TÌNH HUỐNG 2.6

CHIẾN TRANH và DỊCH BỆNH:

CƠ HỘI VÀ NGUY CƠ *

Tình Huống A: Du Lịch Châu Á Liêu Xiêu Vì Virus Lạ Và Chiến Tranh Iraq

Đại lý du lịch June Lin cho biết , những ngày này cô rất sợ nhấc máy điện thoại , vì mỗi lần tiếng chuông reo là y rằng có một khách hàng muốn hủy chỗ . Lin làm đại lý cho một hãng du lịch ở Đài Bắc. Và chỉ một tuần qua, 80% khách hàng của cô đã hoãn đi du lịch châu Á . Ngành du lịch châu Á chưa bao giờ lại phải đối mặt với những khó khăn chồng chất như vậy , căn bệnh virus lạ chưa dứt thì chiến tranh Iraq ập đến .

Từ trụ sở ở Thái Lan, Giám đốc điều hành của hiệp hội du lịch châu Á – Thái Bình Dương Jonh Koldowski cho biết , chỉ trong vòng 7 ngày qua mà đã có tới 20 – 60 % hợp đồng du lịch đến các nước châu Á bị hủy . " Chúng tôi đang kinh doanh trong thời điểm vô cùng khó khăn, bất kỳ vị khách nào khi chúng tôi mời đi du lịch họ đều trả lời : hãy đợi đã" – Jonh Koldowski nói. Du lịch từ lâu là một ngành mũi nhọn thúc đẩy kinh tế cuả Thái Lan , nhưng giờ ngay cả các khách Nhật Bản, Hàn Quốc đã từ chối đến quốc gia Đông Nam Á nổi tiếng với những bãi biển thơ mộng n ày.

Bức tranh u ám trên cũng đang lan rộng sang Việt Nam, Singapore, Trung Quốc và đặc biệt là Hong Kong. Joshep Tung, Giám đốc Hội đồng du lịch Hong Kong cho biết , ngay sau khi tổ chức y tế thế giới cảnh báo về mối nguy hiểm củ a virus lạ, 30 – 40 % khách từ châu Âu và Mỹ đã hoãn đi du lịch. "Thậm chí, một số đại biểu nước ngoài cũng đã không đến tham dự hội thảo của chúng tôi tại Hong Kong" – trưởng ban tổ chức hội nghị Credit Susse First Boston hô m qua nói. Năm ngoái, ngành du lịch đã chiếm tới 6,1% GDP của Hong Kong. Một quan chức của Hong Kong cho biết, rất có thể họ sẽ phải điều chỉnh lại dự đoán mức tăng trưởng của ngành này (3% năm 2003) nếu như tình trạng căn bệnh virus lạ, cũng như cuộc chiến Mỹ – Iraq tiếp tục kéo dài.

Bình Yên (Theo Reuters)

Vnexpress.net (28/2/2003)

Tình Huống B: Nhà Cung Cấp Hậu Cần Cho Mỹ Bội Thu

"Nhu cầu giày, mũ bảo hiểm, kính… của quân đội Mỹ tăng vọt trong chiến tranh. Trước kia, chúng tôi chỉ đặt 5.500 đôi giày mỗi tháng nhưng giờ nhu cầu tăng lên 85.000 đôi", Frank Jonhson, phát ngôn viên Trung tâm Hậu cần Bộ Nội vụ tại Philadelphia cho biết .

Frank Jonhson kể: "Chúng tôi hối thúc các nhà sản xuất làm ngày làm đêm . Làm ra bao nhiêu chúng tôi lấy hết bấy nhiêu . Riêng loại giày phát cho quân chiến đấu ở Iraq được may đặc biệt bởi khí hậu sa mạc rất khắc nghiệt : ngày nóng, đêm lạnh".

Ngân sách quân trang của Bộ Quốc phòng Mỹ lên tới 7,8 tỷ USD/năm. Vì thế, các công ty nổi danh như Wolverine , Wellco và Oakley rất khoái "ông khách" sộp này . Họ cho biết, quân đội thường thanh toán nhanh gọn và giữ chữ tín tốt . Năm 2002, Wolverine có doanh thu 827 triệu USD, còn Oakley đạt 489 triệu USD.

Vnexpress (28/2/2003)

Tình Huống C: Doanh Nghiệp Việt Nam "Xoay Xở" Với Chiến Tranh

Doanh nghiệp Việt Nam đang theo dõi cuộc chiến tại Iraq và đang tìm cách hạn chế những tác động xấu của một thị trường thế giới đầy biến động .

Xuất khẩu thời chiến tranh

Ông Nguyễn Đăng Phi, phó vụ trưởng vụ xuất nhập khẩu, Bộ Thương mại cho biết, hợp đồng xuất khẩu 500.000 tấn gạo của Việt Nam cho Iraq nằm trong chương trình đổi dầu lấy lương thực của Liên Hợp Quốc đã bị vô hiệu khi chiến tranh xảy ra .

Ông Chi khẳng định : "Chiến tranh tại Iraq là điều đã được dự báo . Chỉ có điều, gạo Việt Nam dự kiến xuất khẩu sang Iraq là loại gạo chỉ phù hợp với thị trường Trung Đông , vì vậy chúng ta phải tìm cho được một nước Trung Đông khác và chúng tôi đã ký được hợp đồng bán lô hàng này". Cũng do đã dự báo trước được tình hình, theo ông Chi, Bộ Thương mại đã yêu cầu các doanh nghiệp "càng ký được nhiều hợp đồng bán gạo càng tốt" và riêng trong quý I năm nay , các doanh nghiệp đã ký được hợp đồng bán khoảng 2 triệu tấn gạo, vượt 1 triệu tấn so với quý I các năm trước. "Tôi cho rằng dù thế nào thì mục tiêu xuất khẩu 3,6 triệu tấn gạo năm nay là hiện thực", ông Chi nói.

Châu Á vẫn được coi là thị trường trọng tâm của gạo Việt Nam với ba thị trường chính là Philippines , Indonesia và Malaysia. Với châu Á, Bộ Thương mại sẽ đẩy mạnh xuất khẩu theo cả hợp đồng Chính phủ và hợp đồng thương mại . Riêng với thị trường châu Phi , bên cạnh việc bán hàng qua trung gian, các quan chức của Bộ Thương mại cho rằng để đảm bảo cho việc xuất khẩu gạo, cần ký thêm một số hiệp định thương mại song phương , hiệp định về thanh toán qua ngân hàng và một số thỏa thuận cấp Chính phủ về việc mua bán gạo như đã làm với Angola . (Hiện

nay Nigeria cũng đang quan tâm đến việc này). Với thị trường châu Âu, sẽ đẩy mạnh việc xuất khẩu gạo sang Nga, từ đó tỏa đi các thị trường thuộc Liên Xô cũ bằng việc thành lập trung tâm thương mại tại Nga để hỗ trợ công tác xúc tiến.

Nhưng không phải ngành hàng nào cũng thuận lợi như xuất khẩu gạo . Ông Nguyễn Thiện Toàn, Phó Tổng Giám đốc Tổng công ty Chè Việt Nam (Vinatea), nói khó khăn trong việc xuất khẩu chè vào thị trường Trung Đông "nằm ngoài cố gắng của Vinatea" và cho biết, thứ năm tuần này (27/3/2003), theo chương trình, lãnh đạo Vinatea sẽ có buổi làm việc với Thủ tướng Chính phủ để tìm biện pháp tháo gỡ tình hình khó khăn hiện nay .

Theo báo cáo của Bộ Thương mại, mặc dù hiện nay chè Việt Nam đã xuất hiện ở 52 nước trên thế giới, nhưng thị trường Iraq vẫn chiếm 25 – 30 % sản lượng chè xuất khẩu của Việt Nam. Năm 2002 Việt Nam xuất khẩu khoảng 71.200 tấn chè, tăng khoảng 6% so với năm 2001, nhưng do giá xuất khẩu giảm 9% nên kim ngạch cũng đã giảm 3%. Năm 2003, Bộ Thương mại đề ra kế hoạch xuất khẩu 75.000 – 80.000 tấn chè, đạt kim ngạch khoảng 80 triệu USD.

"Do tầm quan trọng của thị trường Iraq, khi chiến tranh đã xảy ra sẽ rất khó để đạt được mục tiêu này", một quan chức của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thừa nhận.

Ông Lê Nho Ba, Giám đốc Nhà máy Chế biến nông lâm sản xuất khẩu (Afpex) cho biết, Trung Đông là thị trường tiêu thụ hầu hết sản phẩm gỗ thủ công mỹ nghệ của nhà máy. Nhưng từ cuối năm 2002, giao dịch với đối tác ở khu vực này đều tắc nghẽn , nay chiến tranh xảy ra lại càng khó hơn.

Giờ đây Afpex phải làm lại từ đâu , nhưng lần này là vào thị trường Trung Quốc. Ông Ba cho biết, Afpex đang chuẩn bị các thủ tục để tháng 6 tới sẽ đưa đại lý của mình tại Trung Quốc đi vào hoạt động. Afpex cũng vừa ký hợp đồng thuê 210m^2 trong siêu thị ASEAN ở Cô Cầu, thành phố nằm trên trục đường Lào Cai đi Côn Minh, là giao điểm trao đổi hàng hóa giữa Trung Quốc với Lào, Myanmar, Thái Lan và Việt Nam.

Tương tự Afpex, Công ty cổ phần WEC Sài Gòn cũng đang gặp khó khăn vì thị trường tiêu thụ hơn 90% sản phẩm may của công ty là Ả Rập Xê út, nước có chung đường biên giới với Iraq. Ông Diệp Thành Kiệt, Tổng Giám đốc Công ty cho biết, WEC đang thực hiện những đơn hàng cũ, nhưng rất có thể 1-2 tháng tới đơn hàng vào thị trường này sẽ bị ngưng trệ. Trong khi đó, WEC chưa kịp tìm bạn hàng ở các thị trường khác.

Mở và khép

Tuần trước, khi có trường hợp đề nghị bảo hiểm cho các lô hàng đi Iraq, ông Nguyễn Văn Minh, Trưởng phòng Bảo hiểm hàng hải của Công ty bảo hiểm TP. HCM (Bảo Minh), chỉ làm một động tác đơn giản là: "Chuyển phòng tái bảo hiểm". Đấy là ông làm theo chỉ dẫn của Ủy ban Lượng định rủi ro chiến tranh London: các công ty bảo hiểm nếu nhận được đề nghị bảo hiểm

hàng đi Iraq thì phải thông báo cho ủy ban và chỉ đặt bút ký hợp đồng sau khi một công ty bảo hiểm quốc tế chấp nhận tái bảo hiểm.

Tuy nhiên tuần này, mặc dù tình hình chiến sự Iraq đang diễn ra ngày càng căng thẳng. Ủy ban đã bật đèn xanh cho các công ty bảo hiểm tự quyết định số phận của các lô hàng muốn xuất đi Iraq nói riêng và vùng Vịnh nói chung. Theo đó ủy ban chia vịnh Persic thành ba vùng: Vùng H/C (tức phải có xác nhận của công ty tái bảo hiểm quốc tế), vùng áp dụng mức phí rủi ro chiến tranh cao (0,1% trên giá trị lô hàng) và vùng áp dụng mức phí bảo hiểm chiến tranh theo thị trường bảo hiểm London tối thiểu là 0.05%. Tuy nhiên, sau khi Bảo Minh từ chối bảo hiểm cho lô hàng dầu ăn của Vocarimex tuần trước, cho đến nay chưa có thêm doanh nghiệp nào đề nghị được bảo hiểm.

Nhưng hiện Bảo Minh đang có một nỗi lo khác. Các lô hàng dầu ăn, sữa, xà phòng,… trị giá khoảng 6 triệu USD do Bảo Minh bảo hiểm hiện đang lưu thông trong nội địa Iraq và công ty vẫn chưa biết số phận của những lô hàng này ra sao. "Theo hợp đồng đã ký, trách nhiệm bảo hiểm của chúng tôi chỉ kết thúc sau khi hàng được giao đến kho thay vì chỉ đến cảng như một số công ty bảo hiểm khác. Các chủ hàng vẫn chưa thông báo cho chúng tôi biết về tình trạng hàng hóa và những gì chúng tôi có thể làm hiện nay là chờ đợi."

Bên cạnh đó, vẫn còn một số lô hàng khác do Bảo Minh bảo hiểm hiện đang được lưu kho tại cảng Dubai sau khi các tàu không cập được cảng Umm Qasr (Iraq) nên quay về tập kết hàng tại đây. Tuy nhiên, chi phí lưu container sẽ do các hãng tàu gánh chịu. Trong khi đó, các nhà bảo hiểm như Bảo Minh sẽ phải chịu trách nhiệm về các rủi ro xảy đến trong quá trình lưu kho như cháy nổ…

Tình hình ở Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) có phần nào dịu hơn. Theo bà Phạm Châu Loan – trưởng phòng Bảo hiểm hàng hóa của Bảo Việt, trong tuần này Bảo Việt cũng không nhận được thêm đề nghị bảo hiểm nào mới. Bà cho biết, trước khi xảy ra chiến tranh, trong hợp đồng bảo hiểm hàng hóa đi Iraq và các nước lân cận của Bảo Việt đều có điều khoản "thông báo hủy bỏ", tức hợp đồng bảo hiểm chiến tranh sẽ được hủy bỏ sau khi người bảo hiểm hoặc người được bảo hiểm thông báo trong vòng 48 giờ kể từ nửa đêm ngày thông báo hủy bỏ. Cho đến nay, tổng giá trị hàng hóa bị Bảo Việt thông báo hủy bỏ có giá trị khoảng 7 triệu USD, trong đó có khoảng 5 triệu USD là hàng nhập khẩu (phân bón, lưu huỳnh, nhựa đường…) và 2 triệu USD hàng xuất khẩu (gạo, gỗ thành phẩm…).

Tuy nhiên bà Loan cho biết hợp đồng bảo hiểm có thể khôi phục lại sau khi có sự thỏa thuận giữa người bảo hiểm và người được bảo hiểm trước khi thông báo hủy bỏ hết hạn với mức phí cao hơn khoảng 2-5 lần. Bảo Việt hiện đã khôi phục lại các hợp đồng bảo hiểm cho Công ty Vật tư nông nghiệp I Hải Phòng và Công ty Super phốt phát và hóa chất Lâm Thao.

Trong khi các nhà bảo hiểm mở cửa rộng hơn cho doanh nghiệp đưa hàng đi vùng Vịnh thì các hãng tầu lại khép bớt hoạt động trên các tuyến này lại. Một đại diện của hãng Hapag Lloy cho biết hãng này đã ngưng các tuyến đi Iraq kể từ khi chiến tranh xảy ra và tuần này bắt đầu

nhưng nhận hàng đi Kuwai t do đây cũng là một điểm nhạy cảm của vùng chiến sự . Các tuyến đi đến các nước vùng Vịnh khác vẫn còn hoạt động , tuy nhiên cước phí phải được trả trước . Hiện nay phụ phí bảo hiểm chiế n tranh thu trên các tuyến đi các nước này là 55 USD/TEU (container 20 feet).

Ông Võ Xuân Bình, phụ trách tuyến Trung Đông của hãng P&O Nedlloyd, cho biết ngoại trừ Iraq, hãng vẫn còn nhận hàng đi các tuyến khác tới vùng Vịnh . Tuy nhiên, ngoài mức phí bảo hiểm chiến tranh 55 USD/TEU, hàng hóa đi Kuwait còn phải trả thêm một mức gọi là phụ phí chiến tranh khẩn cấp 150 USD/TEU.

(Theo Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn)

VIET NAM NET (2/4/2003)

Tình Huống D: Ngân Hàng, Du Lịch Bị "Vạ Lây" Chiến Tranh

Khi Liên Hiệp Quốc ngưng thực hiện Chương trình đổi dầu lấy lương thực của Iraq do chiến tranh bùng nổ, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) như ngồi trên lửa. Tin tức đưa về không mấy lạc quan: chuyến hàng trị giá 1,6 triệu USD của Công ty Mỹ phẩm Như Ngọc, Q.10 (TP.HCM), thanh toán qua Vietcombank, đã cập cảng Iraq, nhưng chưa giao lên bờ .

Ngân hàng lo bạc mặt

"Liên Hiệp Quốc phải ký nhận hàng thì lúc đó tiề n mới được chuyển về Vietcombank và bên bán mới nhận được tiền . Còn bây giờ sự chờ đợi không biết kéo dài bao lâu" – một lãnh đạo Vietcombank nói với vẻ âu lo

Công ty Mỹ Phẩm như Ngọc không phải là khách hàng duy nhất của Vietcombank bị mắc kẹt vì chiến sự. Công ty Sữa Việt Nam (Vinamilk) vừa giao xong lô hàng trị giá 10 triệu EUR, đã lấy được tiền thanh toán 8,2 triệu EUR, còn lại 1,8 triệu EUR nữa chưa kịp nhận thì khói lửa đã bùng lên bên bờ sông Euphrate . Nhưng bị ảnh hưởng "nặng nề " nhất của chiến tranh phải kể đến Công ty Dầu thực vật – Hương liệu, Mỹ phẩm Việt Nam (Vocarimex). Những container hàng hóa trị giá 4,1USD đã xuống tầu, làm xong vận đơn, đang trên đường vận chuyển… không biết giải quyết thế nào. Khách hàng "lâm nạn", Vietcombank cũng không đứng ngoài khó khăn. Trước mắt, ngân hàng bắt buộc phải tạm ngưng cho những đơn vị này vay những khoản tiền mới, chờ xử lý hàng kẹt lại . Sữa, dầu ăn, xà bông là những mặt h àng không thể bảo quản lâu vì thời hạn sử dụng chỉ trên dưới 6 tháng đến một năm. Trong trường hợp không bán được hàng, các nhà xuất khẩu phải chở hàng về , thiệt hại về phí vận tải là rõ ràng . Bên cạnh đó, dầu ăn, xà bông là sản phẩm sản xuất dành riêng cho thị trường Iraq , có hương vị và mùi phù hợp với người tiêu dùng vùng này . Để tiêu thụ trong nước, Vocarimex có thể phải làm mới bao bì, tinh chế lại và giá thành sản phẩm có khả năng đội lên 30%.

Năm ngoái, thanh toán xuất khẩu của ba doanh nghiệp nói trên qua Vietcombank TP.HCM đạt 112 triệu USD, nhập khẩu 3,6 triệu USD. Nhưng từ đầu năm đến nay kim ngạch xuất khẩu giảm mạnh, chỉ còn 19 triệu USD, nhập khẩu 2,1 triệu USD.

Song, cũng có những ngân hàng may mắn hơn Vietcombank. Chi nhánh ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hà Nội tài trợ cho Tổng công ty Máy nông nghiệp 12 triệu USD để xuất khẩu xe buýt sang Iraq. "Đây là khoản trả nợ của Chính phủ ta cho Iraq, được Bộ Tài chính bảo lãnh, nên sau khi giao hàng là tiền được chuyển trả ngay. Chúng tôi đã thu hồi đủ cả vốn lẫn lãi" – giám đốc ngân hàng này thở phào.

Hiện một số ngân hàng chưa thống kê hết doanh số thanh toán xuất nhập khẩu với thị trường Trung Đông vì nhiều khách hàng của họ xuất nhập khẩu vào khu vực này không thường xuyên. Nhưng ảnh hưởng gián tiếp của việc mất thị trường Iraq của các nhà xuất, nhập khẩu đến hoạt động ngân hàng không thể không có, mức độ nào thì chưa tính toán được. Thủ tướng Phan Văn khải cho biết: "Chính phủ đang xem xét, đánh giá sự thiệt hại của các nhà xuất khẩu vào Iraq, trong trường hợp các công ty bảo hiểm không đền bù cho họ thì Chính phủ sẽ giúp đỡ".

Ngành du lịch đối phó

Trên các đường phố Hà Nội buổi tối, khách du lịch thưa thớt. Trong quán bar Polite tại phố Bảo Khánh, những người nước ngoài yêu cầu chuyển truyền hình qua kênh thể thao. Những hình ảnh kinh hoàng về cuộc chiến tại Iraq làm họ mỏi mệt.

Khách sạn Rex của Saigontourist chỉ mới tuần trước đạt công suất sử dụng phòng 94%, đến đầu tuần này chỉ còn 55%. Nhiều khách nước ngoài gửi thông báo hủy chỗ hoặc hoãn chuyến du lịch của họ tới Việt Nam.

Khách sạn Rex không phải là nạn nhân duy nhất. Hầu hết các khách sạn lớn tại Hà Nội và TP.HCM đang chịu cảnh tương tự. Khách sạn năm sao New World cho biết công suất sử dụng phòng đã giảm từ 90% xuống còn 50%. Renaissance, hiện nay đang ở mức 70% nhưng dự đoán có thể tình hình này còn tiếp diễn trong thời gian tới. Nhiều khách sạn lớn đầu tuần này đã phải triệu tập những cuộc họp khẩn cấp để đối phó với tình hình mặc dù đó là do những tác động khách quan có vẻ như ngoài tầm giải quyết của họ.

Ông Tôn Thất Hòa, Giám đốc Công ty Du lịch lữ hành Saigontouritst cho biết: "Chúng tôi tính là khi tình hình kiểm soát dịch bệnh diễn ra tốt thì sẽ mời các hãng đối tác đến Việt Nam để kiểm tra, làm cho họ tin tưởng chắc chắn vào các biện pháp kiểm soát phòng ngừa an toàn của Việt Nam."

Ông Hòa cho biết trên thực tế công ty đang gửi đi các thông tin mới nhất về tình hình kiểm soát dịch bệnh cũng như những thông báo lạc quan về nguồn gốc của căn bệnh này cho các hãng du lịch đối tác. Ông Hòa cho rằng chuyện xảy ra không phải do lỗi của dịch vụ cho nên khuyến mãi, giảm giá không hẳn là biện pháp tốt. Tuy nhiên, đã có những doanh nghiệp nghĩ tới

biện pháp giảm giá. Ông Julian Wong, Giám đốc Tiếp thị và Bán hàng của khách sạn Renassaince, nhận định đây là những diễn biến bất ngờ và ngắn hạn , và khách sạn cũng cần phải có những biện pháp kịp thời. "Chúng tôi vẫn làm những việc thường ngày đang làm , có nghĩa là phục vụ khách thật tốt. Tuy nhên bên cạnh đó, cũng tính tới một kế hoạch giảm giá để thu hút khách trong tình hình hiện nay"

Trong khi đó, Tổng cục Du lịch cũng đang gửi những thông báo trấn an các công ty du lịch và du khách về tình hình dịch viêm phổi cấp . Một thông báo cho biết tình hình bệnh đã được khống chế, không phát triển thành dịch, không lây nhiễm qua đường không khí đã được gửi cho các công ty du lịch yêu cầu thông báo cho tất cả các đối tác nước ngoài. "Chiến tranh cũng gây ra tâm lý ngại du lịch" – ông Phạm Từ nhận xét. Ông cho biết Tổng cục Du lịch đang chỉ đạo các công ty chuyển hướng thị trường, trong khi duy trì các thị trường dài thì tăng cường xúc tiến ở những thị trường có đường bay ngắn và an toàn như Trung Quốc, Nhật, Hàn Quốc, ASEAN, đồng thời khai thác thêm du lịch đường bộ , đường biển. "Chúng tôi sẽ họp bàn với các hãng lữ hành để có kế hoạch cụ thể", ông Từ cho biết.

Các hãng hàng không cho biết có tình trạng sụt giảm hành khách nhưng chưa thể công bố con số cụ thể. Vietnam Airlines hiện vẫn giữ tần suất bay ổn định , chưa có quyết định cắt giảm.

(Theo Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn)

VIET NAM NET (2/4/2003)

*Tựa do tác giả đặt

Câu hỏi

1. Từ những thông tin trong tình huống, hãy cho biết những ngành công nghiệp nào của Việt Nam bị ảnh hưởng bởi bệnh dịch SARS và chiến tranh Iraq . Ảnh hưởng này tốt hay xấu?
2. Có những ảnh hưởng tốt hay không? Có ngành công nghiệp hay Công ty nào của Việt Nam có được cơ hội kinh doanh mới từ hai sự kiện này hay không ? Nếu có, cho ví dụ và phân tích.
3. Tại sao một số công ty/sản phẩm trong tình huống trên lại ít bị thiệt hại hơn những công ty khác?
4. Tại sao ngân hàng lại "lo bạc mặt" khi chiến sự tại Iraq diễn ra ?
5. Giảm giá có phải là chiến lược tốt để thu hút khách du lịch trong thời điểm này hay không? Phân tích ưu và nhược điểm của chiến lược này . Theo bạn ngành du lịch nên làm gì để đối phó với tình huống trên?
6. Trong ba tuần đầu của cuộc chiến tranh Iraq, Quốc hội Mỹ đã thông qua khoản chi 80 tỷ USD cho chiến tranh, theo bạn chi phí này sẽ ảnh hưởng thế nào đến nền kinh tế Mỹ?