

**DANH MỤC TÀI LIỆU: GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT  
THẦY CÔ LIÊN HỆ ZALO: 0916655327**

**DANH MỤC TÀI LIỆU LỚP 11\_ GDKT&PL 11**

TT	Tên tài liệu	Giá cả năm	Thời gian gửi
1	GIÁO ÁN WORD 11	175K	Từ 01/07/2023
2	GIÁO ÁN TRÌNH CHIẾU 11	175K	Từ 01/07/2023
3	GIÁO ÁN CHUYÊN ĐỀ WORD 11	100K	Từ 01/08/2023
4	GIÁO ÁN CHUYÊN ĐỀ PPT 11	100K	Từ 01/08/2023
5	KẾ HOẠCH GIÁO DỤC MÔN HỌC 11	70K	Từ 01/07/2023
6	SÁCH TRẢ LỜI CÂU HỎI SGK 11	150K	Từ 01/06/2023
7	CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 11	150K	Từ 01/09/2023
8	MA TRẬN, ĐẶC TẢ, ĐỀ KIỂM TRA 11	150K	Từ 15/09/2023

**DANH MỤC TÀI LIỆU LỚP 10\_ GDKT&PL 10**

TT	Tên tài liệu	Giá cả năm	Thời gian gửi
1	GIÁO ÁN WORD 10	100K	Tài liệu đã được thầy cô sử dụng từ năm ngoái. Nên sẽ gửi đủ luôn 1 lần cả năm khi đăng ký
2	GIÁO ÁN TRÌNH CHIẾU 10	100K	
3	GIÁO ÁN CHUYÊN ĐỀ WORD 10	50K	
4	GIÁO ÁN CHUYÊN ĐỀ PPT 10	50K	
5	KẾ HOẠCH GIÁO DỤC MÔN HỌC 10	50K	
6	SÁCH TRẢ LỜI CÂU HỎI SGK 10	150K	
7	CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM 10	100K	
8	MA TRẬN, ĐẶC TẢ, ĐỀ KIỂM TRA 10	100K	

**CÁC TÀI LIỆU GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT 11 SẼ GỬI THEO CÁC ĐỢT, THẦY CÔ CÓ THỂ MUA THEO KỲ HOẶC CẢ NĂM**

**ZALO: 0916655327**

**HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI + BÀI TẬP**  
**SÁCH GIÁO KHOA**  
**GIÁO DỤC KINH TẾ**  
**VÀ PHÁP LUẬT**

**11**

**09-11**

HỌC RỪNG ỨNG NGÀY PHÁP LUẬT NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
 HƯỚNG CAO HIỆU QUẢ XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG CHÀNG

**BỘ SÁCH**  
**KẾT NỐI TRI THỨC VỚI CUỘC SỐNG**

HỌC LIỆU: GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT      ZALO: 0916655327

**Phí: 150K/ 1 CUỐN ( MIỄN SHIP)**

**HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI + BÀI TẬP**  
**SÁCH GIÁO KHOA**  
**GIÁO DỤC KINH TẾ**  
**VÀ PHÁP LUẬT**

**11**

**09-11**

HỌC RỪNG ỨNG NGÀY PHÁP LUẬT NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
 HƯỚNG CAO HIỆU QUẢ XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG CHÀNG

**BỘ SÁCH**  
**CHÂN TRỜI SÁNG TẠO**

HỌC LIỆU: GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT      ZALO: 0916655327

**Phí: 150K/ 1 CUỐN ( MIỄN SHIP)**

**HƯỚNG DẪN TRẢ LỜI CÂU HỎI + BÀI TẬP**  
**SÁCH GIÁO KHOA**  
**GIÁO DỤC KINH TẾ**  
**VÀ PHÁP LUẬT**

**11**

**09-11**

HỌC RỪNG ỨNG NGÀY PHÁP LUẬT NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
 HƯỚNG CAO HIỆU QUẢ XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG CHÀNG

**BỘ SÁCH**  
**CẢNH ĐIỀU**

HỌC LIỆU: GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT      ZALO: 0916655327

**Phí: 150K/ 1 CUỐN ( MIỄN SHIP)**

# **BÀI 1: CẠNH TRANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG**

## **I. MỞ ĐẦU**

**Theo em, chị A và các chủ cửa hàng tạp hoá khác phải làm thế nào để thu hút khách hàng, đảm bảo việc kinh doanh?**

Gợi ý:

- Các chủ cửa hàng tạp hoá phải cạnh tranh với nhau, tìm cách tạo ra điểm hấp dẫn so với các cửa hàng khác để thu hút khách hàng đến mua sắm tại cửa hàng của mình như: đa dạng hàng hoá, giá cả phù hợp, đảm bảo chất lượng hàng hoá kèm theo những tiện ích khác như: chỗ đỗ xe thuận tiện, thanh toán bằng tiền mặt hoặc qua thẻ, tích điểm để có cơ hội nhận quà,...

## **II. KHÁM PHÁ**

### **1. Khái niệm cạnh tranh**

**1/ Theo em, các nhà hàng kinh doanh ẩm thực trên phố B đã sử dụng những cách thức gì để tranh đua thu hút khách hàng? Điều đó mang lại lợi ích gì cho các nhà hàng?**

**2/Em hãy nêu ví dụ về sự tranh đua giữa các chủ thể cùng kinh doanh mặt hàng khác trên thị trường.**

Gợi ý:

- Các nhà hàng kinh doanh ẩm thực trên phố B tìm cách tạo ra những món ăn ngon, có hương vị đặc biệt, hấp dẫn, giá cả hợp lí,... để thu hút khách hàng. Để làm được điều đó, họ lại phải giành giật những điều kiện thuận lợi như: thuê được đầu bếp giỏi, có nguồn cung cấp nguyên liệu ngon, tìm được gia vị độc đáo,... Điều đó dẫn đến kết quả: cửa hàng nào làm tốt sẽ thu hút được nhiều thực khách, có nhiều lợi nhuận hơn, kinh doanh ổn định và phát triển.

- Ví dụ về sự tranh đua giữa các chủ thể cùng kinh doanh một mặt hàng như: cùng kinh doanh mặt hàng quần áo/giày dép,...

### **2. Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh**

**1/Em có nhận xét gì về quyền kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp may mặc trong trường hợp trên?**

**2/ Em hãy nêu những lí do dẫn đến cạnh tranh trong kinh tế.**

Gợi ý:

- Các doanh nghiệp dệt may độc lập với nhau, được tự do kinh doanh, tự ra quyết định sản xuất kinh doanh. Khả năng cạnh tranh của mỗi doanh nghiệp là khác nhau vì họ khác nhau về nguồn lực (vốn, công nghệ, trình độ quản lí và tay nghề người lao động,...) nên sẽ tạo ra sản phẩm có chi phí, chất lượng khác nhau

- Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh thường xuyên diễn ra do:

+ Nền kinh tế tồn tại nhiều chủ sở hữu, là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do sản xuất, kinh doanh khiến nguồn cung trên thị trường tăng lên làm cho các chủ thể kinh doanh phải cạnh tranh, tìm cho mình những lợi thế để có chỗ đứng trên thị trường.

+ Trong cạnh tranh, các chủ thể kinh doanh buộc phải sử dụng các nguồn lực của mình một cách hiệu quả nhất. Mỗi chủ thể có điều kiện sản xuất khác nhau, tạo ra năng suất và chất lượng sản phẩm khác nhau, dẫn đến sự cạnh tranh về giá cả và chất lượng sản phẩm.

+ Để giành lấy các điều kiện thuận lợi, tránh các rủi ro, bất lợi trong sản xuất, trao đổi hàng hoá thì cạnh tranh giữa các chủ thể kinh tế là điều tất yếu.

### **3.Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế**

**1/Cạnh tranh đã thúc đẩy công ty H phải làm gì để tồn tại và phát triển?**

**2/ Để cạnh tranh thành công, các nguồn lực của nền kinh tế và doanh nghiệp H được phân bổ như thế nào?**

**3/ Cạnh tranh đã giúp cho nhu cầu của khách hàng được thoả mãn như thế nào?**

Gợi ý:

1 / Cạnh tranh thúc đẩy Công ty H phải tìm cách tạo ra ưu thế so với đối thủ, tạo ra hàng hoá có chất lượng tốt hơn, hấp dẫn khách hàng hơn,...

2/ Để cạnh tranh thành công, các nguồn lực của nền kinh tế được phân bổ theo thứ tự ưu tiên: giai đoạn đầu tập trung vào các ngành có lợi thế sẵn về tài nguyên, chi phí lao động rẻ, sử dụng nhiều lao động như: nông sản, khoáng sản, dệt may, giày dép,... Sau đó chuyển dần sang ngành công nghiệp chế biến, trình độ công nghệ cao hơn, vẫn sử dụng nhiều lao động,... Từng bước chuyển sang ngành sử dụng lao động trình độ cao và công nghệ tiên tiến,...

Công ty H cũng phải tìm kiếm nguồn vải có hoạ tiết, chất liệu đặc biệt hơn; đầu tư công nghệ mới trong hoàn thiện sản phẩm; chi mức lương hấp dẫn để tuyển dụng được nhà thiết kế có tay nghề cao;...

3/ Mọi hoạt động cạnh tranh suy cho cùng là để bán được nhiều sản phẩm, nghĩa là được khách hàng quan tâm, ưa thích sử dụng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp. Vì vậy, cạnh tranh giúp cho nhu cầu của khách hàng ngày càng được thoả mãn. Như vậy, cạnh tranh có vai trò tạo động lực cho sự phát triển: tạo môi trường để các chủ thể kinh tế luôn cạnh tranh với nhau, không ngừng ứng dụng kỹ thuật công nghệ, nâng cao trình độ lao động, phân bổ linh hoạt các nguồn lực hướng tới những điều kiện sản xuất tốt nhất nhằm thu được lợi nhuận cao nhất, nhờ đó thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, không ngừng hoàn thiện nền kinh tế thị trường, thúc đẩy năng lực thoả mãn nhu cầu xã hội

#### **4. Cạnh tranh không lành mạnh**

**Em hãy nhận xét hành vi cạnh tranh của công ty X và cho biết hành vi đó có ảnh hưởng gì đến các doanh nghiệp sản xuất đệm lò xo, đệm mút, người tiêu dùng và xã hội? Theo em, cần làm gì để hạn chế, ngăn chặn những hành vi cạnh tranh không lành mạnh?**

Gợi ý:

- Hành vi cạnh tranh của Công ty X là không lành mạnh, vi phạm quy định pháp luật về cạnh tranh, thể hiện ở việc đưa ra những thông tin không chính xác về chất lượng sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, gây hiểu lầm cho người tiêu dùng, thiệt hại cho các công ty sản xuất đệm lò xo và đệm mút, tạo ra môi trường cạnh tranh không lành mạnh trong xã hội.

- Cạnh tranh không lành mạnh là những hành vi cạnh tranh trái với các quy định của pháp luật, các nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại, các chuẩn mực khác trong kinh doanh như: chỉ dẫn nhầm lẫn, gièm pha, gây rối loạn doanh nghiệp khác, xâm phạm bí mật kinh doanh,... có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng, tổn hại đến môi trường kinh doanh, có tác động xấu đến đời sống xã hội. Vì thế, những hành vi cạnh tranh không lành mạnh cần bị phê phán, lên án và ngăn chặn.

#### **LUYỆN TẬP**

**1. Em đồng tình hay không đồng tình với những ý kiến sau đây? vì sao?**

**a. Cạnh tranh chỉ diễn ra giữa những người cùng bán một loại hàng hoá nào đó.**

**b. Muốn cạnh tranh thành công, điều quan trọng là phải làm cho đối thủ của mình suy yếu.**

**c. Cạnh tranh chỉ diễn ra ở nơi có kinh tế thị trường phát triển.**

**d. Muốn cạnh tranh lành mạnh, cần phải tôn trọng đối thủ.**

Gợi ý:

a. Không đồng tình, vì cạnh tranh không chỉ diễn ra với các chủ thể cùng kinh doanh một mặt hàng mà còn giữa các chủ thể kinh doanh các mặt hàng khác nhau vì các nhà đầu tư sẽ lựa chọn đầu tư vào ngành hàng mang lại lợi nhuận cao nhất.

b. Không đồng tình, vì cạnh tranh lành mạnh là phải tôn trọng đối thủ, tìm cách cải thiện mình để vượt lên đối thủ chứ không phải tìm cách để làm cho đối thủ suy yếu

c. Không đồng tình, vì cạnh tranh là tất yếu trong cơ chế thị trường, ở đâu có sản xuất, trao đổi hàng hoá thì ở đó có cạnh tranh. Do vậy, không phải chỉ khi kinh tế thị trường phát triển mới có cạnh tranh

d. Đồng tình, vì cạnh tranh lành mạnh là biết chấp nhận cạnh tranh, cùng hợp tác và cạnh tranh với đối thủ, tôn trọng đối thủ, tìm cách tạo ra ưu thế vượt trội so với đối thủ để tồn tại và phát triển.

**2. Em hãy nhận xét hành vi cạnh tranh của các doanh nghiệp trong những trường hợp sau:**

**a. Khi quảng cáo sản phẩm, doanh nghiệp A luôn đưa ra thông tin khuếch đại ưu điểm sản phẩm của mình so với các sản phẩm cùng loại của doanh nghiệp khác đang bán trên thị trường.**

**b. Do có tiềm năng về tài chính, doanh nghiệp Z quyết định bán sản phẩm của mình với giá thấp hơn nhiều so với giá thị trường để loại bỏ các đối thủ cạnh tranh.**

**c. Doanh nghiệp D tìm mọi cách để mua được thông tin chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp Y - đối thủ cạnh tranh trực tiếp.**

**d. Công ty K luôn quan tâm đến việc tạo sự thân thiện, tin tưởng của khách hàng thông qua việc cung cấp sản phẩm có chất lượng cao kết hợp với quan tâm, chăm sóc, ưu đãi khách hàng.**

Gợi ý:

a. Đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh, đưa ra thông tin không đúng với chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp, tạo sự hiểu lầm với khách hàng.

b. Đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh, bán phá giá thị trường để hạ gục đối thủ là các doanh nghiệp nhỏ.

c. Đây là hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Việc tìm mọi cách để lấy thông tin có thể là các thủ đoạn xấu, vi phạm pháp luật.

d. Đây là hành vi cạnh tranh lành mạnh. Muốn khách hàng tin tưởng, chọn mua sản phẩm của mình, cách tốt nhất là tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt.

**3. Em hãy cho biết cạnh tranh có vai trò như thế nào trong các trường hợp sau đây:**

**a. Tổng công ty May G đầu tư mua sắm các thiết bị kỹ thuật may tiên tiến nhất để cạnh tranh với các thương hiệu may nổi tiếng trên thế giới.**

**b. Tập đoàn X tung ra thị trường sản phẩm điện thoại mới có tính năng nổi trội so với các sản phẩm cạnh tranh đang bán trên thị trường.**

Gợi ý:

a. Việc Tổng công ty May G đầu tư mua sắm các thiết bị tiên tiến nhất để cạnh tranh với các thương hiệu may nổi tiếng trên thế giới góp phần phát triển lực lượng sản xuất, nâng cao năng suất lao động và chất lượng, hiệu quả sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, từ đó sẽ bán được nhiều sản phẩm hơn, thu nhập cao hơn, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng tốt hơn, thúc đẩy phát triển doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế.

b. Tập đoàn X đưa ra thị trường sản phẩm điện thoại có tính năng vượt trội so với các sản phẩm cạnh tranh trên thị trường giúp tập đoàn bán được nhiều sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận tăng cao, thu nhập của nhân viên được cải thiện, nhu cầu tiêu dùng của dân chúng được nâng lên, kinh tế - xã hội thêm phát triển,...

#### **4. Giải đáp thắc mắc**

**a. Chị Y là công nhân làm việc tại công ty N. Công ty luôn đưa ra cơ chế khuyến khích các nhân viên cạnh tranh với nhau trong công việc như: thưởng theo số lượng và chất lượng sản phẩm của mỗi công nhân trong các xưởng sản xuất hay thưởng theo doanh số bán hàng của nhân viên ở phòng kinh doanh. Chị Y thấy băn khoăn vì cho rằng điều này dễ gây ra những hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, ảnh hưởng xấu đến hoạt động của doanh nghiệp.**

*Em hãy giải đáp băn khoăn của chị Y.*

Gợi ý:

a. Việc công ty đưa ra cơ chế khuyến khích cạnh tranh giữa các nhân viên trong công ty là cần thiết vì điều này tạo động lực để mỗi người lao động đều cố gắng để đạt hiệu quả công việc cao nhất. Tuy nhiên, cạnh tranh có tính hai mặt, công ty cần đưa ra những quy định rõ ràng để việc cạnh tranh minh bạch và không ảnh hưởng đến lợi ích chung của công ty.

**b. Từ khi lên làm trưởng phòng tổ chức ở công ty M, ông H đã nghiên cứu chính sách đãi ngộ nhân viên của các doanh nghiệp là đối thủ cạnh tranh với công ty để đề xuất mức lương, thưởng cao hơn hẳn cho những nhân viên có nhiều đóng góp cho công ty M.**

*Theo em, vì sao công ty M cần có mức lương, thưởng cho các nhân viên có nhiều đóng góp cho công ty cao hơn so với các doanh nghiệp đối thủ cạnh tranh?*

Gợi ý:

b. Công ty M cần có mức lương, thưởng cao cho các nhân viên có nhiều đóng góp cho công ty vì các nhân viên này là nhân tố quan trọng tạo nên năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp so với đối thủ nên cần có chính sách khích lệ, động viên để giữ chân và thúc đẩy các nhân viên này cống hiến cho doanh nghiệp.

#### **IV. VẬN DỤNG**

Em hãy viết một kịch bản và cùng các bạn đóng vai phê phán một hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường. Em rút ra bài học gì từ hành vi cạnh tranh này?