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

# ***(18 câu)***

## **1. NHẬN BIẾT (4 câu)**

**Câu 1:** Thế nào là cạnh tranh kinh tế? Nêu một ví dụ về sự tranh đua giữa các chủ thể kinh doanh trên thị thường.

**Trả lời**

*- Cạnh tranh kinh tế là sự ganh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm có được những ưu thế trong sản xuất, tiêu thụ hàng hoá, qua đó thu được lợi ích tối đa.*

*- Ví dụ: Các cửa hàng bán trà sữa trên cùng một dãy phố phải tìm cách tạo ra ưu thế với những ưu đãi hấp dẫn (mua 1 tặng 1, miễn phí upsize, giảm giá khi mua cốc thứ 3,…), menu đa dạng, giá cả hợp lí để thu hút khách hàng.*

**Câu 2:** Nêu những nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong kinh tế?

**Trả lời:**

*Cạnh tranh thường xuyên diễn ra do:*

*- Sự tồn tại của nhiều chủ sở hữu với tư cách là những đơn vị kinh tế độ lập, tự do trong sản xuất, kinh doanh, có điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau nên phải cạnh tranh, tìm cho mình lợi thế để có chỗ đứng trên thị trường.*

*- Trong cạnh tranh, các chủ thể kinh tế 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.*

**Câu 3:** Cạnh tranh không lành mạnh là gì? Chúng ta cần có thái độ như thế nào đối với những hành vi cạnh tranh không lành mạnh?

**Trả lời:**

*- Khái niệm:*

*+ Là hành vi của doanh nghiệp trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực tập quán thương mại và các chuẩn mực khác trong kinh doanh.*

*+ Gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của danh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng, tổn hại đến môi trường kinh doanh và tác động xấu đến đời sống xã hội.*

*- Chúng ta cần có thái độ phê phán, lên án và ngăn chặn những hành vi cạnh tranh không lành mạnh.*

**Câu 4:** Liệt kê một số hành vi vi phạm chuẩn mực trong kinh doanh mà em biết.

**Trả lời:**

*- Chỉ dẫn gây nhầm lẫn, gièm pha,cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác.*

*- Xâm phạm thông tin, bí mật kinh doanh.*

*- Gây rối loạn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác.*

*- Lôi kéo khách hàng một cách bất chính.*

## **2. THÔNG HIỂU (3 câu)**

**Câu 1:** Tại sao chúng ta cần có sự cạnh tranh trong quá trình kinh doanh, buôn bán?

**Trả lời:**

*Vì cạnh tranh tạo ra động lực cho sự phát triển:*

*- Tạo môi trường để các chủ thể kinh tế cạnh tranh với nhau, không ngừng ứng dụng kĩ thuật công nghệ, nâng cao trình độ người lao động, phân bổ linh hoạt các nguồn lực, hướng tới những điều kiện sản xuất tốt.*

*🡪 Thu được lợi nhuận cao, thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, hoàn thiện nền kinh tế thị trường, thoả mãn nhu cầu của xã hội.*

**Câu 2:** Theo em, với vai trò là động lực của sự phát triển, cạnh tranh có thể tác động đến những đối tượng nào?

**Trả lời:**

*Với vai trò là động lực của sự phát triển, cạnh tranh có thể tác động đến:*

*- Chủ thể kinh doanh: tổ chức, cá nhân sản xuất, buôn bán,… nhằm mục đích thu lợi nhuận.*

*- Người tiêu dùng: người mua, sử dụng hàng hóa, dịch vụ cho mục đích tiêu dùng, sinh hoạt của cá nhân, gia đình, tập thể,...*

*- Nền kinh tế trong và ngoài nước.*

**Câu 3:** So sánh cạnh tranh lành mạnh với cạnh tranh không lành mạnh?

**Trả lời:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Cạnh tranh lành mạnh* | *Cạnh tranh không lành mạnh* |
| *Giống nhau* | *Đều là sự ganh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm có được ưu thế trong sản xuất, tiêu thụ hàng hoá → Thu được lợi ích tối đa* | |
| *Khác nhau* | *Tuân thủ quy định của pháp luật và chuẩn mực xã hội* | *Trái với quy định của pháp luật, nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực trong kinh doanh* |
| *Đem lại lợi ích cho chủ thể kinh doanh, người tiêu dùng và cả nên kinh tế* | *Gây thiệt hại đến quyền, lợi ích của doanh nghiệp khác hoặc người tiêu dùng, tác động xấu đến môi trường kinh doanh và cả đời sống xã hội* |
| *Được nhà nước khuyến khích thực hiện* | *Bị mọi người phê phán, lên án và ngăn chặn* |

## **3. VẬN DỤNG (8 câu)**

**Câu 1:** Đọc trường hợp sau và trả lời câu hỏi

C và P là hai doanh nghiệp sản xuất nước ngọt. Vừa qua, doanh nghiệp C cho ra đời sản phẩm với hương vị mới. Ngay sau đó, doanh nghiệp P cũng sản xuất sản phẩm tương tự. Hai doanh nghiệp này còn ganh đua cả về thiết kế kiểu dáng, chiến lược quảng cáo,... nhằm tranh giành khách hàng.

Việc ganh đua giữa doanh nghiệp C và P thể hiện như thế nào và nhằm mục đích gì?

**Trả lời:**

*- Việc ganh đua giữa doanh nghiệp C và P được thể hiện:*

*+ Doanh nghiệp C tạo ra ưu thế bằng cách cho ra đời sản phẩm hương vị mới. Doanh nghiệp P ngay lập tức cũng sản xuất sản phẩm tương tự để không bị lép vế.*

*+ Hai doanh nghiệp không ngừng chạy đua về thiết kế kiểu dáng, chiến lược quảng cáo,...*

*- Mục đích: tranh giành khách hàng, nâng cao lợi nhuận, thu được lợi ích tối đa.*

**Câu 2:** Đọc tình huống sau và cho biết các biểu hiện của cạnh tranh trong kinh doanh?

Để cạnh tranh giành thị phần dệt may trên thị trường, doanh nghiệp P đưa ra các biện pháp chủ động, nâng cao năng lực sản xuất và trình độ tay nghề; chuyển hướng sản xuất từ hình thức nhận gia công sang hình thức tự chủ nguồn nguyên liệu, tự thiết kế và hoàn thành sản phẩm. Nhờ sự nỗ lực không ngừng đổi mới, doanh nghiệp P đã nâng cao năng suất, chất lượng, đa dạng hoá các sản phẩm để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và tăng sức cạnh tranh trên thị trường dệt may.

**Trả lời:**

*Các biểu hiện của cạnh tranh trong kinh doanh:*

*- Đưa ra các biện pháp chủ động, nâng cao năng lực sản xuất và trình độ tay nghề.*

*- Chuyển hướng sản xuất từ hình thức nhận gia công sang hình thức tự chủ nguồn nguyên liệu.*

*- Tự thiết kế và hoàn thành sản phẩm.*

**Câu 3:** Em hãy chỉ ra những lợi ích mà khách hàng được hưởng nhờ có sự cạnh tranh trong trường hợp sau

Để thu hút khách hàng, ngân hàng D đã phát triển nhiều sản phẩm với chương trình khuyến mãi đa dạng đi kèm để tăng tính cạnh tranh. Nhờ đó, khách hàng nhận được những dịch vụ ngày càng phong phú và chất lượng như: kết nối thanh toán trực tuyến các ví điện tử; chuyển tiền liên ngân hàng 24/7; mua vé máy bay; đóng tiền điện, nước, học phí;...

**Trả lời:**

*Những lợi ích mà khách hàng được hưởng nhờ có sự cạnh tranh:* *Nhận được những dịch vụ ngày càng phong phú và chất lượng.*

*- Kết nối thanh toán trực tuyến các ví điện tử.*

*- Chuyển tiền liên ngân hàng 24/7.*

*- Mua vé máy bay.*

*- Đóng tiền điện, nước, học phí,...*

**Câu 4:** Em đồng tình hay không đồng tình với nhận định nào sau đây? Vì sao?

a. Bên cạnh sự hợp tác, các chủ thể sản xuất phải cạnh tranh với nhau khi tham gia vào thị trường.

b. Do điều kiện sản xuất và lợi ích giống nhau nên các chủ thể kinh tế cạnh tranh với nhau.

c. Cạnh tranh là hoạt động nhằm tranh giành thị trường, lôi kéo khách hàng về phía mình của các chủ thể kinh tế, do đó, cạnh tranh chỉ có vai trò đối với người sản xuất.

**Trả lời:**

*a. Đồng tình vì chỉ khi có sự cạnh tranh trong kinh doanh, các chủ thể sản xuất mới có động lực phát triển để thu được lợi nhuận cao hơn, thúc nền kinh tế, thoả mãn nhu cầu xã hội.*

*b. Không đồng tình vì bản chất của cạnh tranh là do sự khác nhau về điều kiện sản xuất, sự ganh đua về giá cả, chất lượng sản phẩm,…*

*c. Không đồng tình vì cạnh tranh còn có vai trò đối với:*

*- Người tiêu dùng: tạo ra nhiều điều kiện (ưu đãi, giảm giá, khuyến mãi,…) để thoả mãn nhu cầu của các tầng lớp khác nhau.*

*- Nền kinh tế: thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai thác nguồn lực giữa các quốc gia.*

**Câu 5:** Theo em, đâu là nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong tình huống sau?

Công ty A và B là hai đơn vị kinh tế lớn sản xuất và cung ứng sữa tươi. Ra đời từ lâu, công ty A xây dựng các trang trại bò sữa theo tiêu chuẩn hiện đại nhất và chú trọng đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. Dù mới có mặt trên thị trường, công ty B cũng đã ứng dụng quy trình sản xuất sữa tươi khép kín từ khâu nhập giống, nuôi dưỡng đến phân phối sản phẩm đến người tiêu dùng. Sự khác biệt về điều kiện sản xuất khiến cuộc cạnh tranh của hai công ty này thêm gay cấn.

**Trả lời:**

*Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh giữa hai công ty A và B: Do sự khác biệt về điều kiện sản xuất.*

*- Công ty A ra đời từ lâu, có các trang trại theo tiêu chuẩn hiện đại nhất, chú trọng đào tạo, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao.*

*- Công ty B mới có mặt trên thị trường, đã ứng dụng quy trình sản xuất sữa tươi khép kín: Nhập giống → Nuôi dưỡng → Phân phối sản phẩm.*

**Câu 6:** Em có nhận xét gì về hành vi của chủ thể kinh tế trong các trường hợp sau

a. Để cạnh tranh với các nhà sản xuất cung ứng sản phẩm kẹo dừa, doanh nghiệp H đã áp dụng công nghệ, đầu tư máy móc hiện đại, tìm tòi và đưa ra các sản phẩm mới, chưa có trên thị trường.

b. Anh T là kĩ sư làm việc cho doanh nghiệp A chuyên sản xuất nước uống đóng chai. Biết anh T nắm giữ quy trình sản xuất của doanh nghiệp A, doanh nghiệp B đã tìm mọi cách để mời anh T về làm việc và hứa sẽ trả một số tiền lớn nếu anh chia sẻ quy trình sản xuất của doanh nghiệp A cho họ.

**Trả lời:**

*a. Doanh nghiệp H đã có những chính sách, kế hoạch rất đúng đắn, kịp thời: áp dụng công nghệ, đầu tư máy móc hiện đại,… để cạnh tranh với các đối thủ khác, tìm chỗ đứng cho mình trên thị trường.*

*b. Hành vi của doanh nghiệp B là hành vi cạnh tranh không lành mạnh, trái với các chuẩn mực kinh doanh khi tìm mọi cách để mời anh T về làm việc* *và có hành động xâm phạm bí mật kinh doanh: hứa sẽ trả một số tiền lớn nếu anh chia sẻ quy trình sản xuất của doanh nghiệp A cho họ.*

**Câu 7:** Gia đình ông H có cửa hàng bán bánh ngọt ở thị trấn. Vừa qua, trên mạng Internet xuất hiện thông tin cửa hàng nhà ông sử dụng phụ gia không rõ nguồn gốc. Ông H cho biết, cả thị trấn chỉ có ba cửa hàng làm bánh ngọt, đối thủ tung tin như vậy để khách hàng quay lưng với cửa hàng.

a. Em có nhận xét gì về hành vi cạnh tranh trong trường hợp trên?

b. Theo em, gia đình ông H cần làm gì để bảo vệ quyền lợi của mình?

**Trả lời:**

*a. Hành vi cạnh tranh trong trường hợp trên là hành vi không lành mạnh, gây rối loạn kinh doanh, hạ thấp uy tín cửa hành bánh ngọt của ông A. Hành động tung tin đồn thất thiệt có thể khiến lợi ích và cuộc sống của gia đình ông bị ảnh hưởng.*

*b. Theo em, để bảo vệ quyền lợi của mình, gia đình ông H có thể:*

*- Trực tiếp mời cơ quan có thẩm quyền tiến hành kiểm tra an toàn thực phẩm tại cửa hàng.*

*- Đăng thông tin đính chính, văn bản xác nhận (có dấu của đơn vị kiểm tra) để tăng tính xác thực và độ tin cậy.*

*- Báo cáo về hành vi thiếu trung thực của các đối thủ cạnh tranh với cơ quan chức năng để có biện pháp xử lí, răn đe.*

**Câu 8:** Em hãy đọc các trường hợp sau và nêu biểu hiện của cạnh tranh lành mạnh và không lành mạnh? Giải thích.

**- Trường hợp 1:** Trên thị trường cung ứng trứng gà tươi, các công ty cạnh tranh bằng chính tiềm năng và thực lực để thu hút khách hàng sử dụng sản phẩm của mình. Công ty H đã thực hiện hoàn chỉnh chuỗi an toàn vệ sinh thực phẩm từ trang trại đến bàn ăn với các trang trại nuôi gà công nghệ cao và xây dựng nhà máy xử lí trứng. Công ty D thực hiện mô hình khép kín từ nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi tại chỗ và một nhà máy chế biến thực phẩm. công ty P liên kết kí hợp đồng và chuyển giao công nghệ nuôi gà lấy trứng cho các hộ nông dân. Các công ty không làm trái những quy định của pháp luật khi kinh doanh.

- Trường hợp 2:Doanh nghiệp D và Q đều sản xuất điện thoại thông minh. Để lôi kéo khách hàng về phía mình nhằm thu được lợi nhuận, doanh nghiệp D đã đưa những thông tin sai, xuyên tạc sự thật về chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp.

**- Trường hợp 3:** Hai công ty T và P chuyên về sản xuất máy lọc nước. Trong quá trình kinh doanh, hai công ty này đang cạnh tranh nhằm giành thị phần. Gần đây, công ty P vừa ra mắt một loại ấn phẩm quảng cáo cố ý đưa những thông tin so sánh với sản phẩm công ty T theo hướng có lợi cho cho doanh nghiệp của mình cho khách hàng.

**Trả lời:**

*Biểu hiện của cạnh tranh lành mạnh và không lành mạnh trong các trường hợp trên:*

*- Trường hợp 1: Cạnh tranh lành mạnh vì các công ty đã cạnh tranh bằng chính tiềm năng và thực lực của mình.*

*- Trường hợp 2: Cạnh tranh không lành mạnh vì doanh nghiệp D đã đưa những thông tin sai, xuyên tạc sự thật về chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp đối thủ.*

*- Trường hợp 3: Cạnh tranh không lành mạnh vì công ty P đã cố ý đưa những thông tin so sánh với sản phẩm công ty T theo hướng có lợi cho mình tới khách hàng.*

## **4. VẬN DỤNG CAO (3 câu)**

**Câu 1:** Từ thông tin dưới đây, em hãy phân tích vai trò của cạnh tranh đối với các chủ thể kinh tế?

Để giành thị phần khách hàng, ba doanh nghiệp viễn thông đều đưa ra gói cước tương ứng với nhiều ưu dãi, thu hút được lượng người dùng lớn. Nhờ đó, đã đem lại nhiều quyền lợi cho người tiều dùng. Bên cạnh đó, ba doanh nghiệp viễn thông này còn tập trung triển khai hạ tầng, nâng cao chất lượng mạng lưới, áp dụng công nghệ tự động kiểm soát nhằm xây dựng vị thể tốt hơn trên thị trường cũng như có thể cung cấp các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

**Trả lời:**

*Vai trò của cạnh tranh đối với các chủ thể kinh tế:*

*- Đối với người sản xuất: giúp xây dựng vị thế của doanh nghiệp viễn thông trên thị trường, thu hút người tiêu dùng, hướng tới mục tiêu nâng cao lợi nhuận.*

*- Đối với người tiêu dùng: nhận được nhiều quyền lợi, ưu đãi, dịch vụ tốt hơn, đáp ứng nhu cầu sử dụng.*

*- Đối với nền kinh tế: góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao thế mạnh viễn thông của đất nước.*

**Câu 2:** Có ý kiến cho rằng “Cạnh tranh có vai trò tạo động lực cho sự phát triển. Vì thế chúng ta cần phải cạnh tranh bằng mọi giá để đem lại lợi ích, lợi nhuận kinh tế cho bản thân. Đó cũng là cách góp phần phát triển kinh tế đất nước.” Em có suy nghĩ gì về ý kiến này?

**Trả lời:**

*Ý kiến trên là hoàn toàn sai vì:*

*- Cạnh tranh tuy có vai trò trò tạo động lực cho sự phát triển nhưng phải dựa trên nguyên tắc lành mạnh, tôn trọng lẫn nhau và đảm bảo đúng quy định của pháp luật.*

*- Tất cả những hành vi cạnh tranh không lành mạnh có thể gây thiệt hại đến quyền, lợi ích của doanh nghiệp khác, của người tiêu dùng và thậm chí gây ảnh hưởng xấu đến kinh tế xã hội.*

**Câu 3:** Ông K là nghệ nhân của nghề làm tranh dân gian Đông Hồ. Cùng với sự phát triển của thị trường và thị hiếu ngày một thay đổi của người tiêu dùng, các sản phẩm ông làm ra dần không còn được ưa chuộng. Nhận thấy các gia đình làm nghề khác đang dần chuyển hướng tiêu thụ, cháu trai ông có dự định đem sản phẩm ông làm đến các triển lãm, hội chợ để quảng bá và tìm nguồn khách hàng mới. Ông K phản đối kế hoạch này vì cho rằng cháu mình chỉ đang chạy theo xu hướng, không cần thiết phải so đo với các gia đình làm nghề khác vì chỉ cần dựa chất lượng tranh là đủ để giữ chân khách.

Em có ý kiến gì về suy nghĩ, hành động của ông K và cháu trai ông?

**Trả lời:**

*- Ông K có suy nghĩ khá bảo thủ, không có sự cầu tiến. Nếu chỉ dựa vào chất lượng tranh mà không có biện pháp đổi mới để cạnh tranh với các gia đình làm nghề khác thì những sản phẩm ông làm ra sớm muộn cũng sẽ mất chỗ đứng trên thị trường.*

*- Cháu trai ông K là người có khả năng nhìn xa trông rộng, sớm nhận thấy tiềm năng phát triển của nghề truyền thống ở địa phương và nhu cầu cần phải cạnh tranh để vừa đem lại lợi ích kinh tế, vừa góp phần giữ gìn truyền thống quê hương.*