

Cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế

Vũ Văn Anh¹

¹ Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội.
Email: vananh.vu1611@gmail.com

Nhận ngày 7 tháng 12 năm 2020. Chấp nhận đăng ngày 29 tháng 1 năm 2021.

Tóm tắt: Cạnh tranh chiến lược giữa các quốc gia là một vấn đề ngày càng được quan tâm nghiên cứu trong quan hệ quốc tế. Tuy nhiên, vẫn chưa có một sự thống nhất trong cách hiểu cũng như phân biệt rõ ràng giữa cạnh tranh và cạnh tranh chiến lược. Sự thiếu vắng một khái niệm đầy đủ và chính xác dẫn tới những khó khăn trong phân tích các mối quan hệ cạnh tranh chiến lược xuất hiện nhiều trong thực tiễn quan hệ quốc tế. Dựa trên sự xem xét các cách tiếp cận khác nhau của các học giả trên thế giới và cuộc tranh luận giữa họ, bài viết cho rằng cần có một cách tiếp cận kết hợp và tập trung làm rõ khái niệm cạnh tranh chiến lược trong sự đối chiếu với khái niệm cạnh tranh nói chung. Từ khái niệm đưa ra, bài viết cũng xác định những khía cạnh cần chú ý trong phân tích một cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế.

Từ khoá: Cạnh tranh, cạnh tranh chiến lược, quan hệ quốc tế.

Phân loại ngành: Quốc tế học

Abstract: Strategic rivalries among countries are an issue of increasing attention in international relations. However, there is still no consensus in understanding of and clear distinction between rivalry and strategic rivalry. The lack of a complete and accurate concept has led to difficulties in analysing relationships of strategic rivalry that are seen in high frequencies in international relations practice. Based on a review of the different approaches of scholars around the world and their debate, the author argues that there should be a combined and focused approach to clarify the concept of strategic rivalry in comparison with that of rivalry in general. From the concept given, the article also identifies aspects to pay attention to in analysing a strategic rivalry in international relations.

Keywords: Rivalry, strategic rivalry, international relations.

Subject classification: International studies

1. Đặt vấn đề

Xung đột và chiến tranh là một trong những vấn đề trung tâm trong nghiên cứu quan hệ quốc tế. Một điều không thể phủ nhận, cạnh tranh có mối liên hệ mật thiết với xung đột. Thuật ngữ “cạnh tranh” thường được dùng với nhiều sắc thái khác nhau. Theo nghĩa thông dụng, cạnh tranh thường được hiểu là sự ganh đua lẫn nhau để giành được ưu thế hoặc vị trí cao hơn bên còn lại. Trong quan hệ quốc tế, quan điểm phổ biến cho rằng, cạnh tranh là một dạng đặc thù của xung đột nếu tiếp cận xung đột từ góc độ nhận thức (không tương thích) hay trạng thái tâm lý, thái độ (thù nghịch). Các nghiên cứu về cạnh tranh đã quan sát các cuộc xung đột trong lịch sử và chỉ ra rằng, có nhiều xung đột có mối liên hệ phụ thuộc lẫn nhau [1], [4], [10]. Theo đó, các cuộc xung đột này nằm trong chuỗi tâm lý thù địch kéo dài khi chúng là kết quả của sự tích tụ những bất mãn từ quá khứ, và có thể vẫn tiếp tục kéo theo các xung đột khác khi tâm lý thù địch chưa được giải quyết triệt để. Nhiều học giả cho rằng, đó là biểu hiện của cạnh tranh và vì thế, cạnh tranh không nhất thiết phải quan sát trong một cuộc xung đột cụ thể mà ngay cả trong bối cảnh trung lập [10, tr.558]. Việc nghiên cứu cạnh tranh nói chung và cạnh tranh chiến lược nói riêng góp phần trong đoán định các xung đột quốc tế từ một cách tiếp cận tổng thể của mối quan hệ. Do đó, việc nghiên cứu cạnh tranh được cho là có thể đem lại một cuộc cách mạng trong nghiên cứu xung đột [10, tr.557].

Mặc dù cạnh tranh được cho là một hiện tượng phổ biến trong quan hệ quốc tế nhưng chưa có sự thống nhất trong cách hiểu về cạnh tranh [8, tr.3]. Điều này dẫn tới sự thiếu vắng một khái niệm cạnh tranh

đầy đủ và được phổ biến sử dụng trong nghiên cứu quan hệ quốc tế. Khái niệm cạnh tranh chiến lược cũng vậy. Sự không rõ ràng trong định nghĩa cạnh tranh chiến lược gây khó khăn trong việc xác định mối quan hệ nào có thể được gọi là cạnh tranh chiến lược và mối quan hệ nào chỉ là cạnh tranh, từ đó, đặt ra thách thức trong phân tích các mối quan hệ cạnh tranh chiến lược. Để làm rõ các khái niệm này, bài viết bắt đầu với việc xác định và phân loại các hướng tiếp cận phổ biến đối với cạnh tranh và từ đó làm rõ khái niệm cạnh tranh chiến lược đặt trong sự phân biệt đối với cạnh tranh. Dựa trên khái niệm được đưa ra, bài viết cũng chỉ ra các khía cạnh cần quan tâm khi xác định và phân tích một cạnh tranh chiến lược.

2. Các cách tiếp cận và khái niệm cạnh tranh chiến lược

Cạnh tranh chiến lược là một dạng cạnh tranh đặc thù nên khái niệm cạnh tranh chiến lược luôn được đặt trong mối liên hệ với khái niệm cạnh tranh. Dựa trên các công trình nghiên cứu về cạnh tranh trong quan hệ quốc tế, có thể phân tách thành hai hướng tiếp cận chính: (i) Cách tiếp cận dựa trên tần suất tranh chấp; (ii) Cách tiếp cận dựa trên nhận thức của chủ thể.

Thứ nhất, cách tiếp cận dựa trên tần suất tranh chấp

Đây là một trong những cách tiếp cận phổ biến vào cuối thế kỷ XX. Những học giả đi theo hướng tiếp cận này thường quan sát các tranh chấp quốc tế bị quân sự hoá (MIDs)² diễn ra giữa hai chủ thể xác định trong những giai đoạn thời gian cụ thể. Theo đó, cạnh tranh là tình trạng các bên có số lượng tranh chấp nhất định xảy ra trong

một số năm cụ thể [3]. Với cách tiếp cận như vậy, các định nghĩa cạnh tranh được đưa ra thường là các định nghĩa khả dụng trên cơ sở thực tiễn - dựa vào thực tế để mô tả và đo lường chuẩn xác hiện tượng cạnh tranh. Các học giả theo hướng tiếp cận này chia sẻ quan điểm rằng, tần suất của các tranh chấp bị quân sự hoá sẽ xác định đâu là cạnh tranh nhưng lại khác nhau về định mức xuất hiện tranh chấp cũng như phạm vi thời gian trong một giai đoạn.

Wayman (1983) cho rằng, cạnh tranh là khi các cặp quan hệ nhận thức được mối nguy cơ ở mức độ cao từ bên còn lại xảy ra ít nhất 2 tranh chấp bị quân sự hoá trong một giai đoạn 10 năm [12, tr.296]. Chia sẻ quan điểm với Wayman, Gochman và Maoz (1984) đã xây dựng một bộ dữ liệu lớn gồm các tranh chấp bị quân sự hoá diễn ra trong khoảng thời gian từ năm 1816 đến năm 1976 và đi đến kết luận rằng, cạnh tranh là một mối quan hệ giữa các cặp tham gia vào một phần không nhỏ trong tổng số các tranh chấp bị quân sự hoá [5]. Sau này, trong một nghiên cứu khác, Wayman và Jones (1991) mở rộng phạm vi thời gian lên 25 năm và cho rằng trong khoảng thời gian đó, các bên cạnh tranh có ít nhất 5 tranh chấp bị quân sự hoá và có tính đáp trả lẫn nhau [13]. Trong khi đó, Goertz và Diehl (1992) xác định cạnh tranh trong giai đoạn 20 năm, theo đó, có ba dạng: xung đột tách biệt với 1-2 tranh chấp, cạnh tranh ban đầu với hơn 2 tranh chấp và ít khả năng mở rộng hơn, và cạnh tranh kéo dài với ít nhất 6 tranh chấp và có thể mở rộng hơn nữa - sau này được Thompson (2001) gọi là cạnh tranh chiến lược với một cách tiếp cận khác [6]. Theo hướng tiếp cận này, các nghiên cứu cũng chỉ ra thời điểm chấm dứt cạnh tranh dựa trên khoảng thời gian nhất định khi không

xuất hiện thêm tranh chấp bị quân sự hoá [2, tr.227].

Cách tiếp cận này tạo thuận lợi cho việc xác định rõ đâu là cạnh tranh trong sự phân biệt với các cuộc tranh chấp, xung đột riêng lẻ cũng như đặt nền móng cho nghiên cứu về cạnh tranh chiến lược. Tuy vậy, cách tiếp cận này cũng bộc lộ một vài hạn chế. *Một là*, việc xác định cạnh tranh bằng các tranh chấp bị quân sự hoá trực tiếp giữa hai chủ thể có thể sẽ bỏ qua các dạng cạnh tranh khi hai bên không trực tiếp đối đầu trong các tranh chấp hoặc những cạnh tranh không biểu hiện qua tranh chấp, xung đột. Điều này hạn chế phạm vi nghiên cứu về cạnh tranh. *Hai là*, việc xác định tần suất tranh chấp để đo lường cạnh tranh dẫn tới một câu hỏi về sự phân biệt giữa một mối quan hệ cạnh tranh và dạng tranh chấp nhiều hơn mức bình thường. Trên thực tế, có những tranh chấp giữa các bên do chưa giải quyết triệt để nên xuất hiện trở lại nhiều lần trong một thời gian ngắn. Liệu những tranh chấp như thế có thể gọi là cạnh tranh? Hơn nữa, phải có một bước lùi thời gian để quan sát lại chuỗi tranh chấp mới có thể xác định đâu là cạnh tranh. Điều này hạn chế trong việc xác định sớm cũng như đoán định những cạnh tranh kéo theo những tranh chấp sắp và đang diễn ra. *Ba là*, việc xác định thời điểm bắt đầu cạnh tranh là tranh chấp đầu tiên trong chuỗi các tranh chấp sẽ có thể bỏ qua một giai đoạn cạnh tranh trước tranh chấp. Những tâm lý thù nghịch có thể xuất hiện trong một số vấn đề từ trước khi xảy ra tranh chấp đầu tiên. Đây có thể là một giai đoạn quan trọng của cạnh tranh. *Bốn là*, việc xác định thời điểm chấm dứt cạnh tranh dựa trên xem xét khoảng thời gian giữa các bên không còn nảy sinh tranh chấp bị quân sự hoá chưa thực sự xác đáng do điều đó không phản ánh được rằng

những mâu thuẫn đã thực sự được giải quyết hay chưa.

Nhìn chung, các định nghĩa theo hướng tiếp cận này đã phản ánh được phần nào biểu hiện của cạnh tranh và ở mức độ cao là cạnh tranh kéo dài hay cạnh tranh chiến lược nhưng chưa bao hàm đầy đủ các khía cạnh của cạnh tranh và cạnh tranh chiến lược dẫn tới một số hạn chế trong phạm vi áp dụng và phân tích.

Thứ hai, cách tiếp cận dựa trên nhận thức của chủ thể

Một cách tiếp cận cạnh tranh khác dựa trên quan điểm của chủ thể đối với các vấn đề trong quan hệ giữa chúng đã manh nha xuất hiện trong một nghiên cứu của Mansbach và Vasquez năm 1981 và trở nên phổ biến vào cuối những năm 1990 cho đến đầu thế kỷ XXI. Theo cách tiếp cận này, cạnh tranh bắt đầu khi một bên nhận thức về nguy cơ từ bên còn lại và đề thái độ thù nghịch ảnh hưởng tới quan điểm đối với vấn đề trong quan hệ giữa chúng. Những nhận thức, thái độ và quan điểm đó được phản ánh thông qua chính sách của các bên. Cách tiếp cận này hướng những nghiên cứu về cạnh tranh tới gần với phân tích chính sách. Tuy nhiên, các nghiên cứu theo hướng này lại không thống nhất trong việc làm thế nào để xác định một cạnh tranh.

Trong một nghiên cứu lý thuyết về chính trị toàn cầu, Mansbach và Vasquez (1981) có đề cập đến tình trạng cạnh tranh xuất hiện khi một quốc gia chuyển từ cách tính toán nguy cơ dựa trên chi phí - lợi ích sang cách tính toán dựa trên những ảnh hưởng tiêu cực để xác định quan điểm đối với một vấn đề có liên quan tới quốc gia khác [7]. Cách tính toán này quan tâm tới việc ai đạt được gì hơn là giá trị của rủi ro. Khái niệm này của Mansbach và Vasquez là một khái niệm cụ thể, theo đó có thể xác định được

thời điểm bắt đầu cạnh tranh từ sự thay đổi trong nhận thức thông qua sự điều chỉnh chính sách theo hướng tiêu cực của các bên. Đến năm 1996, Vasquez trong một nghiên cứu độc lập của mình đã đưa ra một khái niệm khác khái quát hơn. Theo đó, cạnh tranh là một mối quan hệ có sự tranh giành cực đoan và thù địch về tâm lý mà trong mối quan hệ đó, quan điểm đối với vấn đề của một bên bị chi phối bởi thái độ của bên đó đối với bên còn lại hơn là bởi mối đe dọa [11]. Như vậy, khác với nghiên cứu trước cùng với Mansbach, ông cho rằng nguyên nhân của cạnh tranh không phải là sự nhìn nhận thiên về nguy cơ từ bên còn lại mà là tâm lý và thái độ thù nghịch. Khái niệm này của Vasquez tập trung nhiều hơn vào sự hình thành cạnh tranh nhưng lại không rõ ràng trong việc xác định điểm đầu và kết thúc của một cuộc cạnh tranh. Cũng nhấn mạnh khía cạnh nhận thức, Thompson cho rằng cạnh tranh xảy ra khi các bên có những dự đoán trước về hành vi thù địch từ bên còn lại và có sự đối phó với nhau dựa trên những dự đoán đó [10, tr.558].

Thompson cũng đã phát triển một khái niệm cạnh tranh chiến lược cụ thể. Bắt đầu từ quan sát các cuộc cạnh tranh kéo dài mà Goertz và Diehl đã chỉ ra, ông nhận thấy trong các cuộc cạnh tranh kéo dài này, các bên cạnh tranh đều nhìn nhận nhau là những đối thủ và nguy cơ đe dọa đến lợi ích của mình. Thompson cho rằng, có ba tiêu chí để xác định cạnh tranh chiến lược, đó là các chủ thể cần nhìn nhận: (i) Các bên cạnh tranh có khả năng cùng “chơi trên một sân chơi”; (ii) Nguồn tạo ra các nguy cơ đe dọa các lợi ích cốt lõi như lãnh thổ, ảnh hưởng - địa vị và hệ tư tưởng mà có khả năng bị quân sự hoá; (iii) Các đối thủ của nhau [10, tr.560]. Vì thế, xác định điểm bắt đầu và kết thúc một cạnh tranh chiến lược cần

xem xét từ góc độ của những người hoạch định chính sách - những người trực tiếp điều hành chính phủ. Theo đó, khi các nhà hoạch định chính sách nhìn nhận bên còn lại theo ba tiêu chí trên là thời điểm cạnh tranh bắt đầu và khi họ bắt đầu có xu hướng kiềm chế những bất mãn, đánh giá mức độ đe dọa từ bên còn lại giảm xuống đáng kể [11, tr.565-567].

So với cách tiếp cận dựa trên tần suất tranh chấp, cách tiếp cận này giúp người nghiên cứu có thể nhận diện sớm hơn các cạnh tranh nói chung cũng như cạnh tranh chiến lược mà không cần phải quan sát một giai đoạn lịch sử tranh chấp kéo dài. Tuy vậy, cách tiếp cận này cũng có những hạn chế. *Một là*, thách thức lớn nhất đặt ra đối với cách tiếp cận này là vấn đề phương pháp luận để thu thập và xử lý thông tin. Nếu dựa trên những văn bản chính thức và công khai, không phải lúc nào các quốc gia cũng xác định và nêu rõ ràng đâu là đối thủ của mình. Hơn nữa, ngoài những văn bản chính thức thì việc tiếp cận và thu thập thông tin từ các nhà hoạch định chính sách không phải điều dễ dàng, chưa kể quan điểm của họ có thể không thống nhất. *Hai là*, các nghiên cứu theo hướng tiếp cận này không chỉ rõ những vấn đề tạo nên cạnh tranh chiến lược. Những vấn đề trong mối quan hệ giữa hai bên thường rất đa dạng, nhiều khía cạnh lĩnh vực, tuy nhiên không phải lúc nào việc xác định đối tác hay đối thủ cũng thống nhất trên mọi khía cạnh. Vậy, khi một quốc gia xác định một quốc gia khác là đối thủ trên lĩnh vực này nhưng là đối tác trên lĩnh vực khác và có thể khía cạnh hợp tác có thể sẽ kiềm chế bớt những nhận thức và thái độ tiêu cực về bên còn lại liệu có thể được gọi là cạnh tranh chiến lược hay không? Và một mối quan hệ cạnh

tranh chiến lược liệu có khả năng mở rộng vấn đề cạnh tranh không? *Ba là*, việc xác định thời điểm kết thúc cạnh tranh dựa trên sự kiềm chế và sự đánh giá về giảm nguy cơ từ bên còn lại chưa thực sự xác đáng. Bởi lẽ, cạnh tranh chiến lược có thể bao gồm các giai đoạn tranh chấp kèm hoà hoãn (việc nhìn nhận về nguy cơ giảm và kiềm chế có thể chỉ là tạm thời trong một giai đoạn nhất định). Những biểu hiện như vậy không thể đảm bảo rằng cạnh tranh chiến lược đã thực sự chấm dứt.

Hai cách tiếp cận phổ biến nêu trên dù cho có sự khác nhau lớn trong việc xác định cạnh tranh nhưng chia sẻ một số quan điểm về đặc điểm của cạnh tranh bao gồm: (i) Bắt đầu từ nhận thức về mối đe dọa từ bên còn lại; (ii) Chứa đựng những tâm lý thù nghịch của các bên; (iii) Hành vi bị chi phối bởi tâm lý thù nghịch; (iv) Kết quả có khả năng dẫn tới những tranh chấp bị quân sự hoá. Và cạnh tranh chiến lược có thêm một số đặc điểm là: (i) Những vấn đề cạnh tranh là các vấn đề liên quan đến lợi ích cốt lõi của quốc gia hoặc là đe dọa đến mục tiêu chiến lược của các bên; (ii) Có khả năng mở rộng sang các vấn đề khác.

Từ những đặc điểm đó, bài viết đưa ra khái niệm cạnh tranh trong quan hệ quốc tế là tình trạng một mối quan hệ giữa các chủ thể quan hệ quốc tế khi một bên nhận thức mối đe dọa từ bên còn lại, nuôi dưỡng tâm lý thù nghịch lẫn nhau và để tâm lý đó chi phối hành vi của mình đối với bên còn lại dẫn tới khả năng có thể xảy ra những tranh chấp bị quân sự hoá. Cạnh tranh chiến lược là một dạng cạnh tranh đặc thù khi các vấn đề cạnh tranh liên quan đến lợi ích cốt lõi hay mục tiêu chiến lược của chủ thể và có khả năng mở rộng sang nhiều vấn đề khác.

3. Các khía cạnh của cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế

Tiếp nối các công trình nghiên cứu về cạnh tranh và cạnh tranh chiến lược, chúng tôi cho rằng, cần phải có một cách tiếp cận tích hợp giữa hai cách tiếp cận trên. Bởi lẽ, cạnh tranh chiến lược có thể không nhất thiết phải kéo dài như theo cách tiếp cận cạnh tranh dựa trên tần suất tranh chấp nhưng nó là một thực tế và cũng không hoàn toàn phụ thuộc vào góc độ chủ quan của những nhà hoạch định chính sách của quốc gia. Từ khái niệm cạnh tranh chiến lược nêu trên, chúng tôi cho rằng, để phân tích một cạnh tranh chiến lược trong quan hệ quốc tế cần quan tâm đến các khía cạnh liên quan: (i) Chủ thể; (ii) Tương quan lực lượng giữa các chủ thể cạnh tranh; (iii) Vấn đề cạnh tranh; (iv) Biểu hiện; (v) Thời điểm bắt đầu; (vi) Kết thúc cạnh tranh; (vii) Không gian cạnh tranh chiến lược.

Thứ nhất, về chủ thể của cạnh tranh chiến lược. Chủ thể của cạnh tranh chiến lược chủ yếu là các quốc gia độc lập, các vùng lãnh thổ có nguồn lực lớn và tự trị cao. Mặc dù chủ thể quan hệ quốc tế rất đa dạng nhưng những cạnh tranh liên quan đến lợi ích cốt lõi thường xảy ra giữa các chủ thể quốc gia. Trong các chủ thể phi quốc gia có ảnh hưởng lớn tới quan hệ quốc tế, cho đến nay, chỉ có các vùng lãnh thổ tự trị và các tổ chức khủng bố lớn có thể xuất hiện những vấn đề cạnh tranh chiến lược liên quan đến lãnh thổ, ảnh hưởng, và có khả năng bị quân sự hoá nhiều nhất. Tuy nhiên, về các tổ chức khủng bố, khi xem xét giai đoạn 2001-2008, mặc dù Mỹ xác định đối thủ của mình là khủng bố (đặc biệt là Al-Queda, tổ chức đứng sau sự kiện 11/9) thông qua trọng tâm chiến lược là cuộc chiến chống khủng bố nhưng đây chưa thể

coi là một cạnh tranh chiến lược. Nguyên nhân bởi: (i) Tâm lý thù nghịch chưa xuất hiện trước đó mà chỉ xuất hiện khi sự kiện 11/9 nổ ra nên chưa thể kết luận tâm lý thù nghịch này có chi phối các hành động sau này của hai chủ thể không; (ii) Sau khi giết thủ lĩnh Bin Laden dù Al-Queda và nguy cơ từ tổ chức này vẫn tồn tại nhưng Mỹ đã chuyển trọng tâm chiến lược. Điều này cho thấy từ phía Mỹ, Al-Queda chỉ là một đối tượng có nguy cơ cao trong một thời gian nhất định và không mở rộng xung đột. Ngoài Al-Queda, sự phát triển của tổ chức Nhà nước Hồi giáo tự xưng (IS) cũng đặt ra những nguy cơ lớn đe dọa ảnh hưởng và vị thế của Mỹ nhưng cách tiếp cận của Mỹ đối với tổ chức này cũng vừa phải hơn và chỉ xếp nhóm tổ chức này như một nguy cơ an ninh cấp bách cần giải quyết trong giai đoạn nhiệm kỳ II của Tổng thống Obama. Hai trường hợp trên cho thấy khó có khả năng có cạnh tranh chiến lược diễn ra giữa một chủ thể quốc gia và một tổ chức khủng bố. Trong khi đó, các vùng lãnh thổ có nguồn lực lớn và tự trị cao thường là đối tượng mà các quốc gia quan tâm bởi nếu mối quan hệ không hoà hợp có thể dẫn tới phong trào li khai, đe dọa trực tiếp đến lãnh thổ và ảnh hưởng của quốc gia. Và thường cuộc đấu tranh đòi li khai của các vùng lãnh thổ này chứa đựng những bất mãn, tâm lý thù nghịch từ trong lịch sử và có khả năng mở rộng cạnh tranh trên nhiều lĩnh vực. Nên đây có thể là một chủ thể của cạnh tranh chiến lược.

Thứ hai, về tương quan lực lượng giữa các chủ thể. Cạnh tranh chiến lược thường diễn ra giữa hai quốc gia có mối quan hệ tương đối cân xứng về năng lực. Bản thân thuật ngữ “đối thủ cạnh tranh” cũng hàm chỉ đến các bên có ít chênh lệch về năng lực và cạnh tranh chiến lược chủ yếu đề cập tới

cạnh tranh giữa các nước lớn. Khi đề cập đến các cặp đối thủ cạnh tranh chiến lược trong hệ thống quốc tế sau Chiến tranh Lạnh, các cặp quan hệ thường được kể đến như: Mỹ - Trung, Trung - Ấn, Trung - Nhật, Mỹ - Nga, Nga - Thổ Nhĩ Kỳ... Một thực tế rằng, trong một xung đột lợi ích dù cốt lõi hay không giữa hai quốc gia không cân xứng về năng lực, thường những nước lớn có xu thế sử dụng ưu thế của mình để đàn áp nước nhỏ hơn. Và các nước nhỏ hơn thường không trực tiếp đối đầu với các nước lớn và phải dựa vào một lực lượng trung gian để làm đối trọng. Khi đó, đối thủ chiến lược của nước lớn này là lực lượng can thiệp đó chứ không phải nước nhỏ. Điều này thấy được trong mối quan hệ giữa Trung Quốc và Philippines liên quan đến tranh chấp Biển Đông. Đã không ít lần Tổng thống Philippines Duterte tuyên bố rằng sự hiện diện các cường quốc phương Tây, chủ yếu là Mỹ là cần thiết. Ngay sau đó, Trung Quốc đã bày tỏ mong muốn tiếp tục đàm phán về Bộ Quy tắc Ứng xử trên Biển Đông (CoC) và hành động này được cho là muốn gây sức ép để đưa một điều khoản loại bỏ sự hiện diện của bên ngoài đối với tranh chấp vào CoC [9]. Ví dụ này cho thấy tương đối rõ về tranh chấp biển giữa Trung Quốc và Philippines và cạnh tranh giữa Mỹ và Trung Quốc. Ngoài ra, do nguồn lực có sự chênh lệch, nước nhỏ thường không có ý định mở rộng cạnh tranh mà thường có xu hướng khoanh vùng và khu biệt tranh chấp trong quan hệ với nước lớn. Do đó, có thể có cạnh tranh nhưng khó có thể có một cạnh tranh chiến lược giữa một nước lớn và một nước nhỏ.

Thứ ba, về vấn đề cạnh tranh. Những lợi ích mâu thuẫn trong một cạnh tranh chiến lược thường là các vấn đề được hai bên cạnh tranh coi là lợi ích cốt lõi hoặc mối đe

doạ đối với mục tiêu chiến lược của mình. Thật vậy, những va chạm liên quan đến các vấn đề mà các bên tuyên bố thuộc lợi ích cốt lõi của mình như lãnh thổ, hệ tư tưởng - giá trị, hay ảnh hưởng tại các vùng địa lý, không gian có vai trò chiến lược quan trọng thường khó giải quyết, kéo dài và dễ tạo tâm lý thù nghịch. Trong các vấn đề này, những mâu thuẫn về hệ tư tưởng, giá trị và quyền lực thường là hai yếu tố khiến cho cạnh tranh mang tính chiến lược và tạo thế giằng co kéo dài. Thực tế rằng, các quốc gia có những tranh chấp nêu trên thường coi nhau là đối thủ của mình. Điều này có thể thấy rõ trong cạnh tranh chiến lược giữa Mỹ và Liên Xô trong Chiến tranh Lạnh với những mâu thuẫn về ý thức hệ và quyền lực, hay cạnh tranh Mỹ và Trung Quốc sau Chiến tranh Lạnh về ảnh hưởng tại khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương. Trong những trường hợp này, ít nhất một bên là Mỹ đã có những tuyên bố chính thức coi bên còn lại là đối thủ qua Học thuyết Truman, nhiều lần tuyên bố của Tổng thống Donald Trump.

Thứ tư, về biểu hiện của cạnh tranh chiến lược: (i) Sự lặp lại các tranh chấp có khả năng bị quân sự hoá; (ii) Khả năng mở rộng không gian và lĩnh vực cạnh tranh là những biểu hiện thường thấy. Đầu tiên là sự lặp lại các tranh chấp có khả năng bị quân sự hoá. Do những va chạm thuộc lợi ích cốt lõi hoặc liên quan đến mục tiêu chiến lược nên các bên khó có thể dung hoà trong thời gian ngắn. Và cũng bởi các chủ thể ít chênh lệch về năng lực nên các bên cũng thường sử dụng các biện pháp răn đe thay vì nhân nhượng. Sự răn đe có thể là biểu dương lực lượng, đe dọa sử dụng vũ lực và thậm chí có thể là triển khai lực lượng thực tế. Tuy nhiên, những xu hướng sử dụng quân sự chỉ vì mục đích răn đe. Những cặp cạnh tranh

nào có xu hướng tiến tới một cuộc xung đột bạo lực cực đoan và chiến tranh tổng lực không được gọi là cạnh tranh chiến lược. Thực vậy, trong cạnh tranh giữa Mỹ và Liên Xô trong Chiến tranh Lạnh, dù nhiều mâu thuẫn, Mỹ và Liên Xô không trực tiếp đối đầu bằng một cuộc chiến tổng lực mà sự cạnh tranh được bộc lộ thông qua nhiều cuộc chiến tranh uỷ nhiệm như: các cuộc Khủng hoảng Berlin (1948-1961), Khủng hoảng tên lửa Cuba (1962), Cuộc chiến Afghanistan (1979-1989). Ngoài ra, một trong những biểu hiện khác của cạnh tranh chiến lược là khả năng mở rộng cạnh tranh từ lĩnh vực này sang các lĩnh vực khác. Cũng do mối quan hệ cạnh tranh chiến lược bị chi phối bởi tâm lý thù nghịch hơn là nguy cơ thực tế và vấn đề cạnh tranh chính khó có thể dàn xếp nên các quốc gia thường không chỉ sử dụng nhiều công cụ và phương thức để kiềm chế lẫn nhau mà còn cạnh tranh, kiềm chế và răn đe lẫn nhau ở các lĩnh vực khác, nhiều nhất là lĩnh vực kinh tế và ngoại giao. Điều này cũng có thể thấy trong cạnh tranh Mỹ - Liên Xô trên mọi lĩnh vực trong Chiến tranh Lạnh, hay mối quan hệ cạnh tranh Mỹ - Trung Quốc từ kinh tế đến khoa học công nghệ và chính trị, ngoại giao xung quanh đại dịch Covid-19. Tuy vậy, có khả năng mở rộng lĩnh vực cạnh tranh không có nghĩa rằng một cạnh tranh chiến lược phải diễn ra trên nhiều lĩnh vực.

Thứ năm, về thời điểm bắt đầu cạnh tranh. Cạnh tranh chiến lược thường kéo dài nhưng đây không phải là một quy chuẩn cứng. Do cạnh tranh thường chi phối bởi yếu tố tâm lý nên thời điểm bắt đầu của cạnh tranh chiến lược được xác định trong các trường hợp: (i) Các bên có những tuyên bố xác định bên còn lại là đối thủ, hoặc (ii) Tuyên bố khẳng định lợi ích cốt lõi trong

một tranh chấp có sự hiện diện của bên còn lại, hoặc (iii) Khẳng định bên còn lại đang ảnh hưởng tiêu cực tới mục tiêu chiến lược của mình. Trường hợp (ii) và (iii) xảy ra cũng thường là khi các bên khẳng định lập trường khó dung hoà trong va chạm lợi ích và nhìn nhận nhau như những đối thủ cạnh tranh. Những nhận thức về nguy cơ này có thể xuất hiện trước đó nhưng sẽ là quá sớm để đưa ra nhận định bởi những nhận thức này chưa chắc đã có sự điều chỉnh chính sách thực tế dẫn tới cạnh tranh. Ngoài ra, rất khó để có thu thập thông tin chính xác khi xác định những nhận thức đó từ giới hoạch định chính sách trong mỗi quốc gia. Mặt khác, sẽ là quá muộn và có thể bỏ qua nhiều cạnh tranh khi xác định thời điểm bắt đầu cạnh tranh bằng sự xuất hiện tranh chấp bị quân sự hoá có liên quan đến các vấn đề cạnh tranh chiến lược nêu trên. Như vậy, áp dụng tiêu chuẩn này để xác định thời điểm bắt đầu cạnh tranh Mỹ - Trung Quốc giai đoạn sau Chiến tranh Lạnh, có hai cột mốc cần lưu ý là năm 2001 và năm 2009. Năm 2001, Tổng thống G.W. Bush đã gọi Trung Quốc là đối thủ cạnh tranh chiến lược do sự tăng cường hiện diện quân sự của Trung Quốc tại châu Á nhưng sự kiện khủng bố 11/9/2001 đã khiến Mỹ điều chỉnh trọng tâm chiến lược sang cuộc chiến chống khủng bố. Trong suốt 2 nhiệm kỳ (8 năm dưới chính quyền G.W. Bush), quan hệ Mỹ - Trung Quốc không có nhiều va chạm lớn nhưng thực chất Mỹ đã nhận thức được những nguy cơ từ Trung Quốc. Đến năm 2009, khi Tổng thống Obama lên nắm quyền, ông dù không trực tiếp gọi Trung Quốc là đối thủ cạnh tranh nhưng đã có những tuyên bố khẳng định lợi ích quốc gia của Mỹ đặt tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Trong giai đoạn từ 2009, Mỹ và Trung Quốc đã có những lần va chạm trên

Biển Đông giữa các tàu tuần tra (một dấu hiệu của tranh chấp bị quân sự hoá). Nhìn vào hai cột mốc có thể thấy, dù từ sau 2009, cạnh tranh Mỹ - Trung Quốc mới trở nên rõ rệt nhưng thực chất tình trạng cạnh tranh đã bắt đầu từ đầu từ 2001.

Thứ sáu, về thời điểm kết thúc cạnh tranh chiến lược. Thời điểm này được xác định dựa trên hai tiêu chí: (i) Mâu thuẫn cốt lõi được giải quyết thông qua các thoả thuận, tuyên bố của hai bên hoặc một bên sụp đổ; (ii) Khoảng thời gian không còn xuất hiện tranh chấp bị quân sự hoá liên quan đến những vấn đề cạnh tranh. Để xác định một cạnh tranh chiến lược đã thực sự chấm dứt hay chưa cần xem xét cả hai khía cạnh từ cách tiếp cận dựa trên tần suất tranh chấp và cách tiếp cận dựa trên nhận thức của chủ thể. Khi hai bên đạt được thoả thuận hoặc có những tuyên bố có tính nhân nhượng, hoặc một bên sụp đổ như trường hợp của Liên Xô trong Chiến tranh Lạnh hoặc vùng lãnh thổ mất quyền tự trị...; mâu thuẫn cốt lõi về hình thức đã được giải quyết. Tuy nhiên, để đảm bảo rằng mâu thuẫn thực sự được giải quyết và tâm ý thù nghịch được giải toả mà không phải là những thoả thuận nhằm thể hiện thiện chí tạm thời, cần xem xét thêm sự tuân thủ của các bên đối với thoả thuận hoặc cam kết với tuyên bố của mình. Bennett đã xây dựng bốn nguyên tắc hay bốn trường hợp để xác định sự chấm dứt của một cuộc cạnh tranh, bao gồm: (i) Một thoả thuận, giải pháp và 10 năm sau đó không có tranh chấp bị quân sự hoá; (ii) Một hoặc tất cả các bên từ bỏ yêu sách và 10 năm sau đó không có tranh chấp bị quân sự hoá; (iii) Trường hợp các bên ký kết nhiều thoả thuận thì xác định từ thoả thuận cuối cùng được ký kết mà sau đó có 10 năm không có tranh chấp bị quân sự hoá; (iv) Nếu không có một thoả thuận

chính thức hoặc tuyên bố công khai của các nhà lãnh đạo công nhận giải pháp hoặc từ bỏ các yêu sách và những vấn đề còn tồn tại tiếp tục là một nguồn của bất đồng, thì cạnh tranh được cho là vẫn đang tiếp diễn ngay cả khi không có tranh chấp bị quân sự hoá [2, tr.234].

Thứ bảy, về không gian cạnh tranh chiến lược. Đặc điểm về không gian cạnh tranh chiến lược đối với các cặp cạnh tranh nước lớn và cặp cạnh tranh nước nhỏ có sự khác biệt. Các nước nhỏ thường cạnh tranh chủ yếu với các nước láng giềng xung quanh những vùng biên giới, vùng biển chung giữa chúng bởi thực lực và ảnh hưởng của các nước nhỏ không đủ để vươn xa hơn. Các nước lớn có thể có những cạnh tranh chiến lược với nhau khi ở khoảng cách xa về địa lý và không gian cạnh tranh chiến lược thường là những vùng đệm, khu vực sâu sau của nhau, và các khu vực có tuyến giao thông huyết mạch tập trung nhiều lợi ích kinh tế và an ninh - quốc phòng.

4. Kết luận

Cạnh tranh chiến lược là một hiện tượng phổ biến trong quan hệ quốc tế. Cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn thường kéo dài và có nhiều ảnh hưởng tới các quốc gia khác, an ninh khu vực và quốc tế. Chính vì vậy, việc xác định, phân biệt cạnh tranh chiến lược với các dạng thức xung đột khác và làm rõ các khía cạnh cần lưu ý trong phân tích cạnh tranh là một điều cần thiết.

Trong cuộc tranh luận vẫn đang tiếp diễn giữa cách tiếp cận cạnh tranh phổ biến (dựa trên tần suất tranh chấp và dựa trên nhận thức của chủ thể) mỗi một cách tiếp cận lại có những ưu điểm và những hạn chế riêng. Từ đó, chúng tôi cho rằng, có thể nhìn nhận

cạnh tranh nói chung và cạnh tranh chiến lược nói riêng từ một góc độ kết hợp kế thừa những điểm phù hợp từ các cách tiếp cận phổ biến đó. Bấy giờ cạnh tranh cần lưu ý trong phân tích cạnh tranh chiến lược có thể được áp dụng trong nghiên cứu thực tiễn. Ngược lại, những nghiên cứu thực tiễn các cạnh tranh chiến lược rất cần thiết để kiểm nghiệm và phát triển hơn nữa hướng nghiên cứu này.

Chú thích

² Thuật ngữ các tranh chấp quốc tế bị quân sự hoá (MIDs) chỉ các xung đột giữa các quốc gia mà không phải là một cuộc chiến tổng lực hay chiến tranh quy mô lớn. Khi đó, một bên đe dọa, biểu dương lực lượng hoặc sử dụng vũ lực chống lại bên còn lại ở quy mô nhỏ. Việc đe dọa sử dụng vũ lực hoặc biểu dương lực lượng có thể không dẫn đến những tổn thất về người cũng được tính trong dạng tranh chấp này.

Tài liệu tham khảo

- [1] Bennett, D. S (1996), "Security, Bargaining, and the End of Interstate Rivalry", *International Studies Quarterly* 40, pp.157-183.
- [2] Bennett, D. S (1997), "Measuring Rivalry Termination, 1816-1992", *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 41, No. 2, pp.227-254.
- [3] Diehl, P. F.(1985), "Arms races to war: testing some empirical linkages", *The Sociology Quarterly*, Vol. 26, No. 3, pp.331-349.
- [4] Diehl, P.F, Goertz, G (2000), *War and Peace in International Rivalry*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- [5] Gochman, C.S., Maoz, Z (1984) "Militarized interstate disputes, 1816-1976: Procedures, Patterns, and insights", *Journal of Conflict Resolution* 28 (4), pp.585-616.
- [6] Goertz, G., Diehl, P.F (1992), "The empirical importance of enduring rivalries", *International Interactions*, 18 (2), 151-163.
- [7] Mansbach, R.W., Vasquez, J.A (1981), *In search of Theory: A New Paradigm for Global Politics*, New York: Columbia University Press.
- [8] Mazarr, M.J., Blake, J., Casey, A., McDonald, T., Pezard, S., Spirtas, M (2018), "Understanding the Emerging Era of International Competition: Theoretical and Historical Perspectives", Research Report, *RAND Project AIR FORCE*, RAND Corporation.
- [9] Thompson, W. R (2001), "Identifying Rivals and Rivalries in World Politics", *International Studies Quarterly*, Vol. 45, No. 4, pp.557-586.
- [10] Vasquez, J (1996), "Distinguishing rivals that go to war from those that do not", *International Studies Quarterly* 40 (4), 531-558.
- [11] Wayman, F.W (1983), "Power Transitions, Rivalries, and War, 1816-1970", Unpublished paper in Vasquez, J., Leskiw, C. S (2001), "The Origins and War Proneness of Interstate Rivalries", *Annual Review Political Sciences* 4, pp.295-316.
- [12] Wayman, F.W., Jones, D.M (1991), *Evolution of conflict in rivalries*, Unpublished paper in Vasquez, J., Leskiw, C. S. (2001), "The Origins and War Proneness of Interstate Rivalries", *Annual Review Political Sciences* 4, pp.295-316.
- [13] <https://thediplomat.com/2019/11/us-china-competition-will-heat-up-the-south-china-sea/>, truy cập ngày 5/12/ 2020.