|  |  |
| --- | --- |
| SỞ GDĐT KON TUM  **TRƯỜNG THPT DUY TÂN**  ĐỀ CHÍNH THỨC  *(Đề kiểm tra có 4 trang)* | **KIỂM TRA, ĐÁNH GIÁ CUỐI KÌ I, NĂM 2024-2025**  **Môn: GDKT & PL, Lớp: 11**  *Thời gian làm bài:45 phút, không kể thời gian phát đề* |

*Họ, tên học sinh:…………………………………*

**Mã đề: GỐC**

*Số báo danh:………………..…….………………*

**PHẦN I. Câu trắc nghiệm nhiều phương án lựa chọn**. Học sinh trả lời từ câu 1 đến câu 24 Mỗi câu hỏi học sinh chỉ chọn một phương án.

**Câu 1.** Cung là lượng hàng hóa, dịch vụ mà nhà cung cấp sẵn sàng đáp ứng cho nhu cầu của thị trường với mức giá được xác định trong khoảng thời gian nhất định được gọi là

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A.** độc quyền. | **B.** cung | **C.** cầu. | **D.** sản xuất |

**Câu 2.** Sự tranh đua giữa các chủ thể kinh tế nhằm có được những ưu thế trong sản xuất, tiêu thụ hàng hoá, qua đó thu được lợi ích tối đathể hiện nội dung của khái niệm nào dưới đây?

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Cạnh tranh kinh tế. | **B.** Đấu tranh. |
| **C.** Sản xuất. | **D.** Kinh doanh. |

**Câu 3.** Trong sản xuất và lưu thông hàng hóa, khi cung nhỏ hơn cầu, giá cả tăng, các doanh nghiệp thường

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** thu hẹp quy mô sản xuất. | **B.** đồng loạt tăng giá sản phẩm. |
| **C.** mở rộng quy mô sản xuất. | **D.** đồng loạt tuyển dụng công nhân. |

**Câu 4.** Trong nền kinh tế thị trường, một trong những nguyên nhân dẫn đến hiện tượng cạnh tranh giữa các chủ thể kinh tế là do có sự khác nhau về

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** quan hệ gia đình. | **B.** chính sách đối ngoại. |
| **C.** điều kiện sản xuất. | **D.** chính sách hậu kiểm. |

**Câu 5.** 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 được gọi là

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** thị trường việc làm. | **B.** thị trường lao động. |
| **C.** trung tâm giới thiệu việc làm. | **D.** trung tâm môi giới việc làm. |

**Câu 6.** Điền cụm từ thích hợp vào chỗ trống (….) trong khái niệm sau đây: “….. là hoạt động lao động tạo ra thu nhập và không bị pháp luật cấm”.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A.** Lao động. | **B.** Làm việc. | **C.** Việc làm. | **D.** Khởi nghiệp. |

**Câu 7.** Khi khả năng tạo việc làm lớn hơn khả năng cung ứng lao động sẽ dẫn đến tới tình trạng nào?

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Gia tăng tình trạng thất nghiệp. | **B.** Thiếu hụt lực lượng lao động. |
| **C.** Cả hai phương án A, B đều đúng. | **D.** Cả hai phương án A, B đều sai. |

**Câu 8.** Thị trường lao động và thị trường việc làm có mối quan hệ như thế nào?

**A.** Tác động qua lại chặt chẽ với nhau.

**B.** Tồn tại độc lập, không có mối liên hệ gì.

**C.** Tác động một chiều từ phía thị trường lao động.

**D.** Tác động một chiều từ phía thị trường việc làm.

**Câu 9.** Sự tăng mức giá chung các hàng hóa, dịch vụ của nền kinh tế (thường tính bằng chỉ số giá tiêu dùng CPI) một cách liên tục trong một thời gian nhất định được gọi là

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A.** tăng trưởng. | **B.** lạm phát. | **C.** khủng hoảng. | **D.** suy thoái. |

**Câu 10.** Có bao nhiêu loại lạm phát? Đó là những loại nào?

**A.** Có 2 loại : lạm phát vừa phải, siêu lạm phát

**B.** Có 3 loại : lạm phát vừa phải, lạm phát phi mã, siêu lạm phát

**C.** Có 3 loại : lạm phát nhẹ, lạm phát vừa, siêu lạm phát

**D.** Có 2 loại : lạm phát nhẹ và siêu lạm phát

**Câu 11.** Những suy nghĩ, hành động sáng tạo, có tính khả thi, có thể đem lại lợi nhuận trong kinh doanh được gọi là

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Ý tưởng kinh doanh. | **B.** lợi thế nội tại. |
| **C.** Cơ hội kinh doanh. | **D.** Cơ hội bên ngoài. |

**Câu 12.** Những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để chủ thể kinh tế thực hiện được mục tiêu kinh doanh (thu lợi nhuận) được gọi là

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Lực lượng lao động. | **B.** Ý tưởng kinh doanh. |
| **C.** Cơ hội kinh doanh. | **D.** Năng lực quản trị. |

**Câu 13.** Nhận định nào dưới đây là **sai** khi nói về một ý tưởng kinh doanh tốt?

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Có tính vượt trội. | **B.** Có tính mới mẻ, độc đáo. |
| **C.** Không có tính khả thi. | **D.** Có lợi thế cạnh tranh. |

**Câu 14.** Nội dung nào sau đâyphản ánh đúng lợi thế nội tại giúp hình thành ý tưởng kinh doanh?

**A.** Chính sách vĩ mô của nhà nước.

**B.** Nhu cầu sản phẩm trên thị trường.

**C.** Lợi thế về nguồn cung ứng sản phẩm.

**D.** Đam mê, hiểu biết của chủ thể kinh doanh.

**Câu 15.** Những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để chủ thể kinh tế thực hiện được mục tiêu kinh doanh (thu lợi nhuận) được gọi là

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Lực lượng lao động. | **B.** Ý tưởng kinh doanh. |
| **C.** Cơ hội kinh doanh. | **D.** Năng lực quản trị. |

**Câu 16.** Đọc trường hợp dưới đây và trả lời câu hỏi:

***Trường hợp.*** Biết tin công ty đối thủ đang gây ra tai tiếng vì chất lượng sản phẩm không đảm bảo, chị M tận dụng cơ hội để mở rộng thị phần.

**Câu hỏi:**Theo em, việc làm trên thể hiện năng lực gì của chị M?

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Năng lực nắm bắt cơ hội. | **B.** Năng lực giao tiếp, hợp tác. |
| **C.** Năng lực tổ chức, lãnh đạo. | **D.** Năng lực thiết lập quan hệ. |

**Câu 17.** Một trong những biểu hiện của đạo đức kinh doanh trong mối quan hệ giữa chủ thể sản xuất với người lao động là

**A.** vừa hợp tác vừa cạnh tranh lành mạnh.

**B.** đối xử bình đẳng, công bằng với nhân viên.

**C.** tích cực thực hiện trách nhiệm với cộng đồng, xã hội.

**D.** không sản xuất, kinh doanh hàng giả, kém chất lượng.

**Câu 18.** Chủ thể nào dưới đây có hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh?

**A.** Chị T nhập hoa quả từ Trung Quốc về bán nhưng quảng cáo là hàng nhập khẩu từ Mĩ.

**B.** Doanh nghiệp P đóng bảo hiểm đầy đủ cho nhân viên theo đúng quy định pháp luật.

**C.** Cửa hàng X thường xuyên lấy ý kiến của khách hàng để cải thiện chất lượng dịch vụ.

**D.** Khi phát hiện hàng hóa bị lỗi, doanh nghiệp K chủ động tiến hành thu hồi sản phẩm.

**Câu 19.** Đạo đức kinh doanh được hiểu là

**A.** những chuẩn mực đạo đức cơ bản được biểu hiện cụ thể trong các lĩnh vực kinh doanh.

**B.** tập hợp các nguyên tắc, chuẩn mực đạo đức mà bất kì cá nhân nào trong xã hội cũng có.

**C.** trách nhiệm của công dân đối với sự phát triển kinh tế - chính trị - xã hội của đất nước.

**D.** yêu cầu cần có về kiến thức – kĩ năng – thái độ và năng lực của mỗi công dân trong xã hội.

**Câu 20.** Nội dung nào sau đây **không**phải là biểu hiện của đạo đức kinh doanh trong mối quan hệ giữa chủ thể sản xuất với khách hàng?

**A.** Giữ chữ tín, thực hiện đúng nghĩa vụ và cam kết.

**B.** Trung thực, trách nhiệm trong kinh doanh.

**C.** Không sản xuất, kinh doanh hàng giả, kém chất lượng.

**D.** Đảm bảo lợi ích chính đáng cho người lao động.

**Câu 21:** Việc giải quyết tốt quan hệ giữa thị trường việc làm và thị trường lao động sẽ góp phần

**A.** giảm số lượng việc làm, gia tăng thất nghiệp

**B.** gia tăng số lượng việc làm,giảm thất nghiệp

**C**. gia tăng số lượng việc làm, gia tăng thấp nghiệp

**D.** giảm số lượng việc làm, giảm thất nghiệp

**Câu 22.** Hành vi nào dưới đây là biểu hiện của đạo đức kinh doanh?

**A.** Phân biệt đối xử giữa lao động nam và lao động nữ.

**B.** Sản xuất, kinh doanh hàng giả, hàng kém chất lượng.

**C.** Thực hiện đúng nghĩa vụ và cam kết với khách hàng.

**D.** Trốn tránh việc thực hiện trách nhiệm với cộng đồng.

hiện hàng hóa bị lỗi, doanh nghiệp K chủ động tiến hành thu hồi sản phẩm.

**Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi 25, 26:**

Theo Tổng cục Thống kê, năm 2021, lạm phát ở Việt Nam được kiểm soát ở mức thấp là 1,84%. Trong bối cảnh áp lực lạm phát toàn cầu ngày càng tăng cao, giá nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất, giá cước vận chuyển liên tục tăng nhưng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2021 của Việt Nam chỉ tăng 1,84% so với năm trước.

**Câu 23.** Chỉ số 1,84% phản ánh điều gì?

|  |  |
| --- | --- |
| **A.** Chỉ số tiêu dùng. | **B.** Phần trăm tăng thêm. |
| **C.** Lạm phát. | **D.** Mức độ lạm phát. |

**Câu 24.** Nguyên nhân chủ yếu làm cho lạm phát toàn cầu tăng là

**A.** giá nguyên liệu đầu vào, chi phí sản xuất tăng.

**B.** tăng theo áp lực của toàn cầu.

**C.** giá cước vận chuyển tăng.

**D.** giá nguyên liệu tăng.

**PHẦN II. Câu trắc nghiệm đúng sai.** Học sinh trả lời từ câu 1 đến câu 4 Trong mỗi ý **a)**, **b)**, **c)**, **d)** ở mỗi câu, học sinh chọn đúng hoặc sai.

**Mã phiên 1:**

**Câu 1.** Đọc đoạn thông tin sau:

Chị M luôn chủ động trong việc lập kế hoạch chi tiêu, tiếp cận kỹ lưỡng thông tin về sản phẩm, lựa chọn hàng hóa phù hợp với gia đình và luôn chọn hàng hóa do Việt Nam sản xuất. Chồng chị M là anh A luôn chê chị là người chi tiêu quá chi ly trong khi gia đình mình thuộc diện khá giả. Anh A thì thích mua hàng ngoại nhập vì nghĩ rằng hàng hóa ngoại nhập vừa chất lượng vừa phù hợp với điều kiện gia đình, anh đã mua sắm tùy tiện nhiều đồ đạc trong gia đình đều là đồ ngoại nhập khiến chị M cảm thấy rất không hài lòng. Siêu thị B tổ chức hội chợ Hàng việt nam chất lượng cao, giới thiệu rất nhiều mặt hàng chất lượng tốt do Việt Nam sản xuất. Chị M cùng chồng tham gia hội chợ, tham quan các gian hàng chất lượng cao, sử dụng thử sản phẩm, anh A bỗng cảm thấy bản thân cũng thích những sản phẩm này, vừa đẹp, vừa chất lượng, vừa có giá cả phải chăng nên anh đã cùng vợ mua sắm khá nhiều.

**a)** Văn hóa tiêu dùng của chị m góp phần bảo vệ bản sắc văn hóa dân tộc.

**b)** Văn hóa tiêu dùng có thể làm thay đổi phong cách tiêu dùng của người dân.

**c)** Chị m là người tiêu dùng thông minh.

**d)** Anh a là người tiêu dùng có trách nhiệm.

**Câu 2.** Đọc đoạn thông tin sau:

M là một người yêu thích ẩm thực và quan tâm đến sức khỏe. M nhận thấy nhu cầu của người tiêu dùng đang tăng lên đối với các sản phẩm rau sạch, nhưng còn thiếu các nguồn cung ứng đáng tin cậy và chất lượng. Với những kiến thức mà anh tích lũy được trong quá trình học Đại học và tình yêu đối với nông nghiệp cùng với khát vọng mang đến cho mọi người những sản phẩm tươi ngon và an toàn, M đã nảy ra ý tưởng xây dựng một doanh nghiệp kinh doanh rau sạch. M quyết định khởi động một trang trại hữu cơ nhỏ với mục tiêu cung cấp rau sạch chất lượng cao cho cộng đồng.

**a)** Cơ hội bên ngoài lànhu cầu người tiêu dùng tăng lên đối với các sản phẩm rau sạch.

**b)** Ý tưởng kinh doanh giúp m xác định mình sẽ kinh doanh cái gì.

**c)** Năng lực kinh doanh được đề cập đến trong trường hợp trên là năng lực lãnh đạo.

**d)** Lợi thế nội tại chính là sở thích ẩm thực của m.

**Câu 3.** Đọc đoạn thông tin sau:

Tết Nguyên Đán của Việt Nam được ví như ngày hội mua sắm của người Việt. Hòa chung không khí hân hoan chào đón xuân mới, chị A cùng mẹ đi siêu thị để mua sắm. Ngoài một số mặt hàng nhu yếu phẩm cần thiết trong dịp Tết như lương thực, thực phẩm, bánh mứt kẹo, đồ trang trí... chị A đã mua rất nhiều đồ thời trang và trang sức quý giá cho bản thân. Mặc dù được mẹ nhắc nhở nhưng sẵn thẻ ngân hàng chị A đã quẹt liên tiếp cho đến khi tài khoản đã chuyển sang mục vay nợ. Mẹ chị A rất không hài lòng, tuy nhiên vẫn để con tự quyết vì nghĩ đó là tiền của con.

**a)** Trong ngày tết cổ truyền, việc người việt nam đều chuẩn bị bánh chưng, bánh dày là biểu hiện của hủ tục.

**b)** Việc mua sắm hàng hóa là điều bắt buộc trong dịp tết của người việt.

**c)** Việc tiêu dùng quá mức so với thu nhập là một biểu hiện của sự lãng phí.

**d)** Người việt nam sử dụng hàng việt nam là yêu nước và có lòng tự tôn dân tộc.

**Câu 4.** Đọc đoạn thông tin sau:

Là công ty sản xuất bao bì cung ứng cho các bên liên quan trên thị trường, công ty T luôn chú trọng tạo ra các sản phẩm với chất lượng tốt và thân thiện với môi trường nên được khách hàng tin tưởng đón nhận. Qua nhiều năm công ty vẫn luôn cố gắng mang tới các sản phẩm có chất lượng cao với giá cả phải chăng.

**a)** Công ty t đã dùng đạo đức kinh doanh để tạo dựng được niềm tin với khách hàng, có khách hàng tin tưởng thì việc kinh doanh của công ty sẽ không lo bị thua lỗ.

**b)** Công ty chắc chắn sẽ bị thua lỗ.

**c)** Việc kinh doanh của công ty T có thể bị rơi vào tình trạng thua lỗ nếu tiếp tục thực hiện các đãi ngộ với khách hàng.

**d)** Công ty sẽ không lo bị thua lỗ nếu việc kinh doanh vẫn được thực hiện đều.

**Mã phiên 2:**

**Câu 1.** Đọc đoạn thông tin sau:

Những tháng cuối năm 2024, khi nhu cầu tiêu dùng các loại hàng hóa tăng cao, sức mua hàng hóa lớn. Doanh nghiệp X nhận thấy, việc người dân sử dụng các túi ni-lông, các loại chai nhựa rồi xả rác gây ô nhiễm môi trường, hơn nữa những loại rác này đều là những loại rác khó phân hủy. Chính vì vậy, chuỗi siêu thị, cửa hàng của doanh nghiệp X đã áp dụng miễn phí túi ni-lông sinh học thân thiện với môi trường, có thể tái sử dụng nhiều lần. Nhờ đó, hệ thống siêu thị, cửa hàng của doanh nghiệp X đã thu hút lượng lớn khách hàng tới mua sắm, vừa gia tăng doanh thu, gia tăng uy tín vừa bảo vệ môi trường.

**a)** Doanh nghiệp X đã chủ động chiến lược kinh doanh, đón đầu nhu cầu, hướng tới sản xuất xanh, sạch, bền vững.

**b)** Tiêu dùng xanh, sạch không phải là mục đích mà doanh nghiệp X hướng tới.

**c)** Doanh nghiệp X đã tạo được ấn tượng, thiện cảm đối với người tiêu dùng.

**d)** Doanh nghiệp X đã tạo ra sản phẩm, hàng hóa không phù hợp với truyền thống văn hóa dân tộc Việt Nam.

**Câu 2:** Đọc đoạn thông tin sau:

Theo Cục Quản lý giá, Tết Nguyên đán Giáp Thìn 2024 diễn ra vào thời điểm đầu tháng 2 dương lịch nên từ tháng 1 đến tuần đầu tháng 2 là cao điểm cho chuẩn bị hàng hóa phục vụ Tết, tình hình cung cầu thị trường diễn ra sôi động theo quy luật hằng năm. Thời điểm cận Tết, nhu cầu mua sắm phục vụ sản xuất, chế biến thực phẩm bán dịp Tết Nguyên đán cũng như dịch vụ ăn uống nhà hàng cuối năm tăng lên. Nhận thấy các nguyên liệu sản xuất bánh kẹo ngày càng đắt lên, để có thể thu được lợi nhuận và tránh thua lỗ trong sản xuất kinh doanh ông K- chủ doanh nghiệp đã tìm cách nhập các nguồn nguyên liệu giá rẻ.

**a)** Nếu nguyên liệu đắt lên ông có thể tăng giá thành sản phẩm, chứ không nên sử dụng nguồn nguyên liệu kém chất lượng gây ảnh hưởng đến sức khỏe của người tiêu dùng.

**b)** Ông K nên chọn một nguồn cung ứng có uy tín cho dù giá có rẻ hơn nhưng cũng sẽ không ai phát hiện ra hàng của anh nhập vào là kém chất lượng.

**c**) Ông K nên thực hiện theo đúng như kế hoạch kinh doanh mà mình đề ra trước đó.

**d**) Ông K có thể tìm cách tiết kiệm các chi phí trong sản xuất để có thể tăng thêm giá trị lợi nhuận trong kinh doanh khi nguồn nguyên liệu tăng.

**Câu 3:** Đọc đoạn thông tin sau:

Chị V có ý định tổ chức kinh doanh ở gần cổng trường trung học phổ thông. Nên chị đã đi tham quan, tìm hiểu một vài cửa hàng kinh doanh gần đó và quyết định sẽ áp dụng đúng mô hình kinh doanh bánh ngọt của nhà bác T vì thấy cửa hàng của bác T rất đông người mua mà không cần phải xây dựng ý tưởng kinh doanh riêng cho mình.

**a)** Ý tưởng kinh doanh của chị V là ý tưởng kinh doanh đem lại lợi nhuận.

**b)** Nguồn tạo ý tưởng là cơ hội bên ngoài.

**c)** Chị V có năng lực sáng tạo.

**d)** Chị V là người có năng lực kinh doanh.

**Câu 4.** Đọc đoạn thông tin sau:

Văn hóa tiêu dùng là điều kiện tiên quyết cho việc ra quyết định về chính sách sản phẩm của doanh nghiệp. Đầu tiên, thông qua việc tìm hiểu tâm lý, thị hiếu, mong muốn, thói quen của người tiêu dùng, doanh nghiệp sẽ tìm ra được những sản phẩm còn thiếu, chưa được đáp ứng trên thị trường. Văn hóa tiêu dùng tác động đến một số khía cạnh trong chính sách giá cả của doanh nghiệp. Khi định giá, tâm lý tiêu dùng tại mỗi thị trường khác nhau sẽ cho ta các cách định giá khác nhau đối với cùng một sản phẩm. Một chính sách phân phối hợp lý sẽ giúp cho hoạt động của doanh nghiệp an toàn hơn, tăng cường khả năng liên kết trong kinh doanh, giảm cạnh tranh và làm quá trình lưu thông hàng hóa nhanh, hiệu quả hơn. Chính sách phân phối phải thực hiện tiêu chí: đúng hàng - đúng nơi - đúng thời gian - đạt chi phí tối thiểu (right goods - right place - right time - minimum cost). Chính sách xúc tiến và hỗ trợ kinh doanh nhằm mục đích đẩy mạnh việc bán hàng, đưa sản phẩm và tên tuổi doanh nghiệp vào tâm trí người tiêu dùng, tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Văn hóa tiêu dùng chính là yếu tố cốt yếu giúp cho doanh nghiệp biết cách thức tạo ấn tượng và gây được thiện cảm với người tiêu dùng.

**a)** Qua tình huống trên cho ta thấy, tiêu dùng là “đơn đặt hàng” của xã hội đối với sản xuất.

**b)** Văn hóa tiêu dùng không có ý nghĩa gì đối với sự hình thành các chính sách của doanh nghiệp.

**c)** Hoạt động tiêu dùng sẽ khó khăn hơn khi có chính sách phân phối hợp lý.

**d)** Văn hóa tiêu dùng sẽ tác động đến việc định giá sản phẩm.

--- HẾT ---