

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 1, năm học 2024 - 2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Thương mại điện tử		
Mã học phần:	71MISS30023	Số tín chỉ:	03
Mã nhóm lớp học phần:	241_71MISS30023_14, 15		
Hình thức thi: Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	60	phút
Thí sinh được tham khảo tài liệu:	☒ Có	☐ Không	

Giảng viên nộp đề thi, đáp án bao gồm cả **Lần 1 và Lần 2**

Cách thức nộp bài phần tự luận: SV gõ trực tiếp trên khung trả lời của hệ thống thi.

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Tên các phương án lựa chọn: **in hoa, in đậm**
- Không sử dụng nhảy chữ/số tự động (numbering)
- Mặc định phương án đúng luôn luôn là Phương án A ghi ANSWER: A
- Tổng số câu hỏi thi:
- Quy ước đặt tên file đề thi:

+ **Mã học phần**_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TNTL_De 1

+ **Mã học phần**_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TNTL_De 1_Mã đề (**Nếu sử dụng nhiều mã đề cho 1 lần thi**).

2. Giao nhận đề thi

Sau khi kiểm duyệt đề thi, đáp án/rubric. **Trưởng Khoa/Bộ môn** gửi đề thi, đáp án/rubric về Trung tâm Khảo thí qua email: khaothivanlang@gmail.com bao gồm file word và file pdf (**nén lại và đặt mật khẩu file nén**) và nhắn tin + họ tên người gửi qua số điện thoại **0918.01.03.09** (Phan Nhất Linh).

- Khuyến khích Giảng viên biên soạn và nộp đề thi, đáp án bằng **File Hot Potatoes**. Trung tâm Khảo thí gửi kèm File cài đặt và File hướng dẫn sử dụng để hỗ trợ Quý Thầy Cô.

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	Nắm các quy định, pháp lý, cơ chế hoạt động trong kinh doanh thương mại điện tử.	Trắc nghiệm Tự luận	14% 6%	Từ 1 đến 4 Câu 21	1,4 0,6	PI 1.3
CLO 2	Phân tích được cấu trúc và phương thức vận hành của website thương mại điện tử cơ bản nhằm hỗ trợ cho việc kinh doanh thương mại trong môi trường internet.	Trắc nghiệm Tự luận	35% 5%	Từ 5 đến 14 Câu 22	3,5 0,5	PI 2.1
CLO 3	Trình bày rõ ràng các mô hình thương mại điện tử B2C, B2B phổ biến hiện nay bao gồm các loại mô hình kinh doanh và doanh thu; hành vi của khách hàng trực tuyến dưới tác động của yếu tố vĩ mô, và yếu tố nội tại.	Trắc nghiệm Tự luận	21% 19%	Từ 15 đến 20 Câu 23	2,1 1,9	PI 3.3,A

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) 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.

III. Nội dung câu hỏi thi**PHẦN TRẮC NGHIỆM (20 câu hỏi – 0.35 điểm/câu)****Câu 1:**

Theo Luật Giao dịch Điện tử của Việt Nam, yếu tố nào là cơ sở pháp lý quan trọng nhất để đảm bảo an toàn thông tin trong giao dịch điện tử?

- A. Chữ ký điện tử và chứng thực điện tử.
- B. Phần mềm diệt virus.
- C. Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM).
- D. Quảng cáo trực tuyến.

ANSWER: A

Câu 2:

Đâu là yêu cầu chính đối với các sản phẩm giao dịch thương mại điện tử theo Nghị định 52/2013/NĐ-CP của Việt Nam?

- A. Đảm bảo tính bảo mật thông tin của người dùng.
- B. Cung cấp công cụ tìm kiếm.
- C. Hỗ trợ các dịch vụ vận chuyển.
- D. Quảng cáo sản phẩm.

ANSWER: A

Câu 3:

Theo Luật Giao dịch Điện tử của Việt Nam, hành vi nào không được công nhận là giao dịch điện tử?

- A. Đăng ký kinh doanh trực tuyến.
- B. Gửi hợp đồng điện tử qua email.
- C. Mua bán hàng hóa trực tuyến.
- D. Đặt phòng khách sạn qua ứng dụng.

ANSWER: A

Câu 4:

Sàn giao dịch thương mại điện tử cần tuân thủ quy định nào khi hoạt động tại Việt Nam?

- A. Phải thông báo với Bộ Công Thương.
- B. Phải thông báo với Sở kế hoạch và Đầu tư.
- C. Chỉ cần đăng ký kinh doanh.
- D. Được tự do hoạt động.

ANSWER: A

Câu 5:

Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội nào ảnh hưởng lớn nhất đến sự phát triển của thương mại điện tử?

- A. Hệ thống thanh toán điện tử và mạng viễn thông.

- B. Mạng xã hội.
- C. Các chương trình khuyến mãi trực tuyến.
- D. Quản lý sản phẩm tồn kho.

ANSWER: A

Câu 6:

Quy định nào sau đây là đúng với việc bảo vệ thông tin cá nhân của khách hàng trong thương mại điện tử?

- A. Doanh nghiệp phải được sự đồng ý của khách hàng trước khi sử dụng thông tin cá nhân.
- B. Khách hàng cần được thông báo khi doanh nghiệp sử dụng thông tin cá nhân vào mục đích kinh doanh.
- C. Doanh nghiệp có quyền sử dụng thông tin cá nhân của khách hàng cho mục đích hợp pháp.
- D. Thông tin cá nhân chỉ được bảo mật trong quá trình thanh toán.

ANSWER: A

Câu 7:

Hệ thống thanh toán trực tuyến đóng vai trò gì trong thương mại điện tử?

- A. Đảm bảo giao dịch an toàn và nhanh chóng giữa người mua và người bán.
- B. Tăng cường sự tương tác giữa các doanh nghiệp.
- C. Hạn chế các giao dịch quốc tế.
- D. Giảm thiểu chi phí đầu tư ban đầu.

ANSWER: A

Câu 8:

Hình thức tấn công mạng phổ biến trong TMĐT mà tin tặc thường sử dụng để lấy thông tin cá nhân là:

- A. Phishing
- B. Spam
- C. Hacking
- D. Malware

ANSWER: A

Câu 9:

Vai trò chính của sàn giao dịch thương mại điện tử?

- A. Cung cấp nền tảng để người mua và người bán thực hiện giao dịch trực tuyến.
- B. Xây dựng hệ thống thanh toán.
- C. Quản lý chuỗi cung ứng của người bán.
- D. Cung cấp dịch vụ vận chuyển.

ANSWER: A

Câu 10:

Đặc trưng của sàn giao dịch thương mại điện tử?

- A. Kết nối nhiều người mua và người bán trên cùng một nền tảng.
- B. Chỉ cho phép giao dịch giữa các cá nhân với nhau.
- C. Hoạt động chủ yếu ở phạm vi nội địa.
- D. Không hỗ trợ thanh toán trực tuyến.

ANSWER: A

Câu 11:

Yếu tố nào ảnh hưởng nhiều nhất đến quyết định sử dụng phương thức thanh toán trực tuyến của khách hàng?

- A. Độ an toàn và bảo mật.
- B. Tốc độ giao hàng.
- C. Số lượng sản phẩm trên website.
- D. Chất lượng hình ảnh sản phẩm.

ANSWER: A

Câu 12:

Theo Hiệp hội Marketing Hoa Kỳ, marketing trực tuyến gắn liền với hoạt động nào?

- A. Dòng vận chuyển sản phẩm từ người sản xuất đến người tiêu dùng.
- B. Phát triển công nghệ sản xuất.
- C. Xây dựng thương hiệu cá nhân.
- D. Quản lý nguồn nhân lực.

ANSWER: A

Câu 13:

Nhược điểm thường gặp ở marketing trực tuyến?

- A. Thiếu giao tiếp trực tiếp giữa các cá nhân.
- B. Tốc độ giao dịch chậm.
- C. Chi phí giao dịch cao.
- D. Không có phạm vi hoạt động rộng.

ANSWER: A

Câu 14:

Search Engine Optimization (SEO) trong marketing trực tuyến là gì?

- A. Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm.
- B. Tối ưu hóa nội dung trên mạng xã hội.
- C. Quảng cáo trả phí.
- D. Chiến dịch email marketing.

ANSWER: A

Câu 15:

Trong mô hình thương mại điện tử B2C, đặc điểm chính của hành vi khách hàng là gì?

- A. Khách hàng thường dựa vào các đánh giá trực tuyến và khuyến mãi để đưa ra quyết định

mua sắm.

B. Khách hàng quan tâm đến giá rẻ, không cần xem xét các yếu tố khác.

C. Khách hàng không quan tâm đến thương hiệu trong B2C.

D. Khách hàng thường mua sắm theo thói quen mà không cần xem xét thông tin sản phẩm.

ANSWER: A

Câu 16:

Mô hình thương mại điện tử B2B khác với B2C ở điểm cơ bản nào?

A. Giao dịch trong B2B thường có giá trị lớn hơn và quy trình mua hàng phức tạp hơn.

B. Giao dịch trong B2B nhanh chóng và không cần quá nhiều thủ tục.

C. Giao dịch trong B2C thường có giá trị lớn hơn và quy trình mua hàng phức tạp hơn.

D. B2C luôn có giao dịch giá trị lớn hơn B2B.

ANSWER: A

Câu 17:

Mô hình doanh thu nào thường được các doanh nghiệp B2B áp dụng?

A. Mô hình bán buôn, ký hợp đồng dài hạn với các đối tác kinh doanh.

B. Mô hình doanh thu từ quảng cáo trực tuyến là chính yếu trong B2B.

C. B2B chỉ áp dụng mô hình doanh thu từ giao dịch lẻ.

D. Doanh nghiệp B2B không cần đến mô hình doanh thu rõ ràng.

Câu 18:

Mô hình thương mại điện tử nào dưới đây tập trung vào việc giao dịch giữa các doanh nghiệp với nhau (B2B)?

A. Sàn giao dịch Alibaba.

B. Trang web bán lẻ trực tuyến.

C. Ứng dụng đặt xe.

D. Blog cá nhân bán sản phẩm.

ANSWER: A

Câu 19:

Nhược điểm của ví điện tử là gì?

A. Mất tài khoản do truy cập vào website có chứa mã độc.

B. Không hỗ trợ thanh toán hóa đơn giao dịch hành chính.

C. Không có khả năng bảo mật cao.

D. Không được chấp nhận tại các điểm thanh toán quốc tế.

ANSWER: A

Câu 20:

Một ví dụ về mô hình thương mại điện tử B2C là:

A. Một công ty bán sản phẩm cho một cá nhân thông qua một website trực tuyến.

B. Một cá nhân bán hàng cho một cá nhân khác qua mạng xã hội.

C. Một công ty ký hợp đồng cung cấp dịch vụ cho chính phủ.

D. Một cá nhân giao dịch với một tổ chức từ thiện trực tuyến.

ANSWER: A

PHẦN TỰ LUẬN: 3 điểm (03 câu)

Đọc tình huống sau để trả lời từ câu 21-23

Công ty TNHH Hải Hà là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực thời trang, đang chuẩn bị triển khai website thương mại điện tử nhằm mở rộng hoạt động bán hàng trực tuyến. Để đảm bảo quá trình kinh doanh diễn ra suôn sẻ và tuân thủ pháp luật, công ty cần nắm rõ các quy định pháp lý liên quan đến thương mại điện tử và xây dựng một website hiệu quả để hỗ trợ hoạt động kinh doanh. Công ty cũng đang cân nhắc lựa chọn giữa mô hình thương mại điện tử B2C (Business to Consumer) và B2B (Business to Business) nhằm phát triển chiến lược kinh doanh dài hạn.

Câu hỏi:

Câu 21: Công ty TNHH Hải Hà cần tuân thủ những quy định pháp lý về thương mại điện tử khi triển khai website bán hàng trực tuyến, hãy cho biết Luật Giao dịch điện tử 2005 bao gồm các nội dung chính nào? (0,6 điểm)

Câu 22: Để website thương mại điện tử hỗ trợ hiệu quả cho việc kinh doanh thời trang trực tuyến, công ty cần tập trung vào các yếu tố như: (1) Trải nghiệm người dùng và (2) Tích hợp các phương thức thanh toán điện tử. Hãy nêu vai trò quan trọng của 2 yếu tố này khi xây dựng website thương mại điện tử? (0,5 điểm)

Câu 23: Giữa mô hình thương mại điện tử B2C và B2B, bạn sẽ khuyến nghị công ty TNHH Hải Hà lựa chọn mô hình nào để phát triển chiến lược kinh doanh dài hạn? Hãy phân tích các lợi ích, thách thức của mô hình đó và tác động của các yếu tố vĩ mô (như kinh tế, công nghệ, luật pháp) đến việc ra quyết định lựa chọn mô hình kinh doanh. (1,9 điểm)

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		7.0	
Câu 1 – 20	Đáp án A	0.35	
II. Tự luận		3.0	
Nội dung câu 21.	Một số nội dung về quy định pháp lý theo Luật Giao dịch điện tử 2005, bao gồm: - Thông điệp dữ liệu và chữ ký điện tử; - Giao kết và thực hiện hợp đồng điện tử; - An ninh và bảo mật và giải quyết tranh chấp.	0,2 0,2 0,2	
Nội dung câu 22.	Sinh viên nêu vai trò quan trọng của 2 yếu tố: - Trải nghiệm người dùng - Tích hợp các phương thức thanh toán điện tử	0,25 0.25	
Nội dung câu 23	- Lý do lựa chọn mô hình - Lợi ích của mô hình - Thách thức - Tác động yếu tố vĩ mô	0,4 0,5 0,5 0,5	
Điểm tổng		10.0	

Người duyệt đề


Nguyễn Ngọc Chánh

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 10 năm 2024

Giảng viên ra đề


Phạm Thị Ngọc Lan