

Lưu ý về đề thi: Đề thi gồm hai phần: Trắc nghiệm: 50% – Tự luận 50%

BÀI 1. 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.

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.

BÀI 2. CUNG-CẦU TRONG KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Khái niệm cung và các nhân tố ảnh hưởng đến cung

- **Khái niệm:** Cung là số lượng hàng hoá, dịch vụ mà người bán có khả năng và sẵn sàng bán ở các mức giá khác nhau trong một thời kì nhất định.

- **Các nhân tố ảnh hưởng đến cung:**

- + Trình độ công nghệ;
- + Giá của các yếu tố sản xuất đầu vào;
- + Chính sách của Nhà nước,...

2. Khái niệm cầu và các nhân tố ảnh hưởng đến cầu

- **Khái niệm:** Cầu là số lượng hàng hoá, dịch vụ mà người mua có khả năng và sẵn sàng mua ở các mức giá khác nhau trong một thời kì nhất định.

- **Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu:**

- + Thu nhập của người tiêu dùng;
- + Giá của các mặt hàng liên quan;
- + Dân số;
- + Thị hiếu của người tiêu dùng,...

3. Mối quan hệ cung - cầu trong nền kinh tế

- **Cung - cầu tác động lẫn nhau:**

- + Khi cầu tăng, sản xuất mở rộng, lượng cung tăng;
- + Khi cầu giảm, sản xuất thu hẹp, lượng cung giảm.

- **Cung - cầu ảnh hưởng đến giá cả:**

- + Khi cung lớn hơn cầu, giá cả giảm;
- + Khi cung nhỏ hơn cầu, giá cả tăng;
- + Khi cung bằng cầu, giá cả ổn định.

- **Giá cả ảnh hưởng đến cung - cầu:**

- + *Về phía cung:* khi giá cả tăng lên trong khi giá cả của các yếu tố sản xuất đầu vào không tăng, các doanh nghiệp mở rộng sản xuất, lượng cung tăng lên và ngược lại.
- + *Về phía cầu:* khi giá cả giảm xuống trong khi giá cả của các yếu tố sản xuất đầu vào không tăng, cầu có xu hướng tăng lên và ngược lại.

4. Vai trò của quan hệ cung - cầu trong nền kinh tế

- Người sản xuất đưa ra quyết định mở rộng hay thu hẹp sản xuất nhằm đem lại hiệu quả kinh tế cao.
- Người tiêu dùng lựa chọn mua hàng hoá phù hợp với nhu cầu và đem lại hiệu quả kinh tế.

BÀI 5. THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG VÀ VIỆC LÀM

1. Khái niệm lao động và thị trường lao động

- **Lao động** là hoạt động có mục đích, có ý thức của con người nhằm tạo ra hàng hoá và dịch vụ phục vụ cho nhu cầu đời sống.
- **Thị trường lao động** là nơi diễn ra sự thỏa thuận, xác lập quan hệ lao động về việc thuê mướn, sử dụng lao động, trả lương giữa người lao động với người sử dụng lao động, các tổ chức đại diện của các bên, cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

2. Khái niệm việc làm và thị trường việc làm

- **Việc làm** là hoạt động lao động tạo ra thu nhập mà pháp luật không cấm.
- **Thị trường việc làm** là nơi diễn ra sự thỏa thuận, xác lập hợp đồng làm việc giữa người lao động và người sử dụng lao động về việc làm, tiền lương và điều kiện làm việc.

3. Mối quan hệ giữa thị trường lao động và thị trường việc làm

- Giữa thị trường lao động và thị trường việc làm có mối quan hệ tác động lẫn nhau.
- + Thị trường lao động tăng thúc đẩy thị trường việc làm tăng.
- + Thị trường việc làm tăng thúc đẩy thị trường lao động tăng.

4. Xu hướng tuyển dụng lao động của thị trường

- Xu hướng tuyển dụng lao động của thị trường:
- + Theo hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế các ngành nông nghiệp, công nghiệp, dịch vụ hiện đại.
- + Chú trọng lao động chất lượng cao.
- Học sinh cần hoàn thiện bản thân, tìm hiểu, lựa chọn được nghề nghiệp, việc làm phù hợp với năng lực và khả năng của mình, rèn luyện những kỹ năng cần thiết để sẵn sàng tham gia thị trường lao động, việc làm.

BÀI 6. Ý TƯỞNG VÀ CƠ HỘI KINH DOANH

1. Ý tưởng kinh doanh

- Ý tưởng kinh doanh là những suy nghĩ, hành động sáng tạo, có tính khả thi, có thể đem lại lợi nhuận trong kinh doanh.

2. Cơ hội kinh doanh

- Cơ hội kinh doanh là những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để chủ thể kinh tế thực hiện được mục tiêu kinh doanh (thu lợi nhuận).

3. Tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh

- *Tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh:*
- + Là cơ sở định hướng mọi hoạt động kinh doanh như lập kế hoạch, đánh giá phương án, triển khai, giám sát,...
- + Tạo ra tính chủ động và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.
- *Tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh:*
- + Lựa chọn được cơ hội kinh doanh phù hợp với doanh nghiệp.
- + Tác động đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

4. Ý nghĩa của ý tưởng kinh doanh

- Tăng lợi thế cạnh tranh trong kinh doanh;
- Đáp ứng sự biến động của thị trường.

5. Các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh

- Lợi thế nội tại: đam mê, tri thức, khát vọng, sức sáng tạo; khả năng huy động các nguồn lực;
- Cơ hội bên ngoài: nhu cầu; nguồn cung ứng; sự cạnh tranh; vị trí triển khai; chính sách vĩ mô.

BÀI 7. NĂNG LỰC CẦN THIẾT CỦA NGƯỜI KINH DOANH

1. Năng lực cần thiết của người kinh doanh

- Các năng lực cần thiết của người kinh doanh:
- + Năng động, sáng tạo;
- + Chuyên môn nghiệp vụ;
- + Quản lý, lãnh đạo;
- + Thiết lập quan hệ, nắm bắt thông tin;
- + Dự báo và kiểm soát rủi ro;
- + Huy động, khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực;

+ Ý chí, khát vọng đổi mới, vươn lên,...

2. Đánh giá năng lực của người kinh doanh

- Đánh giá năng lực của người kinh doanh cần dựa vào: điểm mạnh, điểm yếu, nắm bắt được cơ hội và giải quyết những thách thức của thị trường.

Hết