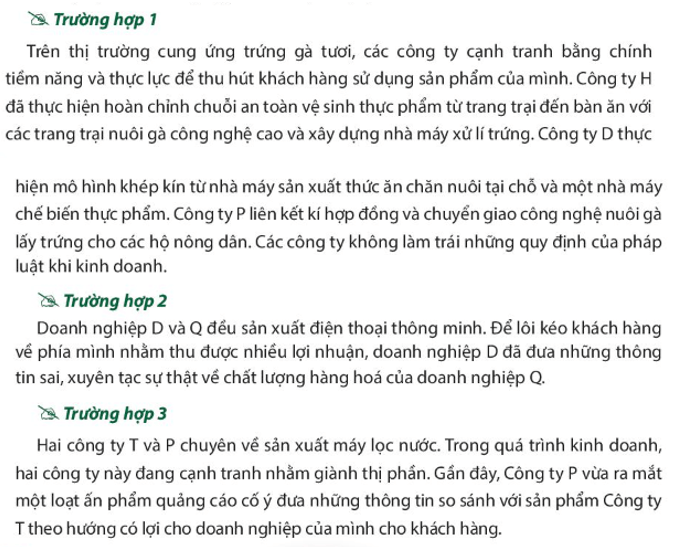
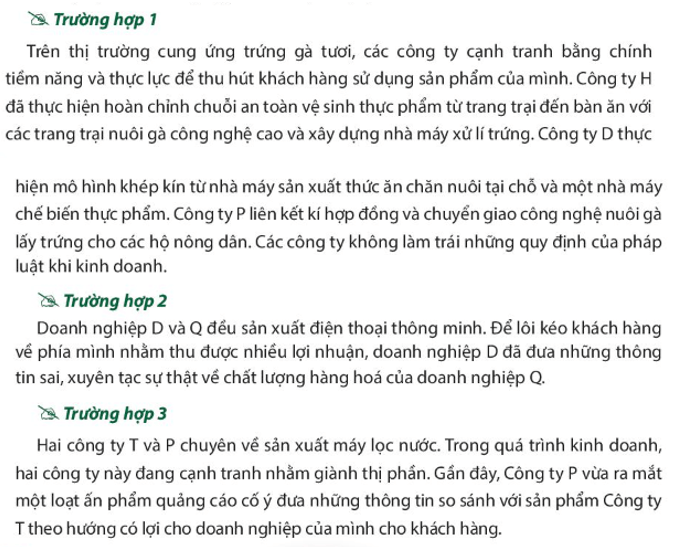
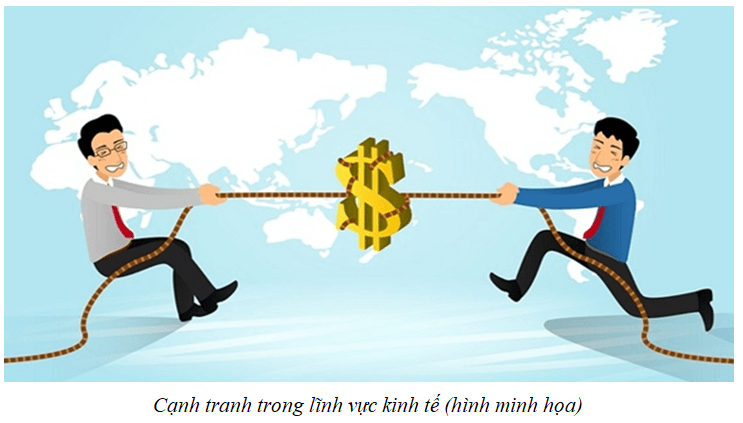
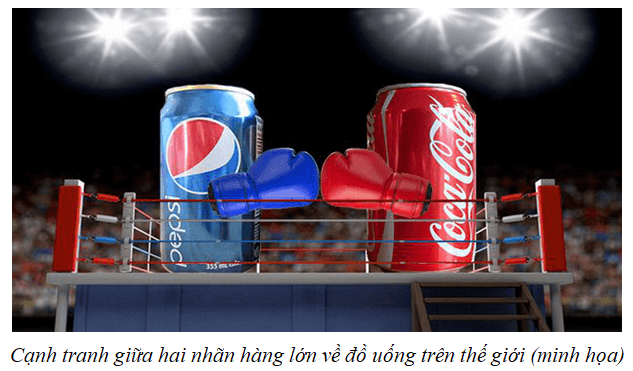
# Bài 1: Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

**Giải KTPL 11 Bài 1: Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường**  
**Giải KTPL 11 trang 6**  
**Mở đầu trang 6 KTPL 11**: Em hãy chia sẻ về một trường hợp ganh đua giữa các chủ thể kinh tế trên thị trường và nêu nhận xét của bản thân.  
**Lời giải:**  
**- Một số trường hợp ganh đua giữa các chủ thể kinh tế trên thị trường:**  
+ Cạnh tranh giữa hai thương hiệu nước giải khát Pepsi và Cocacola.  
+ Cạnh tranh giữa hai thương hiệu Milo và Ovaltine ở phân khúc thức uống dinh dưỡng lúa mạch.  
+ Cạnh tranh giữa các chủ cửa hàng tạp hóa/ nhà hàng/ cửa hàng thời trang,… trên cùng một khu phố.  
+ Cạnh tranh giữa xe ôm truyền thống và xe ôm công nghệ.  
**- Nhận xét:** trong nền kinh tế thị trường, các chủ thể kinh tế được tự do sản xuất kinh doanh, mua bán hàng hóa trên thị trường nên phải cạnh tranh với nhau để tồn tại và phát triển. Những nỗ lực trong cạnh tranh tạo động lực phát triển cho doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế.  
**1. Khái niệm cạnh tranh**  
**Câu hỏi trang 6 KTPL 11**: Việc ganh đua giữa doanh nghiệp C và P thể hiện như thế nào và nhằm mục đích gì?  
**Trường hợp.** C và P là hai doanh nghiệp sản xuất nước ngọt có gas. 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.  
**Lời giải:**  
- Sự ganh đua giữa doanh nghiệp C và P được thể hiện thông qua việc:  
+ Cùng sản xuất một loại sản phẩm nước ngọt có hương vị tương tự nhau.  
+ Ganh đua về kiểu dáng thiết kế, chiến lược quảng cáo,…  
- Mục đích của sự ganh đua là nhằm tranh giành khách hàng.  
**Câu hỏi trang 6 KTPL 11**: Em hiểu thế nào là cạnh tranh trong nền kinh tế?  
**Trường hợp.** C và P là hai doanh nghiệp sản xuất nước ngọt có gas. 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.  
**Lời giải:**  
Cạnh tranh là sự ganh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm giành lấy những điều kiện thuận lợi trong sản xuất hay lưu thông hàng hóa, dịch vụ để thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.  
**2. Nguyên nhân dẫn tới cạnh tranh**  
**Giải KTPL 11 trang 7**  
**Câu hỏi trang 7 KTPL 11**: Em hãy nêu nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong trường hợp trên. Ngoài ra, còn nguyên nhân nào khác dẫn đến cạnh tranh mà em biết?  
**Trường hợp 1.** Thời điểm cuối năm, các doanh nghiệp phân phối ô tô đưa ra các ưu đãi nhằm kích cầu tiêu dùng, gia tăng cạnh tranh. Doanh nghiệp P giảm 50% lệ phí trước bạ đối với các mẫu xe ô tô sản xuất, lắp ráp trong nước theo Nghị định 103/2021/NĐ-CP, khách hàng còn có cơ hội để sở hữu các mẫu xe nhập khẩu với mức ưu đãi giảm tới 40 triệu đồng. Không kém cạnh, doanh nghiệp T có ưu đãi 100% lệ phí trước bạ với khách hàng mua các dòng xe nhập khẩu và áp dụng mức ưu đãi 20 triệu đồng cho tất cả các phiên bản của mẫu xe nhập khẩu. Các doanh nghiệp đưa ra những chương trình ưu đãi, giảm giá để tăng doanh số mùa bán hàng cuối năm.  
**Trường hợp 2.** 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. Không hề kém cạnh, dù 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.  
**Lời giải:**  
**- Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong trường hợp 1 và 2:**  
**+ Trường hợp 1,** nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh là do: sự tồn tại nhiều chủ sở hữu với tư cách là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do trong sản xuất, kinh doanh. Cụ thể: doanh nghiệp P và T cùng phân phối, kinh doanh mặt hàng xe ô tô.  
**+ Trường hợp 2,** nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh là do: các doanh nghiệp có sự khác biệt về điều kiện sản xuất. Cụ thể: 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. 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 tới người tiêu dùng…  
**- Một số nguyên nhân khác dẫn đến cạnh tranh:**  
+ Người sản xuất và người tiêu dùng cạnh tranh với nhau để đạt được lợi ích nhiều nhất cho mình từ hoạt động trao đổi trên thị trường. Cụ thể: người sản xuất muốn bán sản phẩm với giá cao nhất; người tiêu dùng muốn mua sản phẩm với giá thấp nhất….  
+ Giữa những người tiêu dùng cũng có sự ganh đua với nhau để mua được hàng hóa rẻ hơn, chất lượng tốt hơn.  
+ Giữa các chủ thể sản xuất luôn có sự ganh đua, giành giật những điều kiện thuận lợi trong quá trình sản xuất và tiêu thụ hàng hóa.  
**3. Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế**  
**Câu hỏi trang 7 KTPL 11**: Em hãy cho biết những biện pháp mà doanh nghiệp P thực hiện nhằm mục đích gì?  
**Trường hợp.** 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.  
**Lời giải:**  
Những biện pháp mà doanh nghiệp P thực hiện nhằm mục đích: nâng cao năng suất, chất lượng, đa dạng hóa các sản phẩm để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và tăng sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trên thị trường dệt may.  
**Câu hỏi trang 7 KTPL 11**: Theo em, cạnh tranh có vai trò như thế nào đối với người sản xuất?  
**Trường hợp.** 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.  
**Lời giải:**  
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.  
**Giải KTPL 11 trang 8**  
**Câu hỏi trang 8 KTPL 11**: Em hãy chỉ ra những lợi ích mà khách hàng được hưởng trong trường hợp trên.  
**Trường hợp.** 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...  
**Lời giải:**  
Nhờ sự cạnh tranh giữa ngân hàng D với các ngân hàng khác, mà khách hàng đã 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...  
**Câu hỏi trang 8 KTPL 11**: Em hãy cho biết vai trò của cạnh tranh đối với người tiêu dùng.  
**Trường hợp.** 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...  
**Lời giải:**  
Đối với người tiêu dùng, cạnh tranh tạo điều kiện cho người tiêu dùng thỏa mãn nhu cầu của mình.  
**Câu hỏi trang 8 KTPL 11**: Em hãy cho biết, việc xuất khẩu gạo sang các nước trên thế giới đã đem lại những lợi ích gì cho nền kinh tế nước ta?  
**Thông tin.** Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan và của Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC), xét theo kim ngạch xuất khẩu, kể từ năm 2001, Việt Nam là một trong số ba nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Trong năm 2020, sản lượng xuất khẩu gạo của Việt Nam chiếm 12,75% thị phần xuất khẩu gạo thế giới, đứng sau Ấn Độ (35,61%) và Thái Lan (15,1%). Việt Nam đã mở rộng, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đã và đang giúp gạo Việt Nam được biết đến nhiều hơn, góp phần gia tăng giá trị cho gạo Việt Nam.  
**Lời giải:**  
Việc xuất khẩu gạo sang các nước trên thế giới đã đem lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế Việt Nam. Cụ thể là:  
+ Mở rộng, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, giúp mặt hàng gạo của Việt Nam được biết đến nhiều hơn, góp phần gia tăng giá trị cho gạo Việt Nam.  
+ Đem về một nguồn thu ngoại tệ lớn cho đất nước.  
+ Góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất lúa gạo trong nước phát triển, ví dụ như: mở rộng diện tích canh tác; đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu, lai tạo ra nhiều giống lúa mới cho năng xuất và chất lượng cao,…  
**Câu hỏi trang 8 KTPL 11**: Theo em, cạnh tranh có vai trò như thế nào đối với nền kinh tế?  
**Thông tin.** Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan và của Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC), xét theo kim ngạch xuất khẩu, kể từ năm 2001, Việt Nam là một trong số ba nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Trong năm 2020, sản lượng xuất khẩu gạo của Việt Nam chiếm 12,75% thị phần xuất khẩu gạo thế giới, đứng sau Ấn Độ (35,61%) và Thái Lan (15,1%). Việt Nam đã mở rộng, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đã và đang giúp gạo Việt Nam được biết đến nhiều hơn, góp phần gia tăng giá trị cho gạo Việt Nam.  
**Lời giải:**  
Đối với nền kinh tế, cạnh tranh thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai thác tối đa mọi nguồn lực của quốc gia.  
**4. Cạnh tranh lành mạnh và cạnh tranh không lành mạnh**  
**Giải KTPL 11 trang 9**  
**Câu hỏi trang 9 KTPL 11**: Em hãy nêu biểu hiện của cạnh tranh lành mạnh và không lành mạnh trong các trường hợp trên.  
  
**Lời giải:**  
**- Trường hợp 1:** Các công ty cung ứng trứng gà tươi đã tuân thủ đúng quy định của pháp luật và cạnh tranh lành mạnh với nhau bằng chính tiềm năng, thực lực. Cụ thể:  
+ Công ty H thực hiện việc hoàn chỉnh chuỗi an toàn vệ sinh thực phẩm từ trang trại đến tay người tiêu dùng.  
+ Công ty D thực hiện mô hình khép kín từ nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi tại chỗ và 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.  
**- Trường hợp 2.** Doanh nghiệp D đã có hành vi cạnh tranh không lành mạnh, khi đưa ra những thông tin sai lệch, xuyên tạc về chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp Q.  
**- Trường hợp 3.** Công ty T đã có hành vi cạnh tranh không lành mạnh khi: ra mắt ấn phẩm quảng cáo cố ý đưa thông tin so sánh với sản phẩm của công ty P để nhằm lôi kéo khách hàng.  
**Câu hỏi trang 9 KTPL 11**: Em hiểu thế nào là cạnh tranh không lành mạnh? Hãy nêu các biểu hiện khác của cạnh tranh không lành mạnh mà em biết.  
  
**Lời giải:**  
**- Khái niệm:** Cạnh tranh không lành mạnh 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 hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác.  
**- 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.  
**Luyện tập**  
**Giải KTPL 11 trang 10**  
**Luyện tập 1 trang 10 KTPL 11**: 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 diễn ra trong cơ chế thị trường.  
**Lời giải:**  
**- Nhận định a. Đồng tình,** vì: cạnh tranh là tất yếu trong nền kinh tế thị trường, để đạt lợi nhuận thì các chủ thể phải cạnh tranh để giành những điều kiện thuận lợi.  
**- Nhận định b. Không đồng tình,** vì: điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau nên các chủ thể kinh tế cạnh tranh với nhau.  
**- Nhận định c. Đồng tình,** vì: chỉ khi các chủ thể kinh tế có quyền tự do kinh doanh thì cạnh tranh mới diễn ra.  
**Luyện tập 2 trang 10 KTPL 11**: 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.  
c. Ngành Hàng không đang chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ khi xuất hiện ngày càng nhiều hãng hàng không và sự cạnh tranh diễn ra ngày càng khốc liệt. Nếu hãng Q hướng đến phân khúc khách hàng cao cấp, lấy chất lượng dịch vụ làm điểm mạnh thì hãng G hướng đến tiêu chí cạnh tranh về giá, phù hợp với nhu cầu và khả năng thanh toán của khách hàng.  
**Lời giải:**  
**- Trường hợp a.** Doanh nghiệp H đã cạnh tranh lành mạnh khi áp dụng công nghệ, đầu tư vào máy móc hiện đại, tìm tòi và đưa ra các sản phẩm mới.  
**- Trường hợp b.** Doanh nghiệp B đã cạnh tranh không lành mạnh khi mời anh T và trả số tiền lớn để biết được quy trình sản xuất của Doanh nghiệp A. Đây là biểu hiện xâm phạm thông tin, bí mật trong kinh doanh.  
**- Trường hợp c.** Hãng hàng không Q và G cạnh tranh lành mạnh, đúng pháp luật, bằng năng lực chọn cách đi riêng. Hãng Q lấy chất lượng làm điểm mạnh, hướng đến khách hàng cao cấp. Hãng G hướng đến giá, nhu cầu và khả năng thanh toán của mọi khách hàng.  
**Giải KTPL 11 trang 11**  
**Luyện tập 3 trang 11 KTPL 11**: Từ thông tin dưới đây, em hãy phân tích vai trò của cạnh tranh đối với các chủ thể kinh tế  
**Thông tin.** Để giành thị phần khách hàng, ba doanh nghiệp viễn thông đều đưa ra gói cước tương ứng với nhiều ưu đãi, thu hút được lượng người dùng lớn. Nhờ đó, đã đem lại nhiều quyền lợi cho người tiêu 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 thế tốt hơn trên thị trường cũng như có thể cung cấp các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.  
**Lời giải:**  
- Ba doanh nghiệp viễn thông đều đưa ra gói cước tương ứng với nhiều ưu đãi, thu hút được lượng lớn người dùng, tập trung triển khai hạ tầng, nâng cao chất lượng mạng lưới, áp dụng công nghệ tự động kiểm soát. => **Vai trò:** cạnh tranh là động lực thúc đẩy người sản xuất đưa ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.  
- Cung cấp các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, đem lại nhiều quyền lợi cho người tiêu dùng. => **Vai trò:** tạo điều kiện cho người tiêu dùng thỏa mãn nhu cầu của mình.  
**Luyện tập 4 trang 11 KTPL 11**: 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.  
**Câu hỏi:**  
*- Em có nhận xét gì về hành vi cạnh tranh trong trường hợp trên?*  
*- Theo em, gia đình ông H cần làm gì để bảo vệ quyền lợi của mình?*  
**Lời giải:**  
- Hành vi cạnh tranh không lành mạnh: tung tin đồn thất thiệt lên mạng Internet về cửa hàng nhà ông H sử dụng phụ gia không rõ nguồn gốc gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất.  
- Gia đình ông H cần nhờ cơ quan chức năng (chính quyền địa phương) can thiệp để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình.  
**Vận dụng**  
**Vận dụng trang 11 KTPL 11**: Em hãy cùng các bạn trong nhóm xây dựng một tiểu phẩm phê phán những hiện cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường.  
**Lời giải:**  
**(\*) Tiểu phẩm tham khảo: CHỮ “TÂM” TRONG KINH DOANH**  
**I. Nhân vật**  
- Chị Bình: mẹ của Nga  
- Bạn Nga (16 tuổi).  
- Bà Thanh (chủ cửa hàng tạp hóa).  
- Anh Hưng: đội trưởng Đội quản lí thị trường.  
- Anh Dũng: nhân viên đội quản lý thị trường.  
**II. Nội dung tiểu phẩm**  
**Cảnh 1. Tại nhà của Nga**  
**- Người dẫn truyện** (đọc): do có việc đột xuất cần giải quyết, nên chị Bình không thể chuẩn bị cơm tối cho gia đình, đang băn khoăn, định sẽ viết lời nhắn lại cho con gái, thì thấy Nga đã đi học về  
**- Chị Bình** *(giọng vui vẻ):* Ôi may quá, Nga đi học về rồi! Mẹ có việc phải ra ngoài, không nấu cơm được. Con giúp mẹ chuẩn bị bữa tối nhé!  
**- Nga** *(nhanh nhẹn đáp):*Vâng ạ! Mẹ định làm món gì thế ạ? Mà mẹ đã mua đủ nguyên liệu chưa ạ?  
- **Chị Bình** *(bối rối):* Mẹ vừa đi làm về, còn chưa kịp mua gì nữa, giờ con cầm tiền đi mua đồ nhé. Con thích ăn món gì thì mua đủ nguyên liệu về rồi chế biến nha! Mà mẹ bảo, giờ thực phẩm “bẩn” nhiều lắm, con vào siêu thị mua đồ cho đảm bảo chất lượng, nguồn gốc xuất xứ rõ ràng. Đây (*chị Bình mở ví, lấy tiền đưa cho Nga*), con đi mua đồ đi rồi về nấu giúp mẹ. Mẹ ra ngoài, độ hơn 1 tiếng nữa thì về.  
**- Nga**: Vâng, đợi con thay đồ xong rồi ra siêu thị ngay! Mẹ cứ yên tâm ạ!  
**Cảnh 2: Tại cửa hàng tạp hóa nhà bà Thanh**  
**- Người dẫn truyện** (đọc):Bà Thanh đang ngồi nhặt rau trước cửa, thấy Nga đi bộ qua, vừa đi vừa hát  
**- Bà Thanh** *(ngừng tay, ngẩng đầu lên hỏi):*Gớm, con gái nhà Bình lớn quá, sắp lấy chồng đến nơi rồi! Đi đâu mà vui vẻ thế cháu, xem có mua gì cho bác để nhà bác đắt hàng không?  
**- Nga** *(vui vẻ đáp lại):*cháu ra siêu thị mua ít đồ về nấu cơm bác ạ!  
**- Bà Thanh** *(vội vàng đứng dậy, kéo tay Nga, chỉ vào trong cửa hàng):* Ôi dào, siêu với chả thị, mày vào đấy mua làm gì cho đắt đỏ ra, vào đây, vào nhà bác mà mua đồ, gi gỉ gì gi cái gì cũng có, giá cả lại phải chăng nữa!  
**- Nga** *(tỏ vẻ phân vân):* cháu mua thực phẩm tươi về nấu ăn, mà nhà bác bán đồ tạp hóa, chủ yếu là đồ dùng sinh hoạt…  
**- Bà Thanh** *(vội vàng ngắn lời):* Ấy, cái con bé này, suốt ngày chỉ biết học thôi! Trước nhà bác chỉ bán đồ dùng sinh hoạt, giờ nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng, nên bác cũng phải đa dạng hóa các mặt hàng chứ. Giờ bác bán cả thực phẩm đông lạnh, đồ ăn chế biến sẵn nữa! Đây, mày vào đây mà xem, cái gì cũng có nhé (kéo Nga đi vào tham quan cửa hàng). Mà cháu định nấu món gì? Cần nguyên liệu gì để bác chỉ cho?  
**- Nga** *(cười, tỏ vẻ bối rối):* Cháu còn chưa nghĩ ra nấu món gì nữa cơ ấy!  
**- Bà Thanh** *(cười lớn):* Ôi dào ơi, giờ lớp trẻ tụi bây ít đứa đam mê nấu nướng, mà nấu có khi cũng không ra được hương vị truyền thống đâu. Nhà bác đang có mấy món chế biến sẵn rồi, về chỉ việc cho vào lò vi sóng hâm lại là ăn được luôn. Hay mày mua về mà ăn, tội gì phải nấu, vừa mất thời gian lại vừa tốn công, để cái thời gian ấy mà lướt “tóp tóp” có phải sướng hơn không?  
**- Nga** *(phân vân):* thế bác có những món gì chế biến sẵn rồi ạ?  
**- Bà Nga** *(giọng phấn khởi, kéo Nga sang một quầy hàng khác, lấy ra mấy hộp thức ăn không có nhãn mác gì, chỉ tay vào từng hộp để giới thiệu cho Nga):* Đây, hộp này là bò sốt vang; hộp này là thịt chưng mắm tép, gớm, hôm nay mát giời, ăn món này là nhất đấy. Còn cái này là giò chả truyền thống của làng Ước Lễ; cái này là món gà sang muối; món này là cá trắm kho,…  
**- Nga** *(cầm từng hộp lên ngắm nghía, hỏi lại bà Nga):* Ôi, sao các hộp này chẳng có nhãn mác gì thế bác? Mẹ cháu dặn phải mua hàng có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, thôi, chắc cháu vào siêu thị mua đồ thôi bác ạ (Nga định quay đi).  
- **Bà Thanh** *(vội vàng ngăn lại):* Ấy, cái con này, đã nghe bác nói hết chưa mà vội vàng thế. Những cái này đều là đồ Handmade, nhà tự làm thì cần gì phải nhãn mác, những đồ này là cái Tuyết, con dâu bác nấu đó. Con dâu bác là đầu bếp cho nhà hàng ở trên tỉnh, nấu ăn ngon có tiếng rồi, nên tiện thì nó cũng kinh doanh đồ ăn tại nhà luôn. Đồ ăn nhà bác bán cho cả thôn này, người nơi khác cũng đặt hàng đầy ra, mày cứ lên facebook, tìm Fanpage “Bếp nhà Tuyết” là thấy, số lượng người theo dõi đông lắm!  
**- Nga** *(bối rối):* Thật à bác, nhưng cháu….  
**- Bà Thanh** *(Thấy Nga có vẻ băn khoăn, bà nói tiếp):* Bác bảo thế, mày không tin thì thôi, chứ hàng xóm láng giềng, người làng người nước với nhau, bác lừa mày làm cái gì, lời lãi có được là bao mà mang tiếng thì chả bõ. Còn mày thích ra siêu thị thì tùy mày. Nhưng bác nói thật nhé, siêu thị nó chỉ có cái mác cho oai thôi, vừa rồi, trên tivi chả có doanh nghiệp nào đấy nhập rau từ chợ dân sinh, về gắn mác Vietgap xong tuồn vào siêu thị để bán với giá cao đấy còn gì. Cháu ạ, thời buổi bây giờ “khuất mắt trông coi”, chả biết thế nào được đâu. Giá trong siêu thị thì bán đắt, mà chất lượng có khi còn thua hàng chợ, vì họ phải gánh chi phí mặt bằng cao, chi phí vận hành hệ thống, nhân viên nọ kia…  
**- Nga** *(gật đầu):*Bác nói cũng hợp lí, cháu thấy giá hàng hóa trong siêu thị cũng cao hơn ở ngoài một chút…  
**- Bà Thanh** *(vẻ mặt quả quyết):*chứ còn gì nữa, bác bán hàng tạp hóa ở cái thôn này bao nhiêu năm nay rồi, hàng hóa đều có nguồn gốc rõ ràng, uy tín bao nhiêu năm nay rồi. Còn cái siêu thị kia mới mở ở thôn mình được có nửa năm, khách hàng vào thì cũng lèo tèo lắm, giá thì cao; hàng của họ tuy mẫu mã đẹp, nhãn hiệu nọ kia quảng cáo trên tivi đấy, nhưng mà biết thế nào được. Biết đâu cũng kiểu nhập nhèm, mua hàng trôi nổi về rồi gắn mác xịn vào rồi bán để lừa người dân. (Bà Thanh kéo Nga lại gần, nói nhỏ): Gặp mày đây, chỗ tin tưởng bác mới nói chứ không có nói ở đâu mà mang tiếng: hôm vừa rồi, bác đi tập thể dục lúc sáng sớm, ngang qua chỗ siêu thị, thấy mấy cái xe tải nó chở hàng đến, eo ơi, hàng hóa thì quăng quật xuống đất, để trong những cái bọc ni-lông đen mà thái độ nhân viên kiểu lén lút, khả nghi lắm,… Gớm nữa, bán hàng chất lượng tốt thì cứ ban ngày ban mặt mà chở hàng đến, cần gì phải lén lút sớm hôm thế, chắc là nó bán hàng giả nên sợ bị phát hiện đấy cháu ạ…  
**- Người dẫn truyện** (đọc):Nga đang tần ngần, trên tay cầm hộp thức ăn thì thấy có 3 - 4 người cùng bước vào cửa hàng. Bà Thanh vội vàng chạy ra, nhóm người đó mặc đồng phục, một người trong số họ đưa thẻ ra và giới thiệu:  
**- Anh Hưng:** Chào bác Thanh! Xin giới thiệu với bác, tôi là Nguyễn Quang Hưng - Trưởng Đoàn công tác thuộc Đội Quản lý thị trường số 3. Hôm nay, Đoàn công tác chúng tôi tiến hành kiểm tra đột xuất cửa hàng tạp hóa của bác. Rất mong được bác hợp tác.  
**- Bà Thanh:** Vâng, chào các cán bộ. Mời các anh vào nhà xơi nước đã.  
**- Anh Hưng:** Cảm ơn bác! Chúng tôi sẽ kiểm tra luôn nên đề nghị bác chuẩn bị các giấy tờ liên quan đến việc nhập hàng hóa.  
**- Người dẫn truyện** (đọc):Anh Hưng và các đồng nghiệp kiểm tra các sản phẩm, hàng hóa trong cửa hàng, phát hiện nhiều bánh kẹo đã quá hạn sử dụng ghi trên bao bì, nhiều bánh kẹo, mỹ phẩm, sữa bột trẻ em sản xuất ở nước ngoài không dán tem phụ.  
**- Anh Hưng:** Đề nghị bác xuất trình hóa đơn, chứng từ cho những lô hàng sản xuất ở nước ngoài mà không có tem phụ.  
**- Bà Thanh***(ấp úng)*: Dạ…thì… cái này anh chờ tôi tìm lại.  
**- Người dẫn truyện** (đọc):Bà Thanh quay vào trong tìm hóa đơn, chứng từ, nhưng thực ra là chuẩn bị mấy chiếc phong bì định “bồi dưỡng” đoàn kiểm tra. Một lát sau:  
**- Bà Thanh:** Báo cáo cán bộ, hóa đơn, chứng từ tôi để lẫn ở đâu đấy, già cả rồi, đầu óc không được nhanh nhạy như trước, cán bộ thông cảm! Thôi thì các anh bỏ quá cho, gửi các anh chút quà….gọi là uống nước thôi…. Công việc của các anh vất vả quá…!  
**- Anh Hưng:** Bác Thanh, bác cất ngay phong bì đi. Bác đừng làm thế. Chúng tôi sẽ lập biên bản về hành vi đưa hối lộ đấy. Bác cứ tìm kỹ không thì hỏi người nhà xem có để lẫn hóa đơn, chứng từ ở đâu. Nếu bác không xuất trình đầy đủ hóa đơn, chứng từ hợp lệ thì dù không muốn, chúng tôi vẫn phải tiến hành lập biên bản của buổi kiểm tra hôm nay đấy. Đồng chí Dũng chuẩn bị biên bản đi.  
**- Bà Thanh:** Ôi cán bộ ơi, cửa hàng tạp hóa nhà tôi chỉ buôn bán nhỏ lẻ, phục vụ bà con trong thôn này thôi. Anh xem, hàng hóa cũng có đáng giá bao nhiêu đâu. Tôi nghĩ các anh chỉ nên xử phạt những cơ sở sản xuất lớn thôi chứ.  
**- Anh Hưng:** Bác hiểu như vậy là chưa đúng rồi. Hành vi sản xuất, kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ, nhất là loại hàng hóa có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người thì không kể là cơ sở lớn hay nhỏ, nếu vi phạm thì đều bị xử phạt.  
**- Anh Dũng** *(nói với anh Hưng)*:Báo cáo anh, theo thống kê thì số lượng hàng hóa không có hóa đơn, chứng từ chứng minh nguồn gốc, xuất xứ cộng với hàng hết hạn sử dụng ước tính giá trị khoảng 25 triệu đồng. Ngoài lô hàng này, chúng em còn phát hiện một tủ cấp đông chứa nhiều hộp thức ăn chế biến sẵn, cũng không có nhãn mác, với số thức ăn này, hiện chưa biết đó là loại thức ăn gì, chế biến như thế nào, giá trị là bao nhiêu và cũng không có ghi hạn sử dụng ạ!  
**- Anh Hưng** *(quay sang nói với bà Thanh):*Bác Thanhạ, theo quy định tại khoản 6 Điều 17 Nghị định số 98/2020/NĐ-CP của Chính phủ, hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ có số lượng hàng hóa vi phạm có giá trị từ 20 triệu đồng đến 30 triệu đồng thì sẽ bị phạt tiền từ 7 triệu đồng đến 10 triệu đồng. Căn cứ thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính quy định tại khoản 2 Điều 82 Nghị định số 98/2020/NĐ-CP, tôi là Đội trưởng Đội quản lý thị trường số 3 quyết định xử phạt hành vi này của anh 8 triệu đồng. Bây giờ chúng tôi sẽ lập biên bản, mời anh ký và ra Kho bạc Nhà nước nộp tiền phạt. Đồng thời, số lượng hàng hóa hết hạn sử dụng, hàng không rõ nguồn gốc xuất xứ này, chúng tôi sẽ bị tịch thu để tiêu hủy theo quy định tại điểm a khoản 14 Điều 17 Nghị định số 98/2020/NĐ-CP.  
**- Bà Thanh** *(khẩn khoản, nài nỉ)*:Xin các anh bỏ qua cho tôi lần này, tôi hứa sẽ không vi phạm nữa.  
**- Anh Hưng** *(Giọng quả quyết):* Chúng tôi cũng mong bác không vi phạm thêm lần nào nữa. Qua đây là bài học kinh nghiệm không chỉ cho riêng bác mà còn đối với nhiều người kinh doanh khác. Trong kinh doanh cũng cần có chữ “tâm” bác ạ. Còn lần vi phạm này chúng tôi vẫn phải lập biên bản vi phạm hành chính và xử phạt theo đúng quy định của pháp luật vì hành vi này làm ảnh hưởng đến sức khỏe, tính mạng của con người.  
**- Người dẫn truyện** (đọc):Nga chứng kiến toàn bộ sự việc, vội bỏ hộp thức ăn xuống và rảo bước ra ngoài, hướng về phía siêu thị để mua đồ, lòng Nga thầm nghĩ: bà Thanh buôn bán hàng không đảm bảo chất lượng là một hành vi gian dối trong kinh doanh, mặt khác, những thông tin bà nói về siêu thị cũng chưa được kiểm chứng. Nga chợt thấy mình may mắn khi phát hiện hàng hóa không có nhãn mác, không rõ nguồn gốc, xuất xứ đã kịp thời dừng lại, tránh cho người thân phải dùng thực phẩm “bẩn”.  
 **Lý thuyết Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường**  
**1. Khái niệm cạnh tranh**  
- Cạnh tranh là sự ganh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm giành lấy những điều kiện thuận lợi trong sản xuất hay lưu thông hàng hoá, dịch vụ để thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.  
  
**2. Nguyên nhân dẫn tới cạnh tranh**  
- Sự tồn tại nhiều chủ sở hữu với tư cách là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do trong sản xuất, kinh doanh;  
- Các chủ sở hữu có điều kiện sản xuất, kinh doanh và lợi ích khác nhau.  
  
**3. Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế**  
**a. 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.  
**b. Đối với người tiêu dùng**  
- Cạnh tranh tạo điều kiện cho người tiêu dùng thỏa mãn nhu cầu của mình.  
**c. Đối với nền kinh tế**  
- Cạnh tranh thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai thác tối đa mọi nguồn lực của quốc gia.  
  
*Cạnh tranh lành mạnh trong tổ chức, doanh nghiệp để tạo động lực lớn*  
**4. Cạnh tranh không lành mạnh**  
- **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 hoặc có thể gây thiệt hại đến quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp khác.  
- **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.  
  
*Cạnh tranh không lành mạnh (minh họa)*  
**Xem thêm lời giải bài tập Kinh tế pháp luật lớp 11 Chân trời sáng tạo với cuộc sống hay, chi tiết khác:**   
Bài 2: Cung - cầu trong nền kinh tế thị trường  
Bài 3: Lạm phát trong kinh tế thị trường  
Bài 4: Thất nghiệp trong kinh tế thị trường  
Bài 5: Thị trường lao động, việc làm  
Bài 6: Ý tưởng và cơ hội kinh doanh