**ĐỀ CƯƠNG ÔN TẬP HỌC KỲ I**

**MÔN GDCD**

**Câu 1.** **Hàng hóa** là sản phẩm của lao động có thể thỏa mãn nhu cầu nào đó của con người thông qua trao đổi mua bán. Ví dụ: Nhà chú Ba nuôi 300 con gà để bán Tết.

**Câu 2 -** **Hai thuộc tính của hàng hóa:**

-**Giá trị sử dụng**: là công dụng của sản phẩm có thể thỏa mãn nhu cầu nào đó của con người.

Ví dụ: Điện thoại dùng để liên lạc; bút dùng để viết…

- **Giá trị hàng hóa**: là hao phí sức lao động mà người sản xuất hàng hóa kết tinh trong hàng hóa.

Ví dụ: Cô Hoa thêu một bức tranh hết 5h.

=> Hàng hóa là sự thống nhất của hai thộc tính: giá trị sử dụng và giá trị, nhưng là sự thống nhất của hai mặt đối lập, thiếu một trong hai thuộc tính thì sản phẩm không thể trở thành hàng hóa.

**Câu 3** – **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 sản xuất , kinh doanh; có điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau đã trở thành nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong sản xuất và lưu thông hàng hóa.

**Câu 4**- Những hình thức cạnh tranh mà các nhà sản xuất kinh doanh hay sử dụng là khuyến mãi, giảm giá,quảng cáo, nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi mẫu mã sản phẩm cho bắt mắt, làm hàng giả, hàng nhái, buôn bán hàng lậu, hàng cấm ….

**Câu 5** - **Các chức năng của tiền tệ**

* **Thước đo giá trị** :

Tiền được dùng để đo lường và biểu hiện giá trị của hàng hóa (giá cả).

 Vd: Một cái áo giá 150.000đ

* **Phương tiện lưu thông**: Tiền làm môi giới trong quá trình trao đổi hàng hóa theo công thức H- T –H

 Vd: Ông Ba bán Lúa lấy tiền mua Xe máy

* **Phương tiện cất trữ**

Tiền rút khỏi lưu thông và được cất trữ lại khi cần đem ra mua hàng

 Vd: Cô Mai gửi 10tr vào ngân hàng

* **Phương tiện thanh toán**

Tiền dùng để chi trả sau khi giao dịch, mua bán ( trả tiền mua chịu hàng hóa, mua nợ, nộp thuế…)

 Vd: Nhà bạn An đóng 500.000đ tiền điện tháng 11

* **Tiền tệ thế giới**

Khi trao đổi hàng hóa vượt ra khỏi biên giới quốc gia.

 Vd: Cô X dùng USD để mua đồng hồ khi sang Mỹ.

**Câu 6-** **Các chức năng cơ bản của thị trường**:

* Chức năng thực hiện ( hay thừa nhận) giá trị sử dụng và giá trị của hàng hóa.
* Chức năng thông tin
* Chức năng điều tiết, kích thích hoặc hạn chế sản xuất và tiêu dùng.

Vd: Đem trái Thanh Long ở Bình Thuận lên TPHCM và ra Hà nội bán nhằm đáp ưng nhu cầu cao của thị trường rộng lớn ở những nơi này, đồng thời làm cho giá Thanh Long ở nơi sản xuất tăng lên đảm bảo thu nhập cho người sản xuất……

**Câu 7** – **Cạnh tranh** là sự ganh đua, đấu tranh giữa các chủ thể kinh tế trong sản xuất kinh doanh nhằm giành những điều kiện thuận tợi để thu nhiều lợi nhuận.

 Vd: Để cạnh tranh với  các thương hiệu đồ uống khác, làm tăng giá trị sản phẩm, thu hút lượng khách hàng trung thành. Coca cola tập trung nhiều vào thay đổi và thiết kế hàng loạt các bao bì sản phẩm khác nhau. Không chỉ tăng độ đẹp mắt các mẫu bao bì của coca cola đều tập trung và đánh mạnh vào thị hiếu khách hàng từ việc thay đổi chất liệu bao bì đến việc thiết kế bao bì có tên người dùng…Tạo nên cơn sốt và hiệu ứng truyền thông không hề nhỏ cho coca cola.

**Câu 8**- **Mặt tích cực và hạn chế của cạnh tranh.**

**Mặt tích cực của cạnh tranh**

* Kích thích lực lượng sản xuất, khoa học – kỹ thuật phát triển, năng suất lao động xã hội tăng..
* Khai thác tối đa mọi nguồn lực của đất nước
* Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế

**Mặt hạn chế của cạnh tranh**

* Chạy theo lợi nhuận một cách thiếu ý thức, vi phạm  quy luật tự nhiên trong khai thác tài nguyên làm cho môi trường, môi sinh bị suy thoaisvaf mất cân bằng nghiêm trọng.
* Dùng thủ đoạn phi pháp và bất lương để giành giật khách hàng và lợi nhuận
* Đầu cơ tích trữ gây rối loạn thị trường

**Câu 9** – **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 sản xuất , kinh doanh; có điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau đã trở thành nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh trong sản xuất và lưu thông hàng hóa.

**Câu 10: Mục đích của cạnh tranh**: mục đích cuối cùng của cạnh tranh là giành lợi nhuận về mình nhiều hơn người khác.

- Mục đích của cạnh tranh thể hiện ở các mặt:

 + Giành nguồn nguyên liệu và nguồn lực sản xuất khác nhau.

 + Giành ưu thế về khoa học và côngnghệ.

 + Giành thị trường, nơi đầu tư, các hợp đồng và các đơn đặt hàng.

 + Giành ưu thế về chất lượng, giá cả hàng hóa và phương thức thanh toán…

**Câu 11**- Những hình thức cạnh tranh mà các nhà sản xuất kinh doanh hay sử dụng là khuyến mãi, giảm giá,quảng cáo, nâng cao chất lượng sản phẩm, thay đổi mẫu mã sản phẩm cho bắt mắt, làm hàng giả, hàng nhái, buôn bán hàng lậu, hàng cấm ….