

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)
<b>CLO 1</b>	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	
<b>CLO 2</b>	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: <b>QUẢN TRỊ THU MUA</b>	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: <b>...60 phút</b>	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 checked="" type="checkbox"/> Lần 2 <input 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: Tại sao quản lý chuỗi cung ứng toàn cầu trở nên quan trọng trong môi trường kinh doanh hiện đại?

- A. Để giảm gián đoạn và rủi ro, đạt được tính bền vững và mang lại sự đổi mới.
- B. Vì ảnh hưởng đến chi phí.
- C. Vì nó là một xu hướng thị trường.
- D. Tất cả các đáp án đều sai

ANSWER: A

Câu 2: Trục trặc trong chuỗi cung ứng có thể ảnh hưởng đến điều gì trong doanh nghiệp?

- A. Ảnh hưởng đến nhiều nhà máy, việc giao hàng, bán hàng, tăng trưởng và lợi nhuận
- B. Chỉ ảnh hưởng đến lợi nhuận.
- C. Chỉ ảnh hưởng đến sản xuất.
- D. Chỉ ảnh hưởng đến khách hàng

ANSWER: A

Câu 3: Mục tiêu chính của quản lý chuỗi cung ứng là gì?

- A. Tiết kiệm chi phí, giảm gián đoạn và rủi ro, đạt được tính bền vững
- B. Tăng gián đoạn để đạt được sự đổi mới.
- C. Tăng chi phí và rủi ro.
- D. Tăng cường sự phát triển và tăng trưởng.

ANSWER: A

Câu 4: Tại sao hợp tác chặt chẽ với các đối tác trong chuỗi cung ứng quan trọng?

- A. Để tạo ra giá trị cho khách hàng và đạt được tính bền vững.
- B. Để giảm gián đoạn.
- C. Để tiết kiệm chi phí và giảm rủi ro.
- D. Để tạo ra mối quan hệ kinh doanh chặt chẽ

ANSWER: A

Câu 5: Những lợi ích nào mà quản lý chuỗi cung ứng toàn cầu có thể mang lại cho doanh nghiệp?

- A. Giảm gián đoạn, tăng tính bền vững và tạo ra giá trị cho khách hàng.
- B. Chỉ giảm chi phí.
- C. Tăng cường sự đổi mới và tăng trưởng.
- D. Tất cả các đáp án đều đúng.

ANSWER: A

Câu 6: Theo quan điểm mới của quản trị thu mua thì công nghệ thông tin là:

- A. Quản lý, xử lý dữ liệu bằng máy tính
- B. Quản lý thông tin thông qua truyền đạt từ các phòng ban
- C. Quản lý, xử lý dữ liệu bằng sổ sách, giấy tờ
- D. Quản lý, xử lý dữ liệu thông qua kế thừa từ các cấp lãnh đạo

ANSWER: A

Câu 7: Mục tiêu chính của chức năng mua hàng là gì?

- A. Đáp ứng yêu cầu mua hàng và hiệu suất
- B. Làm tăng hiệu suất của nhà cung cấp
- C. Tăng cường mối quan hệ cộng đồng
- D. Phối hợp chặt chẽ với bộ phận nhân sự

ANSWER: A

Câu 8: Mục tiêu nào dưới đây không phải là mục tiêu của chức năng mua hàng?

- A. Mua vật liệu không tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng
- B. Thúc đẩy quan hệ người mua - người bán
- C. Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác
- D. Duy trì đội ngũ nhân viên mua hàng có trình độ

ANSWER: A

Câu 9: Tại sao quan hệ người mua - người bán được thúc đẩy trong chức năng mua hàng?

- A. Để khuyến khích sự đóng góp của nhà cung cấp
- B. Để tạo ra sự đổi xử công bằng và đạo đức
- C. Để giảm chi phí mua hàng
- D. Để tăng cường mối quan hệ cộng đồng

ANSWER: A

Câu 10: Mục đích chính của việc thiết lập cơ chế báo cáo là gì?

- A. Phát hiện và xử lý giao dịch kinh doanh bất thường
- B. Bảo vệ quyền lợi của nhà cung cấp
- C. Tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên
- D. Tránh các giao dịch kinh doanh

ANSWER: A

Câu 11: Làm thế nào các nhóm đa chức năng có thể giúp ngăn chặn tác động tổng thể của sự cố?

- A. Xác định và khắc phục sự cố sớm
- B. Nhận diện nguyên nhân của vấn đề nhanh chóng
- C. Cùng làm chủ và chịu trách nhiệm cho các quyết định
- D. Tất cả các đáp án đều đúng

ANSWER: A

Câu 12: Chính sách mua hàng để hỗ trợ mục tiêu kinh doanh xã hội thường liên quan đến việc gì?

- A. Hỗ trợ và phát triển nguồn cung cấp địa phương
- B. Tăng cường quan hệ người mua - người bán
- C. Giảm chi phí mua hàng
- D. Tăng cường quyền lợi của nhân viên

ANSWER: A

Câu 13: Ai là đối thủ cạnh tranh chính trong các thị trường sau

- A. Các đối thủ lâu dài với thương hiệu mạnh
- B. Công ty mới thành lập
- C. Các doanh nghiệp xã hội
- D. Các doanh nghiệp quốc tế

ANSWER: A

Câu 14: Chiến lược giá nào sẽ được áp dụng để cạnh tranh trong thị trường?

- A. Hỗ trợ và tạo cơ hội kinh doanh cho các nhà cung cấp thiếu số
- B. Phát triển nguồn cung cấp toàn cầu
- C. Tăng cường quan hệ người mua - người bán
- D. Giảm chi phí mua hàng

ANSWER: A

Câu 15: Tại sao việc hỗ trợ và phát triển các nguồn cung cấp địa phương được coi là quan trọng?

- A. Để tạo cơ hội kinh doanh cho các nhà cung cấp địa phương
- B. Để giảm chi phí vận chuyển
- C. Chỉ để tạo ảnh hưởng xã hội tích cực
- D. Không liên quan đến mục tiêu chính của chính sách

ANSWER: A

Câu 16: Chính sách mua hàng để hỗ trợ mục tiêu kinh doanh xã hội thường đặt trọng tâm việc gì?

- A. Tạo giá trị xã hội thông qua quá trình mua hàng
- B. Phát triển kỹ thuật mua hàng
- C. Thúc đẩy quan hệ cộng đồng
- D. Tăng cường quan hệ người mua - người bán

ANSWER: A

Câu 17: Làm thế nào bạn sẽ đánh giá hiệu suất của sản phẩm sau khi ra mắt

- A. Sử dụng phản hồi từ các nhóm thử nghiệm.
- B. Tổ chức cuộc khảo sát trực tuyến
- C. Đánh giá tỷ lệ chuyển đổi qua các chiến dịch tiếp thị
- D. Theo dõi doanh số bán hàng hàng ngày.

ANSWER: A

Câu 18: Chức năng nào có thể hợp tác chặt chẽ với quản lý nguồn cung cấp để thúc đẩy chiến lược marketing?

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

ANSWER: A

Câu 19: Điều gì làm cho các nhóm tìm nguồn cung ứng đa chức năng linh hoạt hơn so với các cơ cấu tổ chức cứng nhắc?

- A. Tập hợp kiến thức và nguồn lực
- B. Không tập hợp kiến thức từ nhiều nguồn
- C. Không có khả năng đáp ứng các thách thức
- D. Chỉ thực hiện nhiệm vụ cụ thể

ANSWER: A

Câu 20: Tại sao các cơ cấu tổ chức cứng nhắc thường không có khả năng thực hiện các nhiệm vụ tìm nguồn cung ứng mới và đầy thách thức?

- A. Không linh hoạt và khả năng tập hợp kiến thức
- B. Thiếu nguồn lực
- C. Thiếu kinh nghiệm

D. Chỉ tập trung vào lợi nhuận

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	7
<i>Giá cả</i>	4	1	1	2	7
<i>Thời gian giao hàng</i>	4	1	1	2	7
<i>Năng lực công nghệ</i>	1/2	1/2	1/2	1	4
<i>Tính sáng tạo</i>	1/7	1/7	1/7	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
<b>Chất lượng</b>	<b>1</b>	<b>0.25</b>	<b>0.25</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Giá cả</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Thời gian giao hàng</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Năng lực công nghệ</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
<b>Tính sáng tạo</b>	<b>0.14</b>	<b>0.14</b>	<b>0.14</b>	<b>0.25</b>	<b>1</b>
	<b>9.64</b>	<b>2.89</b>	<b>2.89</b>	<b>7.25</b>	<b>26.00</b>

**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)

Các tiêu chí	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	0.27	0.16
Giá cả	0.41	0.35	0.35	0.28	0.27	0.33
Thời gian giao hàng	0.41	0.35	0.35	0.28	0.27	0.33
Năng lực công nghệ	0.05	0.17	0.17	0.14	0.15	0.14
Tính sáng tạo	0.01	0.05	0.05	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	0.26	0.87
0.66	0.33	0.33	0.28	0.26	1.85
0.66	0.33	0.33	0.28	0.26	1.85
0.08	0.17	0.17	0.14	0.15	0.70
0.02	0.05	0.05	0.03	0.04	0.19

Tính giá trị  $\lambda_{max} = \text{ma trận AX} / \text{ma trận X} = 5.33$  (0.25 điểm)

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

Tính chỉ số CR =  $CI/RI = 0.07$  (0.25 điểm)

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

Kết luận: Vì  $CR = 0.07 < 0.1$ , 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

<b>Thời gian giao hàng</b>	<b>0.33</b>
<b>Năng lực công nghệ</b>	<b>0.14</b>
<b>Tính sáng tạo</b>	<b>0.04</b>

**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**