

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
KHOA NGOẠI NGỮ

ĐỀ THI, ĐÁP ÁN/RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Biên dịch chuyên đề thương mại		
Mã học phần:	71CHIN40232	Số tín chỉ:	02
Mã nhóm lớp học phần:	242_71CHIN40232_01		
Hình thức thi: Tự luận	Thời gian làm bài:		75 phút
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	☒ Có	☐ Không	

Cách thức nộp bài (Giảng viên ghi rõ yêu cầu):

SV gõ trực tiếp trên khung trả lời của hệ thống thi; không được cắt dán nội dung trên trang thi.

SINH VIÊN ĐƯỢC PHÉP SỬ DỤNG TỪ ĐIỂN GIẤY TRONG QUÁ TRÌNH LÀM BÀI THI.

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

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)
CLO1	Vận dụng những kiến thức về biên dịch để biên dịch các lĩnh vực liên quan trong lĩnh vực thương mại.	tự luận	35%	1,2,3,4,5,6	3.5 điểm	PI 2.2
CLO2	Vận dụng các khái niệm về ngôn ngữ để giải thích các hiện tượng ngôn ngữ liên quan đến lĩnh vực thương mại.	tự luận	35%	1,2,3,4,5,6	3.5 điểm	PI 3.1
CLO3	Phối hợp các kỹ năng ngôn ngữ để biên dịch các văn bản tiếng Trung – Việt, Việt-Trung trong môi trường công việc.	tự luận	30%	1,2,3,4,5,6	3.0 điểm	PI 8.1

III. Nội dung câu hỏi thi

Câu hỏi 1: (2 điểm)

翻译成汉语:

Thị trường điện thoại thông minh đang có xu hướng cạnh tranh khốc liệt. Ngoài chức năng tiếp nhận thông tin truyền thống, một số hãng điện thoại thông minh còn chế tạo thêm các chức năng khác như truyền tải ảnh, lên mạng hoặc định vị.

Câu hỏi 2: (2 điểm)

翻译成汉语:

Yêu cầu của khách hàng đối với bao bì sản phẩm ngày càng nghiêm ngặt, vì thế nhà sản xuất không ngừng đưa ra những bao bì bắt mắt, nhằm thu hút người tiêu dùng cao cấp.

Câu hỏi 3: (1 điểm)

翻译成汉语:

Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt, chỉ có những doanh nghiệp theo sát trào lưu, không ngừng cập nhật mới tránh được lỗi thời, giữ được sức cạnh tranh, và có được thành công trên thị trường.

Câu hỏi 4: (2 điểm)

翻译成越南语：

为了提高利润，企业需要选择合适的渠道来销售产品。好的渠道可以让商品畅销，吸引更多客户，从而提高销售量。如果渠道不好，即使产品质量好，也可能卖不出去。因此，企业要不断优化销售方式，确保产品能快速进入市场，增加盈利。

Câu hỏi 5: (2 điểm)

翻译成越南语：

由于进口成本上升，许多商品的价格都出现了涨价趋势，给消费者带来了一定的压力。为了吸引更多顾客，商家会推出各种折扣活动，让消费者以更实惠的价格购买商品。面对价格波动，消费者也会更加关注市场动态，选择合适的时机购物，以减少支出。

Câu hỏi 6: (1 điểm)

翻译成越南语：

很多企业会找形象代言人，用好的广告语来吸引顾客。如果宣传过时，可能会影响生意。为了让更多人购物，企业需要不断更新广告内容。

ĐÁP ÁP VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Tự luận			
Câu 1		2.0	
	智能手机市场正趋于激烈的竞争。除了传统的接收信息的功能外，一些智能手机公司还研发出其他功能，如传输图像、上网或定位等。		
Câu 2		2.0	
	消费者对产品包装的要求越来越严格，因此厂家不断推出吸引眼球的包装，以吸引高端消费者。		
Câu 3		1.0	
	在竞争激烈的市场中，只有紧跟潮流、不断更新的企业才能避免过时，保持竞争力，并在市场中取得成功。		
Câu 4		2.0	

	Để tăng lợi nhuận, doanh nghiệp cần chọn kênh phân phối phù hợp để bán sản phẩm. Kênh tốt sẽ giúp hàng hóa bán chạy, thu hút nhiều khách hàng hơn và tăng lượng tiêu thụ. Nếu kênh không hiệu quả, dù sản phẩm có chất lượng tốt cũng khó tiêu thụ. Vì vậy, doanh nghiệp cần liên tục tối ưu hóa phương thức bán hàng để sản phẩm nhanh chóng ra thị trường và gia tăng lợi nhuận.		
Câu 5		2.0	
	Do chi phí nhập khẩu tăng, giá của nhiều mặt hàng có xu hướng tăng, gây áp lực nhất định cho người tiêu dùng. Để thu hút nhiều khách hàng hơn, các cửa hàng sẽ tung ra nhiều chương trình giảm giá, giúp người tiêu dùng mua sắm với mức giá hợp lý hơn. Trước sự biến động của giá cả, người tiêu dùng cũng sẽ quan tâm hơn đến thị trường và chọn thời điểm mua hàng phù hợp để giảm chi tiêu.		
Câu 6		1.0	
	Nhiều doanh nghiệp sẽ tìm người đại diện thương hiệu và sử dụng khẩu hiệu quảng cáo hấp dẫn để thu hút khách hàng. Nếu cách quảng bá lỗi thời, có thể ảnh hưởng đến việc kinh doanh. Để thu hút nhiều người mua sắm hơn, doanh nghiệp cần liên tục cập nhật nội dung quảng cáo.		
	Điểm tổng	10.0	

Trưởng bộ môn



TS. Mai Thu Hoài

TP. Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 02 năm 2025

Giảng viên ra đề



TS. Hồ Đắc Quốc Anh