

SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO TP HCM

TRƯỜNG THPT HÙNG VƯƠNG

BỘ MÔN: CÔNG NGHỆ - KHỐI LỚP: 10

TUẦN: 14,15- HK1 (từ 6/12/2021-18/12/2021)

PHIẾU HƯỚNG DẪN HỌC SINH TỰ HỌC

I. Nhiệm vụ tự học, nguồn tài liệu cần tham khảo:

- **Nội dung 1:** Bài mở đầu (sgk trang 150-152)
- **Nội dung 2:** Doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (sgk trang 153-157)
- **Nội dung 3:** Lựa chọn lĩnh vực kinh doanh (sgk trang 158-159)
- **Nội dung 4:** Thực hành lựa chọn cơ hội kinh doanh (sgk trang 161-163)

II. Kiến thức cần ghi nhớ:

CHUYÊN ĐỀ: TẠO LẬP DOANH NGHIỆP BÀI 49: BÀI MỞ ĐẦU

I. Kinh doanh

Ví dụ:

Ông A thấy người dân trong thị xã có nhu cầu sử dụng vật liệu, thiết bị xây dựng.

Ông A xin phép cơ quan chức năng, đầu tư tiền nhân rồi và vay ngân hàng để mở cửa hàng bán vật liệu và thiết bị xây dựng. Ông A đã liên hệ mua hàng ở một cơ sở sản xuất C và bán tại cửa hàng của gia đình. Sau một thời gian mua, bán hàng ông A đã thu được tiền lãi (lợi nhuận).

Hỏi:

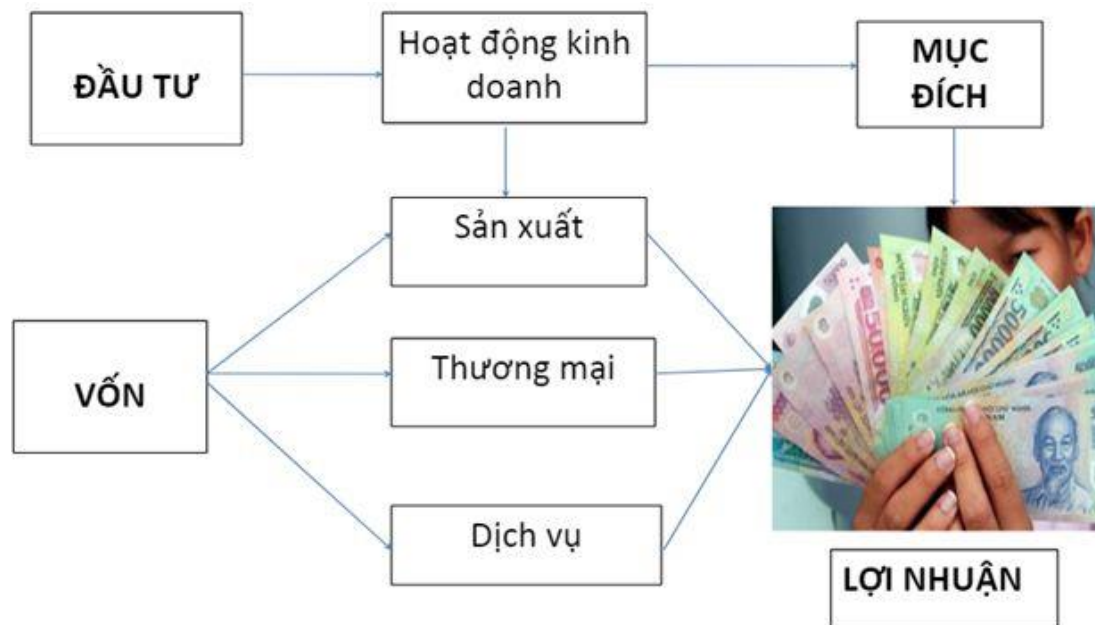
- Ông A đã làm công việc gì?
- Ông A mua hàng tại đâu và bán tại đâu? Ông kinh doanh lĩnh vực nào?
- Ông A đã phát hiện ra nhu cầu gì của người dân địa phương?

Đáp

- Ông A làm kinh doanh.
- Ông mua hàng tại cửa hàng C và bán tại cửa hàng của gia đình
- Ông phát hiện người dân có nhu cầu sử dụng thiết bị vật liệu xây dựng

1. Kinh doanh.

Kinh doanh là việc thực hiện những công việc mà pháp luật cho phép nhằm thu lợi nhuận.



2. Các lĩnh vực kinh doanh.

Sản xuất: gồm một số hoạt động như: chăn nuôi, trồng trọt, may mặc, đan lát,...

Thương mại: gồm các hoạt động mua bán: mua bán quần áo, giày dép, ...

Dịch vụ: gồm các hoạt động như dịch vụ gói hoa, dịch vụ du lịch, ...

II. Cơ hội kinh doanh

Là những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để nhà kinh doanh thực hiện được mục tiêu kinh doanh.

III. Thị trường

1. Khái niệm

Thị trường là nơi diễn ra các hoạt động mua, bán hàng hoá hoặc dịch vụ giữa những người bán, người mua .

2. Phân loại thị trường

- Thị trường hàng hóa
- Thị trường dịch vụ
- Thị trường trong nước
- Thị trường nước ngoài

IV. Doanh nghiệp

1. Khái niệm:

Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế được thành lập nhằm mục đích chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh.

2. Phân loại:

- Doanh nghiệp tư nhân.
- Doanh nghiệp nhà nước.
- Công ty

V. Công ty

1. Khái niệm:

Công ti là loại hình doanh nghiệp có ít nhất từ 2 thành viên trở lên, cùng góp vốn, cùng chia lợi nhuận hoặc cùng chịu lỗ tương ứng phần vốn góp của mình.

- Phân loại:

- + Công ty trách nhiệm hữu hạn
- + Công ty cổ phần

2. Công ty trách nhiệm hữu hạn

Là một loại công ty

Không được phép phát hành chứng khoán.

Được phép chuyển nhượng cổ phần.

Việc chuyển nhượng phần vốn góp cho người khác không phải là thành viên, phải được sự nhất trí của nhóm thành viên đại diện cho ít nhất $\frac{3}{4}$ số vốn điều lệ của công ty.

3. Công ty cổ phần

Là một loại công ty

Số thành viên ít nhất phải là 7 người.

Vốn điều lệ được chia thành các phần bằng nhau gọi là cổ phần.

Được phát hành cổ phiếu.

BÀI 50: DOANH NGHIỆP VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

I. Kinh doanh hộ gia đình

1. Đặc điểm kinh doanh hộ gia đình

- Các lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất, thương mại và tổ chức các hoạt động dịch vụ
- Khái niệm: Kinh doanh hộ gia đình là một loại hình kinh doanh nhỏ, thuộc sở hữu tư nhân. Cá nhân (chủ gia đình) là chủ và tự chịu trách nhiệm về mọi mặt hoạt động kinh doanh.

- Những đặc điểm cơ bản:

- + Chủ sở hữu: Cá nhân là chủ gia đình
- + Quy mô kinh doanh: Nhỏ
- + Công nghệ kinh doanh: Đơn giản
- + Lao động: (Thường) Người thân trong gia đình

2. Tổ chức hoạt động kinh doanh gia đình

a. Tổ chức vốn kinh doanh

Các loại hình vốn:

- Vốn cố định: Là vốn đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được diễn ra thường xuyên, liên tục.
Ví dụ: Nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, nguyên vật liệu...
- Vốn lưu động: Là phần vốn đảm bảo cho hàng hóa, sản phẩm được lưu thông trên thị trường
Ví dụ: Tiền, vàng, sản phẩm thành phẩm...
- Nguồn vốn: Chủ yếu là vốn tự có của gia đình, một phần khác là vay mượn

b. Tổ chức sử dụng lao động

- Lao động chủ yếu là người thân trong gia đình
- Lao động được sử dụng linh hoạt, một người có thể tham gia vào nhiều công đoạn khác nhau của hoạt động kinh doanh
- Đặc điểm:

- + Một người có thể làm được nhiều việc.
- + Một việc có thể huy động nhiều người.

3. Xây dựng kế hoạch kinh doanh

a. Kế hoạch bán sản phẩm do gia đình sản xuất

Sản phẩm bán ra thị trường = Tổng sản phẩm sản xuất ra - Số sản phẩm gia đình tự tiêu thụ

- Tổng sản phẩm sản xuất ra phụ thuộc vào:

- + Nhu cầu của thị trường
 - + Điều kiện của doanh nghiệp (hộ gia đình)
- Trong đó nhu cầu thị trường là yếu tố quyết định

- Nhu cầu thị trường được tạo thành bởi 5 yếu tố:

+ Thu nhập của người tiêu dùng

Ví dụ: Khi thu nhập của người dân thấp, nhu cầu sử dụng thực phẩm, hàng hóa có giá trị cao như thịt, cá, sữa; Điều hòa, máy giặt; Du lịch... thấp. Khi thu nhập tăng, lượng tiền kiếm được nhiều hơn, khi đó nhu cầu về các loại hàng hóa, dịch vụ trên tăng lên

+ Giá của hàng hóa liên quan

Ví dụ: Cà phê và chè là hai loại hàng hóa có liên quan. Khi giá của cà phê tăng lên thì người dân có nhu cầu sử dụng chè cao hơn. Do vậy nhu cầu của thị trường với chè tăng

+ Dân số

Ví dụ: TQ đông dân hơn VN do vậy nhu cầu sử dụng lương thực, thực phẩm, dịch vụ... của TQ cao hơn của VN

+ Sở thích, thói quen của người tiêu dùng

Ví dụ: Người dân sống ở khu vực nông thôn sử dụng quen mỡ ĐV, không quen sử dụng dầu TV do vậy tại thị trường nông thôn, nhu cầu đối với dầu TV thấp hơn mỡ ĐV

+ Mức độ kỳ vọng của người tiêu dùng

Ví dụ: (Nhu cầu mua thẻ điện thoại) Tại thời điểm đầu tháng 12, những người sử dụng điện thoại di động có hy vọng vào dịp Noel (cuối tháng 12), các nhà cung cấp dịch vụ sẽ có nhiều khuyến mãi về nạp tiền. Do đó nhiều người không muốn nạp tiền vào đầu tháng 12 (nhu cầu mua thẻ điện thoại thấp) và đợi đến dịp Noel nạp tiền để hưởng khuyến mãi (nhu cầu mua thẻ điện thoại cao hơn)

b. Kế hoạch mua gom sản phẩm để bán

Lượng sản phẩm mua vào = Lượng sản phẩm bán ra - Nhu cầu dự trữ

Mua gom sản phẩm để bán là hoạt động thương mại, lượng sản phẩm mua sẽ phụ thuộc vào khả năng và nhu cầu bán ra.

II. Doanh nghiệp nhỏ

1. Đặc điểm loại hình doanh nghiệp nhỏ

- Doanh thu: Không lớn

- Số lượng lao động, quy mô: Nhỏ

- Vốn ít

2. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp nhỏ

- Thuận lợi:

+ Lao động có số lượng ít, quy mô kinh doanh nhỏ → quản lý dễ dàng và hiệu quả

+ Vốn cố định có giá trị thấp nên dễ dàng đổi mới công nghệ; Quy mô nhỏ cũng là điều kiện thuận lợi để thay đổi lĩnh vực kinh doanh phù hợp với yêu cầu của thị trường

- Khó khăn

+ Vốn ít nên khó đầu tư đồng bộ

+ Khó nắm bắt được thông tin thị trường

+ Chất lượng lao động thấp

3. Các lĩnh vực kinh doanh phù hợp

- Hoạt động sản xuất hàng hóa: Nông, lâm, thủy sản, các mặt hàng công nghiệp.

- Các hoạt động mua bán hàng hóa: Đại lý bán hàng, bán lẻ.

- Các hoạt động dịch vụ: Nông nghiệp, công nghiệp, văn hóa, thể thao, vui chơi, giải trí, sửa chữa dụng cụ, đồ dùng, ăn uống...

BÀI 51: LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH

I. Xác định lĩnh vực kinh doanh

1. Căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh

- Thị trường có nhu cầu
- Đảm bảo thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp
- Huy động hiệu quả mọi nguồn lực của doanh nghiệp và xã hội
- Hạn chế thấp nhất những rủi ro đến với doanh nghiệp

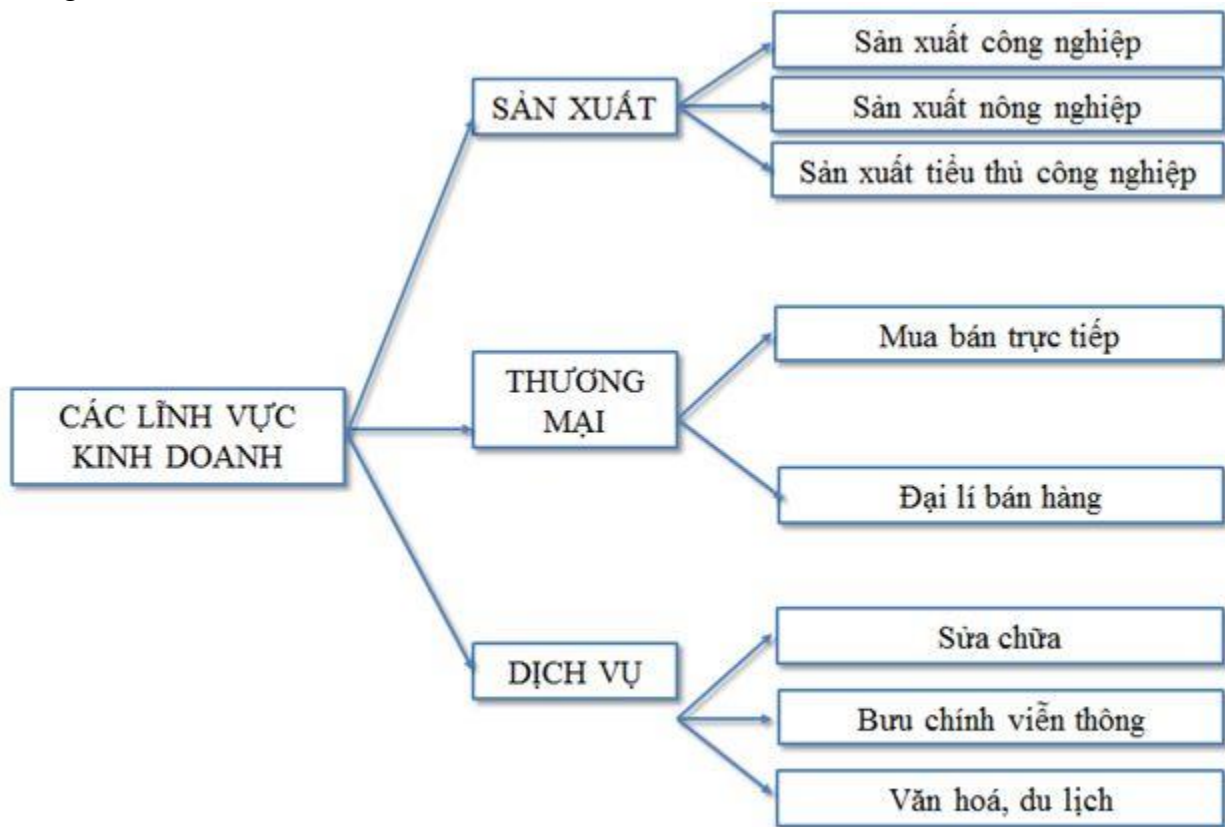
2. Xác định lĩnh vực kinh doanh phù hợp

Là lĩnh vực kinh doanh cho phép doanh nghiệp thực hiện mục đích kinh doanh, phù hợp với pháp luật và không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Ví dụ:

Ở thành phố : Thương mại, dịch vụ

Ở nông thôn : Sản xuất, dịch vụ



Các lĩnh vực kinh doanh

II. Lựa chọn lĩnh vực kinh doanh

1. Phân tích

- Phân tích môi trường kinh doanh
 - + Nhu cầu của thị trường và mức độ thỏa mãn nhu cầu thị trường
 - + Chính sách, pháp luật có liên quan
- Phân tích điều kiện của doanh nghiệp
 - Phân tích nhân lực:
 - Trình độ chuyên môn của người lao động

- Năng lực quản lý của chủ sở hữu
- Phân tích tài chính
- Vốn đầu tư trong kinh doanh
- Nguồn huy động vốn và khả năng huy động vốn
- Thời gian hoàn vốn đầu tư
- Lợi nhuận
- Rủi ro
- Phân tích điều kiện kỹ thuật công nghệ
- Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp

2. Quyết định lựa chọn

Trên cơ sở việc phân tích đánh giá, nhà kinh doanh đi đến quyết định lựa chọn lĩnh vực kinh doanh

BÀI 52: THỰC HÀNH LỰA CHỌN CƠ HỘI KINH DOANH

I. Cơ hội kinh doanh

1. Khái niệm:

- Cơ hội kinh doanh là thời cơ thuận lợi nhất để doanh nghiệp thực hiện được mục tiêu kinh doanh
- Tìm cơ hội kinh doanh chính là phát hiện ra những nhu cầu của một bộ phận dân cư chưa được đáp ứng hoặc đáp ứng chưa đầy đủ, chưa tốt.



2. Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp:

- Nhà kinh doanh tìm những nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu của khách hàng chưa được thỏa mãn
- Xác định vì sao nhu cầu chưa được thỏa mãn
- Tìm cách để thỏa mãn những nhu cầu đó.

3. Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh:

Gồm 4 bước:

- Bước 1: Xác định loại hàng hóa ,dịch vụ
- Bước 2: Xác định đối tượng khách hàng
- Bước 3: Xác định khả năng và nguồn lực của doanh nghiệp
- Bước 4: Xác định nhu cầu tài chính cho từng cơ hội kinh doanh.

II. Một số cơ hội kinh doanh:

1. Tình huống: Chị D làm kinh tế vườn

- Chị D làm vườn, chị thấy cần phải kết hợp thêm chăn nuôi. Chị suy nghĩ: cần nuôi thêm gà, vịt, ngan hay chỉ nuôi lợn ?
- Sau khi tính toán, chị đã quyết định nuôi lợn và ngan thịt. Chị cho rằng thức ăn của lợn và ngan có thể dùng chung cho nhau. Chị nấu chín thức ăn (bao gồm rau và ngô nghiền) cho lợn và ngan ăn. Đàn ngan của chị lớn nhanh, mỗi quý chị xuất chuồng 50 con ngan với khối lượng từ 2.5 đến 3kg/con.
- Thu nhập từ bán ngan thịt và lợn của chị D là 5 triệu đồng một quý (3 tháng). Sau khi trừ chi phí giống, thức ăn và dịch vụ, chị thu lãi mỗi quý 1 triệu đồng. Ngoài ra chất thải của ngan và lợn được ủ kĩ và bón cho cây trong vườn, nhờ vậy mà thu nhập nghề vườn cũng tăng, đồng thời cũng bảo vệ được môi trường.

2. Giải quyết tình huống:

- Loại hình kinh doanh: sản xuất (làm vườn và chăn nuôi)
- Đặc điểm:
 - + Quy mô kinh doanh nhỏ
 - + Công nghệ kinh doanh đơn giản, hạn chế dùng máy móc thiết bị
 - + Lao động là bản thân chị
- Lợi nhuận:
 - + Đàn ngan của chị lớn nhanh, mỗi quý chị xuất chuồng 50 con ngan với khối lượng từ 2.5 đến 3kg/con.
 - + Thu nhập từ bán ngan thịt và lợn của chị D là 5 triệu đồng một quý (3 tháng). Sau khi trừ chi phí giống, thức ăn và dịch vụ, chị thu lãi mỗi quý 1 triệu đồng
 - + Chất thải của ngan và lợn được ủ kĩ và bón cho cây trong vườn, nhờ vậy mà thu nhập nghề vườn cũng tăng, bảo vệ được môi trường.

Tổng kết

Như tên tiêu đề của bài Thực hành lựa chọn cơ hội kinh doanh, sau khi học xong bài này các em cần nắm vững các nội dung trọng tâm sau:

- Vận dụng được kiến thức về cơ sở để xác định và lựa chọn lĩnh vực kinh doanh vào hoàn cảnh cụ thể, thời điểm cụ thể
- Phân tích đối chiếu được nhu cầu thị trường, điều kiện của hộ gia đình để chọn được lĩnh vực vào thời điểm thích hợp

III. BÀI TẬP:

CÂU HỎI- BÀI TẬP - BÀI 49

Câu 1. Nơi gặp gỡ giữa người bán và người mua là

- A. Thị phần.
- B. Thị trường.
- C. Thị trấn.
- D. Cửa hàng.

Câu 2. Thị trường hàng hóa gồm:

- A. Hàng điện máy, vận tải, nông sản.
- B. Hàng điện máy, du lịch, nông sản.
- C. Du lịch, vận tải, bưu chính viễn thông.
- D. Hàng điện máy, nông sản, vật tư nông nghiệp.

Câu 3. Doanh nghiệp có chủ là một cá nhân là

- A. Doanh nghiệp nhà nước
- B. Doanh nghiệp tư nhân.
- C. Công ty.

D. Hợp tác xã.

Câu 4. Phần vốn góp của các thành viên phải được đóng đủ ngay từ khi thành lập công ty là

A. Doanh nghiệp nhà nước.

B. Doanh nghiệp tư nhân.

C. Công ty trách nhiệm hữu hạn.

D. Công ty cổ phần.

Câu 5. Vốn điều lệ của công ty được chia làm nhiều phần bằng nhau được gọi là

A. cổ đông

B. cổ phần

C. cổ phiếu

D. cổ tức

Câu 6. Một tổ chức kinh tế được thành lập nhằm mục đích chủ yếu là thực hiện các hoạt động kinh doanh được gọi là

A. Hợp tác xã

B. công ty

C. Doanh Nghiệp

D. Xí nghiệp

Câu 7. Doanh nghiệp bao gồm mấy đơn vị kinh doanh

A. 2

B. 3

C. 4

D. 5

Câu 8. Loại hình doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu được gọi là

A. Công ty

B. Doanh nghiệp tư nhân

C. Doanh nghiệp nhà nước

D. Không đáp án nào đúng

Câu 9. Theo Luật Doanh nghiệp, có mấy loại công ty?

A. 2

B. 3

C. 4

D. 5

Câu 10. Số thành viên (cổ đông) mà công ty phải có trong suốt thời gian hoạt động:

A. Ít nhất là 7 người

B. Gồm 2 người

C. Ít nhất là 5 người

D. Gồm 4 người

CÂU HỎI- BÀI TẬP - BÀI 50

Câu 1. Doanh nghiệp nhỏ có những khó khăn là

A. Khó đổi mới công nghệ.

B. Khó quản lý chặt chẽ.

C. Khó đầu tư đồng bộ.

D. Tất cả đều đúng.

Câu 2. Gia đình em 1 năm sản xuất được 45 tấn thóc, số để ăn là 0,5 tấn, số để làm giống là 1 tấn. Vậy mức sản phẩm bán ra thị trường của gia đình em là:

A. 40,5 tấn

B. 43,5 tấn

C. 42,3 tấn

D. 44,5 tấn

Câu 3. Đặc điểm nào không phải của kinh doanh hộ gia đình

A. Quy mô kinh doanh nhỏ.

B. Công nghệ kinh doanh đơn giản.

C. Doanh thu lớn.

D. Là một loại hình kinh doanh nhỏ.

Câu 4. Doanh nghiệp X tháng rồi nhập 300 sản phẩm, bán ra 180 sản phẩm, kế hoạch bán hàng tháng này là 250 sản phẩm. Vậy số sản phẩm cần mua theo kế hoạch là:

A. 250.

B. 300.

C. 200.

D. 350.

Câu 5. Tiêu chí doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam về vốn đăng kí kinh doanh là

A. không quá 10 tỉ đồng.

B. không quá 10 triệu đồng.

C. không quá 1 tỉ đồng.

D. không quá 15 tỉ đồng.

Câu 6. Những hoạt động nào được xem là hoạt động dịch vụ?

A. Bán xăng dầu, bán vật liệu xây dựng

B. May quần áo, cửa hàng bán sách, sửa chữa xe

C. Đan chiếu, làm đồ gốm, tiệm cơm

D. Quán cà phê, cắt tóc, tiệm internet, làm muối

Câu 7. Nguồn vốn chủ yếu trong kinh doanh hộ gia đình là:

A. Vốn vay từ ngân hàng.

B. Vốn của bản thân gia đình.

C. Vốn vay từ bạn bè, người thân.

D. Cả B và C.

Câu 8. Trong kinh doanh hộ gia đình, lượng sản phẩm mua sẽ phụ thuộc vào

A. Khả năng bán ra

B. Khả năng của hộ gia đình

C. Nhu cầu bán ra

D. Khả năng và nhu cầu bán ra

Câu 9. Ở doanh nghiệp vừa và nhỏ số lao động trung bình hàng năm không quá:

A. 400 người

B. 200 người

C. 500 người

D. 300 người

Câu 10. Doanh thu không lớn, số lượng lao động không nhiều, vốn ít là đặt điểm cơ bản của:

A. Công ty

B. Doanh nghiệp vừa và lớn.

C. Kinh doanh hộ gia đình

D. Doanh nghiệp nhỏ.

CÂU HỎI- BÀI TẬP – BÀI 51

Câu 1. Hoạt động văn hóa, du lịch thuộc lĩnh vực kinh doanh:

- A. Sản xuất nông nghiệp
- B. Thương mại
- C. Dịch vụ**
- D. Sản xuất công nghiệp

Câu 2. Trường hợp phân tích nào sai khi lựa chọn lĩnh vực kinh doanh?

- A. Phân tích môi trường kinh doanh
- B. Phân tích, đánh giá về lao động
- C. Phân tích về tài chính
- D. Phân tích về tiền lương**

Câu 3. Lĩnh vực kinh doanh phù hợp không có đặc điểm nào?

- A. Thực hiện mục đích kinh doanh
- B. Theo sở thích của doanh nghiệp**
- C. Không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp
- D. Phù hợp với luật pháp

Câu 4. Bưu chính viễn thông thuộc lĩnh vực kinh doanh nào?

- A. Sản xuất
- B. Đầu tư
- C. Thương mại
- D. Dịch vụ**

Câu 5. Căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh:

- A. Vốn nhiều, thị trường có nhu cầu, hạn chế rủi ro, đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu .
- B. Huy động có hiệu quả mọi nguồn lực, kinh tế phát triển, hạn chế rủi ro, đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu .
- C. Huy động có hiệu quả nguồn nhân lực, thị trường có nhu cầu, hạn chế rủi ro, đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu .**
- D. Huy động có hiệu quả mọi nguồn lực, thị trường có nhu cầu, hạn chế rủi ro, đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu.

Câu 6. Phân tích tài chính trong việc phân tích để lựa chọn lĩnh vực kinh doanh không cần quan tâm tới vấn đề nào?

- A. Thời gian hoàn vốn
- B. Lợi nhuận
- C. Rủi ro
- D. Trình độ chuyên môn**

Câu 7. Đại lý bán hàng thuộc lĩnh vực kinh doanh:

- A. Sản xuất
- B. Thương mại**
- C. Dịch vụ
- D. Du lịch

Câu 8. Phân tích môi trường kinh doanh gồm có:

- A. Phân tích tài chính
- B. Thời gian hoàn vốn đầu tư
- C. Nhu cầu thị trường và mức độ thỏa mãn nhu cầu thị trường**
- D. Trình độ chuyên môn

Câu 9. Hoạt động sản xuất tiểu thủ công nghiệp thuộc lĩnh vực kinh doanh?

- A. Sản xuất
- B. Thương mại
- C. Dịch vụ
- D. Văn hóa

Câu 10. Việc lựa chọn lĩnh vực kinh doanh được tiến hành theo mấy bước?

- A. 1
- B. 2
- C. 3
- D. 4

CÂU HỎI- BÀI TẬP – BÀI 52

Câu 1. Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp gồm :

- A. Tìm kiếm nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu của khách hàng chưa được thỏa mãn.
- B. Xác định nguyên nhân nhu cầu chưa được thỏa mãn.
- C. Tìm cách để thỏa mãn nhu cầu.
- D. **Đáp án A, B, C đều đúng.**

Câu 2. Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh gồm mấy bước ?

- A. 2
- B. 3
- C. 4
- D. 5

Câu 3. Bước thứ 5 trong quy trình phân tích lựa chọn cơ hội kinh doanh là ?

- A. Phân tích khả năng và nguồn lực của doanh nghiệp
- B. Phân tích loại dịch vụ
- C. **Phân tích tài chính**
- D. Phân tích đối tượng khách hàng

Câu 4. Các cơ hội kinh doanh được sắp xếp theo các tiêu chí nào ?

- A. Sở thích
- B. Các chỉ tiêu tài chính
- C. Mức độ rủi ro
- D. **Cả 3 tiêu chí trên**

Câu 5. Những rủi ro nào có thể xuất hiện trong kinh doanh ?

- A. Sản phẩm làm ra bị hư hại
- B. Khách đặt mà không lấy hàng
- C. Sản phẩm làm ra không bán hết mà đã hết hạn sử dụng
- D. **Tất cả đều đúng**

Câu 6. Chị H kinh doanh hoa ở tình huống 1 trong bài thực hành lựa chọn cơ hội kinh doanh có phù hợp với khả năng hay không? Vì sao?

- A. **Có. Vì phù hợp với điều kiện về chuyên môn, đất trồng và nguồn vốn.**
- B. Không. Vì vốn kém quá nhiều tiền.
- C. Có. Vì chị được một người bạn chỉ dẫn mọi thứ.
- D. Không. Vì chị nghĩ mình không đủ khả năng để kinh doanh.

Câu 7. Mục tiêu của bác A khi quyết định làm dịch vụ cho thuê truyện và sách là gì?

- A. Thu nhiều tiền lãi
- B. Vì bác thích kinh doanh
- C. **Làm việc vui lại có thu nhập**

D. Cả A, B, C đều sai

Câu 8. Phân tích tài chính gồm những nội dung nào?

A. Vốn đầu tư và thời gian hoàn vốn

B. Lợi nhuận

C. Rủi ro

D. Cả A, B, C đều đúng

Câu 9. Anh T đã phát triển kinh doanh như thế nào?

A. Anh T đã làm dịch vụ sửa chữa xe máy, ô tô và đại lí bán xăng dầu.

B. Anh T đã kinh doanh hoa.

C. Anh T đã kinh doanh hàng thuốc.

D. Anh T kinh doanh truyện tranh cạnh trường học.

Câu 10. Việc xác định lĩnh vực kinh doanh dựa trên cơ sở nào?

A. Thị trường có nhu cầu, huy động mọi nguồn lực

B. Hạn chế thấp nhất những rủi ro

C. Đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu

D. Tất cả các đáp án trên đều đúng

IV. Nội dung chuẩn bị:

HS cần xem kĩ lý thuyết SGK trước khi tham khảo phần lý thuyết tóm lược và làm bài tập.

V. Đáp án bài tập tự luyện:

Nếu có thắc mắc HS liên hệ GVBM để được hỗ trợ.