

Hiệu trưởng duyệt

Mẫu đề thi đáp ứng chuẩn đầu ra học phần (CLO) và phục vụ đo lường đánh giá mức đạt PLO/PI

(Phần dành cho giảng viên khi thiết kế đề thi và các cán bộ quản lý đào tạo)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA THƯƠNG MẠI

ĐỀ THI CUỐI KỲ
HỌC PHẦN: QUẢN TRỊ THU MUA
Học kỳ I, Năm học: 2023-2024

I. Thông tin chung

Học phần: **QUẢN TRỊ THU MUA** Số tín chỉ:03.....
Mã học phần: 71SCMN40113 Mã nhóm lớp học phần: 231_71SCMN40113_01;
231_71SCMN40113_02; 231_71SCMN40113_03;
231_71SCMN40113_04; 231_71SCMN40113_05
Thời gian làm bài: **...60 phút** Hình thức thi: Sinh viên làm bài trên CTE
SV được tham khảo tài liệu: Có Không
Giảng viên nộp đề thi, đáp án Lần 1 Lần 2

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO 1	Trình bày được những nội dung cơ bản về hoạt động mua hàng và quản trị cung ứng trong doanh nghiệp, cụ thể như: Khái niệm quản trị thu mua và quản trị chuỗi cung ứng, tầm quan trọng của quản trị thu mua đối với doanh nghiệp và chuỗi cung ứng, quy trình thu mua, phân loại hàng hóa, và các chính sách, thủ tục hành chính của thu mua. Xác định được cơ cấu tổ chức phòng Thu mua, và trình bày các hoạt động của bộ phận thu mua và các mối quan hệ ảnh hưởng của phòng Thu mua đến các phòng ban khác trong doanh nghiệp.	Trắc nghiệm	30%	Câu 1-8	3	
CLO 2	Xây dựng chiến lược quản lý mua hàng hiệu quả, liệt kê các bước trong quy trình chọn lựa và đánh giá nhà cung cấp. Nêu được tổng quan về quản trị chất lượng nhà cung cấp; mô tả các công cụ và phương pháp quản lý chất lượng nhà cung cấp và phát triển các mối quan hệ với nhà cung cấp.	Trắc nghiệm	45%	Câu 9 - 20	4.5	

CLO 3	Thể hiện kỹ năng xây dựng chiến lược mua hàng, lập kế hoạch mua hàng. Có khả năng thiết lập P/O, quản lý P/O và đánh giá nhà cung cấp để xây dựng danh mục nhà cung cấp tiềm năng, đồng thời thể hiện kỹ năng sử dụng công cụ phổ biến để quản trị chất lượng nhà cung cấp.	Tự luận	25%	Câu 21	2.5	
----------	---	---------	-----	--------	-----	--

Chú thích các cột:

(1) Chỉ liệt kê các CLO được đánh giá bởi đề thi kết thúc học phần (tương ứng như đã mô tả trong đề cương chi tiết học phần). Lưu ý không đưa vào bảng này các CLO không dùng bài thi kết thúc học phần để đánh giá (có một số CLO được bố trí đánh giá bằng bài kiểm tra giữa kỳ, đánh giá qua dự án, đồ án trong quá trình học hay các hình thức đánh giá quá trình khác chứ không bố trí đánh giá bằng bài thi kết thúc học phần). Trường hợp một số CLO vừa được bố trí đánh giá quá trình hay giữa kỳ vừa được bố trí đánh giá kết thúc học phần thì vẫn đưa vào cột (1).

(2) Nêu nội dung của CLO tương ứng.

(3) Hình thức kiểm tra đánh giá có thể là: trắc nghiệm, tự luận, dự án, đồ án, vấn đáp, thực hành trên máy tính, thực hành phòng thí nghiệm, báo cáo, thuyết trình, ..., phù hợp với nội dung của CLO và mô tả trong đề cương chi tiết học phần.

(4) Trọng số mức độ quan trọng của từng CLO trong đề thi kết thúc học phần do giảng viên ra đề thi quy định (mang tính tương đối) trên cơ sở mức độ quan trọng của từng CLO. Đây là cơ sở để phân phối tỷ lệ % số điểm tối đa cho các câu hỏi thi dùng để đánh giá các CLO tương ứng, bảo đảm CLO quan trọng hơn thì được đánh giá với điểm số tối đa lớn hơn. Cột (4) dùng để hỗ trợ cho cột (6).

(5) Liệt kê các câu hỏi thi số (câu hỏi số ... hoặc từ câu hỏi số... đến câu hỏi số...) dùng để kiểm tra người học đạt các CLO tương ứng.

(6) Ghi điểm số tối đa cho mỗi câu hỏi hoặc phần thi.

(7) Trong trường hợp đây là học phần cốt lõi - sử dụng kết quả đánh giá CLO của hàng tương ứng trong bảng để đo lường đánh giá mức độ người học đạt được PLO/PI - cần liệt kê ký hiệu PLO/PI có liên quan vào hàng tương ứng. Trong đề cương chi tiết học phần cũng cần mô tả rõ CLO tương ứng của học phần này sẽ được sử dụng làm dữ liệu để đo lường đánh giá các PLO/PI. Trường hợp học phần không có CLO nào phục vụ việc đo lường đánh giá mức đạt PLO/PI thì để trống cột này.

(Phần công bố cho sinh viên)

I. Thông tin chung

Học phần: QUẢN TRỊ THU MUA	Số tín chỉ:03.....
Mã học phần: 71SCMN40113	Mã nhóm lớp học phần: 231_71SCMN40113_01; 231_71SCMN40113_02; 231_71SCMN40113_03; 231_71SCMN40113_04; 231_71SCMN40113_05
Thời gian làm bài: ...60 phút	Hình thức thi: Sinh viên làm bài trên CTE
SV được tham khảo tài liệu:	Có <input checked="" type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Giảng viên nộp đề thi, đáp án	Lần 1 <input type="checkbox"/> Lần 2 <input checked="" type="checkbox"/>

GHI CHÚ:

- Sinh viên được tham khảo tài liệu file giấy hoặc file mềm
- Phần tự luận, sinh viên có thể trả lời trong khung làm bài hoặc có thể upload file word, Excel, PDF, hình ảnh

II. Nội dung câu hỏi thi

PHẦN 1: TRẮC NGHIỆM (gồm 20 câu có tổng điểm là 7.5 điểm)

Sinh viên chọn một đáp án đúng nhất. Mỗi đáp án đúng được 0.375 điểm.

Câu 1: Chức năng mua hàng đối xử công bằng và đạo đức với những gì?

- A. Với tất cả các nhà cung cấp
- B. Với những nhà cung cấp có giá thấp
- C. Với những nhà cung cấp đối tác chiến lược
- D. Với những nhà cung cấp lớn

ANSWER: A

Câu 2: Mục tiêu của việc duy trì đội ngũ nhân viên mua hàng có trình độ là gì?

- A. Phát triển khả năng chuyên môn của nhân viên
- B. Tăng cường mối quan hệ cộng đồng
- C. Đáp ứng yêu cầu mua hàng và hiệu suất
- D. Thúc đẩy quan hệ người mua - người bán

ANSWER: A

Câu 3: Chính sách xác định hành vi của nhân viên mua hàng là gì?

- A. Nguyên tắc và quy tắc hành vi của nhân viên mua hàng
- B. Hướng dẫn về việc đặt hàng
- C. Tài liệu quy định thị trường
- D. Quy định về kỹ thuật mua hàng

ANSWER: A

Câu 4: Mục tiêu chính của chính sách xác định hành vi của nhân viên mua hàng là gì?

- A. Hỗ trợ mục tiêu công ty
- B. Tăng cường mối quan hệ cộng đồng
- C. Tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên
- D. Giảm chi phí mua hàng

ANSWER: A

Câu 5: Tại sao chính sách xác định hành vi của nhân viên mua hàng quan trọng?

- A. Để đảm bảo nhân viên làm đúng theo quy trình
- B. Chỉ để kiểm soát nhân viên
- C. Không quan trọng, nhân viên có thể tự do hành động
- D. Để tạo ra sự đối xử công bằng và đạo đức

ANSWER: A

Câu 6: Chính sách xác định hành vi của nhân viên mua hàng thường bao gồm những yếu tố nào?

- A. Nguyên tắc đạo đức, quy tắc và trách nhiệm
- B. Giảm giá và ưu đãi từ nhà cung cấp
- C. Yêu cầu về hiệu suất
- D. Không cần những quy định cụ thể

ANSWER: A

Câu 7: Mục đích chính của việc xác định hành vi của nhân viên mua hàng là gì?

- A. Đảm bảo tính minh bạch trong quá trình mua hàng
- B. Hạn chế quyền lực của nhân viên
- C. Tăng cường ảnh hưởng của nhân viên
- D. Giảm chi phí mua hàng

ANSWER: A

Câu 8: Chính sách báo cáo các giao dịch kinh doanh bất thường nhằm mục đích gì?

- A. Thiết lập cơ chế báo cáo giao dịch bất thường
- B. Bảo vệ quyền lợi của nhân viên
- C. Tăng cường quan hệ người mua - người bán
- D. Giảm chi phí mua hàng

ANSWER: A

Câu 9: Ai có trách nhiệm báo cáo các giao dịch kinh doanh bất thường theo chính sách?

- A. Các nhân viên liên quan đến giao dịch
- B. Ban giám đốc
- C. Chỉ người mua hàng chính
- D. Tất cả mọi người trong công ty

ANSWER: A

Câu 10: Trong quá trình phân tích liên kết nội bộ, quản lý nguồn cung cấp thường cần làm gì với nhóm kỹ thuật quy trình?

- A. Cung cấp hướng dẫn về quy trình sản xuất
- B. Chia sẻ thông tin về chất lượng sản phẩm
- C. Tìm kiếm ý kiến đóng góp về thiết kế sản phẩm
- D. Tổ chức chiến lược quảng cáo

ANSWER: A

Câu 11: Liên kết giữa quản lý nguồn cung cấp và nhóm thiết kế/ kỹ thuật sản phẩm là quan trọng lý do nào?

- A. Đảm bảo chất lượng sản phẩm
- B. Phát triển chiến lược quảng cáo
- C. Tăng cường quan hệ cộng đồng
- D. Giảm chi phí mua hàng

ANSWER: A

Câu 12: Quản lý nguồn cung cấp cần phối hợp với nhóm nào để hiểu rõ hơn về yêu cầu kỹ thuật của sản phẩm?

- A. Thiết kế/ Kỹ thuật sản phẩm
- B. Marketing
- C. Đảm bảo chất lượng
- D. Kỹ thuật quy trình

ANSWER: A

Câu 13: Quản lý cung ứng thường duy trì mối liên kết thông tin liên lạc với chính phủ ở các cấp và địa phương để làm gì?

- A. Đàm phán với chính phủ nước ngoài
- B. Chia sẻ thông tin về sản phẩm
- C. Thực hiện quảng cáo và tiếp thị
- D. Tăng cường quan hệ với các đối tác kinh doanh

ANSWER: A

Câu 14: Quản lý cung ứng có vai trò tích cực trong đối tác quốc tế nghĩa là gì?

- A. Chủ động tham gia các thỏa thuận đối tác với các chính phủ nước ngoài
- B. Giữ vai trò thụ động trong quan hệ quốc tế
- C. Tập trung chỉ vào thị trường nội địa
- D. Không liên quan đến các mối quan hệ quốc tế

ANSWER: A

Câu 15: Quản lý cung ứng cần tham khảo ý kiến của cơ quan chính phủ nào để đảm bảo tuân thủ môi trường?

- A. Cơ quan Bảo vệ Môi trường
- B. Bộ Quốc phòng
- C. Bộ Tài chính
- D. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn

ANSWER: A

Câu 16: Quản lý cung ứng có thể tham khảo ý kiến của cơ quan nào để đảm bảo an ninh và tuân thủ quy định về quốc phòng?

- A. Bộ Quốc phòng
- B. Cơ quan Bảo vệ Môi trường
- C. Bộ Tài chính
- D. Bộ Y tế

ANSWER: A

Câu 17: Việc quản lý cung ứng tham khảo ý kiến của các cơ quan chính phủ liên quan giúp gì cho doanh nghiệp?

- A. Đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật
- B. Tăng chi phí sản xuất
- C. Giảm quan hệ với chính phủ
- D. Chỉ cần tập trung vào lợi nhuận

ANSWER: A

Câu 18: Nhóm tìm nguồn cung ứng đa chức năng thường bao gồm những gì?

- A. Nhân sự từ các chức năng khác nhau
- B. Nhân sự từ cùng một nhóm kỹ thuật
- C. Chỉ nhân sự từ cùng một chức năng
- D. Chỉ nhà cung cấp từ cùng một lĩnh vực

ANSWER: A

Câu 19: Mục tiêu cụ thể của các nhóm tìm nguồn cung ứng đa chức năng có thể bao gồm những gì?

- A. Giảm chi phí mặt hàng đã mua
- B. Đối thủ cạnh tranh
- C. Mua hàng từ một nhà cung cấp duy nhất
- D. Chính sửa quy trình sản xuất

ANSWER: A

Câu 20: Các nhóm tìm nguồn cung ứng đa chức năng có thể giúp cải thiện chất lượng sản phẩm bằng cách nào?

- A. Chỉ tập trung vào lợi nhuận
- B. Thiếu nguồn lực
- C. Thiếu kinh nghiệm

D. Không linh hoạt và khả năng tập hợp kiến thức

ANSWER: A

PHẦN 2: TỰ LUẬN (2.5 điểm)

Câu 21: Tại một công ty ABC, qua quá trình khảo sát chuyên gia, 5 tiêu chí được dùng để đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp gồm: chất lượng, giá cả, thời gian giao hàng, năng lực công nghệ và tính sáng tạo của nhà cung cấp. Quá trình so sánh cặp được các chuyên gia tiến hành và cho bảng kết quả bên dưới:

<i>Các tiêu chí</i>	Chất lượng	Giá cả	Thời gian giao hàng	Năng lực công nghệ	Tính sáng tạo
<i>Chất lượng</i>	1	1/4	1/4	2	6
<i>Giá cả</i>	4	1	1	2	6
<i>Thời gian giao hàng</i>	4	1	1	2	6
<i>Năng lực công nghệ</i>	1/2	1/2	1/2	1	4
<i>Tính sáng tạo</i>	1/6	1/6	1/6	1/4	1

a) Đánh giá của chuyên gia có nhất quán không? Vì sao? (2 điểm)

b) Nếu đánh giá của chuyên gia là nhất quán, tính trọng số ảnh hưởng/ tầm quan trọng của từng tiêu chí theo phương pháp AHP? (0.5 điểm)

Ghi chú: Các phép tính được làm tròn đến 2 số lẻ

Đáp án câu 21:

a) Tính chỉ số nhất quán CR

Từ kết quả khảo sát, ta có ma trận so sánh theo cặp (ma trận A): (0.25 điểm)

<i>Các tiêu chí</i>	Chất lượng	Giá cả	Thời gian giao hàng	Năng lực công nghệ	Tính sáng tạo
Chất lượng	1	0.25	0.25	2	6
Giá cả	4	1	1	2	6
Thời gian giao hàng	4	1	1	2	6
Năng lực công nghệ	0.50	0.50	0.50	1	4
Tính sáng tạo	0.17	0.17	0.17	0.25	1
	9.67	2.92	2.92	7.25	23.00

Suy ra ma trận chuẩn hóa (lấy từng giá trị trong cột chia cho giá trị tổng cột)

(0.25 điểm)

Từ ma trận chuẩn hóa tính trọng số từng tiêu chí, ma trận X (lấy trung bình các giá trị trong từng hàng) (0.25 điểm)

<i>Các tiêu chí</i>	Chất lượng	Giá cả	Thời gian giao hàng	Năng lực công nghệ	Tính sáng tạo	X
Chất lượng	0.10	0.09	0.09	0.28	0.26	0.16
Giá cả	0.41	0.34	0.34	0.28	0.26	0.33
Thời gian giao hàng	0.41	0.34	0.34	0.28	0.26	0.33
Năng lực công nghệ	0.05	0.17	0.17	0.14	0.17	0.14
Tính sáng tạo	0.02	0.06	0.06	0.03	0.04	0.04

Tính ma trận A nhân X ta được ma trận AX: (0.25 điểm)

					AX
0.16	0.08	0.08	0.28	0.25	0.86
0.65	0.33	0.33	0.28	0.25	1.84
0.65	0.33	0.33	0.28	0.25	1.84
0.08	0.16	0.16	0.14	0.17	0.72
0.03	0.05	0.05	0.04	0.04	0.21

Tính giá trị $\lambda_{max} = \text{ma trận AX} / \text{ma trận X} = 5.34$ (0.25 điểm)

Tính chỉ số $CI = (\lambda_{max} - n) / (n-1) = 0.08$ (0.25 điểm)

Tính chỉ số $CR = CI / RI = 0.08$ (0.25 điểm)

(giá trị RI tra trong bảng cho sẵn trong slide)

Kết luận: Vì $CR = 0.08 < 0.1$, nên các phán đoán là đáng tin cậy và các đánh giá là nhất quán (0.25 điểm)

b) Tầm quan trọng của từng tiêu chí (0.5 điểm)

Từ ma trận X đã tính ra được ở câu a, tầm quan trọng của từng tiêu chí lần lượt là:

Chất lượng **0.16**

Giá cả	0.33
Thời gian giao hàng	0.33
Năng lực công nghệ	0.14
Tính sáng tạo	0.04

Lưu ý: Câu b chỉ được tính điểm khi SV đã tìm được X từ câu a.

NGƯỜI DUYỆT ĐỀ

ThS. Nguyễn Việt Tịnh

TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 11 năm 2023

GIẢNG VIÊN RA ĐỀ 1

Thạc sỹ Hồ Thị Phương Thảo

GIẢNG VIÊN RA ĐỀ 2

TS. Đặng Thị Huyền Trang