

Về cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế

Võ Xuân Vinh¹

¹ Viện Nghiên cứu Đông Nam Á, Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam.
Email: voxvinh@gmail.com

Nhận ngày 11 tháng 11 năm 2020. Chấp nhận đăng ngày 3 tháng 5 năm 2021.

Tóm tắt: Cạnh tranh chiến lược là một phạm trù quan trọng và đối tượng nghiên cứu của quan hệ quốc tế. Cạnh tranh chiến lược bàn về quan hệ giữa các quốc gia, những chủ thể chủ đạo trong quan hệ quốc tế, trong việc tạo lập và cạnh tranh ảnh hưởng ở những không gian chiến lược cụ thể trên thế giới trong từng giai đoạn lịch sử nhất định. Việc hiểu rõ nội hàm của cạnh tranh chiến lược sẽ giúp chúng ta dễ dàng nhận diện chủ thể, đối tượng, phương thức và phạm vi ảnh hưởng của các nước lớn ở các không gian chiến lược cụ thể trên thế giới. Điều này cũng giúp nhìn nhận rõ hơn cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ở Việt Nam và không gian chiến lược xung quanh Việt Nam giai đoạn hiện nay.

Từ khóa: Cạnh tranh, chiến lược, quốc tế.

Phân loại ngành: Chính trị học

Abstract: Strategic rivalry is both an important research category in and object of international relations. It is on the relations among countries, the key players in international relations, in the creation of and competition for influence in specific strategic spaces in each historical period. Understanding the implications of strategic rivalry will help us easily identify the subjects, objects, modes and scope of influence of powers in such spaces in the world. That also helps the clarification of the strategic rivalry among powers in Vietnam and the strategic space around Vietnam today.

Keywords: Rivalry, strategy, international.

Subject classification: Political science

1. Mở đầu

Từ những năm 30 của thế kỷ XX, cạnh tranh chiến lược trở thành đối tượng nghiên

cứu của quan hệ quốc tế. Trong khoảng bảy thập kỷ đầu tiên, cạnh tranh chiến lược chủ yếu được nhìn nhận từ góc độ cạnh tranh quân sự nhằm thiết lập và gia tăng ảnh

hưởng khu vực hoặc quốc tế giữa các cặp quốc gia hoặc giữa các quốc gia. Kể từ khi Chiến tranh Lạnh kết thúc đến nay, cạnh tranh chiến lược được xác định toàn diện hơn trong các lĩnh vực của quan hệ quốc tế như: chính trị - ngoại giao, quân sự, kinh tế, văn hóa, công nghệ. Tuy vậy, cho đến nay, vẫn còn các cách hiểu khác nhau về đối tượng nghiên cứu này, từ việc xác định và giải thích thuật ngữ đến việc làm rõ nội hàm của đối tượng. Trên cơ sở phân tích các thuật ngữ liên quan, bài viết² sẽ làm rõ chủ thể, nguồn gốc, lĩnh vực triển khai và phạm vi của cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế.

2. Về các thuật ngữ liên quan đến cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế

Quan hệ quốc tế là sự tương tác qua biên giới giữa các chủ thể quan hệ quốc tế (Nguyễn Quốc Hùng, Hoàng Khắc Nam, 2006, tr.202), bao gồm các quốc gia, tổ chức liên chính phủ (IGO), tổ chức phi chính phủ (NGO), công ty xuyên quốc gia (TNC) - đa quốc gia (MNC)... (Hoàng Khắc Nam, 2014, tr.7). Trong đó, các đơn vị cơ bản là quốc gia (Nguyễn Quốc Hùng, Hoàng Khắc Nam, 2006, tr.172) hay nói cách khác, “quốc gia - dân tộc là chủ thể chính, trung tâm quyền lực trong quan hệ quốc tế” (Trần Khánh - Chủ biên, 2014, tr.10). Quan hệ quốc tế diễn ra trên nhiều lĩnh vực như: chính trị - ngoại giao, quân sự, kinh tế, văn hóa, công nghệ. Cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế diễn ra từ lâu nhưng lĩnh vực này mới chỉ thực sự được quan tâm nghiên cứu trong giai đoạn gần đây. Cạnh tranh chiến lược

không phải là sự ghép nối cơ học của hai thuật ngữ là “cạnh tranh” và “chiến lược”. Việc tìm hiểu hai thuật ngữ này là rất cần thiết để chúng ta xác định được nội hàm của khái niệm “cạnh tranh chiến lược”.

Về “cạnh tranh”, có hai thuật ngữ tiếng Anh được sử dụng phổ biến là *competition* và *rivalry*. Từ điển Macquarie (của Đại học Macquarie, Australia) định nghĩa, *competition* là hành động cạnh tranh; ganh đua (the act of competing; rivalry) (Delbridge, A. et al, 1991, tr.368) và *rivalry* là hành động, quan điểm hay quan hệ của một bên ganh đua hay các bên ganh đua; cạnh tranh, thi đua (the action, position, or relations of a rival, rivals; competition, emulation) (Delbridge, A. et al, 1991, tr.1516). Trong trường hợp này, nghĩa của hai thuật ngữ *competition* và *rival* là tương đương nhau, có khả năng thay thế cho nhau.

Trong kinh tế học thì *rivalry* không được sử dụng phổ biến như *competition*. Các nghiên cứu về cạnh tranh chiến lược chủ yếu tập trung vào năng lực cạnh tranh và xây dựng chiến lược cạnh tranh giữa các công ty, doanh nghiệp trong các lĩnh vực kinh doanh, như: tài chính (Nguyen Thu Thuy, 2008), tài chính doanh nghiệp (Neff, Cornelia, 2003), đầu tư (Boyer, Marcel et al, 2004), thuê ngoài (Chen, Yutien et al, 2011), phúc lợi xã hội (Edmark, Karin, 2007), hợp đồng bồi thường (Aggarwal, Rajesh and Samwick, Andrew A.,)... Các công ty, doanh nghiệp cạnh tranh chiến lược không chỉ trong không gian quốc gia mà giữa các quốc gia. Các nghiên cứu trong lĩnh vực này đều sử dụng thuật ngữ *competition* để chỉ cạnh tranh. Ngược lại, trong các nghiên cứu về cạnh tranh giữa các nước trong quan hệ quốc tế thì cả hai thuật

ngữ *competition* và *rivalry* đều được sử dụng. Ví dụ, đề cập đến cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc những năm gần đây, cả hai thuật ngữ *strategic competition* và *strategic rivalry* đều được sử dụng. Chúng ta có thể kể ra đây một số nghiên cứu: *China's Strategic Competition with the United States* (Ong, Russell, 2012); *US-China Strategic Competition: Towards a New Power Equilibrium* (Ali, S. Mahmud, 2015); *Strategic Asia 2020: U.S.-China Competition for Global Influence* (Tellis, Ashley J., 2020); *The Contemporary Strategic Competition: Barriers and Opportunities for USA* (Irfan, Muhammad, 2014); *Strategic Rivalries in World Politics: Position, Space and Conflict Escalation* (Colaresi, Michael P. et al, 2007); *Europe in the Face of US-China Rivalry* (Esteban, Mario and Otero-Iglesias, Miguel (eds.), 2020); *Managing the US-China Strategic Rivalry* (Tanaka, Hitoshi, 2018);...

Cùng viết về cạnh tranh Mỹ - Trung trong thời gian gần đây nhưng mỗi tác giả/nhóm tác giả lại có quan niệm riêng về mức độ cạnh tranh giữa hai cường quốc này, cũng như cách sử dụng thuật ngữ trong nghiên cứu của mình. Trong *Europe in the Face of US-China Rivalry*, một báo cáo tập hợp các bài viết từ các cơ quan nghiên cứu châu Âu, hai thuật ngữ là *power competition* và *power rivalry* được sử dụng thường xuyên với nghĩa tương tự nhau. Trong cuốn sách *US-China Strategic Competition: Towards a New Power Equilibrium*, S. Mahmud Ali sử dụng hai thuật ngữ *competition* và *rivalry* thay thế cho nhau. Nếu thuật ngữ *strategic competition* đóng vai trò chủ đạo khi xuất

hiện trong tiêu đề của cuốn sách thì trong triển khai nội dung, ông vẫn sử dụng thuật ngữ *strategic rivalry* để miêu tả cạnh tranh trên các lĩnh vực thể thao, ngoại giao và thương mại giữa Trung Quốc và Mỹ (Ali, S. Mahmud, 2015, tr.3). Cũng giống như S. Mahmud Ali, Muhammad Irfan trong nghiên cứu *The Contemporary Strategic Competition: Barriers and Opportunities for USA* cũng không có sự phân biệt rạch ròi nào giữa *competition* và *rivalry*. Khi thảo luận về lý thuyết cạnh tranh chiến lược (*strategic competition*), Irfan vẫn sử dụng từ *rival* (Irfan, Muhammad, 2014, tr.52] thay cho *competitor* (cùng với nghĩa là đối thủ). Irfan dường như không có ý phân biệt sự khác nhau giữa thuật ngữ *competition* và *rivalry* khi ông trích dẫn câu có thuật ngữ *trade rivalries* (Irfan, Muhammad, 2014, tr.53) (cạnh tranh thương mại) trong nghiên cứu của Jeffery Till (McInnis, Kathleen J. and Weiss, Martin A., 2019). Ashley J. Tellis trong bài viết *The Return of U.S.-China Strategic Competition* (trong Ashley J. Tellis, Alison Szalwinski, and Michael Wills eds., *Strategic Asia 2020: U.S.-China Competition for Global Influence*) dù sử dụng thường xuyên thuật ngữ *strategic competition* nhưng ông vẫn dùng thuật ngữ *strategic rival* để chỉ cách nhìn của Mỹ đối với Trung Quốc (Tellis, Ashley J., 2020, tr.3).

Trong cuốn sách *Strategic Rivalries in World Politics: Position, Space and Conflict Escalation*, các tác giả Michael P. Colaresi, Karen Rasler, và William R. Thompson đã có cách giải thích khác về cạnh tranh. Các ông giải thích về *rivalry* rằng: “Cạnh tranh đòi hỏi phải có sự kết hợp giữa cạnh tranh và nhận thức về mối đe dọa từ kẻ thù” (*Rivalry requires the*

combination of competition and the perception of threat from an enemy) (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.4). Với quan niệm này, *rivalry* dường như ở một cấp độ cao hơn *competition*. Mặc dù vậy, trong một số trường hợp, thuật ngữ *competition* vẫn được các ông sử dụng thay cho *rivalry*. Thậm chí cạnh tranh Mỹ - Xô thời kỳ Chiến tranh Lạnh đôi khi cũng được các tác giả miêu tả bằng thuật ngữ *competition* thay cho *rivalry* (Consolati, John J., 2020, tr.103).

Giữa hai thuật ngữ *competition* và *rivalry*, xung đột (*conflict*) được nhắc đến như là yếu tố để phân biệt cấp độ của hai thuật ngữ này. Tuy vậy, hầu hết các định nghĩa về *competition* đều cho rằng, thuật ngữ này không giống như xung đột (Mazarr, Michael J. et al, 2018, tr.3). Michael J. Mazarr và các cộng sự từ quan điểm hẹp về xung đột lại cho rằng, xung đột hoặc chiến tranh là một hình thức cạnh tranh đặc biệt khốc liệt (Mazarr, Michael J. et al, 2018, tr.3). Các tác giả này nhấn mạnh thêm rằng, “trong bối cảnh quan hệ quốc tế, cạnh tranh (*competition*) có thể được hiểu là một trạng thái của mối quan hệ đối kháng thiếu xung đột vũ trang trực tiếp giữa các chủ thể” (Mazarr, Michael J. et al, 2018, tr.4), hay “cạnh tranh trong lĩnh vực quốc tế liên quan đến nỗ lực giành lợi thế, thường liên quan đến những nhân tố khác được cho là thách thức hoặc đe dọa, thông qua việc theo đuổi lợi ích của hàng hóa bị tranh chấp như: quyền lực, an ninh, sự giàu có, ảnh hưởng và địa vị” (Gray, Colin S., 2018, tr.5). Trong khi đó, Michael P. Colaresi, Karen Rasler, và William R. Thompson khẳng định “về *rival* rằng *rival*

chủ yếu là về xung đột” (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.23).

Ở Việt Nam, thuật ngữ *cạnh tranh* được *Từ điển tiếng Việt* do Viện Ngôn ngữ học biên soạn năm 2010 chỉ rõ, đó là việc “có gắng giành phần hơn, phần thắng về mình giữa những người, những tổ chức nhằm những lợi ích như nhau” (Viện Ngôn ngữ học, 2010, tr.156). Cuốn *Từ điển tiếng Việt* do Trung tâm Từ điển học xuất bản năm 2007 cũng có định nghĩa tương tự (Trung tâm Từ điển học, 2007, tr.182). Trong khi đó, *Từ điển Bách khoa Việt Nam* lại định nghĩa thuật ngữ *cạnh tranh* từ góc độ kinh tế, đó là “hoạt động tranh đua giữa những người sản xuất hàng hóa, giữa các thương nhân, các nhà kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, bị chi phối bởi quan hệ cung - cầu, nhằm giành các điều kiện sản xuất, tiêu thụ và thị trường có lợi nhất” (Hội đồng Quốc gia chỉ đạo biên soạn Từ điển Bách khoa Việt Nam, 2007, tr.453).

Như vậy, các thuật ngữ *competition* và *rivalry* được sử dụng phổ biến để phân tích cạnh tranh chiến lược giữa các nước trong nền chính trị thế giới. Thuật ngữ *rivalry* có cấp độ cao hơn so với *competition* nhưng các tác giả dường như không thể hiện sự khác biệt này.

Để làm rõ hơn *cạnh tranh chiến lược*, chúng ta cần thiết phải làm rõ thuật ngữ *chiến lược*. Từ những năm 50 của thế kỷ XX, “chiến lược” từ góc độ nghiên cứu đến “chiến lược” trong quan hệ quốc tế bắt đầu thu hút được sự quan tâm của các nhà chiến lược quốc tế. Trong giai đoạn đầu này, chiến lược được nhìn nhận rộng rãi là chiến lược quân sự. Barry Buzan trích dẫn quan điểm của Hedley Bull (Bull, Hedley, 1968, tr.593) để định nghĩa rằng: “chiến lược có thể

định nghĩa một cách rộng rãi là nghệ thuật hay khoa học định hình các phương thức nhằm thúc đẩy mục tiêu trong bất cứ lĩnh vực xung đột nào” (Buzan, Barry, 1987, tr.3). Hedley Hull làm rõ thêm rằng, chiến lược là “khai thác lực lượng quân đội nhằm đạt được các mục tiêu đặt ra của chính sách” (Bull, Hedley, 1968, tr.593). Colin S. Gray thì cho rằng, chiến lược là “mối quan hệ giữa sức mạnh quân sự và mục đích chính trị” (Gray, Colin S., 1982, tr.1). Gray giải thích thêm rằng, điểm cơ bản của chiến lược là “vũ lực, hay việc đe dọa sử dụng vũ lực” (Gray, Colin S., 1982, tr.3). Cùng các quan điểm như trên, Basil Liddell Hart cho rằng, chiến lược là “nghệ thuật phân phối và áp dụng các phương thức quân sự nhằm đạt được các mục tiêu chính sách” (Hart, Basil Liddell, 1967, tr.335). Tương tự, Andre Beaufre cho rằng, chiến lược là “nghệ thuật biện chứng của hai ý chí đối lập sử dụng vũ lực để giải quyết tranh chấp” (Beaufre, Andre, 1965, tr.22).

Collin S. Gray trong cuốn sách xuất bản năm 2018 vẫn kiên định quan điểm cho rằng, chiến lược là bàn về quân sự khi nhấn mạnh: “học thuyết quân sự là nhằm chỉ học thuyết chiến lược” (Gray, Colin S., 2018, tr.8). Tuy nhiên, trong những năm gần đây, chiến lược trong quan hệ quốc tế được hiểu ở một phạm vi rộng hơn, không chỉ gói gọn trong phạm vi quân sự. Harry R. Yarger định nghĩa rằng: “Ở tất cả các cấp độ, chiến lược là nghệ thuật và khoa học về phát triển và sử dụng các sức mạnh chính trị, kinh tế, tâm lý - xã hội, và quân sự của một nước phù hợp với định hướng chính sách để tạo ra các tác động nhằm bảo vệ hay nâng cao lợi ích quốc gia trong mối quan hệ với các nước, các nhân tố và hoàn cảnh khác”

(Yarger, Harry R., 2006, tr.1). Cũng bàn về chiến lược nhưng là đại chiến lược (*grand strategy*), Peter Trubowitz cho rằng, “đại chiến lược đề cập đến việc sử dụng có chủ đích các công cụ quân sự, ngoại giao và kinh tế của các nhà kỹ trị nhằm đạt được kết quả mong muốn” hay “đại chiến lược cũng có thể được xem như một phương tiện để các nhà lãnh đạo quốc gia cố gắng duy trì hoặc củng cố sự nắm giữ quyền lực hành pháp của họ” (Trubowitz, Peter, 2011, tr.9). Theo *Từ điển Bách khoa Quân sự Việt Nam*, thuật ngữ “chiến lược” lúc đầu chỉ dùng trong lĩnh vực nghệ thuật quân sự, và dần dần được dùng trong nhiều lĩnh vực: kinh tế, chính trị, văn hóa, khoa học... (Trung tâm Từ điển Bách khoa Quân sự - Bộ Quốc phòng, 2004, tr.211). Theo đó, chiến lược là “tổng thể các phương châm, chính sách và mưu lược được hoạch định để xác định mục tiêu, sắp xếp, quy tụ lực lượng và đề ra giải pháp nhằm đạt một mục đích nhất định bằng con đường có lợi nhất, tạo ra trạng thái phát triển mới của một lĩnh vực (chiến lược chuyên ngành), toàn xã hội (chiến lược quốc gia), hoặc toàn thế giới (chiến lược toàn cầu) trong một thời kỳ nhất định” (Trung tâm Từ điển Bách khoa Quân sự - Bộ Quốc phòng, 2004, tr.211).

Với những lý giải như trên thì chiến lược trong quan hệ quốc tế rõ ràng bao hàm yếu tố cạnh tranh trong nó. Chúng ta lại càng không thể khẳng định khái niệm và nội hàm của *cạnh tranh chiến lược* là sự lắp ghép cơ học của hai thuật ngữ *cạnh tranh* và *chiến lược*. Thay vào đó, chúng ta phải đi tìm các phạm trù tạo nên cạnh tranh chiến lược như: nguồn gốc, chủ thể, lĩnh vực

(nội dung), phạm vi để rút ra định nghĩa phù hợp nhất.

3. Nguồn gốc, chủ thể, nội dung và phạm vi của cạnh tranh chiến lược

3.1. Nguồn gốc của cạnh tranh chiến lược

Theo Michael P. Colaresi, Karen Rasler, và William R. Thompson, “sự kết hợp của những quan ngại về mối đe dọa, sự cứng nhắc về nhận thức và quá trình chính trị trong nước làm cho sự cạnh tranh chiến lược trở thành một nhân tố mạnh mẽ trong chính trị thế giới” (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.28). Xung đột về chủ quyền, xung đột về lợi ích kinh tế hay xung đột trong gia tăng tầm ảnh hưởng khu vực và quốc tế cũng được coi là nguồn gốc của cạnh tranh chiến lược. Ví dụ, các hoạt động hàng hải ngày càng quyết đoán của Trung Quốc, đặc biệt là xây dựng đảo và lắp đặt trang thiết bị quân sự ở Biển Đông, xây dựng các tàu sân bay và chiến lược chống tiếp cận (A2/AD) dường như hướng tới việc đẩy hoạt động tự do hàng hải của hải quân Mỹ ra khỏi Thái Bình Dương. Điều này khiến Mỹ trong những năm gần đây đặt châu Á - Thái Bình Dương là một trong những ưu tiên trong chiến lược toàn cầu của Mỹ.

Bên cạnh đó, sự khác biệt về thể chế chính trị giữa các cường quốc cũng được nhìn nhận là một trong những nguồn gốc của cạnh tranh chiến lược. Hitoshi Tanaka cho rằng, nguồn gốc của căng thẳng Mỹ - Trung được tìm thấy trong cạnh tranh mang tính hệ thống giữa Trung Quốc với tư cách là một cường quốc đang lên dưới “chế độ

xã hội chủ nghĩa, chủ nghĩa tư bản do nhà nước dẫn dắt” và Mỹ với tư cách là cường quốc toàn cầu, đã được xác lập dưới “chế độ tư bản chủ nghĩa dân chủ, do thị trường dẫn dắt” (Tanaka, Hitoshi, 2018, tr.3). Ý thức hệ cũng là yếu tố được Trương Duy Hòa coi là nguyên nhân quan trọng trong cạnh tranh chiến lược (Trương Duy Hòa, 2010, tr.6). Cạnh tranh vai trò lãnh đạo thế giới là nguyên nhân quan trọng của cạnh tranh chiến lược giữa Mỹ và Trung Quốc ba thập niên đầu sau Chiến tranh Lạnh (Trần Khánh - Chủ biên, 2014, tr.201).

Cạnh tranh chiến lược chủ yếu là về xung đột (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.23). Xung đột trong quan hệ quốc tế lại bắt nguồn từ sự không tương thích trong việc đạt được các mục tiêu vật chất và phi vật chất (Thompson, William R., 2001, tr.559), hay xung đột lợi ích (Thompson, William R., 2001, tr.561) giữa hai đối thủ cạnh tranh. Đến lượt nó, tranh chấp về lãnh thổ (*territory*), về tầm ảnh hưởng (*influence*), địa vị (*status*) và ý thức hệ (*ideology*) lại nằm ở trung tâm của xung đột lợi ích, ở tất cả các cấp độ phân tích, đặc biệt là giữa các nhà nước (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.195). Muhammad Irfan nhấn mạnh rằng, cạnh tranh chiến lược diễn ra khi các cường quốc toàn cầu cố gắng tối đa hóa lợi ích kinh tế, chính trị và quân sự của họ và giảm thiểu những lợi ích này của đối thủ trong hệ thống quốc tế (Irfan, Muhammad, 2014, tr.52).

Như vậy, xung đột về chủ quyền, lợi ích kinh tế, chính trị, vị thế (tầm ảnh hưởng) khu vực và quốc tế, và ý thức hệ là những nguyên nhân đưa tới cạnh tranh chiến lược giữa các quốc gia.

3.2. *Chủ thể của cạnh tranh chiến lược*

Như trên đã nói, chủ thể cạnh tranh chiến lược là các quốc gia, tổ chức đa chính phủ, tổ chức phi chính phủ, công ty xuyên quốc gia - đa quốc gia, nhưng các quốc gia hay quốc gia - dân tộc mới là chủ thể chính, trung tâm quyền lực trong quan hệ quốc tế. Muhammad Irfan diễn giải rằng, cạnh tranh chiến lược là giữa các cường quốc (Irfan, Muhammad, 2014, tr.52). William R. Thompson nói thêm rằng, cạnh tranh chiến lược là giữa các nước độc lập và do các nước độc lập tạo ra (Thompson, William R., 2001, tr.565). Michael P. Colaresi, Karen Rasler và William R. Thompson cho rằng, cạnh tranh chiến lược không nhất thiết là giữa các cường quốc. Các ông cũng nói thêm rằng: “một nhà nước rất yếu phải đối mặt với một mối đe dọa lớn từ một nhà nước rất mạnh không có khả năng xem nhà nước rất mạnh là đối thủ. Tương tự, một nhà nước mạnh có khả năng ít xem nhà nước rất yếu là đối thủ. Sự bất cân xứng về năng lực loại trừ sự cạnh tranh hoặc ít có khả năng xảy ra hơn” (Colaresi, Michael P. et al, 2007, tr.25). William R. Thompson trong một nghiên cứu riêng của mình đã khẳng định, các nước tham gia cạnh tranh chiến lược phải có khả năng “chơi” với nhau trong cùng một “giải đấu” (league) (Thompson, William R., 2001, tr.560). Nói cách khác, cạnh tranh chiến lược xảy ra giữa các đối thủ có sức mạnh khá tương đương nhau. Sức mạnh của đối thủ không chỉ là khả năng tự thân mà còn nằm ở khả năng liên kết, liên minh với đối tác hoặc nhiều đối tác khác. Trong bối cảnh đối thủ quá mạnh thì nước kia phải tìm trợ giúp (Thompson, William R., 2001, tr.560). Các

nước mạnh thường nhận thức về cạnh tranh nhiều hơn các nước nhỏ (Thompson, William R., 2001, tr.561).

William R. Thompson cho rằng, cạnh tranh chiến lược là cạnh tranh giữa hai nước (Thompson, William R., 2001, tr.557-558). Quan điểm này cũng được Paul F. Diehl và Gary Goertz chia sẻ (Diehl, Paul F. and Goetz, Gary, 2000, tr.19-25). Ngoài việc một bên cảm thấy yếu thế hơn buộc phải tìm sự trợ giúp thì việc xây dựng liên minh (Hooft, Paul van, 2010), hay huy động sự hợp sức của các liên minh để chống lại đối thủ vẫn thường diễn ra trong các cuộc cạnh tranh chiến lược. Ví dụ, với chiến lược Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương, Mỹ đang nỗ lực thể chế hóa bộ tứ (Quad) cùng Ấn Độ, Nhật Bản và Australia xây dựng một liên minh cạnh tranh chiến lược với Trung Quốc ở khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương (Rej, Abhijnan, 2020).

Bên cạnh đó, các yếu tố cá nhân, phong cách lãnh đạo và hệ tư tưởng (Devine, Thomas James, 2009, tr.38) cũng đóng vai trò quan trọng. Ở những nơi chế độ độc tài (*authoritarian regimes*) cai trị thì việc đưa ra quyết định ít được thể chế hóa (Devine, Thomas James, 2009, tr.33). Các nhà lãnh đạo dựa vào chủ nghĩa dân tộc và ý thức hệ thì không phù hợp đối với việc kiến tạo hòa bình. Các nhà lãnh đạo theo chủ nghĩa duy lý - truyền thống là những người thành công trong kiến tạo hòa bình, bởi họ được định hướng nguyên tắc và lịch sử chứ không phải là mong muốn thực dụng để quản lý các mối đe dọa và áp lực (Stein, Janice Gross, 1982, tr.522). Về phần mình, hệ tư tưởng ảnh hưởng đến cách các nhà lãnh đạo và giới tinh hoa chính trị nhận

thức về hoạt động của hệ thống quốc tế và bản chất của các chủ thể quốc tế khác. Hệ tư tưởng cũng định hình các mục tiêu mà chính phủ mong muốn đạt được và các giá trị mà nó muốn bảo vệ (Devine, Thomas James, 2009, tr.36).

Các chủ thể khác của cạnh tranh như tổ chức đa chính phủ (bao gồm các tổ chức liên chính phủ), tổ chức phi chính phủ, công ty xuyên quốc gia - đa quốc gia... cũng đóng vai trò quan trọng trong quan hệ quốc tế. Tuy nhiên, vai trò của các chủ thể này bị chi phối chủ yếu bởi lợi ích của các quốc gia liên quan. Ví dụ, Liên minh châu Âu được coi là cơ chế hợp tác quốc tế chặt chẽ nhất hiện nay, có chính sách đối ngoại riêng, nhưng vẫn bị chia rẽ sâu sắc trong nhiều vấn đề. Ở một ví dụ khác, khi Huawei - tập đoàn công nghệ hàng đầu của Trung Quốc, bị các nước: Mỹ, Anh, Pháp, Australia, Thụy Điển cấm triển khai mạng 5G trên lãnh thổ của họ (Tiezzi, Shannon, 2020), thì rõ ràng, tập đoàn đa quốc gia này trở thành công cụ và là đối tượng của cạnh tranh chiến lược giữa Trung Quốc với Mỹ và các đồng minh của Mỹ. Nói cách khác, các tổ chức phi chính phủ thường có mặt ở một nước hoặc hoạt động ở nhiều quốc gia khác nhau nhưng ít khi chúng hoạt động độc lập mà không chịu tác động từ một hoặc các quốc gia cụ thể. Nhiều tổ chức phi chính phủ do các chính phủ cụ thể hỗ trợ. Nhiều tổ chức quá phụ thuộc vào các nhà tài trợ (Tortajada, Cecilia, 2016), nên các tổ chức này rất khó có tiếng nói hoàn toàn độc lập với bên cung cấp tài trợ. Trong bối cảnh đó, rõ ràng, quốc gia - dân tộc là chủ thể chủ yếu và chủ đạo của quan hệ quốc tế nói chung và cạnh tranh chiến lược giữa các quốc gia nói riêng.

3.3. Nội dung cạnh tranh chiến lược

Trong quan hệ quốc tế, đặc biệt là quan hệ quốc tế kể từ khi Chiến tranh Lạnh kết thúc đến nay, hợp tác và cạnh tranh thường diễn ra đan xen, trong hợp tác có cạnh tranh và trong cạnh tranh có hợp tác. Tương tự như hợp tác, cạnh tranh giữa các nước thường diễn ra trên nhiều các lĩnh vực như: chính trị - ngoại giao, kinh tế, quân sự, văn hóa, công nghệ... Các nhà nghiên cứu về cạnh tranh chiến lược cho rằng, cạnh tranh chiến lược thường tập trung vào các lĩnh vực chủ chốt (primary focus) là chính trị, kinh tế và quân sự. Michael Nacht, Sarah Laderman và Julie Beeton trong một nghiên cứu đã khuyến nghị Mỹ cạnh tranh chiến lược với Trung Quốc trên ba lĩnh vực chủ chốt là chính trị, kinh tế và quân sự (Nacht, Michael et al, 2018, tr.110-111). Quan điểm này đã được Kathleen J. McInnis, Martin A. Weiss chia sẻ trong một báo cáo của Cơ quan Nghiên cứu Quốc hội Mỹ, tháng 3/2019 (McInnis, Kathleen J. and Weiss, Martin A., 2019). Thomas G. Mahnken coi các khía cạnh trung tâm của cạnh tranh chiến lược trong thế kỷ XXI là ngoại giao, kinh tế và quân sự (Mahnken, Thomas G., 2012). Muhammad Irfan cho rằng, cạnh tranh chiến lược được thực hiện trên các lĩnh vực như chính trị, ngoại giao, kinh tế và quân sự (Irfan, Muhammad, 2014, tr.52). Peter Trubowitz coi quân sự, kinh tế và ngoại giao là các phương thức mà các nhà nước sử dụng để đạt những mục tiêu chính sách đối ngoại dù trong thời bình hay thời chiến (Trubowitz, Peter, 2011, tr.2). Ngay cả khi tiếp cận cạnh tranh chiến lược thuần túy từ góc độ quân sự thì Barry Buzan vẫn coi ba yếu tố/ lĩnh vực quan trọng nhất là quân sự, kinh tế

và chính trị (Buzan, Barry, 1987). Một số học giả Việt Nam nghiên cứu về cạnh tranh chiến lược cũng có cách tiếp cận tương tự. Vũ Dương Huân trong bài viết về cạnh tranh chiến lược giữa Trung Quốc và Nhật Bản tại Đông Nam Á thập niên thứ hai của thế kỷ XXI đã phân tích cạnh tranh chiến lược giữa hai quốc gia này trên các lĩnh vực chính trị - ngoại giao, quốc phòng - an ninh, kinh tế, sức mạnh mềm (Vũ Dương Huân, 2017, tr.28-41). Trần Khánh nhìn nhận cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung ở Đông Nam Á ba thập niên sau Chiến tranh Lạnh từ các góc độ quân sự - an ninh, kinh tế, ngoại giao (Trần Khánh - Chủ biên, 2014, tr.201-252). Phí Hồng Minh nhìn nhận mục tiêu định hình kiến trúc thể chế kinh tế là phương diện quan trọng của cạnh tranh chiến lược giữa Mỹ và Trung Quốc ở châu Á - Thái Bình Dương (Phí Hồng Minh, 2014, tr.59-79). Tuy nhiên, trong khoảng một thập kỷ qua, bên cạnh ba lĩnh vực chính là chính trị - ngoại giao, quân sự và kinh tế thì cạnh tranh chiến lược còn tập trung vào một số lĩnh vực khác như văn hóa, công nghệ.

* *Về chính trị - ngoại giao*, việc thực hiện những chuyến thăm của các nguyên thủ hay nâng cấp quan hệ với các quốc gia ở khu vực chiến lược, các tổ chức hợp tác quan trọng nhằm gia tăng ảnh hưởng, qua đó cạnh tranh ảnh hưởng với các đối thủ, là cách thức mà các quốc gia thường lựa chọn. Ví dụ, nhằm cạnh tranh chiến lược với Mỹ ở khu vực Mỹ Latinh, nơi được coi là “sân sau” của Mỹ, nhiều lãnh đạo Trung Quốc đã tới thăm các quốc gia ở khu vực này. Chủ tịch Trung Quốc Hồ Cẩm Đào thăm các nước Brazil, Argentina, Chile và Cuba vào tháng 11/2004. Tháng 7/2014, Chủ tịch

Trung Quốc Tập Cận Bình cũng đã thăm các nước Mỹ Latinh là Brazil, Argentina, Venezuela và Cuba. Trong chuyến thăm của Tập Cận Bình, quan hệ Trung Quốc - Argentina được nâng cấp lên quan hệ đối tác chiến lược toàn diện.

Việc đưa ra một chiến lược mới cho một khu vực cụ thể để kiềm chế đối thủ cũng thường được sử dụng. Trong bối cảnh Trung Quốc trỗi dậy mạnh mẽ, Đông Nam Á nói riêng và Đông Á nói chung trở thành khâu trọng yếu của Mỹ trong chiến lược ngăn chặn sự bành trướng của Trung Quốc (Trần Khánh - Chủ biên, 2014, tr.148). Các chiến lược được Mỹ triển khai như xoay trục/ tái cân bằng (dưới thời Tổng thống Barack Obama) và Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương (dưới thời Tổng thống Donald Trump) nhằm kiềm chế Trung Quốc (Herrly, Peter, et al., 2013, tr.48). Trong cả hai chiến lược này, Đông Nam Á được nhìn nhận là “địa bàn chính” (Trần Khánh - Chủ biên, 2014, tr.223) hoặc trung tâm của các chiến lược này (Parameswaran, Prashanth, 2018). Đối với khu vực có tầm quan trọng chiến lược như Mê Kông, các nước lớn đã xây dựng các cơ chế hợp tác với khu vực để tranh giành ảnh hưởng tại đây, bao gồm Hợp tác Mê Kông - sông Hằng (Ấn Độ), Sáng kiến Hạ nguồn Mê Kông, Đối tác Mê Kông - Mỹ (Mỹ), Hợp tác Mê Kông - Lan Thương (Trung Quốc), Hợp tác Mê Kông - Nhật Bản (Nhật Bản).

* Việc can dự về *quân sự* ở những địa bàn chiến lược cũng là một trong những phương diện cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn. Ví dụ, trong bối cảnh Trung Quốc đơn phương tuyên bố chủ quyền đối với hơn 80% diện tích Biển Đông, nhiều nước lớn đã có những can dự trực tiếp về mặt

quân sự ở khu vực này. Trong nhiều năm qua, với Chương trình Tự do Hàng hải, Mỹ đã điều nhiều tàu sân bay và máy bay chiến lược qua lại trên biển và trên không ở vùng biển này để thách thức tuyên bố chủ quyền phi lý của Trung Quốc. Bên cạnh đó, những năm qua, các nước lớn còn không ngừng cạnh tranh chiến lược trong phát triển công nghệ không gian và không gian mạng bằng việc chạy đua phát triển và phóng lên không gian các vệ tinh chiến lược hay thực hiện các cuộc tấn công mạng nhằm vào các đối thủ cạnh tranh.

* *Kinh tế* cũng là một lĩnh vực quan trọng trong cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn. Diễn hình của cạnh tranh chiến lược giữa các nước trong lĩnh vực này là xây dựng các Hiệp định thương mại tự do (FTA) khu vực. Ví dụ, để cạnh tranh ảnh hưởng ở Đông Nam Á, nơi ASEAN được coi là có vai trò trung tâm, các nước lớn, như: Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ đều đã ký các FTA với ASEAN. Ở không gian chiến lược châu Á - Thái Bình Dương, trong khi Trung Quốc tích cực xây dựng Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện khu vực (RCEP) thì Mỹ (thời kỳ Tổng thống Obama) đã nỗ lực xây dựng Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) với các tiêu chuẩn cao hơn RCEP nhằm cạnh tranh ảnh hưởng kinh tế với Trung Quốc. Trong khi Mỹ không phải là thành viên của RCEP thì Trung Quốc cũng đứng ngoài TPP. Bên cạnh các hiệp định thương mại, Mỹ và Trung Quốc đều coi viện trợ phát triển là lĩnh vực giúp gia tăng ảnh hưởng của họ ở Đông Nam Á. Trong khi Mỹ gắn các điều kiện về dân chủ, nhân quyền vào nguồn viện trợ của nước này (Lum, Thomas, 2008) thì Trung Quốc lại không áp đặt các

tiêu chuẩn chính trị đối với các nước nhận viện trợ (Renwick, Neil, 2016, tr.17).

* *Văn hóa* là kênh ngoại giao quan trọng trong cạnh tranh chiến lược giữa các nước. Trao đổi văn hóa với sự hỗ trợ của các nước lớn đối với các quốc gia ở các khu vực cụ thể diễn ra phổ biến trong các thập kỷ qua. Ví dụ, ngoại giao văn hóa của Mỹ được biết đến rộng rãi với các chương trình trao đổi văn hóa, như: Chương trình Học bổng Ngôn ngữ (CLS), Chương trình Fulbright, Chương trình Giáo dục Đào tạo Quân sự Quốc tế (IMET), Chương trình Trao đổi Quốc tế các Nhà quản lý (IVLP), Chương trình Đại sứ tuyên truyền... Để tăng cường vai trò quốc tế, Trung Quốc sử dụng các công cụ chiến lược như truyền thông, điện ảnh và các Viện Khổng Tử (Becard, Danielly Silva Ramos and Filho, Paulo Menechelli, 2019, tr.4-8) cùng với các chương trình trao đổi văn hóa, các triển lãm quốc tế để phát huy ảnh hưởng toàn cầu (Lai, Hongyi, 2012).

* *Công nghệ* là lĩnh vực chiến lược trong cạnh tranh ảnh hưởng giữa các quốc gia. Sức mạnh của một quốc gia thường được xem xét từ ba góc độ là chính trị, quân sự và kinh tế. Công nghệ sẽ giúp các nước nâng cao sức mạnh quân sự, sức mạnh kinh tế, qua đó nâng cao vị thế chính trị trên trường quốc tế. Ví dụ, để phát triển công nghệ, ngoài việc dành nguồn đầu tư lớn cho lĩnh vực này, Trung Quốc còn được cho là đã mua tài sản trí tuệ từ các công ty không phải của Trung Quốc (Center, Seth and Bates, Emma, 2019, tr.1) mà phía Trung Quốc gọi là chuyển giao công nghệ từ các công ty nước ngoài (Sun, Haiyong, 2019, tr.197). Trước tình hình đó, Mỹ (dưới thời Tổng thống Donald Trump) đã phát động

cuộc chiến công nghệ nhằm vào Trung Quốc thông qua việc cấm các công ty Mỹ cung cấp linh kiện và phần mềm cho nhiều hãng công nghệ Trung Quốc, trong đó có Huawei, vì lý do an ninh quốc gia, đồng thời cấm các cơ quan chính phủ mua sắm thiết bị và dịch vụ những doanh nghiệp sử dụng sản phẩm từ các tập đoàn công nghệ hàng đầu của Trung Quốc là Huawei, ZTE, Hytera Communications, Hangzhou Hikvision Digital Technology và Dahua Technology. Mỹ cũng gây sức ép đối với nhiều nước trên thế giới, chống việc lắp đặt hệ thống 5G của tập đoàn Huawei.

3.4. Phạm vi không gian cạnh tranh chiến lược

Phạm vi không gian của cạnh tranh chiến lược phản ánh rõ quy mô, mức độ, và đặc biệt là mục đích của cạnh tranh. Michael P. Colaresi và các cộng sự cho rằng, cạnh tranh nhìn chung nhằm giành hai mục tiêu cơ bản là không gian ảnh hưởng (*space*) và vị thế (*position*). Vì vậy, không gian cạnh tranh chiến lược thường là quốc gia/ các quốc gia hay khu vực láng giềng có lợi ích quan trọng đối với các quốc gia tham gia cạnh tranh. Ví dụ, các nước và khu vực Đông Nam Á, nơi có các tuyến đường biển quan trọng hàng đầu thế giới chạy qua, đã trở thành địa bàn cạnh tranh chiến lược giữa Mỹ và Trung Quốc trong nhiều năm qua. Khu vực Bắc Phi và Trung Đông giàu dầu mỏ và khí đốt là địa bàn cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn, như: Mỹ, Nga, Trung Quốc, Đức, Anh, Pháp.

Các khu vực cận biên của các nước lớn cũng là địa bàn cạnh tranh chiến lược giữa các quốc gia này. Đông Nam Á gần Trung Quốc hay Caribe gần Mỹ là những địa bàn

cạnh tranh chiến lược quan trọng giữa Mỹ và Trung Quốc. Khu vực Caribe và không gian hậu Xô viết cũng là những không gian cạnh tranh chiến lược quan trọng giữa Mỹ và Nga. Bên cạnh đó, các quốc gia nhỏ có vai trò quan trọng trong việc mở rộng không gian chiến lược của các nước lớn cũng là những địa bàn cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế. Ví dụ, với vị trí kết nối khu vực Đông Bắc Ấn Độ với Đông Nam Á lục địa và án ngữ con đường tiến xuống Ấn Độ Dương của Trung Quốc, Myanmar trong nhiều thập niên qua đã trở thành địa bàn cạnh tranh ảnh hưởng giữa hai quốc gia rộng lớn nhất và đông dân nhất châu Á là Trung Quốc và Ấn Độ.

Trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, “không gian vũ trụ” (*space*) và “không gian mạng” (*cyberspace*) trở thành những môi trường cạnh tranh chiến lược khi sự vượt trội về công nghệ không gian sẽ giúp các quốc gia cụ thể đạt được các mục tiêu chiến lược. Trang Military&Aerospace Electronics cho rằng, kiểm soát không gian sẽ cho phép Mỹ chống việc một số nước chiếm đóng ở quy mô nhỏ những vùng đất, vùng biển cụ thể trên trái đất (Military & Aerospace Electronics, 2020). Không gian mạng đã trở thành mặt trận cạnh tranh chiến lược giữa các cường quốc (Zhou, Hongren, 2019, tr.85) khi nó có tác động mạnh mẽ đối với an ninh của các quốc gia từ các lĩnh vực, như: kinh tế, quân sự, tình báo, sở hữu trí tuệ và nhiều khía cạnh khác (Consolati, John J., 2020, tr.1).

Với các cường quốc hàng đầu, cạnh tranh chi phối ảnh hưởng toàn cầu diễn ra trong không gian rộng lớn trên toàn thế giới. Trong Chiến tranh Lạnh, Mỹ và Liên Xô

cạnh tranh vai trò lãnh đạo toàn cầu. Khi thế giới bước sang thế kỷ XXI, Trung Quốc trỗi dậy mạnh mẽ với tham vọng toàn cầu, thì cuộc cạnh tranh vai trò lãnh đạo thế giới diễn ra chủ yếu giữa Mỹ, Trung Quốc và Nga trên phạm vi toàn thế giới.

Như vậy, cạnh tranh chiến lược là trạng thái quan hệ quốc tế khi các cặp quốc gia hoặc một nhóm các quốc gia nỗ lực tối đa hóa mục tiêu tạo lập và cạnh tranh ảnh hưởng chính trị - ngoại giao, quân sự, kinh tế, văn hóa, công nghệ và hạn chế tối đa các mục tiêu này của đối thủ ở những không gian chiến lược cụ thể trong một giai đoạn lịch sử nhất định.

4. Kết luận

Cạnh tranh chiến lược xuất hiện sớm trong lịch sử loài người, nhưng chỉ được thực sự quan tâm với tư cách là một lĩnh vực và đối tượng nghiên cứu của quan hệ quốc tế vào thập niên 30 của thế kỷ XX. Ban đầu, cạnh tranh chiến lược được nhìn nhận ở góc độ quân sự, nhưng với xu hướng hội nhập quốc tế mạnh mẽ kể từ khi Chiến tranh Lạnh kết thúc, cạnh tranh chiến lược được nhìn nhận ở phạm vi rộng lớn hơn, diễn ra trong hầu hết các lĩnh vực của quan hệ quốc tế như: chính trị - ngoại giao, quân sự, kinh tế, văn hóa, công nghệ. Chủ thể cạnh tranh cho đến nay vẫn chủ yếu được nhìn nhận là các quốc gia - nhà nước, vốn là chủ thể chủ đạo trong quan hệ quốc tế. Cạnh tranh ảnh hưởng nhằm xác lập địa vị khu vực hay quốc tế cụ thể (cạnh tranh ở không gian ngoài chủ thể cạnh tranh), hay sự khác biệt về ý thức hệ, được coi là những nguyên

nhân cơ bản đưa đến cạnh tranh chiến lược. Rõ ràng, việc hiểu rõ nội hàm của cạnh tranh chiến lược sẽ giúp chúng ta dễ dàng nhận diện chủ thể, đối tượng, phương thức và phạm vi ảnh hưởng của các nước lớn ở các không gian chiến lược cụ thể trên thế giới, qua đó, giúp nhìn nhận rõ hơn cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn đối với Việt Nam và sự biến động của không gian chiến lược xung quanh Việt Nam giai đoạn hiện nay.

Chú thích

² Nghiên cứu này được tài trợ bởi Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ Quốc gia (NAFOSTED) trong đề tài mã số 506.01-2019.02.

Tài liệu tham khảo

1. Trương Duy Hòa (2010), “Vị thế của Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào trong cạnh tranh chiến lược hiện nay ở Đông Nam Á giữa các nước lớn”, Tạp chí *Những vấn đề Kinh tế và Chính trị thế giới*, số 3.
2. Hội đồng Quốc gia chỉ đạo biên soạn Từ điển Bách khoa Việt Nam (2007), *Từ điển Bách khoa Việt Nam 1*, Nxb Từ điển Bách khoa, Hà Nội.
3. Vũ Dương Huân (2017), “Cạnh tranh chiến lược giữa Trung Quốc và Nhật Bản tại Đông Nam Á”, Tạp chí *Nghiên cứu Trung Quốc*, số 1.
4. Nguyễn Quốc Hùng, Hoàng Khắc Nam (2006), *Quan hệ quốc tế: Những khía cạnh lý thuyết và vấn đề*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
5. Trần Khánh (Chủ biên) (2014), *Hợp tác và cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung ở Đông Nam Á ba thập niên đầu sau Chiến tranh Lạnh*, Nxb Thế giới, Hà Nội.

6. Phí Hồng Minh (2014), “Cạnh tranh chiến lược giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc trong định hình kiến trúc thể chế kinh tế châu Á - Thái Bình Dương”, Tạp chí *Nghiên cứu Trung Quốc*, số 12.
7. Hoàng Khắc Nam (2014), *Một số vấn đề lý luận quan hệ quốc tế dưới góc nhìn lịch sử*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
8. Trung tâm Từ điển Bách khoa Quân sự (Bộ Quốc phòng) (2004), *Từ điển Bách khoa Quân sự Việt Nam*, Nxb Quân đội Nhân dân, Hà Nội.
9. Trung tâm Từ điển học (2007), *Từ điển tiếng Việt*, Nxb Đà Nẵng, Đà Nẵng.
10. Viện Ngôn ngữ học (2010), *Từ điển tiếng Việt*, Nxb Từ điển Bách khoa, Hà Nội.
11. Aggarwal, Rajesh and Samwick, Andrew A., *Executive Compensation, Strategic Competition, and Relative Performance Evaluation: Theory and Evidence*, NBER Working Paper 5648, July 1996.
12. Ali, S. Mahmud (2015), *US-China Strategic Competition: Towards a New Power Equilibrium*, Springer, Berlin.
13. Beaufre, Andre (1965), *An Introduction to Strategy*, Faber&Faber, London.
14. Becard, Danielly Silva Ramos and Filho, Paulo Menechelli (2019), “Chinese Cultural Diplomacy: instruments in China’s strategy for international insertion in the 21st Century”, *Revista Brasileira de Política Internacional*, Vol. 62, No. 1, pp.1-20.
15. Bull, Hedley (1968), “Strategic Studies and its Critics”, *World Politics*, Vol. 20, Issue 4.
16. Buzan, Barry (1987), *An Introduction to Strategic Studies: Military Technology and International Relations*, Palgrave Macmillan, London.
17. Center, Seth and Bates, Emma (2019), *Tech-Politik: Historical Perspectives on Innovation, Technology, and Strategic Competition*, CSIS Briefs, December.
18. Chen, Yutian et al (2011), “Outsourcing induced by strategic competition”, *International Journal of Industrial Organization*, Volume 29, Issue 4, July, pp. 484-492.
19. Colaresi, Michael P. et al (2007), *Strategic Rivalries in World Politics: Position, Space and Conflict Escalation*, Cambridge University Press, New York.
20. Consolati, John J. (2020), *Understanding Structures of Cyber Competition in an Era of Major Power Rivalry*, Center for Global Security Research, May 15.
21. Delbridge, A. et al (1991), *The Macquarie Dictionary*, Second Edition, The Macquarie Library, New South Wales.
22. Devine, Thomas James (2009), *Accommodation Within Middle Eastern Strategic Rivalries: Iranian Policy towards Saudi Arabia 1988 to 2005*, A Thesis Submitted to the Faculty of Graduate Studies and Research in partial fulfillment of the Requirements of the degree of Doctorate in Political Science, McGill University, Montreal, August.
23. Diehl, Paul F. và Goetz, Gary (2000), *War and Peace in International Rivalry*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
24. Edmark, Karin (2007), *Strategic competition in Swedish local spending on childcare, schooling and care for the elderly*, The Institute for Labour Market Policy Evaluation (IFAU) Working Papers, No. 22.
25. Esteban, Mario and Otero-Iglesias, Miguel (eds.) (2020), *Europe in the Face of US-China Rivalry*, A Report by the European Think-tank Network on China (ETNC), January.
26. Gray, Colin S. (1982), *Strategic Studies and Public Policy: the American Experience*, University of Kentucky Press, Lexington.
27. Gray, Colin S. (1982), *Strategic Studies: A Critical Assessment*, Aldwych Press, London.

28. Gray, Colin S. (2018), *Theory of Strategy*, Oxford University Press, Oxford.
29. Hart, Basil Liddell (1967), *Strategy: The Indirect Approach*, 4th edition, Faber&Faber, London.
30. Herrly, Peter, et al. (2013), *The US "Rebalance" Towards Asia: Transatlantic Perspectives*, CERI Strategy Papers, No. 16, 25 July.
31. Irfan, Muhammad (2014), "The Contemporary Strategic Competition: Barriers and Opportunities for USA", *Journal of International Relations and Foreign Policy*, Vol. 2, No. 3&4.
32. Lai, Hongyi (2012), *China's cultural diplomacy: going for soft power*, in: Hongyi Lai, and Yiyi Liu (eds), *China's soft power and international relations*, Routledge, London, pp.83-103.
33. Lum, Thomas (2008), *U.S. Foreign Aid to East and South Asia: Selected Recipients*, CRS Report RL31362, October 8.
34. Mahnken, Thomas G. (ed) (2012), *Competitive Strategies for the 21st Century: Theory, History, and Practice*, Stanford, CA: Stanford Security Studies - Stanford University Press.
35. Mazarr, Michael J. et al (2018), *Understanding the Emerging Era of International Competition Theoretical and Historical Perspectives*, RAND Research Report 2726.
36. McInnis, Kathleen J. and Weiss, Martin A. (2019), *Strategic Competition and Foreign Policy: What is "Political Warfare"?* Congressional Research Service, March 8.
37. Nacht, Michael et al (2018), Sarah Laderman and Julie Beeton, *Strategic Competition in China-US Relations*, Livermore Papers on Global Security No. 5, Center for Global Security Research, October.
38. Neff, Cornelia (2003), *Corporate Finance, Innovation, and Strategic Competition*, Springer, Frankfurt/Main.
39. Nguyen Thu Thuy (2008), *Capital Structure, Strategic Competition, and Governance*, Erasmus Universiteit Rotterdam.
40. Ong, Russell (2012), *China's Strategic Competition with the United States*, Routledge, Oxon.
41. Renwick, Neil (2016), *Rising Powers in International Development: China as a Development Actor in Southeast Asia*, IDS Evidence Report 187, April.
42. Stein, Janice Gross (1982), "Leadership in Peacemaking: Fate, Will, and Fortuna in the Middle East", *International Journal*, Vol. 37, No. 4.
43. Sun, Haiyong (2019), "U.S.-China Tech War: Impacts and Prospects, China of International Studies Quarterly Strategic", *International Studies Quarterly*, Vol. 5, No. 2, pp.197-212.
44. Tanaka, Hitoshi (2018), *Managing the US-China Strategic Rivalry*, East Asia Insights, JCIE, December.
45. Tellis, Ashley J. (2020), *The Return of U.S.-China Strategic Competition*, in: Ashley J. Tellis, Alison Szalwinski, and Michael Wills eds., *Strategic Asia 2020: U.S.-China Competition for Global Influence*, The National Bureau of Asian Research, January.
46. Thompson, William R. (2001), "Identifying Rivals and Rivalries in World Politics", *International Studies Quarterly*, Vol. 45, No. 4, 2001.
47. Tortajada, Cecilia (2016), "Nongovernmental Organizations and Influence on Global Public Policy", *Asia and the Pacific Policy Studies*, Vol. 3, No. 2, pp.266-274.
48. Trubowitz, Peter (2011), *Politics and Strategy: Partisan Ambition and American Statecraft*,

- Princeton University Press, Princeton and Oxford.
49. Young, Terry, and Crawford, Peggy (2011), "Hands Across The Atlantic?" *International Business & Economics Research Journal*, Vol. 2, No. 12, pp.89-96.
 50. Yarger, Harry R. (2006), *Strategic Theory for the 21st Century: The Little Book on Big Strategy*, Strategic Studies Institute (SSI) Monograph, February.
 51. Zhou, Hongren (2019), "Strategic Stability in Cyberspace: A Chinese View", *China Quarterly of International Strategic Studies*, Vol. 5, No. 1, pp.81-95.
 52. Boyer, Marcel et al (2004), *Real Options and Strategic Competition: A survey*, Real Options, May, <http://realoptions.org/papers2004/BoyerGravelLasserre.pdf>, truy cập ngày 8/7/2020.
 53. Hooft, Paul van (2010), *Multipolarity, Multilateralism, and Strategic Competition*, GR:EEEN-GEM Doctoral Working Papers Series, http://cris.unu.edu/sites/cris.unu.edu/files/WP%2032_GREEN_van%20Hooft.pdf, truy cập ngày 8/6/2020.
 54. Military&Aerospace Electronics (2020), *U.S. eyes pivot to space in evolving strategy to counter China and Russia in great power competition*, August 10, <https://www.militaryaerospace.com/sensors/article/14181251/space-great-power-competition-strategy>, truy cập ngày 8/01/2021.
 55. Parameswaran, Prashanth (2018), *ASEAN's Role in a U.S. Indo-Pacific Strategy*, Wilson Center, September, https://5g.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/2018-09_aseans_role_parameswaran.pdf, truy cập ngày 5/01/2021.
 56. Rej, Abhijnan (2020), *China and the Quad: From Sea Foam to Indo-Pacific NATO*, The Diplomat, October 15, <https://thediplomat.com/2020/10/china-and-the-quad-from-sea-foam-to-asian-nato/>, truy cập ngày 30/10/2020.
 57. Tiezzi, Shannon (2020), *Sweden Becomes Latest - and Among Most Forceful - to Ban Huawei From 5G*, The Diplomat, October 21, <https://thediplomat.com/2020/10/sweden-becomes-latest-and-among-most-forceful-to-ban-huawei-from-5g>, truy cập ngày 29/12/2020.