

Chết dưới tay Trung Quốc (Kỳ 8)

ĐỐI ĐẦU VỚI CON RỒNG TRUNG QUỐC – LỜI KÊU GỌI HÀNH ĐỘNG TOÀN CẦU

Peter Navarro & Greg Autry

Dịch giả: Nhóm dịch thuật cựu học sinh AIT

PHẦN II. NHỮNG VŨ KHÍ HỦY DIỆT VIỆC LÀM

Chương 6.

Chết bởi những doanh nghiệp Mỹ phản bội: Khi màu xanh đô la che lấp màu cờ Mỹ

General Electric có kế hoạch ném hơn 2 tỷ USD vào Trung Quốc từ nay đến 2012. Tập đoàn này tiếp tục chuyển các nhà máy từ Mỹ sang Trung Quốc và tạo ra hơn 1000 việc làm mới... Tháng vừa rồi, GE đã quyết định đóng cửa nhà máy bóng đèn tại Virginia và chuyển 200 việc làm đó đến Trung Quốc.

— London's Daily Mail

Không có danh dự trong đám trộm cắp – và không có lòng yêu nước trong các công ty Mỹ. Đó là thông điệp rất rõ ràng mà các công ty như General Electric, Caterpillar, và Evergreen Solar đang chuyển đến người dân Mỹ trong những ngày này, bằng hành động đóng cửa các nhà máy già cỗi tại Hoa Kỳ và khai trương các nhà máy sáng bóng, công nghệ hiện đại nhất tại vùng đất của Rồng. Bằng cách tháo chạy qua Trung Quốc, những con chuột Lemmut phản bội này không những đẩy đất nước của họ đến bên bờ vực thẳm mà còn ký vào một bản cáo tử cho chính công ty họ. Trước kia đâu có vậy.

Đầu thế kỷ này, khi Trung Quốc lần đầu tiên gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO và bắt đầu mang tư tưởng con buôn tấn công vào nền tảng sản xuất của Hoa Kỳ, các giám đốc doanh nghiệp Hoa Kỳ đã chung vai sát cánh cùng công nhân phản đối mạnh mẽ các điều khoản thương mại không công bằng của Trung Quốc. Tuy nhiên, những lời cảnh cáo nghiêm khắc đó của liên minh doanh nghiệp – người lao động đã rơi vào các lỗ tai điếc trong bộ máy Nhà Trắng có tư tưởng cứng nhắc dưới thời ông Bush, những kẻ không phân biệt được sự khác biệt nghiêm trọng giữa thương mại tự do có lợi cho tất cả và thương mại bất công chỉ có lợi cho Trung Quốc.

Bây giờ, một thập kỷ sau, liên minh giữa những doanh nghiệp và lao động Hoa Kỳ đã chết giống như những người đấu tranh vì dân chủ trên quảng trường Thiên An Môn. Trong bài toán chính trị mới, với mỗi việc làm của người Mỹ và mỗi nhà máy được chuyển sang Trung Quốc, những tổ chức mệnh danh “Mỹ” như Bàn tròn Kinh doanh, Hiệp hội Quốc gia các nhà chế tạo, và Phòng Thương mại Hoa Kỳ cũng bị biến từ các nhà phê bình gay gắt thành những kẻ biện hộ ngoan ngoãn cho một nước Trung Quốc mang tư tưởng con buôn và bảo hộ mặc sức làm gì thì làm với kinh tế Mỹ và công nhân Mỹ.

Cái trớ trêu trong sự phản bội của các doanh nghiệp Mỹ là ở chỗ: trong quá trình

giúp đỡ Trung Quốc tàn phá nền tảng sản xuất của nước Mỹ, đa số các doanh nghiệp phản bội này cũng đang tàn phá tương lai của chính công ty mình. Họ đang làm như vậy bằng cách dâng hiến cho Trung Quốc không chỉ những công nghệ hiện tại mà còn cả khả năng sáng tạo ra công nghệ mới.

Đề hiểu vấn đề tại sao lại như vậy, tại sao nhiều giám đốc doanh nghiệp Mỹ sẵn lòng để cho sự tôn thờ đồng đô la xanh che khuất mâu cờ đỏ trắng xanh của nước Mỹ, trước hết chúng ta phải hiểu và phân tích “Ba làn sóng chuyển dịch ra nước ngoài” mô tả đặc tính của cuộc di tản hàng triệu việc làm từ Mỹ sang Trung Quốc.

Làn sóng chuyển dịch thứ nhất: Công xưởng Trung Quốc thức dậy

Làn sóng chuyển dịch ra nước ngoài đầu tiên bắt đầu chậm rãi ngay sau khi Đảng cộng Sản mở cửa “Thiên đường nhân công” của Trung Quốc cho phương Tây vào năm 1978. Nó được biết đến với tên gọi “Cải cách theo thị trường”, tức bỏ một cách hữu hiệu các lợi ích về y tế và hưu trí đi cùng quyền lợi về điều kiện an toàn lao động và thu nhập tương đối khá khỏi tay công nhân – trong khi vẫn duy trì sự thống trị trở trêu đối với nền kinh tế Trung Quốc của các công ty nhà nước và các nhà hoạch định trung ương của Đảng Cộng sản Trung Quốc. Không phải ngẫu nhiên mà trong vài thập kỷ, các công ty phương Tây như Mattel, Reebok, và Schwinn bắt đầu sản xuất ra ngày càng nhiều các sản phẩm giá trị thấp, thâm dụng lao động như đồ chơi, giày thể thao, xe đạp – bằng nhân công giá rẻ của Trung Quốc.

Chính trong làn sóng chuyển dịch này, mô hình hợp đồng lao động khắc khổ phổ biến ở Trung Quốc ngày nay đã được hoàn thiện. Trong các công xưởng, các nam nữ thanh niên trẻ (và không ít trẻ em) mới từ nông thôn ra, ký các hợp đồng ràng buộc hà khắc mà họ không đủ trình độ để hiểu. Họ làm việc vai kẻ vai trong các xưởng máy đông nghẹt, nóng, và dơ bẩn, từ 12 đến 16 giờ một ngày. Họ ăn và ngủ trong các khu ký túc xá chật chội thường bị chặn bởi song sắt cửa sổ hoặc vây bởi hàng rào trong khu vực công ty. Nếu họ cố trốn thoát, họ sẽ bị đánh đập. Nếu họ định tổ chức đình công, họ sẽ bị đánh đập và sau đó sa thải.

Đó thật sự là những nô lệ lao động thời hiện đại, làm việc chỉ với 40 xu 1 giờ nhưng vẫn làm ra các đồ chơi cho trẻ con chúng ta hài lòng, đúc những đế giày đẩy bước chúng ta đang đi, và may những chiếc áo chúng ta đang mặc. Một sự thật đau khổ trong chuỗi dây xích vô tận ràng buộc những người nhân công này với “Thế giới Dickens kiểu Trung Quốc”, là nhiều người vẫn thấy hạnh phúc hơn trong sự nghiệt ngã đó, bởi vì dù các công xưởng của Rồng có tồi tệ đến đâu, chúng vẫn còn hơn cuộc sống của người nông dân nghèo.

Làn sóng thứ hai: Nếu bạn không thể đánh bại được họ thì hãy theo họ

Làn sóng thứ hai bắt đầu ngay khi Trung Quốc tham gia vào Tổ chức Thương mại thế giới năm 2001 và bắt đầu tấn công trực diện vào nền tảng sản xuất Mỹ bằng “Vũ khí hủy diệt việc làm” như trợ cấp xuất khẩu bất hợp pháp và thao túng tiền tệ. Trong vòng vây của các nhà máy Trung Quốc, ngày càng nhiều giám đốc doanh nghiệp Mỹ nhận ra rằng: nếu tận dụng ưu thế mạng lưới trợ cấp bất hợp pháp tinh vi cho hàng xuất khẩu, họ có thể sản xuất giá rẻ hơn trên đất Trung Quốc so với Mỹ, và nếu họ không làm thì các đối

thủ của họ chắc chắn sẽ làm. Các doanh nghiệp Mỹ nhận ra sự thật trong câu nói nổi tiếng “Nếu bạn không đánh bại được Trung Quốc, hãy theo họ”. Ngay sau đó, làn sóng chuyển dịch thứ hai mạnh lên thành Tsunami.

Rất quan trọng để nhấn mạnh rằng trong làn sóng thứ hai này, mục tiêu cơ bản của các nhà kinh doanh Mỹ không phải là bán hàng cho 1,3 tỷ người tiêu dùng nghèo đói tại thị trường Trung Quốc. Đó là sản xuất để xuất khẩu ra phần còn lại của thế giới – bao gồm *bán ngược lại* cho nước Mỹ. Một điều rõ như pha lê ở đây là, các giám đốc kinh doanh Mỹ tin rằng cái mà họ tận dụng được trong làn sóng này không chỉ là nhân công rẻ mạt (một vài nước như Bangladesh, Campuchia và Việt Nam cũng có nhiều lao động rẻ). Mà họ bị cám dỗ bởi những thủ đoạn thương mại không công bằng, điều khoản môi trường, an toàn lao động lỏng lẻo, và chế độ trợ cấp xuất khẩu giả tạo. Nếu chính phủ Mỹ không xóa bỏ các thủ đoạn thương mại không công bằng của Trung Quốc (bộ máy của Bush có những nỗ lực quý giá nhưng nhỏ bé trong cuộc phong tỏa này), thì ít ra là các cổ đông, giám đốc kinh doanh (không phải cả công nhân) của các công ty này vẫn thấy có lợi khi dịch chuyển sản xuất của họ đến Trung Quốc.

Làn sóng thứ ba: Ảo tưởng lớn về 1,3 tỷ người tiêu dùng

Làn sóng thứ ba và nguy hiểm nhất về quy mô trong chuyển dịch ra nước ngoài của Mỹ hiện đang xảy ra. Nó được kết hợp bởi một phần nhân công rẻ trong làn sóng thứ nhất và một phần lòng tham về lợi thế sản xuất tại Trung Quốc trong làn sóng thứ hai. Nhưng xa hơn trong sự thúc đẩy đầy ma lực trong làn sóng thứ ba là ảo tưởng của các nhà điều hành doanh nghiệp Mỹ về cơ hội lớn sắp đến với họ trong khả năng tiếp cận 1,3 tỷ người tiêu dùng đang cư ngụ tại nước đông dân nhất thế giới này. Làn sóng này rõ ràng là nguy hiểm nhất bởi vì nó bị dẫn dắt bởi ảo tưởng là phần lớn người tiêu dùng Trung Quốc có khả năng mua sắm thích hợp để thúc đẩy thị trường – trong khi thực tế là rất nhiều người nghèo đói. Làn sóng dịch chuyển nguy hiểm này yêu cầu các doanh nghiệp Mỹ muốn bán hàng vào Trung Quốc phải chấp nhận ba điều khoản bảo hộ trong chính sách “Sáng tạo bản địa” của Trung Quốc.

Điều kiện bảo hộ thứ nhất yêu cầu sở hữu thiểu số; các công ty Mỹ phải liên doanh với đối tác Trung Quốc và sở hữu không quá 49% doanh nghiệp. Rõ ràng là, điều khoản này làm công ty Mỹ mất quyền kiểm soát doanh nghiệp. Sau đó là, điều kiện này cho phép đối tác sở hữu đa số (thường là các công ty nhà nước) quyền được truy xuất bất cứ thông tin nào của liên doanh, bao gồm các bí mật thương mại.

Điều khoản bảo hộ thứ hai là một trong những vi phạm trắng trợn của Trung Quốc về quy định tự do thương mại; điều khoản này yêu cầu *bắt buộc chuyển giao công nghệ*. Có nghĩa là các công ty Mỹ bắt buộc giao nộp sở hữu trí tuệ cho các đối tác Trung Quốc như một điều kiện để gia nhập thị trường. Hiệu quả thực của điều khoản này là tạo sự thuận tiện cho việc phổ biến nhiều công nghệ khác nhau không chỉ trực tiếp đến các đối tác Trung Quốc mà còn tới chính phủ Trung Quốc và các đối thủ Trung Quốc tiềm tàng khác. Với việc đầu hàng chấp nhận điều kiện này, trong thực tế, các công ty phương Tây đã tự tạo ra các đối thủ cạnh tranh ở Trung Quốc chỉ trong nháy mắt.

Điều khoản thứ ba là bàn tay con buôn trong cái vỏ bọc bảo hộ của điều khoản thứ hai bắt buộc chuyển giao công nghệ. Nó cũng *bắt buộc xuất khẩu các cơ sở nghiên cứu và phát triển của phương Tây vào Trung Quốc* – thêm một vi phạm nghiêm trọng nữa

về quy định tự do thương mại của WTO. Đây là nhát cắt tàn nhẫn nhất, tương đương với bán ngô giống của Mỹ. Như tất cả các nhà kinh tế nói, chính nghiên cứu và phát triển tạo ra sự sáng tạo công nghệ cần thiết để tạo ra việc làm mới. Nếu nghiên cứu và phát triển đó và sự sáng tạo đó xảy ra tại mảnh đất Trung Quốc mà không phải tại Mỹ, bạn đoán xem nước nào sẽ gặt hái được miếng to, ngon nhất trong cái bánh tạo ra việc làm mới?

Đền đây đã quá rõ tại sao các công ty Mỹ nào đầu hàng ba điều khoản bảo hộ của chính sách sáng tạo bản địa sẽ đảm bảo hủy hoại chính họ. Một khi mà công ty Mỹ giao nộp quyền kiểm soát, công nghệ hiện tại, và khả năng phát triển công nghệ tương lai, thì vấn đề chỉ còn là thời gian khi các công ty Trung Quốc “xoi” công nghệ đó và sử dụng nó để tự quay lại cạnh tranh với công ty Mỹ - không chỉ ngay chính trên đất Trung Quốc mà còn trên thị trường toàn cầu. Bằng cách này, các công ty Mỹ trả giá đắt cho bài học là sự hấp dẫn của 1,3 tỷ người tiêu dùng Trung Quốc chỉ là ảo tưởng trong tiếng còi báo động hơn là những đồng đô la thực sự. Cũng bằng cách này, “chết bởi các doanh nghiệp phản bội” biến thành sự tự sát của các doanh nghiệp.

Câu chuyện về hai đất nước và bốn công ty

Để cung cấp góc nhìn riêng cá nhân về vấn đề này, chúng ta hãy xem xét các hoạt động của bốn tập đoàn lớn tại Trung Quốc và tổng giám đốc của họ. Westinghouse, kẻ nghề nghiệp nhất; General Electric, kẻ tâm thần nhất; Caterpillar, bộ mặt điển hình cho sự căm dỗ của chủ nghĩa con buôn Trung Quốc; và Evergreen Solar, từng là niềm “Hy vọng Xanh vĩ đại” của chính quyền Obama và bây giờ là điềm cảm thán cho sự thất bại của các chính khách Hoa kỳ trong việc bảo vệ cộng đồng doanh nghiệp của chúng ta trước sự xâm lược của Trung Quốc.

Suy nghĩ ảo tưởng phân hạch của Westinghouse

Westinghouse Electric đã chuyển giao hơn 75.000 tài liệu cho khách hàng Trung Quốc theo cam kết phần khởi đầu của việc chuyển giao công nghệ với hy vọng là bảo toàn được vị trí trong thị trường hạt nhân phát triển nhanh nhất này... Jack Allen, Chủ tịch Westinghouse tại châu Á [nói] công ty “không có đảm bảo nào” về vai trò của mình tại Trung Quốc khi bốn lò phản ứng hạt nhân AP 1000 hoàn thành.

– *Financial Times*

Giống như Frodo¹¹ không thể chống lại sự căm dỗ của chiếc nhẫn chết người, Westinghouse rõ ràng là không thể cưỡng lại được thị trường điện hạt nhân Trung Quốc. Chúng ta biết rằng: Thị trường hạt nhân Trung Quốc là thị trường lớn nhất và phát triển nhanh nhất trên thế giới, với 23 lò phản ứng đang xây dựng và có kế hoạch xây dựng 100 hoặc hơn nữa. Nhưng trong khi cố gắng đạt được thị phần đáng kể trong cái thị trường phát triển đó về làm phần thưởng to lớn cho Westinghouse, cách tệ nhất có thể để kiếm phần thưởng đó là làm theo cách mà tổng giám đốc Jack Allen đã làm: chuyển tất cả đến Trung Quốc những gì cần để có thể xây dựng các lò phản ứng mà không cần đến sự trợ giúp của Westinghouse.

Tình hình ngày càng mĩa mai và khôi hài hơn. Trên website công ty, Westinghouse

Nuclear đã khoắc lác thông tin rằng “gần 50% các nhà máy điện hạt nhân đang hoạt động trên thế giới... đều dựa vào công nghệ của Westinghouse”. Ô, có dễ dàng đoán ra ai là nhà kinh doanh trung thực? Với cách chuyên hơn 75.000 tài liệu đến Trung Quốc, thì gần 50% hoặc hơn thế nữa các lò phản ứng hạt nhân ở Trung Quốc chắc chắn dựa trên công nghệ Westinghouse; nó chỉ là copy công nghệ của Westinghouse.

Sự ngây thơ của Westinghouse thật là ngạc nhiên bởi vì, trong khi nó là công ty của Mỹ, nhưng thực chất do công ty Toshiba của Nhật Bản quản lý. Và rất nhiều công ty Nhật bản đã bị tàn lụi bởi các điều kiện bắt buộc chuyển giao công nghệ và đã có kinh nghiệm với khả năng kinh ngạc của các nhà sản xuất Trung Quốc trong việc học hỏi công nghệ nước ngoài và sử dụng chúng để biến mình thành các đối thủ cạnh tranh nặng ký. Cần xem lại tại sao một nhóm các giám đốc Nhật Bản và châu Âu tự bắn vào đầu mình bằng cách chuyển giao công nghệ tàu cao tốc, từ *The Wall Street Journal* đã hài hước viết:

Khi các công ty Nhật Bản và Châu Âu tiên phong trong việc xây dựng đường sắt cao tốc đồng ý sản xuất toa tàu tại Trung Quốc, họ đã nghĩ đến việc tiếp cận vào thị trường mới đang bùng nổ, những hợp đồng đáng giá hàng tỷ đô-la và tạo dấu ấn trong hệ thống đường sắt tham vọng nhất trong lịch sử. Những gì họ không lường được là họ phải cạnh tranh với các công ty Trung Quốc lục địa đã tiếp nhận công nghệ và quay trở lại cạnh tranh với họ chỉ vài năm sau.

Mãnh hổ Caterpillar kháu đầu trước con Rồng đỏ

Bây giờ hãy xem hai mẫu tin gần đây. Đặt chúng cạnh nhau cho ta thấy tóm tắt chiến lược toàn cầu Caterpillar: Đóng cửa nhà máy tại Mỹ và mở cửa nhà máy tại Trung Quốc.

Caterpillar vào hôm Thứ ba đã thông báo có kế hoạch sa thải hơn 2.400 công nhân tại năm nhà máy tại Illinois, Indiana, và Georgia khi công ty chế tạo thiết bị hạng nặng này tiếp tục cắt giảm chi phí do nền kinh tế thế giới suy giảm... Vì tình hình xấu đi, Caterpillar trong tháng giêng đã tuyên bố sẽ cắt giảm 20.000 việc làm.

— *Huffington Post*

Trong suốt ba thập kỷ qua, Caterpillar phát triển từ một văn phòng bán hàng tại Bắc Kinh thành công ty có mặt mọi nơi trong nước như ngày nay – bao gồm mười một cơ sở sản xuất, ba trung tâm nghiên cứu và phát triển, chín văn phòng, và hai trung tâm hậu cần và kho vận.

— *Jiming Zhu, Phó Chủ tịch, Caterpillar*

Chiến lược của mãnh hổ Caterpillar bị cuốn theo dòng chảy ngược mạnh mẽ của các thủ đoạn thương mại không công bằng, lôi theo các công ty như Caterpillar ra khỏi lãnh thổ Mỹ. Để thấy sức hút bản thù của dòng chảy ngược này, hãy xem quyết định công ty sản xuất máy xúc cỡ nhỏ bán vào thị trường Trung Quốc ở Ngô Giang, thay vì ở Peoria, Illinois. Caterpillar chọn mảnh đất và công nhân Trung Quốc bởi vì nếu sản xuất máy xúc cỡ nhỏ trong nội địa Mỹ và xuất khẩu sang Trung Quốc, họ sẽ đối mặt với mức

thuế bảo hộ cao tới 30%.

Nhưng đó không phải là tất cả. Mãnh hổ Caterpillar sẽ còn đối mặt một vật cản nữa, mức thuế con buôn dưới dạng định giá thấp đồng nội tệ ở mức khoảng 40% so với giá trị thực. Hai mức phí và thuế của con buôn ăn xin này làm cho nhiều công ty Mỹ không thể tính đến việc sản xuất ở Mỹ rồi xuất khẩu vào Trung Quốc.

Tổn thương lớn nhất trong quyết định di chuyển này là Caterpillar không chỉ là biểu tượng của nước Mỹ. Nó đã từng là nguồn chính tạo ra việc làm và thu nhập cho các bang miền trung-tây nước Mỹ hơn một thế kỷ qua. Sự chấm dứt sản xuất của nhà khổng lồ tại Peoria thực sự là thảm họa của nước Mỹ.

Và bây giờ đây là mẩu tin đáng để cười hết cỡ: Ngay cả khi Caterpillar đã sẵn sàng tạo ra nhiều việc làm tại Trung Quốc để sản xuất máy xúc cỡ nhỏ và đẩy hàng ngàn người Mỹ vào danh sách thất nghiệp, nó đã giang hai tay nắm lấy lợi ích của chương trình kích thích tài chính của bộ máy Obama. Ôi! Điều đó làm ta buồn nôn.

Evergreen Solar chuyển năng lượng tương lai của chúng ta đi để lấy mấy thỏi bạc

Nếu chúng ta không thể đánh bại Trung Quốc và không thể thuyết phục chính phủ Mỹ hiểu chúng ta đang đối đầu với cái gì, tốt hơn hết hãy theo họ. Đó là những gì Evergreen Solar đã quyết định thực hiện: di chuyển nhà máy chế tạo và lắp ráp pin năng lượng mặt trời tại Devens – Massachusetts sang Vũ Hán – Trung Quốc.

— *Manufacturing & Technology News*

Hãng Evergreen Solar là hãng sản xuất ra một số tấm pin năng lượng mặt trời có hiệu suất cao nhất thế giới. Nếu chúng ta phải tin tổng thống Barack Obama, thì chắc chắn là các công ty như Evergreen Solar được coi là nguồn tạo ra việc làm mới tốt nhất của nước Mỹ. Trong thời đại suy giảm nguồn cung cấp dầu mỏ và sự nóng lên toàn cầu, chẳng phải ngành "công nghiệp xanh" là một trong những ngành tạo ra tăng trưởng việc làm mạnh nhất hay sao?

Tuy nhiên, nếu chúng ta tin vào ngài Rick Feldt Tổng giám đốc Evergreen thì công ty của ông ta đã làm hết sức có thể để thuyết phục bộ máy Obama giúp Evergreen giữ lại các dây chuyền sản xuất tại Massachusetts. Ông Feldt đã làm đến mức phải đến Washington để van nài các quan chức cao cấp như Bộ trưởng Năng lượng Steven Chu và Bộ trưởng Thương mại Gary Locke làm gì đó chống lại các biện pháp trợ cấp bất hợp pháp mà chính phủ Trung Quốc đang đổ vào ngành công nghiệp năng lượng mặt trời của họ. Nhưng những van xin của Evergreen chỉ rơi vào các lỗ tai điếc.

Vì vậy, khi chính phủ Trung Quốc đề nghị cấp cho Evergreen các khoản vay lãi suất thấp chiếm 65% của chi phí xây dựng nhà máy mới tại Trung Quốc thay vì tại Massachusetts, Tổng giám đốc của Evergreen tin rằng ông đã không có sự lựa chọn khác hơn là chấp nhận 30 thỏi bạc của Trung Quốc và chuyển dây chuyền sản xuất của công ty ra nước ngoài. Ngài Feldt bức tức nói, "Hoa Kỳ vẫn tiếp tục kêu gọi về việc giữ việc làm. Bạn nghe Thông điệp Liên bang của Tổng thống Hoa Kỳ và ông ta nói, 'Tôi muốn giữ lại việc làm tại Hoa Kỳ'. Nói thật là dễ, nhưng làm gì để hiện thực hóa". Điều đó là chính xác, thưa ông Feldt, nhưng Mỹ chắc chắn sẽ tiếc nuối các nhà máy mới của ông đang

chuyển sang Trung Quốc.

Trong thực tế, Mỹ, và đặc biệt là bang Massachusetts, sẽ tiếc nuối nhà máy tại Mỹ cùng với 800 công nhân đã từng làm việc trong đó. Vì ngay sau khi hứa hẹn để duy trì sự hiện diện của nhà máy ở Massachusetts, Evergreen thông báo sẽ đóng cửa nhà máy ở bang này. Và đó đúng là nhà máy hiện đại xây dựng 2007, mà người nộp thuế tiểu bang Massachusetts đã bỏ ra 52 triệu USD để hỗ trợ. Và đây là sự xúc phạm cuối cùng: Evergreen cũng sẽ buộc người nộp thuế Mỹ trả tiền cho việc đóng cửa với chi phí 340 triệu USD theo thỏa thuận về việc đóng cửa nhà máy. Không thể nào làm lộn xộn hơn thế nữa.

General Electric: Bạn có thích cái muỗng với cái lưỡi chẻ đôi đôi trá không?

Một kiểu làm ăn đang phát triển. Một công ty [nước ngoài] nhượng quyền sở hữu trí tuệ cho doanh nghiệp nhà nước Trung Quốc, và sau đó tất cả bị ép bật ra rìa của thị trường trong nước Trung Quốc và đối mặt với một đối thủ cạnh tranh mới. Không có gì là ngẫu nhiên hoặc là trường hợp các doanh nghiệp nhà nước quá hăm hở và vượt qua giới hạn. Trung Quốc muốn chuyển đổi từ công xưởng quốc tế sang một nền kinh tế tiên tiến, và đang sử dụng sức mạnh thị trường của mình để rút ngắn giai đoạn bằng cách "xoi" sở hữu trí tuệ của người khác.

— John Gapper, *Financial Times*

Trong ánh đèn pha rọi thẳng vào những công ty Mỹ phản bội, rất cần thiết để nhìn lại chính công ty đã mở đầu chương này: General Electric. Ít nhất là về mặt ngoài, vũ điệu GE cùng với Rong không bị chê là canh bạc tệ. GE hiện có hơn 15.000 công nhân (chủ yếu là người Hoa) tại hơn 50 địa điểm ở Trung Quốc, và mỗi năm, nó góp phần tạo ra doanh thu ngày càng tăng từ các hoạt động của mình ở Trung Quốc. Tuy nhiên, GE tiếp tục chịu thiệt hụt doanh thu so với mấy cái hũ vàng mà sự mở rộng ở Trung Quốc đáng ra phải đem lại cho công ty.

Tuy nhiên, vấn đề lớn hơn với GE là hành vi kỳ cục của tổng giám đốc Jeffrey Immelt. Một mặt, Immelt đã buộc tội chủ nghĩa bảo hộ của Trung Quốc đã đi quá xa qua phát biểu "Tôi thực sự lo lắng về Trung Quốc. Tôi không chắc chắn rằng cuối cùng họ muốn bắt cứ ai trong chúng ta chiến thắng, hoặc bắt cứ ai trong chúng ta thành công".

Mặt khác, Immelt làm tất cả để gây ấn tượng so sánh với Thống soái Pétain của nước Pháp đầu hàng, đã dâng nộp một cách đáng kinh ngạc một loạt các mảng lớn công nghệ mới cho Trung Quốc, để đổi lấy những gì Immelt coi như là sự tôn vinh cao quý và đặc quyền kinh doanh trong nước Cộng hòa Nhân dân. Điển hình cho một trong những thứ đáng lo ngại nhất mà Immelt từ bỏ, là GE chuyển giao toàn bộ phần kinh doanh hệ thống điện tử hàng không toàn cầu của mình chỉ để có thể tham gia vào sản xuất một máy bay chở khách của Trung Quốc. GE cũng đã bàn giao những phần quan trọng của công nghệ công nghiệp quan trọng khác như đầu máy xe lửa, năng lượng gió và các thiết bị chống ô nhiễm môi trường.

Điều này quá thiên cận, như John Gapper của tờ *Financial Times* đã khẳng định trước đây, bởi vì khi các công ty Trung Quốc nắm bắt được công nghệ hiện tại và công nghệ đang phát triển của GE lại được thực hiện tại các phòng nghiên cứu phát triển đặt trên đất Trung Quốc, GE sẽ bị "đẩy ra rìa" ở thị trường Trung Quốc và thậm chí phải đối mặt với cạnh

tranh gay gắt hơn của Trung Quốc trên thị trường quốc tế.

Bài toán chính trị chia để trị

Thay mặt các tổ chức và thành viên ký dưới đây, chúng tôi viết thư này để phản đối mạnh mẽ điều khoản cải cách tiền tệ của Đạo luật Mậu dịch Công bằng HR 2378.

- Thư gửi cho Quốc hội của 36 công ty và tập đoàn

Không chỉ các nhà sản xuất chế tạo như Caterpillar, General Electric và Westinghouse đã phản bội nước Mỹ. Như trích đoạn trong thư gửi đến Quốc hội ở trên đã minh họa, nhiều công ty khác của Mỹ và các ngành công nghiệp được hưởng lợi ngắn hạn từ mối quan hệ ký sinh giữa Trung Quốc với Hoa Kỳ đã đổi lập trường trong cuộc tranh luận về Trung Quốc. Trong thực tế, mỗi khi chủ đề cải cách thương mại với Trung Quốc được đưa ra, các công ty này đều lộ mặt ra phản đối ngay.

Chỉ cần xem xét các hiệp hội nông nghiệp có quyền lực như Hiệp hội Đậu tương Mỹ, Viện Thịt Hoa Kỳ, Hiệp hội Tinh chế Ngô, và Hội đồng xuất khẩu Gia cầm và Trứng Hoa Kỳ. Họ thường xuyên phản đối các cải cách thương mại mang tính xây dựng với Trung Quốc bởi vì họ lo sợ mức thuế trả đũa. Trong khi sợ hãi như vậy có thể xem là chính đáng, nó không phải là lý do để tiến hành vận động hành lang gây tổn hại vật chất đến lợi ích rộng hơn của Hoa Kỳ và các công nhân khi Mỹ đang cố gắng đương đầu với một trong những tình huống kinh tế khó xử tồi tệ nhất mà đất nước này đã từng phải đối mặt.

Một phần quan trọng thứ hai của liên minh ủng hộ Trung Quốc "chia để trị" ngay trên đất Mỹ bao gồm các hội bán lẻ như Hiệp hội May và Giày Mỹ, Liên đoàn Bán lẻ Quốc gia, và Hiệp hội Sản xuất đồ Thể thao. Họ lo ngại giá cả sẽ tăng và gây thiệt hại nặng cho lợi nhuận của họ nếu Trung Quốc phải thực hiện các bước như nâng giá đồng tiền và loại bỏ trợ cấp xuất khẩu bất hợp pháp của mình. Nhưng gì các nhóm này không hiểu và nhiều công dân Mỹ vẫn chưa nắm bắt là: cơn lũ hàng hóa giá rẻ giả tạo của Trung Quốc mà hiện đang đẩy nước Mỹ ra khỏi thị trường mới chỉ là khoản đặt cọc cho nạn thất nghiệp hiện tại và tương lai của đất nước này. Hơn nữa, nhiều người Mỹ thất nghiệp hơn có nghĩa là sức mua của người tiêu dùng giảm và ít doanh thu hơn cho các nhà bán lẻ Mỹ trong dài hạn.

Và đây là một nhóm vận động hành lang đặc biệt gây phiền hà: Phòng Thương mại Mỹ tại Thượng Hải. Nhóm này lần gần đây nhất được biết là vận động hành lang chống lại các quy định quan trọng trong một dự luật về Trung Quốc. Dự luật này đề xuất tăng cường quyền được bảo vệ an toàn của công nhân Trung Quốc và do đó cho người lao động Mỹ một cơ hội tốt hơn để cạnh tranh.

Tất cả các nhóm kinh doanh Mỹ và giám đốc công ty hiện nay đang có hoạt động kinh doanh với Trung Quốc cần phải đọc biên thể bài thơ nổi tiếng của John Donne: Không có doanh nghiệp Mỹ nào là một hòn đảo riêng của họ; mỗi doanh nghiệp là một phần của đất nước này, một phần của nền kinh tế rộng hơn. Nếu một công việc bị xóa đi bởi chủ nghĩa con buôn Trung Quốc, nước Mỹ sẽ nhỏ đi một ít... Và anh đừng bao giờ hỏi chuông nguyện hồn ai; chuông nguyện hồn anh đấy!

¹¹ Frodo Baggins là nhân vật trong phim nổi tiếng “Chúa Tể Của Những Chiếc Nhẫn” được đạo diễn bởi Peter Jackson, ra mắt năm 2001. ND

P.N. & G.A.

Nhóm dịch giả gửi trực tiếp cho *BVN*