

Trường THPT Đỗ Đăng Tuyển

Giáo viên : Huỳnh Thị Thư

Tổ : Sử- Địa- KTPL

Ngày soạn: 3/9/2026- Tiết : 1,2,3.

BÀI 1 - CẠNH TRANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

(Thời gian: 03 tiết)

I. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Nêu được khái niệm cạnh tranh.
- Giải thích được nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh.
- Phân tích được vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế.
- Phê phán những biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh.

2. Về năng lực

- **Năng lực điều chỉnh hành vi:** Nhận thức, đánh giá được các hành vi cạnh tranh lành mạnh và không lành mạnh; nhắc nhở người khác thực hiện đúng chuẩn mực đạo đức kinh doanh và pháp luật.

- **Năng lực phát triển bản thân:** Tự nhận thức và lập kế hoạch rèn luyện kỹ năng để thích ứng với môi trường cạnh tranh trong học tập và nghề nghiệp tương lai.

- **Năng lực tìm hiểu và tham gia HĐ KT-XH:** Quan sát, tìm hiểu các hiện tượng cạnh tranh trên thị trường; tham gia giải quyết các vấn đề tình huống thực tiễn về cạnh tranh.

3. Về phẩm chất:

- **Trung thực:** Tôn trọng sự thật, lên án các hành vi gian lận, cạnh tranh không lành mạnh.

- **Trách nhiệm:** Ý thức được trách nhiệm của công dân, doanh nghiệp trong việc tuân thủ pháp luật khi tham gia thị trường.

4. Nội dung tích hợp:

- **Năng lực số (NLS):** [1.1.NC1b] Áp dụng kỹ thuật tìm kiếm thông tin kinh tế;

- **Trí tuệ nhân tạo (AI):** [NLc] Sử dụng được công cụ AI (như ChatGPT, Gemini) để hỗ trợ tóm tắt thông tin về thị trường áo sơ mi. [NLa] Phân tích được tác động của thuật toán định giá tự động (AI) đến tính cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp.

-**Tích hợp quyền con người, phòng chống tham nhũng.**

II. THIẾT BỊ GIÁO DỤC VÀ HỌC LIỆU

1. Thiết bị: Máy tính, tivi/máy chiếu, điện thoại thông minh (nếu trường cho phép), bảng phụ, bút dạ.

2. Học liệu: SGK, SGV GDKT&PL 11 (KNTT); Phiếu học tập số 1A: Tìm từ khóa khái niệm cạnh tranh; Phiếu học tập số 1B: Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh; Phiếu học tập số 2: Vai trò của cạnh tranh; Phiếu học tập số 3: Nhận diện cạnh tranh không lành mạnh; các tình huống kinh tế thực tế do GV sưu tầm.

PHẦN III: TIẾN TRÌNH DẠY HỌC

TIẾT 1: Khái niệm cạnh tranh và nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh

HOẠT ĐỘNG 1. MỞ ĐẦU: TRÒ CHƠI “AI HÚT KHÁCH HƠN?”

a) Mục tiêu

Giúp học sinh nhận biết hiện tượng cạnh tranh trong đời sống; bước đầu phân biệt được cách thu hút khách hàng phù hợp và chưa phù hợp; tạo hứng thú học tập, dẫn dắt vào nội dung khái niệm và nguyên nhân cạnh tranh.

b) Nội dung

Học sinh tham gia trò chơi tình huống ngắn: lựa chọn cách thu hút khách hàng cho một cửa hàng trong bối cảnh có nhiều cửa hàng cùng kinh doanh trên một con phố.

c) Sản phẩm

Học sinh nêu được một số cách thu hút khách hàng như: giảm giá hợp lý, nâng cao chất lượng hàng hóa, phục vụ tốt hơn, quảng cáo trung thực, tặng ưu đãi; đồng thời nhận diện được một số cách làm chưa phù hợp như nói xấu đối thủ, quảng cáo sai sự thật, bán hàng kém chất lượng.

d) Tổ chức thực hiện

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ – 1 phút



Giáo viên nêu tình huống:

“Trên cùng một con phố có ba cửa hàng cùng bán nước giải khát và đồ ăn vặt cho học sinh. Cửa hàng nào cũng muốn có nhiều khách hơn. Theo em, cửa hàng nên làm gì để thu hút khách?”

Giáo viên phát cho mỗi nhóm 2 thẻ màu: (Gv cũng có thể chọn cách khác)

Thẻ xanh: Cách làm phù hợp, lành mạnh.

Thẻ đỏ: Cách làm chưa phù hợp, không lành mạnh.

Giáo viên lần lượt nêu nhanh các phương án:

Giảm giá hợp lý vào giờ tan học.

Nói xấu cửa hàng bên cạnh bán hàng bản.

Trang trí quầy hàng sạch, đẹp, dễ nhìn.

Quảng cáo sai sự thật rằng đồ uống chữa được bệnh.

Phục vụ thân thiện, giao hàng nhanh.

Bán hàng kém chất lượng nhưng nói là hàng tốt.

Bước 2. Học sinh thực hiện nhiệm vụ – 2 phút

Học sinh làm việc theo nhóm 4–6 em.

Sau mỗi phương án, nhóm giơ thẻ xanh hoặc thẻ đỏ để thể hiện lựa chọn.

Giáo viên quan sát, ghi nhanh một số lựa chọn khác nhau của các nhóm để khai thác.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận – 2 phút

Giáo viên mời 2–3 nhóm giải thích ngắn gọn lựa chọn của mình.

Câu hỏi gợi mở:

Vì sao giảm giá hợp lý, nâng cao chất lượng, phục vụ tốt hơn là cách thu hút khách phù hợp?

Vì sao nói xấu đối thủ, quảng cáo sai sự thật là cách làm không nên?

Khi nhiều cửa hàng cùng muốn thu hút khách, giữa họ đã xuất hiện hiện tượng gì?

Bước 4. Kết luận, nhận định – 1 phút

Giáo viên nhận xét và chốt:

“Khi nhiều chủ thể cùng kinh doanh, cùng muốn bán được hàng, thu hút khách và thu được lợi ích, họ sẽ phải tranh đua với nhau. Sự tranh đua đó gọi là cạnh tranh. Vậy cạnh tranh là gì, vì sao trong nền kinh tế thị trường các chủ thể phải cạnh tranh? Chúng ta cùng tìm hiểu trong bài học hôm nay.”

HOẠT ĐỘNG 2: HÌNH THÀNH KIẾN THỨC MỚI

Nội dung 1. Khái niệm cạnh tranh

Phương pháp dạy học: Trực quan, đàm thoại gợi mở.

Kĩ thuật dạy học: Think – Pair – Share kết hợp “3 từ khóa”.

Tích hợp năng lực số: [NLS 1.1.NC1b] Học sinh quan sát hình ảnh/tình huống số, khai thác thông tin từ SGK và ví dụ thực tế để nhận diện biểu hiện cạnh tranh.

a) Mục tiêu

Giúp học sinh nêu được khái niệm cạnh tranh thông qua việc quan sát tình huống thực tế, đọc thông tin SGK và rút ra các từ khóa bản chất của cạnh tranh.

b) Nội dung

Học sinh đọc thông tin “Phố B” trong SGK, xác định các biểu hiện tranh đua giữa các nhà hàng và rút ra khái niệm cạnh tranh.

c) Sản phẩm

Học sinh nêu được các từ khóa: ganh đua, chủ thể kinh tế, điều kiện thuận lợi, sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ, lợi ích. Từ đó, học sinh phát biểu được khái niệm cạnh tranh.

d) Tổ chức thực hiện

Hoạt động của giáo viên và học sinh	Nội dung kiến thức cần đạt
Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ Giáo viên chiếu hình ảnh một con phố có nhiều nhà hàng/quán ăn hoặc yêu cầu học sinh quan sát tình huống “Phố B” trong SGK. Giáo viên giao nhiệm vụ: Cá nhân học sinh đọc nhanh tình huống và ghi ra nháp 3 từ khóa thể hiện bản chất của cạnh tranh. Câu hỏi gợi mở: - Các nhà hàng ở phố B đã làm gì để thu hút thực khách? - Họ đang tranh đua để giành điều gì? - Sự tranh đua đó nhằm mục đích cuối cùng là gì? - Hãy nêu thêm ví dụ về cạnh tranh trong kinh tế Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ Học sinh làm việc cá nhân trong 1 phút, ghi 3 từ khóa. Sau đó, học sinh trao đổi cặp đôi trong 2 phút để thống nhất câu trả lời. Nếu có điều kiện, học sinh có thể nhập 3 từ khóa vào Padlet hoặc bảng tương tác chung. Nếu không có thiết bị, học sinh ghi vào giấy nháp hoặc bảng phụ. Bước 3. Báo cáo, thảo luận Giáo viên mời 2–3 cặp đôi trình bày. Một số câu trả lời dự kiến: - Các nhà hàng tạo món ăn ngon, giá hợp lí, phục vụ tốt hơn. - Các nhà hàng tìm đầu bếp giỏi, nguồn nguyên liệu ngon, gia vị độc đáo. - Họ tranh đua để thu hút khách hàng, bán được nhiều hàng, thu được lợi ích cao hơn. Giáo viên yêu cầu học sinh từ các từ khóa vừa nêu thử phát biểu khái niệm cạnh tranh. - HS nêu ví dụ GV mở rộng tích hợp quyền con người: quyền được an toàn, quyền được thông tin trung thực.	1. Khái niệm cạnh tranh Cạnh tranh là sự ganh đua về kinh tế giữa các chủ thể nhằm giành những điều kiện thuận lợi trong sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ, qua đó thu được nhiều lợi ích nhất cho mình. Từ khóa cần nhớ: - Ganh đua về kinh tế. - Chủ thể kinh tế. - Điều kiện thuận lợi trong sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ. - Lợi ích. Lưu ý: Cạnh tranh lành mạnh không chỉ là hạ giá mà còn là nâng cao chất lượng, cải tiến sản phẩm, phục vụ tốt hơn, quảng cáo trung thực.

Trên cùng một tuyến phố có hai cửa hàng bán đồ ăn sáng cho học sinh. Cửa hàng A cạnh tranh bằng cách cải tiến chất lượng, niêm yết giá rõ ràng, bảo đảm vệ sinh. Cửa hàng B giảm giá mạnh nhưng dùng nguyên liệu không rõ nguồn gốc và quảng cáo “ăn nhiều vẫn tốt cho sức khỏe” dù chưa có căn cứ. Câu hỏi: Cửa hàng nào cạnh tranh phù hợp hơn? Vì sao? Nếu người bán cung cấp thông tin sai về chất lượng sản phẩm thì người tiêu dùng bị ảnh hưởng quyền gì? Trả lời: - Cửa hàng A cạnh tranh phù hợp hơn vì nâng chất lượng, minh bạch giá, bảo đảm vệ sinh. - Cửa hàng B có dấu hiệu cạnh tranh không lành mạnh vì dùng thông tin chưa kiểm chứng, có thể ảnh hưởng quyền được an toàn và quyền được cung cấp thông tin trung thực của người tiêu dùng. Bước 4. Kết luận, nhận định - Giáo viên nhận xét, chuẩn hóa kiến thức: Cạnh tranh là sự ganh đua về kinh tế giữa các chủ thể nhằm giành những điều kiện thuận lợi trong sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ, qua đó thu được nhiều lợi ích nhất cho mình. - Giáo viên nhấn mạnh: Cạnh tranh không chỉ là giảm giá mà còn là nâng cao chất lượng, cải tiến sản phẩm, phục vụ tốt hơn, tìm kiếm điều kiện sản xuất thuận lợi hơn.	
---	--

Nội dung 2. Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh

a) Mục tiêu: Giúp HS giải thích được nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh thông qua việc đối chiếu lợi ích của các chủ thể kinh tế.

b) Nội dung:

Nhiệm vụ 1: HS xem video và trả lời câu hỏi

<https://youtube.com/shorts/IUfqndZE1dE?si=4Ukdb3bZ53IcvTqR>

Nhiệm vụ 2. Sử dụng kỹ thuật Khăn trải bàn, phân tích thông tin về Công ty H (SGK tr.7) để tìm ra nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh.

c) Sản phẩm: Phiếu học tập số 1B của các nhóm nêu được hai nguyên nhân chính dẫn đến cạnh tranh và giải thích vì sao cạnh tranh là hiện tượng khách quan, tất yếu trong nền kinh tế thị trường.

d) Tổ chức thực hiện:

Hoạt động của giáo viên và học sinh	Nội dung kiến thức cần đạt
- Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ: Nhiệm vụ 1. Trả lời câu hỏi sau khi học sinh xem video xong. Câu hỏi: Shopee, TikTok Shop, Lazada là những nền tảng/sàn thương mại điện tử và cũng là các chủ thể kinh tế. Các nền tảng này giống và khác nhau ở điểm nào? → Giống nhau: cùng muốn thu hút người mua và người bán. Khác nhau: công nghệ, nguồn lực, chiến lược, dịch vụ và lợi ích kinh doanh. - Vì sao các nền tảng này phải không ngừng cạnh tranh?	2. Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh - 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. - Do điều kiện sản xuất và lợi ích của mỗi chủ thể kinh tế là khác nhau.

Trả lời: Vì mỗi nền tảng là một chủ thể độc lập, có điều kiện hoạt động và lợi ích riêng, cùng muốn thu hút khách hàng, tăng đơn hàng, doanh thu và thị phần.
Câu hỏi chuyên sang nhiệm vụ 2: Trong sản xuất hàng hóa, vì sao Công ty H và các doanh nghiệp cùng sản xuất áo sơ mi nữ cũng phải cạnh tranh?

Giáo viên chia lớp thành các nhóm 4–6 học sinh và phát Phiếu học tập số 1B.

Nhiệm vụ 2. Đọc trường hợp Công ty H trong SGK: nhiều doanh nghiệp cùng tham gia sản xuất áo sơ mi nữ; sản phẩm có mẫu mã đa dạng, chất liệu đẹp và giá hấp dẫn.

Câu hỏi khai thác:

1. Các doanh nghiệp có quyền kinh doanh như thế nào?

2. Điều kiện sản xuất khác nhau dẫn đến điều gì?

Gạch chân các dữ kiện: nhiều doanh nghiệp, mẫu mã đa dạng, chất liệu đẹp, giá hấp dẫn.

Nhiệm vụ 3. Hoàn thành Phiếu học tập số 1B theo kỹ thuật Khăn trải bàn.

Ô cá nhân: nêu 1 nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh.

Ô trung tâm: thống nhất 2 nguyên nhân chính.

Câu hỏi trọng tâm: Vì sao cạnh tranh là tất yếu trong nền kinh tế thị trường?

Gợi ý sử dụng AI ở mức hỗ trợ (nếu có điều kiện):

Nhóm có thể nhập prompt:

“Viết 3 câu ngắn giải thích vì sao các doanh nghiệp độc lập và khác nhau về điều kiện sản xuất, lợi ích lại phải cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.”

Sau đó, học sinh đối chiếu kết quả AI với SGK và tự đánh giá:

Ý nào đúng với SGK?

Ý nào còn chung chung?

Cần bổ sung ý nào để chính xác hơn?

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ

Học sinh làm việc cá nhân trong 2 phút, ghi một nguyên nhân vào ô cá nhân của phiếu khăn trải bàn.

Sau đó, nhóm trao đổi trong 4 phút, thống nhất hai nguyên nhân chính và ghi vào ô trung tâm.

Nhóm chuẩn bị báo cáo trong 1 phút; nếu có thiết bị, có thể trình bày bằng Padlet/Canva, nếu không thì dùng phiếu giấy.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận

Giáo viên mời 1–2 nhóm trình bày sản phẩm.

Các nhóm khác nhận xét, bổ sung.

Bước 4. Kết luận, nhận định

Giáo viên nhận xét sản phẩm của các nhóm, chốt kiến thức:

+ Nền kinh tế tồn tại nhiều chủ sở hữu, là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do sản xuất, kinh doanh.

+ Điều kiện sản xuất và lợi ích của mỗi chủ thể khác nhau nên họ phải cạnh tranh để giành điều kiện thuận lợi, tồn tại và phát triển. Giáo viên nhấn mạnh: Cạnh tranh là hiện tượng khách quan, tất yếu trong nền kinh tế thị trường; AI hoặc công cụ số chỉ hỗ trợ học tập, học sinh cần đối chiếu với SGK.	
--	--

Hoạt động 3. Luyện tập: Tìm lỗi sai và sửa lại (6 phút)

a) Mục tiêu hoạt động:

Củng cố khái niệm và nguyên nhân cạnh tranh; rèn năng lực lập luận ngắn, chính xác.

b) Nội dung hoạt động:

HS xử lý 3 nhận định ngắn theo hình thức cá nhân - cặp đôi.

c) Sản phẩm học tập:

HS xác định đúng/sai, sửa được nhận định sai và nêu lí do dựa vào khái niệm, nguyên nhân cạnh tranh.

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ:

Phần A. Bài tập lý thuyết

GV nêu 3 nhận định:

- (1) Cạnh tranh chỉ là hạ giá sản phẩm.
- (2) Cạnh tranh chỉ diễn ra giữa người bán với người bán.
- (3) Các doanh nghiệp độc lập, khác nhau về điều kiện sản xuất và lợi ích nên phải cạnh tranh.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ:

HS làm cá nhân 2 phút, sau đó trao đổi cặp đôi 1 phút để thống nhất.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận:

GV gọi 3 HS trả lời. Đáp án: (1) Sai, cạnh tranh còn gồm nâng chất lượng, cải tiến sản phẩm, dịch vụ, quảng cáo trung thực; (2) Sai, cạnh tranh có thể diễn ra giữa người bán, người mua hoặc các chủ thể kinh tế khác; (3) Đúng.

Bước 4. Kết luận, nhận định:

GV chốt: hiểu đúng cạnh tranh giúp HS phân biệt cạnh tranh lành mạnh và không lành mạnh ở các tiết sau.

Phần B. Trắc nghiệm

Câu 1. Trên cùng một tuyến phố, nhiều cửa hàng ăn sáng cùng cải tiến món ăn, niêm yết giá rõ ràng và nâng cao chất lượng phục vụ để thu hút khách hàng. Hoạt động của các cửa hàng phản ánh nội dung nào sau đây?

A. Sự tranh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm giành điều kiện thuận lợi.

B. Sự phân phối bắt buộc nguồn lực giữa các đơn vị sản xuất.

C. Sự thỏa thuận thống nhất giá bán giữa các chủ thể kinh tế.

D. Sự điều tiết trực tiếp hoạt động kinh doanh của cơ quan nhà nước.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL III

Câu 2. Cạnh tranh là sự tranh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm

A. phân chia lợi ích bằng nhau giữa các chủ thể.

B. có được những điều kiện thuận lợi để thu được nhiều lợi ích nhất.

C. thống nhất hoạt động sản xuất và tiêu thụ hàng hóa.

D. hạn chế quyền tự do kinh doanh của các chủ thể.

Mức độ: M1 | Năng lực: NL III

Câu 3. Một cửa hàng giảm giá hợp lí, cải thiện vệ sinh và phục vụ nhanh hơn để thu hút khách. Việc làm nào sau đây thể hiện cạnh tranh tích cực?

A. Cạnh tranh bằng năng lực và chất lượng phục vụ.

- B. Cạnh tranh bằng cách che giấu thông tin sản phẩm.
- C. Cạnh tranh bằng cách hạ thấp uy tín đối thủ.
- D. Cạnh tranh bằng cách loại bỏ quyền lựa chọn của khách hàng.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL I

Câu 4. Doanh nghiệp M cho rằng cạnh tranh chỉ có nghĩa là bán rẻ hơn đối thủ. Nhận định nào sau đây phù hợp nhất để điều chỉnh quan niệm của doanh nghiệp M?

- A. Cạnh tranh còn thể hiện ở đổi mới sản phẩm, nâng chất lượng và phục vụ tốt hơn.
- B. Cạnh tranh chỉ xuất hiện khi các doanh nghiệp cùng giảm giá bán sản phẩm.
- C. Cạnh tranh chủ yếu là hoạt động giành khách bằng quảng cáo thật nhiều.
- D. Cạnh tranh chỉ diễn ra giữa những doanh nghiệp có quy mô tương đương.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL I

Câu 5. Trong thị trường có nhiều doanh nghiệp độc lập, mỗi doanh nghiệp tự quyết định sản xuất và tự chịu kết quả kinh doanh. Đặc điểm này là căn cứ trực tiếp giải thích nguyên nhân nào của cạnh tranh?

- A. Sự tồn tại của nhiều chủ sở hữu và đơn vị kinh tế độc lập.
- B. Sự thống nhất hoàn toàn về điều kiện sản xuất giữa các chủ thể.
- C. Sự phân chia lợi ích ngang bằng giữa các doanh nghiệp trên thị trường.
- D. Sự điều hành tập trung mọi quyết định kinh doanh từ một chủ thể.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL III

Câu 6. Công ty A có máy móc hiện đại nhưng không đổi mới mẫu mã; công ty B có quy mô nhỏ nhưng liên tục cải tiến sản phẩm và chăm sóc khách hàng. Quyết định nào sau đây của công ty A là phù hợp nhất với yêu cầu cạnh tranh?

- A. Tiếp tục giữ nguyên sản phẩm vì đang có lợi thế về máy móc.
- B. Đầu tư nghiên cứu nhu cầu và cải tiến sản phẩm phù hợp thị trường.
- C. Thỏa thuận với công ty B để cùng hạn chế số lượng sản phẩm bán ra.
- D. Tung thông tin bất lợi về công ty B để giữ khách hàng hiện có.

Mức độ: M3 | Năng lực: NL III

Hoạt động 4. Vận dụng: Quan sát cạnh tranh ở địa phương (2 phút giao nhiệm vụ)

a) Mục tiêu hoạt động:

HS vận dụng kiến thức để nhận diện hiện tượng cạnh tranh gần gũi trong đời sống.

b) Nội dung hoạt động:

HS chọn 2 cửa hàng/quán ăn/cơ sở dịch vụ gần nơi ở hoặc gần trường có cùng mặt hàng, ghi lại điểm họ dùng để thu hút khách.

c) Sản phẩm học tập:

Báo cáo ngắn 5-7 dòng hoặc bảng 3 cột: chủ thể - cách cạnh tranh - nhận xét lành mạnh/chưa lành mạnh.

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ:

GV giao nhiệm vụ về nhà: Quan sát 2 cơ sở kinh doanh cùng mặt hàng. Không chụp ảnh người bán/khách khi chưa được đồng ý; không nêu thông tin cá nhân không cần thiết.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ:

HS quan sát thực tế hoặc hỏi người thân; nếu tra cứu trên mạng, cần ghi nguồn và kiểm chứng.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận:

HS nộp vào đầu tiết 2, GV chọn một số sản phẩm để dẫn vào nội dung vai trò cạnh tranh.

Bước 4. Kết luận, nhận định:

GV nhấn mạnh nhiệm vụ giúp HS nhìn thấy cạnh tranh là hiện tượng thực tế, gần gũi, không phải khái niệm xa rời đời sống.

TIẾT 2. VAI TRÒ CỦA CẠNH TRANH TRONG NỀN KINH TẾ

Tổng thời lượng: 45 phút

HOẠT ĐỘNG 1. MỞ ĐẦU: “NẾU KHÔNG CÓ SỨC ÉP CẠNH TRANH...” (5 phút)

a) Mục tiêu: Tạo tình huống có vấn đề, giúp học sinh bước đầu nhận ra sức ép cạnh tranh buộc các chủ thể kinh tế phải đổi mới, nâng cao chất lượng và phục vụ khách hàng tốt hơn.

b) Nội dung:

- Học sinh xem video công ty sản xuất sữa Vinamilk và trả lời câu hỏi

https://www.youtube.com/shorts/3ZG5_PSRnJU

c) Sản phẩm: Câu trả lời ngắn về sự thay đổi của cửa hàng/doanh nghiệp khi xuất hiện đối thủ có sản phẩm và dịch vụ tốt hơn.

Học sinh nêu được các từ khóa: sức ép - đổi mới - phát triển.

d) Đánh giá: Hỏi đáp nhanh, khuyến khích nhiều phương án có lí giải.

Bước 1 - 1 phút: GV nêu tình huống.

Bước 2 - 1 phút: HS suy nghĩ cá nhân.

Bước 3 - 2 phút: 3 HS nêu dự đoán.

Bước 4 - 1 phút: GV dẫn dắt: cạnh tranh có thể tạo sức ép đổi mới và phân bổ nguồn lực, nhưng vai trò đó biểu hiện cụ thể thế nào?

HOẠT ĐỘNG 2. HÌNH THÀNH KIẾN THỨC MỚI (25 phút)

a) Mục tiêu: Giúp học sinh phân tích được vai trò của cạnh tranh; giải thích vì sao cạnh tranh thúc đẩy đổi mới và nhận xét được điều kiện để cạnh tranh phát huy tác dụng tích cực.

b) Nội dung: Học sinh đọc thông tin mục 3 (SGK tr.8), quan sát sơ đồ và làm việc nhóm để phân tích vai trò của cạnh tranh đối với chủ thể kinh tế, nguồn lực và người tiêu dùng.

c) Sản phẩm: Sơ đồ tóm tắt vai trò của cạnh tranh và câu trả lời phân tích các biểu hiện: đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất, phân bổ nguồn lực và đáp ứng nhu cầu xã hội.

d) Tổ chức thực hiện: Phương pháp dạy học giải quyết vấn đề; kĩ thuật Khăn trải bàn kết hợp thảo luận nhóm.

Hoạt động của Giáo viên và Học sinh	Nội dung kiến thức cần đạt
Nội dung 3: Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ - Học sinh đọc thông tin SGK trang 8, thảo luận nhóm theo kĩ thuật khăn trải bàn, hoàn thành phiếu học tập về vai trò của cạnh tranh. GV chia lớp thành 4 nhóm nhiệm vụ tại chỗ: - Nhóm 1: Cạnh tranh thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển như thế nào? Phân tích vai trò tích cực của cạnh tranh trong việc thúc đẩy đổi mới công nghệ, AI, tự động hóa. - Nhóm 2: Cạnh tranh kích thích đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động ra sao? - Nhóm 3: Cạnh tranh phân bổ nguồn lực và đáp ứng nhu cầu xã hội như thế nào? - Nhóm 4: Người tiêu dùng được hưởng lợi gì từ cạnh tranh lành mạnh? HS đọc SGK mục 3, hoàn thành Phiếu học tập số 2. Câu hỏi khai thác:	3. Vai trò của cạnh tranh trong nền kinh tế Vai trò tích cực: - Không ngừng ứng dụng kĩ thuật, công nghệ. - Nâng cao trình độ người lao động. - Phân bổ linh hoạt các nguồn lực. - Hướng tới điều kiện sản xuất tốt nhất. - Thỏa mãn nhu cầu xã hội.

1. Vì sao Việt Nam không thể chỉ dựa mãi vào lợi thế lao động rẻ hoặc tài nguyên sẵn có?
2. Cạnh tranh buộc doanh nghiệp phải đổi mới những mặt nào?
3. Nguồn lực nào có thể được chuyển vào ngành có hiệu quả cao hơn?
4. Người tiêu dùng được hưởng lợi gì khi nhiều doanh nghiệp cùng cạnh tranh lành mạnh?

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ

HS làm cá nhân 2 phút, nhóm thống nhất 6 phút. GV quan sát và đặt câu hỏi gợi mở: “Nếu doanh nghiệp không đổi mới, điều gì xảy ra khi đối thủ có sản phẩm tốt hơn, giá hợp lý hơn?”.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận

Mỗi nhóm báo cáo 1 phút. Nhóm khác bổ sung bằng ví dụ.

Câu hỏi: Cạnh tranh có phải chỉ làm doanh nghiệp vất vả hơn không?

Đáp án: Không. Cạnh tranh tạo sức ép đổi mới nhưng cũng là động lực giúp doanh nghiệp nâng chất lượng, giảm chi phí, phục vụ người tiêu dùng tốt hơn và thúc đẩy phát triển kinh tế.

Bước 4. Kết luận, nhận định

GV chuẩn hóa các vai trò tích cực của cạnh tranh, yêu cầu HS ghi bằng sơ đồ. GV nhấn mạnh: vai trò tích cực chỉ phát huy khi cạnh tranh diễn ra trong khuôn khổ pháp luật và đạo đức kinh doanh. Sau đó, GV cho HS xem thêm video về tiêu thương TP. Hồ Chí Minh đổi mới để tăng sức cạnh tranh.

<https://vtv.vn/video/tieu-thuong-so-hoa-de-giu-cho-truyen-thong-bang-cach-moi-108679585.htm>

Qua video này các em cho biết cạnh tranh đem lại lợi ích gì cho các chủ thể kinh tế nói riêng và nền kinh tế nói chung?

GV chuẩn hóa kiến thức và nhấn mạnh: cạnh tranh là động lực phát triển khi gắn với đổi mới, trung thực, trách nhiệm, pháp luật và quyền người tiêu dùng.

TÍCH HỢP QUYỀN NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀ LIÊM CHÍNH (8 phút)

NỘI DUNG TÍCH HỢP: Trí tuệ nhân tạo (AI); quyền người tiêu dùng; phòng, chống tác hại của thuốc lá điện tử; liêm chính và phòng, chống tham nhũng trong hoạt động kinh doanh.

Tình huống 1 – Tích hợp quyền người tiêu dùng và PCTHTL: Một cửa hàng quảng cáo thuốc lá điện tử là “sành điệu, ít hại”, dùng hình ảnh bắt mắt để lôi kéo học sinh mua thử.

Câu hỏi: Hành vi này có phải cạnh tranh lành mạnh không? Quyền nào của người tiêu dùng bị ảnh hưởng?

Gợi ý trả lời: Đây là hành vi không lành mạnh vì quảng cáo gây hiểu nhầm và hướng tới học sinh. Hành vi xâm phạm quyền được cung cấp thông tin trung thực, quyền được an toàn và có nguy cơ gây hại sức khỏe.

Tình huống 2 – Tích hợp PCTN: Chủ một cơ sở đưa phong bì để được bỏ qua vi phạm về quảng cáo, chất lượng và an toàn hàng hóa.

Câu hỏi: Hành vi này làm méo mó cạnh tranh như thế nào?

Gợi ý trả lời: Hành vi đưa/nhận hối lộ làm mất công bằng, tạo lợi thế bất chính cho cơ sở vi phạm, gây thiệt hại cho doanh nghiệp làm ăn chân chính và làm suy giảm niềm tin vào pháp luật.

HOẠT ĐỘNG 3. LUYỆN TẬP TIẾT 2 (10 phút)

a) Mục tiêu

Củng cố vai trò của cạnh tranh và vận dụng vào tình huống thực tế.

b) Nội dung

Phần A. Lý thuyết

HS phân tích hai trường hợp: Tổng công ty May G đầu tư thiết bị kỹ thuật tiên tiến; Tập đoàn X tung điện thoại mới có tính năng nổi trội. Sau đó hoàn thành câu “Cạnh tranh tích cực khi...”.

c) Sản phẩm

Câu trả lời xác định đúng vai trò: thúc đẩy đầu tư công nghệ, tăng năng suất/chất lượng; thúc đẩy sáng tạo sản phẩm, đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

d) Tổ chức thực hiện

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ

GV chiếu tình huống luyện tập SGK, giao HS xác định vai trò của cạnh tranh trong từng trường hợp.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ

HS làm cá nhân, ghi câu trả lời ngắn vào phiếu/thẻ.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận

Một số HS trình bày; lớp nhận xét và sửa cách diễn đạt.

Bước 4. Kết luận, nhận định

GV chốt: cạnh tranh là động lực phát triển nhưng phải gắn với trách nhiệm, trung thực và quyền người tiêu dùng. Giao HS hoàn thành câu vận dụng.

– Trường hợp a: thúc đẩy đầu tư công nghệ, tăng năng suất và chất lượng.

– Trường hợp b: thúc đẩy sáng tạo sản phẩm mới, đáp ứng tốt hơn nhu cầu người tiêu dùng.

– Cạnh tranh tích cực khi lành mạnh, đúng pháp luật, trung thực và tạo giá trị cho xã hội.

Phần B. Trắc nghiệm

Câu 1. Trước sức ép từ đối thủ, doanh nghiệp X đầu tư dây chuyền tự động, đào tạo lao động và cải tiến quản lý. Thông tin trên phản ánh vai trò nào sau đây của cạnh tranh?

A. Hạn chế việc ứng dụng công nghệ vào sản xuất.

B. Ổn định tuyệt đối lợi nhuận của doanh nghiệp.

C. Xóa bỏ sự khác biệt về năng lực sản xuất.

D. Thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL III

Câu 2. Khi nhiều hãng điện thoại liên tục phát triển tính năng mới, nâng chất lượng và tối ưu chi phí, người tiêu dùng có thêm lựa chọn với mức giá hợp lý. Tác động này thể hiện vai trò nào của cạnh tranh?

A. Buộc người tiêu dùng phải mua sản phẩm đắt hơn.

B. Thúc đẩy khả năng đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

C. Làm giảm sự đa dạng của hàng hóa trên thị trường.

D. Ngăn cản doanh nghiệp sáng tạo sản phẩm mới.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL III

Câu 3. Một ngành sản xuất có hiệu quả cao thu hút thêm vốn, lao động và công nghệ từ các ngành hoạt động kém hiệu quả. Hiện tượng này phản ánh vai trò nào sau đây của cạnh tranh?

A. Loại bỏ hoàn toàn rủi ro trong hoạt động sản xuất.

B. Đồng nhất hóa năng lực của mọi chủ thể kinh tế.

C. Phân bổ linh hoạt các nguồn lực trong nền kinh tế.

D. Ấn định cố định quy mô của từng ngành kinh tế.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL III

Câu 4. Thị trường chuyển mạnh sang sản phẩm thân thiện với môi trường. Quyết định nào sau đây của doanh nghiệp vận dụng không đúng vai trò tích cực của cạnh tranh?

A. Đổi mới công nghệ để giảm mức tiêu hao nguyên liệu.

B. Thiết kế sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng xanh.

C. Nâng chất lượng dịch vụ để giữ niềm tin khách hàng.

D. Giữ nguyên sản phẩm cũ và tung tin sai về đối thủ.

Mức độ: M3 | Năng lực: NL III

Câu 5. Doanh nghiệp P giảm chi phí bằng đổi mới quy trình, còn doanh nghiệp Q giảm chi phí bằng cách sử dụng nguyên liệu không rõ nguồn gốc. Đánh giá nào sau đây phù hợp nhất?

A. Cả hai đều phát huy vai trò tích cực của cạnh tranh.

B. Chỉ P phát huy vai trò tích cực của cạnh tranh.

C. Chỉ Q phát huy vai trò tích cực của cạnh tranh.

D. Cả hai đều không liên quan đến hoạt động cạnh tranh.

Mức độ: M3 | Năng lực: NL I

Câu 6. Cạnh tranh góp phần phân bổ linh hoạt các nguồn lực nào sau đây?

A. Chỉ nguồn lực tài chính.

B. Chỉ nguồn lực lao động.

C. Chỉ nguồn lực công nghệ.

D. Vốn, lao động và công nghệ.

Mức độ: M1 | Năng lực: NL III

HOẠT ĐỘNG 4. VẬN DỤNG TIẾT 2 (5 phút)

a) Mục tiêu

Củng cố vai trò của cạnh tranh và vận dụng vào tình huống thực tế.

b) Nội dung

Viết 1 câu: cạnh tranh tích cực khi:.....

c) Sản phẩm

Câu trả lời hoàn chỉnh: “Cạnh tranh tích cực khi diễn ra lành mạnh, đúng pháp luật, trung thực, tôn trọng quyền người tiêu dùng và tạo động lực phát triển.”

d) Tổ chức thực hiện

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ

GV yêu cầu HS hoàn thành câu “Cạnh tranh tích cực khi...”.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ

HS làm cá nhân, ghi câu trả lời ngắn vào phiếu/thẻ.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận

Một số HS trình bày; lớp nhận xét, bổ sung.

Bước 4. Kết luận, nhận định

GV chốt: Cạnh tranh tích cực khi diễn ra lành mạnh, đúng pháp luật, trung thực, tôn trọng quyền người tiêu dùng và tạo giá trị cho xã hội.

TIẾT 3. CẠNH TRANH KHÔNG LÀNH MẠNH

a) Mục tiêu

Tạo tình huống có vấn đề, giúp HS bước đầu nhận diện dấu hiệu cạnh tranh thiếu lành mạnh.

b) Nội dung

HS xem video/tình huống có quảng cáo sai sự thật, sản phẩm không rõ nguồn gốc và dùng mạng xã hội để lôi kéo người mua; trả lời phiếu 4 câu hỏi. <https://vtv.vn/video/quang-cao-sai-su-that-736745.htm>

c) Sản phẩm

Phiếu nêu được hành vi, quyền bị ảnh hưởng, biểu hiện gian lận và nhận xét việc sử dụng công nghệ/AI.

d) Tổ chức thực hiện:

Hoạt động của Giáo viên và học sinh	Nội dung kiến thức cần đạt
Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ Nhiệm vụ 1: Học sinh xem video quảng cáo sai sự thật và trả lời các câu hỏi trong slide - Đây là cạnh tranh bằng chất lượng hay hành vi thiếu lành mạnh? - Người tiêu dùng bị ảnh hưởng quyền gì? - Hành vi quảng cáo sai sự thật có phải là biểu hiện gian lận, thiếu liêm chính không? - Việc dùng mạng xã hội/công nghệ để quảng cáo như trong video là phù hợp hay chưa phù hợp? Vì sao? Nhiệm vụ 2: HS đọc trường hợp Công ty X quảng bá đậm cao su và đánh giá thấp sản phẩm của doanh nghiệp khác; hoàn thành Phiếu học tập số 3 gồm 5 nội dung. GV yêu cầu HS gạch chân hành vi, đối tượng bị ảnh hưởng và chú ý ba dấu hiệu: thông tin	4. Cạnh tranh không lành mạnh Cạnh tranh không lành mạnh là hành vi trái pháp luật hoặc trái nguyên tắc thiện chí, trung thực, chuẩn mực kinh doanh; gây hoặc có khả năng gây thiệt hại cho doanh nghiệp khác, người tiêu dùng và môi trường kinh doanh. Biểu hiện: - Vi phạm pháp luật, trái nguyên tắc thiện chí, trung thực và chuẩn mực kinh doanh.

có đúng không, có căn cứ không, người mua có bị dẫn dắt không.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ

HS thực hiện phiếu xem video cá nhân, trao đổi cặp đôi; sau đó làm Phiếu học tập số 3 theo nhóm 4 có phân vai.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận

HS nêu: quảng cáo thổi phồng, thông tin gây hiểu nhầm, có gian lận; quyền được thông tin trung thực và quyền được an toàn bị ảnh hưởng.

GV gọi 2 cặp trả lời.

Câu hỏi: Vì sao cạnh tranh không lành mạnh không chỉ gây hại cho đối thủ mà còn làm suy yếu môi trường kinh doanh?

Đáp án: Vì nó làm méo mó thông tin, giảm niềm tin của người tiêu dùng, triệt tiêu động lực đổi mới chân chính và có thể gây thiệt hại cho xã hội.

GV mở rộng:

Câu hỏi:

Khi doanh nghiệp quảng cáo sai sự thật về sản phẩm, người tiêu dùng bị ảnh hưởng những quyền nào?

Gợi ý trả lời:

Người tiêu dùng bị ảnh hưởng quyền được cung cấp thông tin trung thực, quyền được an toàn, quyền được lựa chọn sản phẩm phù hợp và quyền được bảo vệ sức khỏe.

Câu hỏi 2 – Phòng chống tác hại thuốc lá

Vì sao việc quảng cáo, lôi kéo học sinh sử dụng thuốc lá điện tử không thể xem là cạnh tranh lành mạnh?

Gợi ý trả lời:

Vì hành vi đó hướng tới nhóm học sinh, có thể gây hại sức khỏe, ảnh hưởng môi trường học đường và đi ngược với trách nhiệm xã hội của người kinh doanh.

Câu hỏi 3 – Phòng chống tham nhũng/liêm chính

Một cơ sở kinh doanh đưa phong bì để được bỏ qua vi phạm sẽ làm méo mó cạnh tranh như thế nào?

Gợi ý trả lời:

Hành vi đó tạo lợi thế không công bằng, làm cho chủ thể vi phạm không bị xử lý, gây thiệt hại cho doanh nghiệp làm ăn chân chính, làm giảm niềm tin vào pháp luật và môi trường kinh doanh.

Câu hỏi 4 – AI

Doanh nghiệp dùng AI để phân tích nhu cầu khách hàng có phải lúc nào cũng đúng đắn không? Điều kiện sử dụng AI phù hợp là gì?

Gợi ý trả lời:

Không phải lúc nào cũng đúng đắn. AI chỉ phù hợp khi được dùng minh bạch, tôn trọng dữ liệu cá nhân, không tạo thông tin sai lệch, không thao túng người

- Quảng cáo sai, gây nhầm lẫn; gièm pha, tung tin sai; xâm phạm bí mật kinh doanh; thao túng giá hoặc lạm dụng AI/công nghệ để triệt hạ đối thủ.

- Kinh doanh sản phẩm gây hại, xâm phạm sức khỏe và quyền lợi người tiêu dùng.

Tác hại:

- Gây thiệt hại cho doanh nghiệp khác, người tiêu dùng và môi trường kinh doanh.

- Làm méo mó thông tin, giảm niềm tin và triệt tiêu động lực đổi mới chân chính.
Thái độ cần hình thành:

- Phê phán, không tiếp tay; ủng hộ cạnh tranh bằng chất lượng, sự sáng tạo, liêm chính và tuân thủ pháp luật.

tiêu dùng và phải phục vụ nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ. Bước 4. Kết luận, nhận định GV chốt: cạnh tranh cần công bằng, trung thực, tôn trọng pháp luật và quyền người tiêu dùng. AI chỉ là công cụ; con người phải kiểm soát mục đích sử dụng theo pháp luật và đạo đức. GV chốt: cạnh tranh bằng gian dối, gây hiểu nhầm và lạm dụng công nghệ là hành vi cần phê phán.	
---	--

Hoạt động 3. Luyện tập: Xử lý tình huống SGK và nhận định nhanh (5 phút)

a) Mục tiêu hoạt động:

Củng cố vai trò cạnh tranh và nhận diện cạnh tranh không lành mạnh.

b) Nội dung hoạt động:

HS trả lời bài tập SGK liên quan đến vai trò cạnh tranh, kết hợp 3 nhận định đúng/sai.

c) Sản phẩm học tập:

HS xác định đúng/sai, giải thích được vì sao cạnh tranh lành mạnh tạo giá trị, đồng thời bác bỏ quan niệm cạnh tranh bằng mọi giá.

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ:

PHẦN A. LÝ THUYẾT

GV nêu 3 nhận định: (1) Cạnh tranh luôn xấu vì làm doanh nghiệp áp lực. (2) Cạnh tranh lành mạnh có thể làm sản phẩm tốt hơn và giá hợp lý hơn. (3) Vì lợi nhuận, doanh nghiệp có thể dùng mọi cách để thắng đối thủ.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ:

HS giơ thẻ Đúng/Sai và ghi lí do ngắn.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận:

Đáp án: (1) Sai; (2) Đúng; (3) Sai. GV yêu cầu HS sửa nhận định 3: Doanh nghiệp phải cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật, đạo đức, tôn trọng quyền người tiêu dùng.

Bước 4. Kết luận, nhận định:

GV đánh giá nhanh, khen HS biết lập luận dựa vào nội dung bài học.

PHẦN B. TRẮC NGHIỆM

Câu 1. Hành vi nào sau đây là biểu hiện của cạnh tranh không lành mạnh?

- A. Cải tiến mẫu mã sản phẩm.
- B. Nâng cao chất lượng phục vụ.
- C. Tung tin sai sự thật về đối thủ.
- D. Niêm yết giá bán rõ ràng.

Câu 2. Hành vi nào sau đây thể hiện cạnh tranh lành mạnh?

- A. Bán hàng giả để giảm giá thành.
- B. Nói xấu sản phẩm của đối thủ.
- C. Quảng cáo sai công dụng sản phẩm.
- D. Nâng cao chất lượng hàng hóa.

Câu 3. Cửa hàng K đăng thông tin chưa được kiểm chứng rằng sản phẩm của đối thủ gây hại cho sức khỏe nhằm lôi kéo khách hàng. Hành vi của cửa hàng K thuộc trường hợp nào sau đây?

- A. Cạnh tranh bằng đổi mới sản phẩm.
- B. Cạnh tranh bằng nâng cao chất lượng.

C. Cạnh tranh không lành mạnh.

D. Cạnh tranh bằng tối ưu hóa chi phí.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL I

Câu 4. Doanh nghiệp M dùng tài khoản ảo và công cụ AI để tạo hàng loạt đánh giá tiêu cực giả về đối thủ. Quyền lợi nào sau đây của người tiêu dùng bị ảnh hưởng trực tiếp nhất?

A. Quyền được cung cấp thông tin chính xác.

B. Quyền tự do tuyển dụng người lao động.

C. Quyền quyết định chính sách tiền tệ.

D. Quyền phân bổ ngân sách nhà nước.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL I

Câu 5. Phát hiện một cơ sở kinh doanh tung tin sai về đối thủ và bán hàng không rõ nguồn gốc, học sinh nên lựa chọn cách ứng xử nào sau đây?

A. Chia sẻ thông tin đó để nhiều người cùng biết.

B. Tiếp tục mua hàng vì giá bán đang thấp hơn.

C. Không tiếp tay và phản ánh với người lớn hoặc cơ quan có trách nhiệm.

D. Giúp cơ sở tạo thêm tài khoản quảng cáo để thu hút khách.

Mức độ: M3 | Năng lực: NL I

Câu 6. Doanh nghiệp A tặng quà cho người có trách nhiệm kiểm tra để được bỏ qua sai phạm về chất lượng hàng hóa. Hành vi này cần bị phê phán vì lí do nào sau đây?

A. Làm tăng chi phí quảng bá của doanh nghiệp.

B. Thể hiện thiếu liêm chính và làm méo mó môi trường cạnh tranh.

C. Giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian kiểm tra.

D. Tạo điều kiện để hàng hóa lưu thông nhanh hơn.

Mức độ: M2 | Năng lực: NL I

Hoạt động 4. Vận dụng: Kịch bản “Cạnh tranh bằng chất lượng, không bằng gian dối” (1 phút giao nhiệm vụ)

a) Mục tiêu hoạt động:

HS vận dụng kiến thức để xây dựng kịch bản hoặc đóng vai phê phán một hành vi cạnh tranh không lành mạnh và đề xuất cách cạnh tranh đúng.

b) Nội dung hoạt động:

HS viết kịch bản/chuẩn bị đóng vai phê phán một hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Sản phẩm cần thể hiện đủ bốn ý: hành vi sai, quyền bị ảnh hưởng, hậu quả và cách cạnh tranh lành mạnh.

c) Sản phẩm học tập:

Sản phẩm về nhà: kịch bản ngắn hoặc phần đóng vai thể hiện đủ bốn nội dung: hành vi sai - quyền bị ảnh hưởng - hậu quả - cách cạnh tranh lành mạnh.

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1. Chuyển giao nhiệm vụ:

GV giao nhiệm vụ: “Viết kịch bản/đóng vai phê phán một hành vi cạnh tranh không lành mạnh”. GV phổ biến rubric đánh giá sản phẩm.

Bước 2. Thực hiện nhiệm vụ:

HS hoàn thành ở nhà. Có thể dùng AI để gợi ý tình huống hoặc lời thoại nhưng phải kiểm chứng, chỉnh sửa bằng ngôn ngữ của mình và không tạo thông tin sai lệch.

Bước 3. Báo cáo, thảo luận:

HS trình bày hoặc nộp sản phẩm vào buổi học sau; GV lựa chọn một số kịch bản phù hợp để chia sẻ.

Bước 4. Kết luận, nhận định:

GV nhắc tiêu chí: đúng kiến thức, đủ bốn ý, cách ứng xử phù hợp, thể hiện rõ thái độ phê phán gian dối và ủng hộ kinh doanh lành chính.

=====

PHỤ LỤC: PHIẾU HỌC TẬP VÀ ĐÁP ÁN

PHIẾU HỌC TẬP VÀ GỢI Ý ĐÁP ÁN

Phiếu học tập số 1B. Nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh

Tình huống: Công ty H sản xuất áo sơ mi nữ. Do nhu cầu thị trường, nhiều doanh nghiệp cùng tham gia sản xuất với mẫu mã đa dạng, chất liệu đẹp và giá hấp dẫn. Các doanh nghiệp có quyền tự do sản xuất, kinh doanh trong khuôn khổ pháp luật nhưng có điều kiện sản xuất và lợi ích khác nhau.

Nhiệm vụ	Hoàn thành Phiếu học tập số 1B theo kỹ thuật Khăn trải bàn.
Ô cá nhân	Mỗi thành viên nêu 1 nguyên nhân dẫn đến cạnh tranh.
Ô trung tâm	Nhóm thống nhất 2 nguyên nhân chính dẫn đến cạnh tranh.
Câu hỏi trọng tâm	Vì sao cạnh tranh là tất yếu trong nền kinh tế thị trường?
Dữ kiện SGK	Nhiều doanh nghiệp cùng sản xuất áo sơ mi nữ; mẫu mã đa dạng, chất liệu đẹp, giá hấp dẫn; các chủ thể độc lập và có điều kiện sản xuất, lợi ích khác nhau.
Câu hỏi chuyên sâu	Nếu các doanh nghiệp đều muốn phục vụ khách hàng tốt hơn, vì sao họ vẫn phải cạnh tranh?

Gợi ý đáp án phiếu số 1B:

Các doanh nghiệp là những chủ thể kinh tế độc lập, có quyền tự do sản xuất, kinh doanh trong khuôn khổ pháp luật và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

Điều kiện về vốn, công nghệ, lao động, quản lý và nguồn nguyên liệu khác nhau làm cho chi phí, năng suất, chất lượng, mẫu mã, giá bán và lợi ích của các doanh nghiệp khác nhau.

Hai nguyên nhân: nền kinh tế tồn tại nhiều chủ sở hữu, là những đơn vị kinh tế độc lập, tự do sản xuất, kinh doanh; điều kiện sản xuất và lợi ích của mỗi chủ thể khác nhau.

Câu hỏi chuyên sâu: Các doanh nghiệp vẫn phải cạnh tranh vì mỗi chủ thể có lợi ích riêng và đều muốn giành điều kiện thuận lợi để tồn tại, phát triển trong thị trường.

Phiếu học tập số 2. Vai trò của cạnh tranh

Nhiệm vụ nhóm	Đọc SGK mục 3 và hoàn thành sơ đồ 4 nhánh về vai trò của cạnh tranh.
Nhánh 1	Cạnh tranh thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển như thế nào?
Nhánh 2	Cạnh tranh kích thích đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động như thế nào?
Nhánh 3	Cạnh tranh phân bổ nguồn lực và đáp ứng nhu cầu xã hội như thế nào?
Nhánh 4	Người tiêu dùng được lợi gì khi có cạnh tranh lành mạnh?
Câu hỏi chuyên sâu	Cạnh tranh có phải chỉ làm doanh nghiệp chịu áp lực hơn không? Vì sao?

Gợi ý đáp án Phiếu số 2:

Cạnh tranh thúc đẩy các chủ thể không ngừng ứng dụng kỹ thuật, công nghệ, đổi mới quản lý và nâng cao trình độ người lao động.

Cạnh tranh làm vốn, lao động, nguyên liệu và công nghệ được phân bổ linh hoạt đến các ngành, sản phẩm có hiệu quả cao hơn.

Cạnh tranh hướng các chủ thể tới điều kiện sản xuất tốt nhất, làm hàng hóa đa dạng hơn, chất lượng tốt hơn, giá cả hợp lý hơn và thỏa mãn nhu cầu xã hội/người tiêu dùng.

Cạnh tranh không chỉ tạo áp lực mà còn là động lực phát triển nếu diễn ra lành mạnh, đúng pháp luật, trung thực và tôn trọng quyền người tiêu dùng.

Phiếu học tập số 3. Nhận diện cạnh tranh không lành mạnh

Tình huống Công ty X quảng bá đệm cao su của mình và đưa ra những đánh giá thấp về sản phẩm của doanh nghiệp khác. Một số thông tin so sánh chưa có căn cứ rõ ràng, có thể gây hiểu nhầm cho người tiêu dùng.	
Câu 1	Hành vi cạnh tranh trong tình huống là gì?
Câu 2	Vì sao hành vi đó có dấu hiệu không lành mạnh?
Câu 3	Ai bị ảnh hưởng bởi hành vi này?
Câu 4	Quyền, lợi ích nào có thể bị xâm phạm?
Câu 5	Học sinh/công dân cần phê phán và ứng xử như thế nào?

Gợi ý đáp án Phiếu số 3:

Hành vi của Công ty X không lành mạnh khi đề cao sản phẩm của mình và so sánh, đánh giá thấp sản phẩm khác bằng thông tin thiếu căn cứ, có thể gây nhầm lẫn.
Đối tượng bị ảnh hưởng: doanh nghiệp khác, người tiêu dùng và môi trường kinh doanh; quyền, lợi ích hợp pháp và quyền được cung cấp thông tin chính xác có thể bị xâm phạm.
Cách ứng xử: kiểm chứng thông tin, không tiếp tay hoặc chia sẻ nội dung sai lệch; phê phán hành vi thiếu trung thực; lựa chọn sản phẩm dựa trên thông tin rõ ràng, có căn cứ.
Thông điệp: Cạnh tranh bằng chất lượng, sự sáng tạo và liêm chính; không bằng gian dối hoặc hạ thấp đối thủ.

Phiếu học tập số 4. Sơ đồ tổng hợp bài học

Khái niệm	Cạnh tranh là:
Nguyên nhân	Nguyên nhân 1:; Nguyên nhân 2:
Vai trò tích cực	Nêu ít nhất 3 vai trò:
Cần phê phán	Nêu 3 biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh:
Câu chốt	Theo em, cạnh tranh lành mạnh cần dựa trên những nguyên tắc nào?

Gợi ý đáp án Phiếu số 4:

Cạnh tranh là sự ganh đua về kinh tế giữa các chủ thể nhằm giành những điều kiện thuận lợi trong sản xuất, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ, qua đó thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.
Nguyên nhân: nhiều chủ sở hữu độc lập; điều kiện sản xuất, kinh doanh và lợi ích khác nhau.
Vai trò: ứng dụng kỹ thuật, công nghệ; nâng cao trình độ người lao động; phân bổ linh hoạt nguồn lực; hướng tới điều kiện sản xuất tốt nhất; thỏa mãn nhu cầu xã hội/người tiêu dùng.
Biểu hiện cần phê phán: quảng cáo sai, bán hàng giả/kém chất lượng, nói xấu đối thủ, hối lộ, thao túng giá, lạm dụng AI để triệt hạ đối thủ.
Nguyên tắc: trung thực, công bằng, tôn trọng pháp luật, tôn trọng quyền người tiêu dùng, đổi mới bằng năng lực thật.

Phiếu học tập số 5. Luyện tập tổng hợp

Phần A - Nhận định	Xác định đúng/sai và sửa lại: 1) Cạnh tranh chỉ diễn ra giữa người bán. 2) Cạnh tranh lành mạnh giúp người tiêu dùng có
---------------------------	---

	thêm lựa chọn. 3) Doanh nghiệp có thể dùng mọi cách để giành lợi nhuận.
Phần B - Tình huống	Một cơ sở kinh doanh tung tin sai về đối thủ và đưa quà cho người có trách nhiệm kiểm tra để được bỏ qua sai phạm.
Câu hỏi 1	Hành vi nào trong tình huống là cạnh tranh không lành mạnh?
Câu hỏi 2	Hành vi nào thể hiện tiêu cực, thiếu liêm chính?
Câu hỏi 3	Hãy đề xuất thông điệp phê phán hành vi trên.

Gợi ý đáp án Phiếu số 5:

Nhận định 1: Sai; cạnh tranh có thể diễn ra giữa nhiều chủ thể kinh tế, không chỉ người bán.
Nhận định 2: Đúng; cạnh tranh lành mạnh giúp đa dạng sản phẩm, nâng cao chất lượng, giá cả hợp lí.
Nhận định 3: Sai; doanh nghiệp phải cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật và đạo đức kinh doanh.
Tung tin sai về đối thủ là cạnh tranh không lành mạnh. Đưa quà để được bỏ qua sai phạm là biểu hiện tiêu cực, thiếu liêm chính, cần phê phán.
Thông điệp tham khảo: “Cạnh tranh bằng chất lượng, không bằng gian dối”; “Kinh doanh liêm chính - phát triển bền vững”.

Rubric đánh giá sản phẩm vận dụng

Tiêu chí	Mức tốt	Mức đạt	Cần cố gắng
Đúng kiến thức	Nêu đúng khái niệm, vai trò, biểu hiện cần phê phán.	Nêu được phần lớn ý đúng.	Còn nhầm lẫn hoặc thiếu căn cứ.
Lập luận	Giải thích rõ vì sao hành vi lành mạnh/không lành mạnh.	Có giải thích nhưng còn ngắn.	Chỉ nêu kết luận, thiếu lí do.
Kịch bản/cách ứng xử	Kịch bản rõ đủ 4 ý; cách ứng xử phù hợp, có tính hành động.	Nêu được phần lớn ý; cách ứng xử cơ bản phù hợp.	Thiếu ý hoặc cách ứng xử chưa phù hợp.
Thái độ công dân	Thể hiện rõ tinh thần trung thực, trách nhiệm, liêm chính.	Có nêu trách nhiệm nhưng chưa sâu.	Chưa thể hiện rõ thái độ phê phán hoặc ủng hộ đúng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- ☐ Chuyển đổi số, kinh tế số, thương mại điện tử.
- ☐ AI tạo sinh, đánh giá giả và trách nhiệm kiểm chứng thông tin.
- ☐ Đổi mới sáng tạo theo Nghị quyết 57-NQ/TW.
- ☐ Quyền được cung cấp thông tin chính xác của người tiêu dùng theo Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng 2023, có hiệu lực từ ngày 1/7/2024.
- ☐ Khởi nghiệp, truy xuất nguồn gốc, tiết kiệm tài nguyên và cạnh tranh bền vững.
- ☐ Tình huống cơ sở kinh doanh gần trường, sản phẩm OCOP, gian hàng số hoặc dịch vụ tại địa phương.