc gia không kiểm soát được hoạt động của các chi nhánh này, thực sự không có khả năng khắc phục tình trạng lạc hậu của quốc gia mình vì 1/3 kim ngạch xuất khẩu của thế giới được trao đổi nội bộ công ty mẹ con.

Trong thời gian qua, nhiều tập đoàn tài chính công nghiệp xuyên quốc gia ra đời trên cơ sở sáp nhập các công ty lại với nhau, trở thành các cơ cấu quyền lực mới trên thị trường thế giới và là các đối thủ cạnh tranh nhau gay gắt vì nhiều mặt hàng trên thị trường thế giới đã bị bão hòa như ô tô, do vậy đòi hỏi các tập đoàn này phải phối hợp hoạt

động sản xuất kinh doanh để dung hòa quyền lợi.

Có thể nói rằng, các công ty xuyên quốc gia vẫn là các đầu tàu đổi mới công nghệ, hoàn thiện kỹ thuật ở các nước thành viên trung tâm. Để giành được lợi thế xuất khẩu, các công ty này đã định kỳ hiện đại hóa công nghệ làm hàng xuất khẩu, đổi mới mẫu mã và chất lượng sản phẩm, còn các doanh nghiệp của nước xa trung tâm chủ yếu vẫn xuất khẩu các sản phẩm hàm lượng lao động, vật tư cao. Vì các doanh nghiệp này không đủ khả năng tài chính để mua công nghệ hiện đại, nếu có thì cũng chỉ ở các công ty liên doanh với nước ngoài, chủ yếu làm xuất khẩu.

Ví dụ, để lợi dụng nhân công rẻ mạt của bản xứ, lúc đầu Mỹ đã tổ chức các xí nghiệp liên doanh với Mexico ở vùng biên giới gần Mỹ, sau đó cùng với Nhật Bản và EU - tổ chức các xí nghiệp loại này ở vùng Caribbean và Trung Mỹ, để sản xuất các linh phụ kiện hoặc lắp ráp phương tiện nghe nhìn, viễn thông và đồ điện gia đình,... làm hàng xuất khẩu.

Thật ra, nếu xem xét kỹ, việc lắp ráp hàng xuất khẩu ở đây mang lợi cho nền kinh tế bản xứ chẳng được là bao, chỉ mang tính chiếu lệ vì hầu như ít liên quan đến thị trường địa phương, lợi nhuận thu được chủ yếu gửi ra nước ngoài, về công ty mẹ. Đó là chưa kể các doanh nghiệp bản xứ không được phổ biến kinh nghiệm, chuyển giao công nghệ. Do vậy, chuyên gia Ủy ban kinh tế Mỹ La tinh ở Liên hiệp quốc cho rằng, khu vực Mỹ La tinh chưa được chuyển giao công nghệ, hợp đồng sản xuất còn non yếu và nhân lực được đào tạo còn bị hạn chế.

Bước vào thời đại toàn cầu hóa, thời đại cạnh tranh nhau gay gắt giữa các nền kinh tế, nhưng sản phẩm xuất khẩu của Mỹ La tinh chưa phong phú, đa dạng, còn các mặt hàng nhập khẩu thì ngày càng nhiều hơn. Trong quá trình đột phá công nghệ toàn cầu, các

nước Mỹ La tinh mới ở đội quân thứ hai, thứ ba. Nếu có đột phá này, thì có lẽ mới chỉ xảy ra ở các doanh nghiệp nước ngoài ngụ cư ở Mỹ La tinh. Kết quả chủ yếu của hiện đại hóa sản xuất ở đây vẫn nằm ngoài biên giới quốc gia.

Thực chất, các công ty ô tô ở Brazil và Argentina, chủ yếu vẫn là của Mỹ, làm ô tô bán cho cả hai miền Nam Bắc bán cầu. Còn ở Mexico và các nước Trung Mỹ, các công ty xuyên quốc gia đích thân hoặc liên doanh với người bản xứ chế tạo và xuất khẩu các phương tiện kỹ thuật cao; các doanh nghiệp bản xứ vẫn xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng đơn giản, giá trị thấp. Ở đây, chủ yếu chỉ doanh nghiệp nhà nước mới có khả năng đột phá công nghệ, như Hãng hàng không Embraer của Brazil.

Tự do hóa ngoại thương đã tạo cho công ty xuyên quốc gia nhiều khả năng trong hoạt động xuất nhập khẩu, phối hợp hoạt động giữa các công ty con ở nhiều nước với nhau, làm tăng sức mạnh cho công ty mẹ. Lợi dụng nhân công rẻ mạt, các công ty xuyên quốc gia đã tổ chức sản xuất sản phẩm công nghệ cao ở một số nước Mỹ La tinh. Ví dụ, công ty Intel của Mỹ đã giao cho chi nhánh của mình ở Costa Rica sản xuất bộ vi xử lý. Đây là loại sản phẩm hàm lượng khoa học cao, vốn xưa nay vẫn được sản xuất tại Mỹ, EU, và Nhật Bản. Nếu biết rằng, sản xuất bộ vi xử lý ảnh hưởng đến sức khỏe của công nhân, mới thấy hết "thiện chí" chuyển giao công nghệ đất tiền của Mỹ.

Như chúng ta đều biết, toàn cầu hóa đồng nghĩa với cạnh tranh và phụ thuộc lẫn nhau cả về thương mại, sản xuất và công nghệ. Còn cạnh tranh ở đây là cả về giá cả, chất lượng, kiểu dáng mới lạ của sản phẩm.

Tiện đây xin giới thiệu tình hình các doanh nghiệp nước ngoài trên địa bàn Trung Quốc tham gia hoạt động ngoại thương của nước này. Theo các nhà phân tích kinh tế Anh, hiện nay các

công ty nước ngoài ở Trung Quốc chiếm 85% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm công nghệ cao, các doanh nghiệp Trung Quốc làm ra và xuất khẩu sản phẩm loại này chỉ đếm trên đầu ngón tay. Các doanh nghiệp bản xứ chủ yếu làm ra và xuất khẩu sản phẩm hàm lượng vật tư và lao động cao vì nhân công ở đây rẻ mạt. Đó cũng là những nét tiêu biểu chung cho các nước lớn khu vực Mỹ La tinh.

4. Mỹ - đối tác phức tạp.

Là nước có vị trí địa-chính trị đặc biệt, lại có nền kinh tế hàng đầu thế giới, nên từ đầu thế kỷ 20 Mỹ đã trở thành đối tác chủ yếu và phức tạp của khu vực Mỹ La tinh. Hơn nữa, giờ đây Mỹ đã xây dựng được nền kinh tế thứ hai - nền kinh tế hậu bị của mình ở khu vực này, cho nên Mỹ lúc nào cũng có khả năng tác động đến nền ngoại thương của khu vực.

Ngay từ Chiến tranh thế giới lần hai, Mỹ đã đề nghị mở rộng thương mại thế giới để tạo công ăn việc làm. Đề nghị này được chấp nhận vào cuối năm 1945 với tư cách là những phương hướng tự do cơ bản trong các quan hệ thương mại quốc tế. Từ đó, Mỹ chính thức bám lấy nguyên tắc mở cửa thị trường trong hệ thống quan hệ ngoại thương. Góp phần vào việc thực hiện đường lối này phải nói đến việc Mỹ có chân trong nhiều tổ chức quốc tế và khu vực như IMF; WTO; các hiệp hội công thương, vận tải, bảo hiểm khu vực... Đây là những tổ chức trực tiếp hoặc gián tiếp có ảnh hưởng đến giao lưu hàng hóa trên quy mô toàn cầu.

Sau khi lấn át được Anh (trung tâm hàng đầu thế giới trước cuộc Chiến tranh thế giới), Mỹ đưa ra chiến lược tự do hóa thị trường với tư cách là của toàn cầu và nhấn mạnh, tự do hóa là mô hình vĩ mô của sức mạnh.

Chế độ tự do cạnh tranh đã được Mỹ tận dụng trong thương mại quốc tế, làm

phương hại đến nền công nghiệp non trẻ của khu vực Mỹ La tinh, nhất là của các nước láng giềng, làm kim ngạch xuất khẩu trong thời gian 1945-1960 của Mexico từ 14% giảm còn 10% GDP; của Canada từ 30% giảm còn 18% GDP.

Mặc dù Mỹ có thị trường nội địa rộng lớn nhưng ngoại thương vẫn có ý nghĩa to lớn, xuất khẩu vẫn là nguồn thu quan trọng của Mỹ. Nếu ở nửa đầu thế kỷ 20 kim ngạch xuất khẩu chiếm 5-6% GDP, năm 1990 chiếm 7%, thì vào đầu thế kỷ 21 chiếm 10-11%.

Suốt nửa đầu thế kỷ này, Mỹ là đối tác thương mại quan trọng của khu vực Mỹ La tinh, đã dùng các quan hệ thương mại vừa làm phương tiện bảo vệ lợi ích ngoại thương trực tiếp của Mỹ, vừa làm áp lực phục vụ các mục tiêu kinh tế - tài chính và đôi khi cả chính trị của Mỹ. Không hiếm trường hợp, Mỹ đã dùng biện pháp chế tài và phong tỏa các quan hệ của Mỹ La tinh, làm hiệu quả hoạt động ngoại thương của Mỹ La tinh bị giảm.

Một trong những nhược điểm của Mỹ La tinh hiện nay là chưa tìm được đối tác ngoại thương chủ lực, ổn định. Mỹ đang bị thiếu hụt cán cân thanh toán lớn - năm 2003 là 45 tỷ USD so với 41 tỷ USD năm 2002; thiếu hụt ngân sách - năm 2003 là 468 tỷ USD, năm 2004 ước thiếu 521 tỷ USD và năm 2005 là 364 tỷ USD. Do vậy trực tiếp hoặc gián tiếp ảnh hưởng xấu đến ổn định ngoại thương và tăng trưởng kinh tế của khu vực Mỹ La tinh, đến tình hình kinh tế thương mại của Nhật Bản và EU - những đối tác ngoại thương của Mỹ La tinh, buộc các nước khu vực này phải tìm cách đa phương, đa dạng hoạt động ngoại thương, biến nó thành hoạt động nhiều chiều phục vụ lợi ích dân tộc.

Bởi thế khu vực này đã đẩy mạnh quan hệ thương mại với các quốc gia châu Phi, châu Á, đặc biệt với Trung Quốc - người khổng lồ ở Đông Á đang chiếm địa vị thứ ba trong nền ngoại

thương Chile, đang là đầu tàu kinh tế của khu vực, tương lai có thể trở thành một trong những động lực phát triển kinh tế, thương mại toàn cầu vì giờ đây nhiều mặt hàng công nghệ cao của Trung Quốc đã đuổi kịp và vượt Nhật Bản trên thương trường quốc tế. Trung Quốc hiện là đối tác thương mại lớn của Brazil ở châu Á, đang liên doanh với nước này sản xuất ô tô tại Trung Quốc.

Giống như Trung Quốc, Ấn Độ cũng có nguồn nhân lực dồi dào, tay nghề khá, là một trong số những nước hàng đầu về công nghệ thông tin, có nhiều sản phẩm công nghệ cao tung ra thị trường, do vậy là địa bàn hấp dẫn cho Mỹ La tinh mở rộng quan hệ ngoại thương với nước này. Một số nước Mỹ La tinh đã được Ấn Độ cho vay ưu đãi, không phải chịu áp lực và điều kiện chính trị nào để mua hàng của Ấn Độ.

Đầu năm 2004, tại Ấn Độ, Tổng thống Brazil đã đề nghị Ấn Độ làm hết sức mình để góp phần thay đổi mô hình thương mại thế giới hiện nay vì mô hình này đang bị một số cường quốc lợi dụng để áp đặt quan điểm của mình cho các nước khác.

Trung Quốc và Ấn Độ đang hợp tác làm hết sức mình trong các hoạt động của các tổ chức quốc tế, nhất là của WTO.

5. Bất đồng quan điểm còn tiếp diễn.

Từ thời khủng hoảng dầu mỏ thế giới ở thập niên 70 của thế kỷ 20, quá trình toàn cầu hóa chịu tác động của nhiều yếu tố kinh tế - chính trị, làm khu vực Mỹ La tinh xuất hiện dấu hiệu về tự do hóa thị trường, rõ nét là ở các quốc gia do giới quân sự cầm đầu như Chile và Argentina.

Tự do hóa thị trường ở hai nước nói trên đã bị nhân dân chống lại vì hy vọng vu vơ vào quá trình toàn cầu hóa và mở cửa thị trường, làm dân chúng và

nhiều tổ chức xã hội ngày càng bất bình, buộc nhà nước ở đây phải ra tay xây dựng đường lối ngoại thương của mình.

Các quan hệ tự do thị trường đã bị một số nhà tài chính quốc tế phê phán kịch liệt, ví dụ, trong thời gian khủng hoảng tài chính châu Á (1997-1998), Chủ tịch Ngân hàng Thế giới lúc bấy giờ cho rằng, không có khả năng phát triển kinh tế, xã hội là nhà nước không hiệu quả. Chính lúc đất nước nguy nan, lâm vào khủng hoảng mới thấy được vai trò, khả năng và trách nhiệm của nhà nước.

Ở các trung tâm kinh tế và một số nước phát triển, vấn đề này được thể hiện ở các khoản chi của nhà nước cho phát triển kinh tế - xã hội. Ví dụ, ở cuối thập niên 1990, Mỹ đã chi cho nền kinh tế là 36% GDP, Đức 45%, Italia 47%, và Pháp 51%.

Nửa đầu thập niên 1990, tự do hóa đã làm nhập khẩu của Argentina và Brazil tăng cao. Ví dụ, năm 1992, kim ngạch nhập khẩu của Argentina tăng 8%, làm thiếu hụt cán cân thương mại là 3,7 tỷ USD; năm 1993 tăng 11%, thiếu hụt 2,6 tỷ USD. Say sưa với chóng lạng phát và khởi sắc "kinh tế thần kỳ", người ta đã cố tình làm ngơ các chấn động ngầm, trong khi chính những chấn động này đã tạo cơ sở cho tổng khủng hoảng trầm trọng hơn. Chính Argentina chịu hậu quả nặng nề nhất do từ bỏ đường lối công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu. Từ đó đất nước này chưa bao giờ ổn định tài chính (mặc dù ở thập niên 1950 đã là chủ nợ), buộc phải giảm nhập khẩu các mặt hàng cần cho phát triển kinh tế, kể cả giảm đầu tư. Ví dụ, nếu vào năm 1998 kim ngạch nhập khẩu là 38,5 tỷ USD, năm 2001 là 19,1 tỷ USD, thì năm 2003 là 12,7 tỷ USD.

Còn Brazil, nhằm khuyến khích xuất khẩu, vì nó là nguồn thu nhiều ngoại tệ, cho nên năm 1999 đã phá giá đồng

nội tệ (năm 1998 cán cân thương mại bị thiếu hụt gần 56 tỷ USD), nhưng vẫn chưa đạt yêu cầu, buộc phải giảm nhập khẩu từ 76 tỷ USD năm 1998, xuống còn 56 tỷ USD năm 2001, và còn 48 tỷ USD năm 2003. Do vậy, chẳng những ảnh hưởng xấu đến phát triển kinh tế của Brazil, mà còn đến cả khối MERCOSUR vang bóng một thời ở đầu thập niên 1990.

Buôn gian bán lận, kể cả đồ trang sức, hàng quốc cấm (ma túy, thuốc phiện), là đặc điểm nổi trội trong nền ngoại thương khu vực Mỹ La tinh. Sở dĩ như vậy, có ý kiến cho rằng, là do quy chế ngoại thương và chính sách nông nghiệp ở đây chưa đủ mạnh để ngăn chặn tệ nạn này.

Vấn đề là ở chỗ từ lâu người dân da đỏ, nhất là trong khối Andean đã trồng cây thuốc phiện dùng trong gia đình, sau đó lên lút bán ra thị trường nội địa, rồi dần dần đem bán ra thị trường nước ngoài giữa hai cuộc chiến tranh thế giới ở thế kỷ 20 và ngày càng lan rộng khắp nơi theo đà toàn cầu hóa giữa các nền kinh tế. Nước sử dụng nhiều thuốc gây nghiện hiện nay là Mỹ.

Nhiều ý kiến cho rằng, ma túy lan rộng như hiện nay, một phần là do chính quyền của nước có dân da đỏ chưa biết cách tổ chức, vận động nhân dân bỏ cây gây nghiện để trồng các loại cây khác có hiệu quả kinh tế, xuất khẩu cao để cải thiện đời sống, phần khác là do một số phong trào nổi dậy ở đây (ví dụ, ở Colombia, gần 40 năm nội chiến) đã lợi dụng mục tiêu xã hội cao cả, đỡ đầu bọn buôn bán ma túy để thu thuế, đôi khi đòi cống nạp nhiều tiền, do vậy về mặt khách quan, vô tình đã tiếp tay, hợp thức hóa hoạt động kinh doanh, buôn bán mặt hàng nguy hiểm này.

Kinh nghiệm ở Colombia và một số nước khác cho thấy rằng, bằng vũ lực và đôi khi bằng các cuộc đàm phán lâu dài cũng không có khả năng khắc phục được tình trạng buôn bán ma túy, chất

gây nghiện với chiêu bài phục vụ thương mại, sản xuất và xã hội. Ở đây nhà nước cần có thái độ cụ thể, kiên quyết, nhưng lại tế nhị đối với những quan điểm bệnh hoạn như ở Colombia.

Có thể nói, giờ đây khu vực Mỹ La tinh đã làm thất bại ý đồ áp dụng chủ nghĩa cực quyền tự do vào Mỹ La tinh. Phong trào nổi dậy của đông đảo nhân dân Bolivia năm 2003 chống lại tự do hóa thị trường, lật đổ Tổng thống ở đây chứng tỏ điều đó. Tổng thống mới Carlos Mesa cho rằng, chính người Bolivia phải kiểm soát tài nguyên nước mình. Hiệp ước xuất khẩu hơi đốt cho Mỹ và Mexico làm hại cho Bolivia đã bị đình chỉ. Trong điều kiện cạnh tranh thương mại toàn cầu ngày càng gay gắt, nhà nước đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc bảo vệ thị trường nội địa, xóa bỏ tình trạng cần sa hóa nền kinh tế.

Nói đến vai trò nhà nước trong nền ngoại thương và trong nền kinh tế cần nói đến chất lượng các cơ quan quyền lực nhà nước, nhất là trong thời đại công nghệ thông tin. Nguy hiểm nhất ở đây là tư nhân hóa sở hữu chiến lược, tư nhân hóa quản lý nhà nước, biến hoạt động chính trị quyền lực thành món hàng kinh doanh thu nhập cao. Cần xây dựng chính sách và nền kinh tế đa cấp tối ưu để tạo ra nền móng vững chắc cho phát triển ổn định.

Trong các cuộc vận động tranh cử năm 2002-2003, các ứng cử viên tổng thống Brazil và Argentina rất quan tâm đến các quan hệ thương mại quốc tế, đến việc lành mạnh hóa và củng cố các quan hệ này. Sau khi lên cầm quyền tháng 1/2003, Tổng thống Brazil đã tham dự nhiều hội nghị quốc tế, tại đây ông kiên trì đấu tranh cho nền thương mại quốc tế bình đẳng.

Còn ở Argentina, sau khi đắc cử (tháng 5/2003) Tổng thống N. Kirchner tỏ ra kiên trì đổi mới đất nước, đưa tiêu chuẩn đạo đức vào mọi lĩnh vực hoạt

động của xã hội. Cả hai ông đều đánh giá cao ý nghĩa của liên minh kinh tế khu vực, coi đây là nhân tố tích cực của nền ngoại thương cùng có lợi. Theo sáng kiến của hai ông, cuối năm 2003 giữa MERCOSUR và ANDEAN đã ký được thỏa thuận thành lập vùng tự do thương mại, đặt nền móng thực sự cho sức mạnh kinh tế - thương mại vùng Tây bán cầu.

Trong thời đại công nghệ thông tin, ngoại thương trở thành nhân tố hết sức căng thẳng của nền kinh tế thế giới vì trong nền kinh tế toàn cầu ngày nay đang còn nhiều hàng rào thuế quan và phi thuế quan phức tạp, đủ loại cản trở giao lưu hàng hoá giữa các quốc gia, nào là hạn ngạch, tiêu chuẩn vệ sinh môi trường, an toàn thực phẩm, nào là nhân mác, xuất xứ, và chất lượng hàng hoá... Nếu thấy rằng, buôn bán quốc tế là một trong những động lực quan trọng để phát triển kinh tế ở mọi quốc gia, thì quy chế tổ chức, quản lý ngoại thương được coi là vấn đề hết sức quan trọng trong chính sách và thực tế của cộng đồng thế giới.

Đặc điểm ngoại thương là tạo khả năng xác định được trình độ phát triển kinh tế của những nước tham gia thị trường quốc tế. Mặc dù, đã có nhiều thay đổi về cơ cấu hàng xuất khẩu và địa bàn hoạt động ngoại thương, nhưng hiện nay vị thế của khu vực Mỹ La tinh trong việc đặt nền móng cho lợi thế thị trường vẫn chưa tương xứng với khả năng của khu vực.

Tuy nhiên, nếu các nước ở khu vực này biết đoàn kết, phối hợp hành động thì có thể đột phá, dù chỉ một phần, tình trạng này. Tại Hội nghị thượng đỉnh ở Monterre, Mexico (tháng 1/2004), các nguyên thủ quốc gia và thủ tướng của trên 30 nước tham gia (trong đó có Mỹ), các nguyên thủ quốc gia chính phủ cảnh tả khu vực Mỹ La tinh đã đưa ra dự án nhằm thực hiện đường lối độc lập, tự chủ, bảo đảm an ninh kinh tế dân tộc, và kêu gọi hãy thay đổi nguyên tắc trao đổi thương mại quốc tế không bình đẳng hiện nay. Đại biểu Canada, Brazil và một số nước khác của khu vực Mỹ La tinh cũng bất bình với các phương pháp buôn bán không bình đẳng mà Mỹ áp dụng trên thị trường quốc tế.

Giờ đây, nạn sùng bái hàng ngoại đang làm cho việc giao lưu buôn bán quốc tế ngày một gia tăng. Trong nền thương mại điện tử, sản xuất theo chiều sâu và tiết kiệm vật tư, nhiệm vụ trọng tâm của mỗi nhà nước là phải có khả năng bảo vệ cạnh tranh bình đẳng trên thị trường quốc tế. Tương lai khu vực Mỹ La tinh, địa vị khu vực này tương xứng với tiềm năng tài nguyên - nhân lực của mình trong nền kinh tế cạnh tranh toàn cầu gay gắt phụ thuộc vào việc giải quyết nhiệm vụ đó ■

Lược dịch: Liễu Anh Đài

Nguồn: Tạp chí "Mỹ La tinh Ngày nay", số 5/2004