**CHỦ ĐỀ 1: CẠNH TRANH, CUNG, CẦU TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG**

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

 ***(21 câu)***

**1. NHẬN BIẾT (6 câu)**

**Câu 1:** Em hãy nêu khái niệm của cạnh tranh

**Trả lời:**

*Cạnh tranh là sự ganh đua, đấu tranh giữa các chủ thể tham gia thị trường nhằm giành điều kiện thuận lợi trong sản xuất, mua bán, tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ để có thể thu về lợi ích kinh tế cao nhất.*

**Câu 2:**Em hãy nêu khái niệm của cạnh tranh không lành mạnh.

**Trả lời:**

*Cạnh tranh không lành mạnh là hành vi trái với nguyên tắc thiện chí, trung thực, tập quán thương mại và các chuẩn mực trong sản xuất, kinh doanh, gây thiệt hại hoặc có thể gây thiệt hại tới quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể khác.*

**Câu 3:** Em hãy cho biết khái niệm của nền kinh tế thị trường là gì?

**Trả lời:**

*Kinh tế thị trường là nền kinh tế mà ở đó tồn tại nhiều thành phần kinh tế, nhiều loại hình sở hữu cùng tham gia, cùng vận động và phát triển trong một cơ chế cạnh tranh bình đẳng và ổn định.*

**Câu 4:** Em hãy nêu nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.

**Trả lời:**

*Cạnh tranh trên thị trường diễn ra là do:*

*+ Các chủ thể kinh tế có sự khác biệt về hình thức sở hữu nguồn lực*

*+ Các chủ thể này lại tồn tại độc lập với nhau*

*+ Chủ thể nào cũng hành động trước hết vì lợi ích của mình*

**Câu 5:** Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế là gì?

**Trả lời:**

*Cạnh tranh có vai trò to lớn trong nền kinh tế thị trường:*

*- Cạnh trạnh là động lực thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển. Để giành được lợi nhuận tối đa, các chủ thể sản xuất kinh doanh luôn tìm cách tận dụng tốt nhất các nguồn lực và lợi thế, tích cực ứng dụng tiến bộ kĩ thuật, công nghệ mới vào sản xuất.*

*- Cạnh tranh tạo điều kiện để người tiêu dùng được tiếp cận hàng hóa dịch vụ chất lượng tốt, phong phú về mẫu mã, chủng loại, giá cả hợp lí. Do đó, nhu cầu của người tiêu dùng cà xã hội được đáp ứng ngày càng tốt hơn.*

*- Nhờ có cạnh tranh, các nguồn lực kinh tế được sử dụng linh hoạt và hiệu quả, cạnh tranh trở thành động lực cho sự phát triển của nền kinh tế thị trường.*

**Câu 6:**Em hãy nêu một số biểu hiện của cạnh tranh không lành mạnh.

**Trả lời:**

*Một số biểu hiện của cạnh tranh không lành mạnh:*

*+ Xâm phạm thông tin, bí mật trong kinh doanh.*

*+ Cung cấp thông tin không trung thực về doanh nghiệp khác.*

*+ Gây rối hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khác.*

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

**2. THÔNG HIỂU (5 câu)**

**Câu 1:** Vì sao sự tồn tại của của nhiều chủ sở hữu với tư cách là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do trong sản xuất, kinh doanh, có điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau là nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh?

**Trả lời:**

*Vì các nguồn lực có hạn, các điều kiện sản xuất, mua bán và tiêu dùng khác nhau nên để thực hiện được lợi ích của mình, các chủ thể kinh tế phải cạnh tranh với nhau. Bên cạnh đó, các chủ thể sản xuất luôn phải giành giật những điều kiện thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ hàng hóa nhằm thu được lợi nhuận cao nhất cho mình. Mặt khác, người tiêu dúng cũng luôn ganh đua với nhau để mua được hàng hóa rẻ hơn với chất lượng tốt hơn. Người sản xuất và người tiêu dùng cũng thường xuyên cạnh tranh với nhau để đạt được lợi ích nhiều nhất cho mình từ hoạt động trai đổi trên thị trường.*

**Câu 2:** Theo em, vì sao phải có sự cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường?

**Trả lời:**

*Cần có sự cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là vì:*

*+ Cạnh tranh là động lực cho sự phát triển kinh tế - xã hội. Cạnh tranh là sự chạy đua kinh tế, mà muốn thắng trong bất kì cuộc chạy đưa nào cũng đòi hỏi phải có sức mạnh và kĩ năng.*

*+ Cạnh tranh khuyến khích việc áp dụng khoa học, kĩ thuật mới, cải tiến công nghệ nhằm kinh doanh có hiệu quả.*

*+ Cạnh tranh dẫn đến giá thấp hơn cho người tiêu dùng và làm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng.*

*+ Cạnh tranh buộc các doanh nghiệp cũng như các quốc gia phải sử dụng các nguồn lực đặc biệt là nguồn tài nguyên một cách tối ưu nhất.*

**Câu 3:**Theo em nếu việc cạnh tranh trên thị trường không có sự điều tiết sẽ gây ra các hậu quả gì? Vai trò của nhà nước trong việc điều tiết cạnh tranh như thế nào?

**Trả lời:**

*- Nếu sự canh tranh trên thị trường không có sự điều tiết phù hợp sẽ sinh ra các vấn đề như: triệt hạ đối thủ cạnh tranh; ngăn cản sự gia nhập thị trường của đối thủ tiềm năng; đầu cơ lũng đoạn thị trường; tăng giá, giảm giá, phá giá tùy tiện,… gây ra các tác hại nghiêm trọng đến lợi ích của người tiêu dùng và xã hội.*

*- Vai trò của nhà nước trong việc điều tiết cạnh tranh: để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng nhà nước cần điều tiết cạnh tranh, điều chỉnh các hành vi cạnh tranh của ác doanh nghiệp đảm bảo chúng không thao túng thị trường, sự can thiệp của nhà nước phải luôn tôn trọng các quy luật chung vốn có của thị trường đồng thời không làm ảnh hưởng đến quyền tự do kinh doanh của doanh nghiệp.*

**Câu 4:**  Em hãy cho biết vai trò của cạnh tranh đối với từng đối tượng trong nền kinh tế.

**Trả lời:**

*- Vai trò của cạnh tranh đối với người sản xuất: cạnh tranh thúc đẩy người sản xuất đưa ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh.*

*- Vai trò của cạnh tranh đối với người tiêu dùng: cạnh tranh tạo điều kiện cho người tiêu dùng thỏa mãn như cầu của mình.*

*- Vai trò của cạnh tranh đối với nền kinh tế: Cạnh tranh thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai tác tối đa các nguồn lực quốc gia.*

**Câu 5:** Hãy chỉ ra một số hệ quả của của việc cạnh tranh không lành mạnh.

**Trả lời:**

*Hệ quả của việc cạnh tranh không lành mạnh:*

*- Tác động đến doanh nghiệp: Những hành vi cạnh tranh không lành mạnh ảnh hưởng xấu đến những hoạt động trong kinh doanh của các doanh nghiệp chân chính khiến họ bị thiệt hại về tài chính, mất đi lượng khách hàng từ đó thị phần trên thị trường suy giảm, xấu hơn nữa là doanh nghiệp phải đối diện với nguy cơ phá sản, thâu tóm hoặc mua lại.*

*- Tác động đến người tiêu dùng: Cảm thấy e dè, nghi ngờ về một sản phẩm đang có trên thị trường, không thể nào phân biệt được thật giả.*

*- Tác động đến nền kinh tế của một đất nước: ảnh hưởng đến nguồn thu thuế của nhà nước, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ có tâm lí không được thoải mái khi đầu tư vào thị trường Việt Nam từ đó dẫn đến thâm hụt về vốn đầu tư nước ngoài.*

**3. VẬN DỤNG (5 câu)**

**Câu 1:** Theo em, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nước giải khát Việt Nam đã thực hiện những hoạt động gì để tạo ra sự khác biệt cho sản phẩm của mình trên thị trường hiện nay?

**Trả lời:**

*Nhằm đáp ứng nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng, nhiều doanh nghiệp sản xuất kih doanh nước giải khát Việt Nam đã*

*- Lựa chọn chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng, tìm cách giảm chi phí sản xuất và tạo ra sự khác biệt,..*

*- Khẳng định vị thế trên thị trường với các loại sản phẩm nước giải khát có nguồn góc từ thiên nhiên như nước cam, chanh, nho, nha đam,... để cạnh tranh với các sản phẩm nước trái cây nhập khẩu của các nước trên thế giới đang có*

*- Tìm hiểu, bổ sung thêm các mẫu mã phù hợp với thị trường.*

**Câu 2:** Em hãy nêu ví dụ về một hàng hóa được cung cấp bởi nhiều chủ thể sản xuất và cho biết sự khác biệt giữa các sản phẩm đó. Theo em, vì sao các chủ thể sản xuất luôn tạo ra sự khác biệt như vậy.

**Trả lời:**

*Ví dụ về sản phẩm quần áo được cung cấp bởi nhiều chủ thể sản xuất nhưng có sự khác biệt giữa chất lượng, giá thành của các sản phẩm do các chủ thể sản xuất khác nhau. Việc tạo ra sự khác biệt như vậy nhằm mục đích cạnh tranh trên thị trường, thu hút khách hàng trong cùng ngành hàng sản phẩm may mặc.*

**Câu 3:** Đọc trường hợp sau đây và cho biết:

“Thị trường thời trang ở nước ta hiện nay có nhiều chủ thể sản xuất kinh doanh với điuề kiện sản xuất khác nhau. Sự xuất hiện các doanh nghiệp thời trang nước ngoài với thế mạnh về vốn, công nghệ, mức độ chuyên nghiệm,...bên cạnh các doanh nghiệp Việt Nam không chỉ đáp ứng như cầu mua sắm ngày càng cao của người tiêu dùng, mà còn tạo ra cuộc cạnh tranh sôi động trên thị trường thời trang ở nước ta”

Em hãy cho biết những chủ thể sản xuất kinh doanh nào được nhắc đến trong trường hợp trên. Các chủ thể đó có sự khác biệt gì với nhau?

**Trả lời:**

*Chủ thể sản xuất kinh doanh được nhắc đến là các doanh nghiệp Việt Nam và các doanh nghiệp thời trang nước ngoài. Sự khác biệt chủ yếu của các chủ thể trên là về nguồn vốn, công nghệ, mức độ chuyên nghiệp, đối tượng khách hàng khác nhau và nhu cầu đáp ứng cũng khác nhau.*

**Câu 4:** Đọc trường hợp sau đây và cho biết:

“Taxi là phương tiện vận chuyển hành khách khá phổ biến tại những nơi tập trung đông dân cư. Tại các thành phố lớn, có những thời điểm, hàng chụuc hãng taxi luôn phải nỗ lực thực hiện nhiều cách khác nhau để có được sự lựa chọn hãng taxi khác nhau cùng hoạt động. Để tồn rại và phát triển, các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ taxi luôn phải nổ lực thực hiện nhiều cách khác nhau để có được sự lựa chọn của khách hàng. Cách thức phục vụ khách hàng cũng tạo ra sự khác biệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Dù đi đoạn đường ngắn hay dài, hành khách vẫn được người lái xe hướng dẫn, phục vụ tận tình. “

Em hãy cho biết cạnh tranh giữa những người cung cấp dịch vụ taxi đem lại lợi ích gì cho người tiêu dùng

**Trả lời:**

*Những lợi ích mà người tiêu dùng nhận được trong các trường hợp trên là:*

*+ Nhận được dịch vụ chăm sóc tận tình, chu đáo*

*+ Khách hàng được trải nghiệm nhiều các tiện ích, tính năng như: gọi xe trên ứng dụng phần mầm điện thoại thông mình, gọi đường dây nóng tiếp nhận phản ánh cung cấp dịch vụ,...*

*+ Mang lại giá cả và tiết kiệm được chi phí đi lại cho người tiêu dùng*

**Câu 5:** Đọc trường hợp sau đây và cho biết:

“Để thu hút được khách hàng, ngân hàng D dã 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,…”

Em hãy cho biết người tiêu dùng được hưởng lợi gì từ cơ chế cạnh tranh trong trường hợp trên.

**Trả lời:**

*Những lợi ích mà người tiêu dùng nhận được trong các trường hợp trên là:*

*+ Nhận được nhiều chương trình khuyến mãi từ phía ngân hàng D.*

*+ Khách hàng được trải nghiệm nhiều các tiện ích, tính năng như: kết nối thanh toán trực tiếp các ví điện tử, chuyển tiền liên ngân hàng 24/7, mua vé máy bay, đóng tiền điện nước, học phí,…*

**4. VẬN DỤNG CAO (5 câu)**

**Câu 1:** Trong khu phố nhà chị M có rất nhiều các quán hàng bán bánh mỳ vào buổi sáng, vì có nhiều sự lựa chọn nên các quán rất chú tâm vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm để có thể đem đến cho người tiêu dùng sản phẩm tốt nhất, giữ chân được khách hàng vào những lần sau. Theo em, lợi ích của việc cạnh tranh trong trường hợp này là gì?

**Trả lời:**

*Lợi ích của kinh doanh trong trường hợp này là: có nhiều hộ cùng buôn bán một mặt hàng dẫn tới tình trạng cung vượt cầu, khách hàng có nhiều sự lựa chọn trong việc mua bán của mình; nên nếu quán hàng muốn khách hàng đến với mình trong các lần sau thì tất yếu phải cạnh nhau về giá thành và chất lượng sản phẩm. Vì thế cạnh tranh trong trường hợp này mang lại chất lượng sản phẩm cho người tiêu dùng.*

**Câu 2:** Tại một chợ đầu mối chuyên kinh doanh nông sản, thực phẩm, khu vực nông sản chế biến luôn tấp nập khách mua hàng. Đây là nơi tập trung nhiều nhà sản xuất khác nhau, từ những hộ gia đình chế biến nông sản thủ công theo phương pháp truyền thống đến các chủ trang trại, hợp tác xã, doanh nghiệp chế biến với công nghệ hiện đại. Mỗi nhà sản xuất đều tích cực giới thiệu những sản phẩm tốt nhất của mình cho khách hàng. Người tiêu dùng thực sự bị thu hút bởi sự đa dạng về chủng loại sản phẩm, chất lượng, mẫu mã, giá cả,... Một số sản phẩm đặc sắc có lúc khan hiếm hàng do nhiều người tìm mua.

Em hãy cho biết vì sao các chủ thể đó luôn phải nổ lực chinh phục người tiêu dùng? Những yếu tố nào giúp sản phẩm thu hút được sự chú ý của người tiêu dùng?

**Trả lời:**

*Các chủ thể luôn phải nổ lực chinh phục người tiêu dùng bởi có nhiều nhà sản xuất khác nhau, nhiều đối thủ cạnh tranh cùng tập trung tại một chợ đầu mối chuyên kinh doanh cùng một mặt hàng là nông sản, thực phẩm. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng giúp sản phẩm thu hút được sự chú ý của người tiêu dùng, chẳng hạn như: sự đa dạng về chủng loại sản phẩm, chất lượng, mẫu mã, giá cả, dịch vụ, ....*

**Câu 3:**Từ khi xác định được định hướng hình thức kinh doanh của mình ông T luôn nghiên cứu rất nghiêm túc hình thức kinh doanh của các đối thủ cạnh tranh, để có hướng cạnh tranh phù hợp. Theo em, hình thức cạnh tranh của ông T đã được coi là cạnh tranh lành mạnh chưa, vì sao?

**Trả lời:**

*Hình thức cạnh tranh của ông T được coi là cạnh tranh lành mạnh vì các việc làm của ông T không gây ảnh hưởng đến uy tín cũng như đến việc kinh doanh của bất kì một đối thủ nào trên thương trường.*

**Câu 4:** Doanh nghiệp H hoạt động trong lĩnh vực gia công chi tiết và các thiết bị phụ trợ cho ngành công nghiệp. Trước đây, doanh nghiệp sử dụng máy móc và công nghệ sản xuất cũ, phải qua nhiều công đoạn mới hoàn thành được sản phẩm. Trước áp lực cạnh tranh gay gắt trên thị trường hiện nay, doanh nghiệp H đã đầu tư máy móc hiện đại hơn, sử dụng dây chuyền công nghệ mới, tự động hóa một số công đoạn sản xuất. Nhờ việc hoàn thiện quy trình sản xuất, doanh nghiệp H đã rút ngắn được 1/3 thời gian sản xuất, giảm 50% nhân công vận hành, giảm chi phí nhân công 5 lần đối với mỗi sản phẩm và năng suất lao động tăng gần 5 lần so với công nghệ cũ. Theo em, Doanh nghiệp H đã làm gì để giành thắng lợi trong cạnh tranh? Điều này có tác dụng gì đối với sản xuất kinh doanh của doanh nghiêp?

**Trả lời:**

*Doanh nghiệp H đã giành chiến thắng trong việc cạnh tranh bằng việc đầu tư máy móc hiện đại hơn, sử dụng dây cộng nghệ mới, tự động hóa một số công đoạn nên đã rút ngắn được thời gian sản xuất và vận hành chi phí. Điều đó giúp giảm thiểu chi phí, tiết kiệm nhân công và vận chuyển và tăng năng suất lao động giảm đi nhân công.*

**Câu 5:** Các doanh nghiệp trên thị trường đồng loạt đưa ra các biện pháp nhằm kích thích lượng mua sắm của khách hàng vào dịp cuối năm, công ty X cũng không ngoại lệ, công ty cho thăm dò thị trường và phát triển các phương án kinh doanh hiệu quả nhất đối với công ty của mình. Cùng với đó công ty M chỉ chờ đợi các công ty khác có được phương án và chớp lấy thời cơ lấy đi phương án mà công ty khác đề ra. Theo em, việc làm của công ty M có mang tính chất cạnh tranh lành mạnh hay không?

**Trả lời:**

*Việc làm của công ty M mang tính cạnh tranh không lành mạnh, do công ty này không tập trung vào nghiên cứu các ý tưởng mới có bước đột phá cho công ty mà chỉ chú ý đến việc đi sao chép ý tưởng của công ty khác. Việc làm sao chép ý tưởng của công ty khác có thể dẫn đến các hậu quả tiêu cực, gây ra những tranh chấp không đáng có trên thị trường kinh doanh.*