

## ***Bài 51***

### **LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH (2 tiết)**

#### **I – MỤC TIÊU BÀI HỌC**

Sau bài này, GV cần phải làm cho HS :

- Biết được căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh.
- Biết được các bước lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.

#### **II – CHUẨN BỊ BÀI GIẢNG**

##### **1. Chuẩn bị nội dung**

- Nghiên cứu SGK.
- Đọc phần Thông tin bổ sung

## **2. Chuẩn bị đồ dùng dạy học**

Sưu tầm một số tranh ảnh và ví dụ thực tế về các điển hình kinh doanh (làm kinh tế) ở địa phương.

## **3. Tài liệu tham khảo**

Đọc một số tài liệu liên quan đến kinh doanh (các báo Doanh nghiệp ; Diễn đàn doanh nghiệp ; Lao động ; Thanh niên...) ; Quản trị doanh nghiệp thương mại, GS. TS. Phạm Vũ Luận, 2004, NXB Thống kê, Hà Nội ; Quản trị dự án, ThS. Vũ Thuỳ Dương, 2006, NXB Thống kê, Hà Nội.

# **III – GỢI Ý TIẾN TRÌNH TỔ CHỨC DẠY HỌC**

## **1. Phân bố bài giảng**

**Tiết 1 :** Xác định lĩnh vực kinh doanh.

**Tiết 2 :** Lựa chọn lĩnh vực kinh doanh.

Trọng tâm của bài là các phần I.1 và II.2.

## **2. Các hoạt động dạy học**

### ***2.1. Hoạt động 1 : Tìm hiểu các lĩnh vực kinh doanh và căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh***

– GV giới thiệu các lĩnh vực kinh doanh ở hình 51 SGK. Gợi ý cho HS liên hệ và nêu lên được các lĩnh vực kinh doanh hiện có ở địa phương.

– GV có thể nêu các câu hỏi trong SGK cho HS suy nghĩ và trả lời về các lĩnh vực kinh doanh đang phát triển ở địa phương.

– GV đặt các câu hỏi liên quan đến nhu cầu ; những đảm bảo cho sự thực hiện mục tiêu ; khả năng nguồn lực và cả thành công, thất bại (có thể có) đối với các lĩnh vực kinh doanh ở địa phương.

– Trên cơ sở HS trả lời, GV nêu kết luận về các căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh (SGK).

### ***2.2. Hoạt động 2 : Tìm hiểu việc xác định lĩnh vực kinh doanh phù hợp***

– GV đặt câu hỏi thế nào là lĩnh vực kinh doanh phù hợp và gợi ý cho HS tìm hiểu từng yêu cầu như phù hợp với pháp luật, phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp và phù hợp với nhu cầu, khả năng của thị trường. HS liên hệ với điều kiện kinh doanh ở địa phương.

– Tùy điều kiện từng địa phương khác nhau, GV gợi ý cho HS các mô hình tổ chức hoạt động kinh doanh điển hình và yêu cầu HS quan sát, mô tả và tìm hiểu hoạt động kinh doanh thực tế.

### **2.3. Hoạt động 3 : Tổng kết và đánh giá tiết học**

- GV hướng dẫn HS củng cố lại kiến thức về các lĩnh vực kinh doanh, căn cứ xác định lĩnh vực kinh doanh.
- GV đặt câu hỏi để HS trả lời về các nội dung trên.
- GV đánh giá tiết học.

### **2.4. Hoạt động 4 : Tìm hiểu việc phân tích môi trường kinh doanh và năng lực đội ngũ lao động của doanh nghiệp**

- GV yêu cầu HS liên hệ ở thị trường địa phương có nhu cầu về sản phẩm và sự thoả mãn nhu cầu của dân cư.
- GV lấy ví dụ về chuyên môn, tay nghề, những thành công, thất bại của một số doanh nghiệp ở địa phương hoặc đăng trên báo, phát trên đài truyền thanh, truyền hình.
- GV hướng dẫn HS phân tích các nguyên nhân dẫn đến thành công hay thất bại của doanh nghiệp.
- GV gợi ý để HS liên hệ với thực tế kinh doanh của các doanh nghiệp ở địa phương.

### **2.5. Hoạt động 5 : Tìm hiểu việc phân tích điều kiện kĩ thuật và tài chính**

- GV nêu một số ví dụ về các doanh nghiệp có điều kiện kinh doanh khác nhau : một doanh nghiệp ở thành phố có vốn lớn, trang bị máy móc, kĩ thuật hiện đại ; một doanh nghiệp ở địa phương có vốn kinh doanh và kĩ thuật hạn chế.
- GV hướng dẫn cho HS nhận xét về các điều kiện thuận lợi, khó khăn của các doanh nghiệp kể trên.
- GV hướng dẫn để HS nêu nhận xét về quyết định kinh doanh trong ví dụ nêu ở SGK.

### **2.6. Hoạt động 6 : Tổng kết, đánh giá bài học**

- GV hướng dẫn HS tóm tắt nội dung chính của bài.
- GV có thể đặt câu hỏi để HS trả lời, từ đó đánh giá kết quả bài học theo mục tiêu đã xác định.

## **IV – THÔNG TIN BỔ SUNG**

**1.** Phân tích môi trường kinh doanh giúp cho doanh nghiệp phát hiện được những lĩnh vực còn có tiềm năng để doanh nghiệp có thể tiến hành hoạt động kinh doanh và thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.

Ví dụ : Doanh nghiệp tiến hành kinh doanh mặt hàng A trong điều kiện : Thị trường có nhu cầu, doanh nghiệp có khả năng kinh doanh và pháp luật cho phép.

2. Phân tích tài chính giúp doanh nghiệp xác định được khả năng về vốn cần thiết cho việc thực hiện hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ví dụ : Để kinh doanh mặt hàng A, doanh nghiệp phải đầu tư một lượng vốn là 400 triệu đồng, doanh nghiệp có 200 triệu và có khả năng vay được 200 triệu. Lợi nhuận dự kiến đạt được từ kinh doanh mặt hàng A là 10 triệu đồng.

3. Có thể tham khảo quy trình lựa chọn cơ hội thích hợp :

