

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG

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

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng		
Mã học phần:	71SCMN40373	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	242_71SCMN40373_01, 04, 05		
Hình thức thi: Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	75	phút
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	☒ Có	☐ Không	

Đề thi lần 1:

Gợi ý:

- Sinh viên phải gõ trực tiếp bài làm trên khung trả lời của hệ thống thi;
- Không được tải lên bất kỳ tập tin hay hình ảnh nào lên hệ thống thi;
- Trong suốt quá trình làm bài, chỉ được sử dụng duy nhất một thiết bị điện tử;
- Giấy nháp sẽ được phát tại phòng thi và phải nộp lại sau khi kết thúc bài thi;
- Sinh viên tuyệt đối không được sao lưu, chụp hình hoặc chép lại đề thi dưới bất kỳ hình thức nào.

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)
CLO1	Phân biệt các loại, chức năng của các nhà kho; tính toán được số lượng đặt hàng nhằm tối ưu chi phí tồn kho thông qua áp dụng các loại mô hình tồn kho phổ biến;	Trắc nghiệm, Tự luận	60%	Trắc nghiệm: Câu 1 đến 20, Tự luận: câu 1	6	PI3.2

	và phân loại các điều kiện Incoterms.					
CLO2	Hiểu và áp dụng các yếu tố ảnh hưởng đến dịch vụ khách hàng; các vấn đề cơ bản trong quản trị chuỗi cung ứng trong phân tích và giải quyết vấn đề doanh nghiệp	Trắc nghiệm	30%	Trắc nghiệm: Câu 21 đến câu 30	3	PI3.3
CLO4	Phân tích và đề xuất giải pháp cho các vấn đề cơ bản của quản trị chuỗi cung ứng xung quanh các khía cạnh vận tải, sản xuất, tồn kho, và sự phối hợp trong chuỗi.	Tự luận	10%	Câu 2	1	PI7.3

III. Nội dung câu hỏi thi

PHẦN TRẮC NGHIỆM (*Bao gồm 30 câu, mỗi câu trả lời chính xác được 0,2 điểm*)

1. Theo định nghĩa, kho bãi là nơi hàng hóa được xử lý như thế nào trước khi vận chuyển đến các điểm tiếp theo trong chuỗi cung ứng?

- A. Lưu trữ, bảo quản và quản lý
- B. Chọn hàng, đóng gói và vận chuyển
- C. Kiểm định và phân loại
- D. Sản xuất và lắp ráp

ANSWER: A

2. Nếu một doanh nghiệp thường xuyên bị lỗi sai loại hàng khi giao cho khách, khu vực nào trong hệ thống kho bãi cần được đánh giá và cải tiến đầu tiên?

- A. Khu vực chọn hàng
- B. Khu vực đóng gói
- C. Khu vực nhận hàng
- D. Khu vực xếp dỡ

ANSWER: A

3. Điểm khác biệt chính giữa kho Cross Docking và kho lưu trữ truyền thống là gì?

- A. Cross Docking chuyển hàng đi ngay mà không cần lưu trữ dài hạn

- B.** Cross Docking không yêu cầu quản lý hàng hóa theo mã số
- C.** Cross Docking không có khu vực phân loại hàng hóa
- D.** Cross Docking cho phép lưu trữ tạm thời nhưng không đóng gói

ANSWER: A

4. Doanh nghiệp X nhập khẩu linh kiện từ Hàn Quốc và muốn tận dụng thời điểm giá bán tăng cao mới đưa sản phẩm vào thị trường nội địa. Doanh nghiệp nên sử dụng loại kho nào?

- A.** Kho bảo thuế
- B.** Kho ngoại quan
- C.** Kho phân phối
- D.** Kho trung tâm

ANSWER: A

5. Một doanh nghiệp du lịch tổ chức tour bao gồm các đối tác vận chuyển, khách sạn, nhà hàng và hướng dẫn viên. Theo định nghĩa chuỗi cung ứng, doanh nghiệp này:

- A.** Có chuỗi cung ứng dịch vụ gồm các bên liên quan đến việc thỏa mãn nhu cầu khách hàng
- B.** Không có chuỗi cung ứng vì không sản xuất hàng hóa. Chuỗi cung ứng không thể hiện khi xem xét các doanh nghiệp dịch vụ, du lịch
- C.** Chỉ là một trung gian bán hàng nên không liên quan đến chuỗi cung ứng
- D.** Chỉ tham gia một phần nhỏ trong chuỗi cung ứng toàn cầu

ANSWER: A

6. Trong chuỗi cung ứng, "sự đánh đổi" (trade-off) được hiểu là gì?

- A.** Lựa chọn giữa hai mục tiêu mâu thuẫn để tối ưu hóa hiệu quả tổng thể
- B.** Sự phối hợp giữa các phòng ban để tăng tốc độ giao hàng
- C.** Việc đồng thời tối đa hóa tất cả các mục tiêu trong chuỗi cung ứng
- D.** Đổi hàng hóa cũ lấy hàng mới để tối ưu tồn kho

ANSWER: A

7. Third-Party Logistics (3PL) khác với 2PL ở điểm nào?

- A.** 3PL tích hợp nhiều dịch vụ logistics: vận tải, lưu kho, xử lý đơn hàng, quản lý tồn kho
- B.** 3PL chỉ cung cấp vận tải, còn 2PL có thêm quản lý kho
- C.** 3PL là nhà điều phối trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp, còn 2PL chỉ là nhà sản xuất
- D.** 3PL chỉ dùng trong thương mại điện tử

ANSWER: A

8. Logistics ngược góp phần hỗ trợ mục tiêu phát triển bền vững thông qua:

- A.** Hạn chế chất thải, tối ưu vòng đời sản phẩm, thúc đẩy kinh tế tuần hoàn
- B.** Giảm chi phí nhân sự do hoạt động của hoạt động Logistics được tổ chức theo cách ngược.
- C.** Tăng doanh số bán hàng
- D.** Tất cả các phương án đều đúng

ANSWER: A

9. Một trong những nguyên nhân then chốt khiến dịch vụ giá trị gia tăng (GTGT) ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cạnh tranh doanh nghiệp là:

- A. Thị trường ngày càng bão hòa, sản phẩm dễ bị sao chép, dẫn đến cạnh tranh chuyển hướng sang dịch vụ đi kèm
- B. Khách hàng ngày càng quan tâm đến trải nghiệm hơn là thông số kỹ thuật của sản phẩm
- C. Nhiều doanh nghiệp chuyển trọng tâm từ dịch vụ sang tăng năng suất sản xuất để tận dụng giá trị gia tăng được tăng cao trong quá trình sản xuất
- D. Vòng đời sản phẩm kéo dài khiến nhu cầu thay mới trở nên ít cấp thiết

ANSWER: A

10. Một công ty startup chọn chiến lược phục vụ khách hàng bằng trải nghiệm cá nhân hóa sâu sắc, đội ngũ hỗ trợ 24/7, giao hàng tận nơi, hậu mãi chu đáo. Họ đang chọn khía cạnh giá trị nào làm chủ lực?

- A. Quan hệ và trải nghiệm khách hàng
- B. Số lượng và chủng loại sản phẩm
- C. Giá cả và thương hiệu
- D. Sự đáp ứng tức thời

ANSWER: A

11. Trong mô hình SERVQUAL, "Empathy" – sự thấu cảm phản ánh điều gì?

- A. Doanh nghiệp thể hiện sự quan tâm cá nhân hóa tới từng khách hàng
- B. Doanh nghiệp hiểu được chi phí khách hàng sẵn sàng trả
- C. Doanh nghiệp mở rộng dịch vụ theo nhu cầu thị trường
- D. Doanh nghiệp dự báo được hành vi tiêu dùng

ANSWER: A

12. Nguyên nhân nào sau đây không phải là yếu tố trực tiếp gây ra hiệu ứng Bullwhip?

- A. Sản phẩm có vòng đời rất dài và ít biến động
- B. Thiếu chia sẻ thông tin giữa các bên trong chuỗi
- C. Đặt hàng theo lô lớn để tiết kiệm chi phí đơn vị
- D. Sử dụng chương trình khuyến mãi ngắn hạn lặp lại

ANSWER: A

13. Khoảng cách giữa Logistics Lead Time và Customer Order Cycle thường dẫn đến hệ quả gì nếu không có thông tin đầy đủ?

- A. Phải dự trữ tồn kho nhiều hơn để lấp đầy khoảng cách thời gian
- B. Tăng tỷ lệ đơn hàng giao không đúng hạn
- C. Chi phí nhân công phát sinh tăng do tăng số lượng đơn hàng
- D. Đáp án A và B đều đúng

ANSWER: A

14. Một doanh nghiệp muốn theo dõi chính xác số lượng tồn kho và vị trí của từng lô hàng trong kho. Hệ thống phù hợp nhất là:

- A. WMS
- B. ERP
- C. SRM
- D. TPS

ANSWER: A

15. Ưu điểm nổi bật của công nghệ RFID so với mã vạch là gì?

- A. RFID có thể đọc dữ liệu mà không cần tiếp xúc trực tiếp
- B. RFID rẻ hơn mã vạch và dễ in hơn
- C. RFID dùng được trong tất cả các lĩnh vực trong khi công nghệ mã vạch thì không
- D. Tất cả các đáp án đều đúng

ANSWER: A

16. Mô hình EOQ (Economic Order Quantity) giúp doanh nghiệp đạt được điều gì?

- A. Tối ưu tổng chi phí tồn kho và chi phí đặt hàng
- B. Mức giá thấp nhất từ nhà cung cấp
- C. Thời gian giao hàng ngắn nhất
- D. Mức tồn kho an toàn cao nhất

ANSWER: A

17. Chiến lược sử dụng bao bì “flat pack” (đóng gói phẳng) của IKEA giúp công ty đạt được điều gì trong hoạt động vận tải?

- A. Tăng số lượng sản phẩm chứa trên mỗi chuyến hàng, từ đó tối ưu chi phí vận tải
- B. Rút ngắn thời gian sắp xếp hàng hóa trên mỗi chuyến hàng do bao bì đóng hàng theo chiến lược này đã được chuẩn hóa hoàn toàn giống nhau với tất cả hàng hóa
- C. Giảm nhu cầu về lưu kho hàng hóa thành phẩm
- D. Tất cả các đáp án đều đúng

ANSWER: A

18. Điểm khác biệt chính giữa CIF và CIP trong Incoterms 2020 là gì?

- A. CIP yêu cầu mức bảo hiểm cao hơn
- B. CIF áp dụng cho mọi phương thức vận chuyển
- C. CIP chỉ áp dụng cho đường biển
- D. CIF yêu cầu người mua mua bảo hiểm

ANSWER: A

19. Công ty Nhật Bản nhập cà phê hòa tan từ Việt Nam. Họ muốn người bán giao hàng tại nhà máy tại Tây Nguyên, và sau đó người mua lo mọi phần còn lại. Điều kiện ghi trong hợp đồng nên là?

- A. EXW – Nhà máy Đắk Lắk, Việt Nam – Incoterms 2020
- B. EXW – Cảng Quy Nhơn, Việt Nam – Incoterms 2020
- C. FCA – Nhà máy Đắk Lắk, Việt Nam – Incoterms 2020
- D. FOB – Cảng Quy Nhơn, Việt Nam – Incoterms 2020

ANSWER: A

20. Lý do chính để doanh nghiệp sử dụng mô hình Water → Air trong chuỗi cung ứng là gì?

- A. Tối ưu chi phí vận tải chặng dài, tăng tốc ở chặng cuối
- B. Đảm bảo tốc độ giao hàng nhanh ngay từ đầu
- C. Đảm bảo an toàn hàng hóa từ khi khởi hành
- D. Không có điều kiện tiếp cận cảng biển ở đầu chuỗi

ANSWER: A

21. Khi hàng nhập khẩu đã đến cảng nhưng người nhận chưa có vận đơn gốc (Original B/L), giải pháp phù hợp để được nhận hàng là:

- A. Xin ngân hàng phát hành L/C cấp thư bảo lãnh để nhận hàng
- B. Gửi văn bản xin gia hạn với hãng tàu
- C. Nhận hàng trước và bổ sung vận đơn gốc trong thời hạn 4 ngày làm việc
- D. Gửi email xác nhận với người bán để được nhận hàng

ANSWER: A

22. Dự báo định tính trong quá trình lập kế hoạch mua hàng thường dựa trên yếu tố nào sau đây?

- A. Ý kiến của chuyên gia và nhà quản lý
- B. Dữ liệu lịch sử từ chu kỳ trước là cơ sở tốt nhất cho dự báo định tính
- C. Mô hình hồi quy tuyến tính
- D. Phân tích chuỗi thời gian

ANSWER: A

23. Phương pháp nào dưới đây sử dụng ma trận so sánh cặp và tính toán mức độ ưu tiên giữa các tiêu chí trong việc lựa chọn nhà cung cấp?

- A. **Phương pháp phân tích thứ bậc (AHP)**
- B. Phương pháp trọng số
- C. Phương pháp phân loại
- D. Phương pháp tỷ lệ chi phí

ANSWER: A

24. Trong ma trận Kraljic, nhóm hàng Bottleneck items có đặc điểm:

- A. Rủi ro cao, tác động đến lợi nhuận thấp
- B. Tác động lớn đến lợi nhuận, rủi ro thấp
- C. Tác động đến lợi nhuận thấp, rủi ro thấp
- D. Tác động đến lợi nhuận cao, rủi ro cao

ANSWER: A

25. Yếu tố nào sau đây không phải là rào cản đối với sự hợp tác trong chuỗi cung ứng?

- A. Nhân sự dư thừa so với định mức
- B. Sự biến dạng thông tin trong chuỗi cung ứng
- C. Trì hoãn thông tin
- D. Tối ưu hóa cục bộ

ANSWER: A

Thông tin sau được dùng cho câu 26 và câu 27

Một nhà phân phối thiết bị điện dự kiến sẽ bán ra 14.400 sản phẩm trong một năm. Chi phí đặt hàng là 90 USD/lần, và giá mỗi sản phẩm là 50 USD. Chi phí lưu kho mỗi năm bằng 10% giá trị sản phẩm. Doanh nghiệp hoạt động 360 ngày mỗi năm, và thời gian giao hàng là 6 ngày.

26. Số lượng đặt hàng tối ưu (EOQ) theo mô hình EOQ

- A. 720 sản phẩm
- B. 620 sản phẩm
- C. 850 sản phẩm
- D. 820 sản phẩm

ANSWER: A

27. Điểm đặt hàng lại (ROP)

- A. 240 sản phẩm
- B. 260 sản phẩm
- C. 280 sản phẩm
- D. 220 sản phẩm

ANSWER: A

Thông tin sau được dùng cho câu 28, 29 và câu 30

Công ty XYZ sản xuất Tablet và cung cấp cho 3 nhà phân phối là TechWorld, GadgetZone, và MegaMart. Nhu cầu đặt hàng của các nhà phân phối như sau:

NHÀ PHÂN PHỐI	SỐ LƯỢNG MỖI LẦN ĐẶT	TẦN SUẤT
TechWorld	40	Ngày
GadgetZone	20	Ngày
MegaMart	70	Tuần

Mỗi tablet cần 2 module cảm ứng để sản xuất. Chi phí mỗi lần đặt hàng module cảm ứng: 2.000 USD. Chi phí lưu kho mỗi năm của module cảm ứng: 20 USD/module/năm. Một năm có 365 ngày và 52 tuần, Các nhà phân phối không nghỉ, nhưng công ty XYZ nghỉ 15 ngày.

28. Tính tổng nhu cầu module cảm ứng mỗi năm

- A. 51.080 module
- B. 52.080 module
- C. 52.808 module
- D. 51.808 module

ANSWER: A

29. Số lượng đặt hàng module cảm ứng tối ưu (EOQ) theo mô hình EOQ (làm tròn số nguyên)

- A. 3.196 module
- B. 3.296 module
- C. 3.396 module
- D. 3.369 module

ANSWER: A

30. Tính thời gian giữa hai lần đặt hàng module cảm ứng (ngày) (làm tròn số nguyên)

- A. 22 ngày

- B. 32 ngày
C. 42 ngày
D. 12 ngày
ANSWER: A

PHẦN TỰ LUẬN (Bao gồm 02 câu hỏi)

Câu hỏi 1: (3 điểm). Yêu cầu sinh viên trình bày cách tính, trong trường hợp chỉ nhập đáp án vào phần trả lời trên hệ thống sẽ không được tính điểm.

Một doanh nghiệp tại Bình Phước, Việt Nam xuất khẩu cà phê công nghiệp sang Busan, Hàn Quốc. Người mua đề xuất nhiều phương án giao hàng khác nhau, và doanh nghiệp cần phân tích để quyết định có giành quyền vận tải không, và nếu có, nên chọn điều kiện giao hàng nào để tối ưu.

Thông tin lô hàng: Số lượng: 100 kiện, trọng lượng mỗi kiện: 90 kg, kích thước mỗi kiện: $0,5 \times 0,5 \times 0,4$ m

Giá bán theo từng điều kiện:

Điều kiện giao hàng	Giá bán (USD/MT)
FOB – Cảng Cát Lái – Incoterms 2020	6.900
CFR – Cảng Busan – Incoterms 2020	7.400
CPT – Kho khách hàng tại Busan – Incoterms 2020	8.100
DDP – Kho khách hàng tại Busan – Incoterms 2020	8.700

Chi phí phát sinh (người bán phải chịu tùy điều kiện):

- Bốc hàng tại kho người bán: 90 USD/lô hàng
- Vận chuyển nội địa Việt Nam: 60 USD/WM (tối thiểu 820 USD/lô)
- Bốc/dỡ hàng tại cảng Cát Lái: 22 USD/MT
- Phí thông quan xuất khẩu: 95 USD/lô hàng
- Cước vận tải biển: 390 USD/WM
- Phí đại lý tàu & vận đơn: 175 USD/lô hàng
- Bốc/dỡ tại cảng Busan: 28 USD/MT
- Phí thông quan nhập khẩu: 180 USD/lô hàng
- Vận chuyển nội địa tại Busan (đến kho): 170 USD/WM (tối thiểu 1.200 USD/lô)

Ghi chú: Một số mặt hàng xuất nhập khẩu có thể phát sinh thuế theo quy định pháp luật từng quốc gia. Trong bài tập này, dữ liệu được thiết kế để tập trung vào phân tích chi phí logistics theo từng điều kiện Incoterms.

Yêu cầu:

- Tính chi phí Logistics mà người bán phải chịu theo từng điều kiện giao hàng (FOB, CFR, CPT, DDP). (Câu trả lời chính xác được 1,6 điểm).
- Trong vai trò là người xuất khẩu tại Bình Phước, bạn có nên thương lượng để giành quyền vận tải hay không? Hãy giải thích lý do và đề xuất điều kiện giao hàng phù hợp nhất mà người xuất khẩu nên lựa chọn. (Câu trả lời chính xác được 1,4 điểm).

Câu hỏi 2: (1 điểm)

Vào lúc 17:00 ngày 2/4/2025 theo giờ Washington D.C, Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump công bố mức thuế nhập khẩu đối ứng lên đến 46% đối với hàng hóa có xuất xứ từ Việt Nam (Nguồn: Bloomberg, 2025). Dưới góc độ quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng, bạn hãy đề xuất các giải pháp chiến lược giúp doanh nghiệp Việt Nam – đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu sang Hoa Kỳ – ứng phó hiệu quả với chính sách thuế này.

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		6,0	
Câu 1 – 30		0,2	
II. Tự luận		4,0	
Câu 1			
Nội dung a.	1. Tính toán cơ bản Trọng lượng: $100 \times 90 = 9.000 \text{ kg} = 9 \text{ MT}$ Thể tích: $0,5 \times 0,5 \times 0,4 = 0,1 \text{ m}^3/\text{kiện} \times 100 = 10 \text{ CBM}$ $WM = \max(9; 10) = 10$ 2. Chi phí Logistics mà người bán phải chịu: FOB – Cảng Cát Lái = Bốc hàng tại kho người bán + Vận chuyển nội địa Việt Nam + Bốc/dỡ hàng tại cảng Cát Lái + Phí thông quan xuất khẩu = $90 + \max(60 \times 10; 820) + 22 \times 9 + 95 = 1.203 \text{ USD}$ CFR – Cảng Busan = Chi phí FOB + Cước vận tải biển + Phí đại lý tàu & vận đơn = $1.203 + 390 \times 10 + 175 = 5.278 \text{ USD}$	1,6	Sinh viên có thể thay đổi việc dùng dấu “.” Và “;” Sinh viên tính được MT và WM được 0,5 điểm Chi phí Logistics mỗi điều kiện tính chính xác được 0,4 điểm

	CPT – Kho khách hàng Busan = Chi phí CFR + Bốc/dỡ tại cảng Busan + Vận chuyển nội địa tại Busan (đến kho) = $5.278 + 28 \times 9 + \max(170 \times 10; 1.200) = 7.230$ USD DDP – Kho khách hàng tại Busan = Chi phí CPT + Phí thông quan nhập khẩu = $7.230 + 180 = 7.410$ USD		
Nội dung b.	Lợi nhuận gộp của từng hình thức giao hàng FOB – Cảng Cát Lái = $6.900 \times 9 - 1.203 = 60.897$ USD CFR – Cảng Busan = $7.400 \times 9 - 5.278 = 61.322$ USD CPT – Kho khách hàng tại Busan = $8.100 \times 9 - 7.230 = 65.670$ USD DDP – Kho khách hàng tại Busan = $8.700 \times 9 - 7.410 = 70.890$ USD Lợi nhuận gộp FOB < CFR < CPT < DDP, vì vậy nhà xuất khẩu nên giành quyền vận tải. Vì Lợi nhuận gộp theo điều kiện giao hàng DDP lớn nhất nên nhà xuất khẩu lựa chọn điều kiện giao hàng DDP – Kho khách hàng tại Busan	1,4	Sinh viên tính được lợi nhuận gộp được 0,25 điểm cho từng điều kiện. Kết luận nên giành quyền vận tải và đưa lý do lợi nhuận gộp cao nhất được 0,2 điểm. Đề xuất điều kiện giao hàng DDP được 0,2 điểm.
Câu 2	1. Xem xét điều chỉnh điều kiện Incoterms: chuyển sang điều kiện giao hàng giúp giảm trách nhiệm và chi phí tại thị trường Hoa Kỳ (ví dụ: từ DDP sang FOB/FCA)	1	Sinh viên trình bày chính xác 2/4 ý

	2. Đa dạng hóa điểm đến và phân tán rủi ro thị trường: Tăng tỷ trọng xuất khẩu sang các thị trường khác như EU, Nhật Bản, Hàn Quốc – những nơi Việt Nam đã có FTA 3. Chuyển dịch một phần sản xuất ra nước ngoài (nếu có thể) 4. Đàm phán lại hợp đồng với đối tác Hoa Kỳ để chia sẻ chi phí thuế		được 100% điểm câu này
	Điểm tổng	10,0	

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 3 năm 2025

Người duyệt đề

Giảng viên ra đề



Nguyễn Viết Tịnh

Nguyễn Minh Nhật