

採購管理規劃師 試題指南

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (B) 1. Nhấn mạnh tổng chi phí mua sắm, mối quan hệ hợp tác với nhà cung cấp và giá trị gia tăng của hoạt động mua sắm là trọng tâm phát triển của giai đoạn nào trong quản trị mua hàng?
- (A) Cung ứng chiến lược và công nghệ thông tin
 - (B) Chiến lược mua hàng
 - (C) Công tác ghi chép – hành chính
 - (D) Trọng tâm quản lý ◦
- (D) 2. Trước sự cạnh tranh của thị trường trong tương lai, nội dung nào sau đây không phải là yếu tố cốt lõi mà quản trị mua hàng cần nắm vững?
- (A) Có tư duy về tổng chi phí
 - (B) Rút ngắn chu kỳ mua hàng
 - (C) Chú trọng chất lượng sản phẩm
 - (D) Giá mua thấp nhất ◦
- (B) 3. Trong các nhận định sau về đóng góp của bộ phận mua hàng đối với doanh nghiệp, phát biểu nào không đúng?
- (A) Ảnh hưởng trực tiếp đến “tỷ suất lợi nhuận”
 - (B) Chỉ là bộ phận tiêu tốn chi phí
 - (C) Doanh nghiệp có tỷ trọng chi phí mua hàng trên tổng doanh thu càng cao thì mức độ đóng góp càng rõ rệt
 - (D) Tổng chi phí mua hàng càng thấp thì càng giúp doanh nghiệp gia tăng lợi nhuận ◦
- (A) 4. Quá trình quản lý không gián đoạn, tạo giá trị gia tăng; vượt qua ranh giới tổ chức nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng cuối cùng được gọi là:
- (A) Quản lý chuỗi cung ứng (SCM)
 - (B) Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP)
 - (C) Hoạch định nhu cầu vật tư (MRP)
 - (D) Hoạch định nguồn lực sản xuất (MRP II) ◦
- (D) 5. Nội dung nào sau đây không phải là xu hướng đặc trưng của mua hàng quốc tế?
- (A) Áp dụng nguyên lý mua hàng đúng lúc (JIT)
 - (B) Chuyển từ mua hàng truyền thống sang thương mại điện tử
 - (C) Quan tâm rộng rãi đến trách nhiệm xã hội của sản phẩm mua vào
 - (D) Tìm kiếm sản phẩm có giá thấp nhất ◦
- (B) 6. Nội dung nào sau đây không phải là nguyên tắc của mua sắm xanh?
- (A) Reduce (Giảm thiểu sử dụng)
 - (B) Re-order (Đặt mua lại)
 - (C) Recycle (Tái chế)
 - (D) Refuse (Từ chối sản phẩm không thân thiện môi trường) ◦
- (A) 7. Các tập đoàn đa quốc gia trên thế giới đã xây dựng và triển khai bộ quy tắc trách nhiệm xã hội, yêu cầu nhà cung cấp tuân thủ tiêu chuẩn lao động và thực hiện trách nhiệm xã hội. Tiêu chuẩn quốc tế nào sau đây liên quan đến đạo đức doanh nghiệp?
- (A) SA8000
 - (B) ISO9000
 - (C) ISO14001
 - (D) ISO50001 ◦
- (A) 8. Trong quá trình chuyển từ mua hàng truyền thống sang tìm nguồn cung chiến lược, nhận định nào sau đây là sai?
- (A) Tập trung hoàn toàn vào việc nâng cao hiệu quả quy trình
 - (B) Quan tâm đến việc mua hàng có tạo ra giá trị cho doanh nghiệp hay không
 - (C) Có tư duy về tổng chi phí thay vì chỉ tập trung vào tiết kiệm giá
 - (D) Tận dụng tối đa lợi ích và sự thuận tiện do công nghệ mang lại ◦

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (B) 9. Về tổ chức mua hàng, phát biểu nào sau đây là đúng?
(A) Mô hình mua hàng phân quyền là xu hướng tương lai
(B) Mô hình mua hàng do trung ương lãnh đạo là việc chiến lược mua hàng được hoạch định thống nhất bởi trụ sở chính, còn việc thực thi được phân quyền cho các nhà máy hoặc đơn vị kinh doanh
(C) Mô hình mua hàng tập quyền là thiết kế tổ chức tốt nhất
(D) Tất cả đều sai ◦
- (A) 10. Nội dung nào sau đây là xu hướng và thách thức trong quản trị mua hàng trong tương lai?
I Quan hệ hợp tác chặt chẽ với nhà cung cấp (hợp tác đôi bên cùng có lợi)
II Khái niệm mua sắm thân thiện môi trường
III Ứng dụng công nghệ thông tin (thương mại điện tử)
IV Tìm kiếm sản phẩm có giá thấp nhất
(A) I . II . III
(B) I . III . IV
(C) II . III . IV
(D) I . II . III . IV ◦
- (B) 11. Trước năm 1949, trong giai đoạn phát triển của quản trị mua hàng, chức năng chủ yếu là gì?
(A) Cung ứng chiến lược
(B) Công tác ghi chép – hành chính
(C) Hợp lý hóa quy trình mua hàng
(D) Ứng dụng công nghệ thông tin ◦
- (B) 12. Nội dung nào sau đây không phải là một trong “5 nguyên tắc đúng” của quản trị mua hàng?
(A) Đúng thời điểm (Right Time)
(B) Đúng vật liệu (Right Material)
(C) Đúng số lượng (Right Quantity)
(D) Đúng chất lượng (Right Quality) ◦
- (D) 13. Nội dung nào sau đây là mục tiêu của chức năng quản trị mua hàng?
I Cung cấp vật tư, nguồn cung và dịch vụ cần thiết để duy trì hoạt động của tổ chức
II Mua sắm hàng hóa và dịch vụ cần thiết với tổng chi phí thấp nhất
III Tìm kiếm nhà cung cấp phù hợp
IV Duy trì mức biến động tăng giảm tồn kho ở mức tối thiểu
(A) I . II . III
(B) I . III . IV
(C) II . III . IV
(D) I . II . III . IV ◦
- (B) 14. Đối với các sản phẩm mua sắm thuộc loại công nghệ cao, chất lượng cao và phức tạp, đối tượng nào sau đây là phù hợp nhất để thực hiện mua hàng?
(A) Nhân viên mua hàng
(B) Nhóm liên chức năng
(C) Trưởng bộ phận quản lý chất lượng
(D) Phó tổng giám đốc phụ trách mua hàng ◦
- (B) 15. Về mô hình mua hàng tập quyền, phát biểu nào sau đây là không đúng?
(A) Nội dung công việc mang tính chuyên môn hóa cao, dễ gây nhàm chán
(B) Nhà quản lý cấp cao phải dành nhiều thời gian cho nhà cung cấp
(C) Khoảng cách với bộ phận sử dụng khá xa
(D) Thiếu sự quan tâm đến các đơn vị kinh doanh ◦
- (B) 16. Nội dung nào sau đây là trách nhiệm của người lãnh đạo nhóm mua hàng?

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- I Đảm bảo nguồn lực tổ chức đáp ứng nhu cầu
II Cung cấp phản hồi về hiệu suất cho các thành viên
III Hợp tác cùng nhóm để xây dựng và cam kết mục tiêu hiệu suất
IV Giải quyết các xung đột n
- (A) I . II . III
(B) I . III . IV
(C) II . III . IV
(D) I . II . III . IV .
- (B) 17. Nhu cầu của doanh nghiệp được chia thành ba loại chính: mua sắm cấu thành sản phẩm, mua sắm phục vụ vận hành và mua sắm mang tính chiến lược. Một doanh nghiệp dự định mua nhà xưởng trong năm tới thuộc loại nhu cầu nào?
(A) Mua sắm cấu thành sản phẩm
(B) Mua sắm phục vụ vận hành
(C) Mua sắm mang tính chiến lược
(D) Không thuộc các loại trên .
- (C) 18. Khi trình bày nhu cầu, hồ sơ yêu cầu mua hàng (ví dụ: phiếu đề nghị mua) cần ghi rõ các nội dung, ngoại trừ nội dung nào sau đây?
(A) Bộ phận yêu cầu
(B) Tên gọi và quy cách
(C) Tên nhà cung cấp
(D) Ngày cần hàng .
- (D) 19. Khi các đơn vị gửi yêu cầu mua hàng đến bộ phận mua sắm, thứ tự xử lý có thể áp dụng theo phương thức nào sau đây?
(A) Xử lý theo thứ tự đến trước
(B) Sắp xếp theo ngày cần hàng
(C) Sắp xếp theo mức độ quan trọng
(D) Có thể áp dụng tất cả các phương thức trên .
- (A) 20. Ngân sách mua hàng và nguồn vốn bao gồm ngân sách vật liệu, ngân sách vốn, ngân sách bảo trì và vật tư tiêu hao, cũng như ngân sách quản lý hành chính. Các ngân sách này thường được xây dựng dựa trên cơ sở nào?
(A) Dự báo doanh số
(B) Sản lượng sản xuất hiện tại
(C) Ý kiến chuyên gia tư vấn
(D) Ý kiến của cán bộ quản lý .
- (A) 21. Thông tin nào sau đây được các bộ phận khác cung cấp cho bộ phận mua hàng làm căn cứ tham khảo (luồng thông tin đi vào bộ phận mua hàng)?
(A) Lập dự toán ngân sách
(B) Tình hình nhà cung cấp
(C) Tình trạng đặt hàng
(D) Thông tin về sản phẩm và giá cả .
- (C) 22. Nhu cầu nào sau đây không thuộc nhu cầu độc lập của nhà máy sản xuất thiết bị gia dụng?
(A) Tủ lạnh
(B) Máy điều hòa
(C) Máy nén môi chất lạnh
(D) Tivi .
- (A) 23. Hoạch định nhu cầu vật tư (MRP) thường dùng để giải quyết ba vấn đề nào đối với nhu cầu phụ

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- thuộc?
- (A) Cần gì? Cần bao nhiêu? Cần khi nào?
 - (B) Cần gì? Tại sao cần? Cần bao nhiêu?
 - (C) Cần gì? Tại sao cần? Cần khi nào?
 - (D) Cần gì? Tại sao cần? Cần khi nào? ◦
- (D) 24. Nội dung nào sau đây không phải là dữ liệu đầu vào của hệ thống MRP?
- (A) Lịch trình sản xuất tổng thể
 - (B) Hồ sơ cấu trúc sản phẩm và bảng vật tư (BOM)
 - (C) Hồ sơ tồn kho
 - (D) Quy trình xử lý MRP ◦
- (B) 25. Nội dung nào sau đây không phải là yếu tố quan trọng không thể thiếu trong quá trình xử lý MRP?
- (A) Nhu cầu tổng (Gross requirements)
 - (B) Tổng sản lượng sản xuất
 - (C) Nhu cầu ròng (Net requirements)
 - (D) Mức tồn kho ◦
- (B) 26. Phát biểu nào sau đây là đúng?
- (A) Hệ thống ERP chỉ là hệ thống hoạch định nhu cầu vật tư
 - (B) Hệ thống MRP II có năng lực quản lý liên quan đến hoạt động sản xuất
 - (C) Hệ thống MRP có mối liên hệ chặt chẽ với quản lý chất lượng
 - (D) ERP và MRP II đều không liên quan đến quản lý chất lượng ◦
- (C) 27. Hệ thống nào có chức năng hoạch định và phân bổ nguồn lực trong tổ chức, đồng thời tích hợp các chức năng như quản lý hiện trường, quản lý chất lượng, bảo trì, phân phối vật chất, marketing, logistics và quản lý nhà cung cấp?
- (A) MRP
 - (B) SCM
 - (C) ERP
 - (D) JIT ◦
- (D) 28. Hệ thống nào phù hợp với việc lấy hoạch định nguồn lực sản xuất làm trung tâm, đồng thời tích hợp các chức năng như marketing, tài chính, nghiên cứu phát triển, mua hàng và nhân sự?
- (A) MRP
 - (B) SCM
 - (C) ERP
 - (D) MRP II ◦
- (C) 29. Khoản mục nào sau đây không thuộc chi phí tồn kho?
- (A) Chi phí đặt hàng
 - (B) Chi phí lưu kho
 - (C) Chi phí sản xuất
 - (D) Tất cả các phương án trên ◦
- (A) 30. Nội dung nào sau đây là một trong những tổn thất do thiếu hụt tồn kho gây ra?
- (A) Tổn thất doanh thu và sự không hài lòng của khách hàng
 - (B) Tổn thất do sản phẩm không đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của khách hàng
 - (C) Tổn thất do khiếu nại về chất lượng sản phẩm
 - (D) Tổn thất do hàng hóa bị lão hóa, hư hỏng hoặc trở thành phế phẩm ◦
- (C) 31. Trong phương pháp phân tích ABC của quản lý tồn kho, loại hàng tồn kho nào được xem là “đa số không quan trọng”?
- (A) Hàng tồn kho loại A
 - (B) Hàng tồn kho loại B

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (C) Hàng tồn kho loại C
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (D) 32. Tồn kho dư thừa sẽ gây ra những tổn thất nào sau đây?
(A) Vòng quay tồn kho chậm, vốn bị ứ đọng
(B) Hàng hóa bị cũ, hư hỏng hoặc trở thành phế phẩm
(C) Hàng hóa lỗi thời hoặc thay đổi thiết kế dẫn đến hàng tồn đọng
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (D) 33. Vấn đề cốt lõi của quản lý tồn kho bao gồm những nội dung nào sau đây?
(A) Cần duy trì mức tồn kho bao nhiêu
(B) Khi nào cần bổ sung tồn kho
(C) Cần bổ sung bao nhiêu
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (A) 34. Về hệ thống quản lý tồn kho, phát biểu nào sau đây là không đúng?
(A) Mức tồn kho tối thiểu là giới hạn tối đa đảm bảo đủ vật tư cho sản xuất trong một khoảng thời gian nhất định
(B) Điểm đặt hàng là mức mà khi tồn kho giảm xuống dưới đó cần lập tức đặt hàng bổ sung, nếu không sẽ ảnh hưởng đến sản xuất
(C) Lượng đặt hàng là số lượng cần bổ sung khi tồn kho đạt đến điểm đặt hàng
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (B) 35. Mức tồn kho mà khi giảm xuống dưới đó cần lập tức đặt hàng bổ sung, nếu không sẽ ảnh hưởng đến sản xuất, được gọi là gì?
(A) Tồn kho an toàn
(B) Điểm đặt hàng
(C) Lượng đặt hàng
(D) Lượng đặt hàng kinh tế ◦
- (C) 36. Hệ thống hai ngăn (two-bin system) thường được áp dụng để quản lý loại tồn kho nào?
(A) Hàng tồn kho loại A
(B) Hàng tồn kho loại B
(C) Hàng tồn kho loại C
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (D) 37. Nguyên nhân nào sau đây dẫn đến việc hình thành tồn kho?
(A) Bù đắp sai lệch trong dự báo thị trường
(B) Tận dụng lợi ích từ chiết khấu mua hàng
(C) Duy trì tồn kho để đảm bảo tiến độ sản xuất ổn định
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (D) 38. Quản lý tồn kho là việc nghiên cứu phương pháp tối ưu để kiểm soát chủng loại và số lượng nguyên vật liệu, sản phẩm, linh kiện, công cụ và vật tư. Mục tiêu của quản lý tồn kho là gì?
(A) Tối thiểu hóa chi phí tồn kho
(B) Tối đa hóa mức độ phục vụ khách hàng
(C) Đảm bảo sản xuất diễn ra suôn sẻ
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (A) 39. Trong hệ thống quản lý tồn kho theo phương pháp ABC, loại nào cần được kiểm soát chặt chẽ nhất?
(A) Hàng tồn kho loại A
(B) Hàng tồn kho loại B
(C) Hàng tồn kho loại C
(D) Tất cả đều đúng ◦

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (B) 40. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ) thuộc loại hệ thống quản lý tồn kho nào?
- (A) Hệ thống đặt hàng theo chu kỳ (định kỳ)
 - (B) Hệ thống đặt hàng theo lượng cố định
 - (C) Hệ thống quản lý tồn kho theo MRP
 - (D) Hệ thống hai ngăn ◦
- (A) 41. Hệ thống quản lý tồn kho mà trong đó tiến hành đặt hàng theo chu kỳ cố định nhưng với số lượng không cố định thuộc loại nào?
- (A) Hệ thống đặt hàng theo chu kỳ (định kỳ)
 - (B) Hệ thống đặt hàng theo lượng cố định
 - (C) Hệ thống quản lý tồn kho theo MRP
 - (D) Hệ thống hai ngăn ◦
- (D) 42. Mô hình lượng đặt hàng kinh tế (EOQ) là lượng đặt hàng tối ưu nhằm tối thiểu hóa tổng chi phí tồn kho hàng năm. Tổng chi phí này bao gồm những khoản nào?
- (A) Chi phí đặt hàng hàng năm
 - (B) Chi phí lưu kho hàng năm
 - (C) Chi phí vật tư hàng năm
 - (D) Tất cả đều đúng ◦
- (A) 43. Mục đích chính của việc nghiên cứu thị trường cung ứng là gì?
- (A) Lựa chọn nhà cung cấp tiềm năng nhất để tối ưu hiệu quả mua hàng
 - (B) Thiết kế và phát triển sản phẩm mới
 - (C) Đưa ra quyết định “tự sản xuất hay mua ngoài”
 - (D) Thiết lập cơ sở sản xuất tại quốc gia mới ◦
- (D) 44. Thời điểm nào sau đây phù hợp để tiến hành nghiên cứu thị trường cung ứng?
- (A) Khi thiết lập cơ sở sản xuất tại quốc gia mới
 - (B) Khi nhà cung cấp hiện tại không còn đáp ứng năng lực cạnh tranh
 - (C) Khi đánh giá phương án mua tại chỗ hoặc nội địa hóa
 - (D) Tất cả đều có thể ◦
- (B) 45. Nguồn nào sau đây không phải là nguồn thông tin của thị trường cung ứng?
- (A) Báo chí chuyên ngành, sách và tạp chí
 - (B) Trung tâm văn hóa – nghệ thuật
 - (C) Cơ quan chính thức hoặc tổ chức chuyên môn
 - (D) Phòng vấn nhà cung cấp ◦
- (B) 46. Một doanh nghiệp có nhiều nhà cung cấp nhưng trong thời gian dài chỉ đặt hàng với một nhà cung cấp cụ thể. Nhà cung cấp này được gọi là gì?
- (A) Nhà cung cấp duy nhất
 - (B) Nhà cung cấp đơn nhất
 - (C) Nhiều nhà cung cấp
 - (D) Nhà cung cấp hỗn hợp ◦
- (C) 47. Để phân tán rủi ro cung ứng, doanh nghiệp nên lựa chọn chiến lược nhà cung cấp nào?
- (A) Nhà cung cấp duy nhất
 - (B) Nhà cung cấp đơn nhất
 - (C) Nhiều nhà cung cấp
 - (D) Nhà cung cấp hỗn hợp ◦
- (B) 48. Đối với việc lựa chọn nhà cung cấp trong lĩnh vực vũ khí quốc phòng do liên quan đến tính bảo mật, chiến lược nào là phù hợp nhất?
- (A) Nhà cung cấp duy nhất
 - (B) Nhà cung cấp đơn nhất

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (C) Nhiều nhà cung cấp
(D) Nhà cung cấp hỗn hợp ◦
- (A) 49. Trên thị trường chỉ có một nhà sản xuất sở hữu công nghệ độc quyền và doanh nghiệp không có lựa chọn nhà cung cấp khác. Nhà sản xuất này được gọi là gì?
(A) Nhà cung cấp duy nhất
(B) Nhà cung cấp đơn nhất
(C) Nhiều nhà cung cấp
(D) Nhà cung cấp hỗn hợp ◦
- (C) 50. Nội dung nào sau đây không phải là ưu điểm của việc sử dụng nhà cung cấp đơn nhất?
(A) Tăng lợi thế đàm phán về giá
(B) Hình thành nền tảng cung ứng ổn định, giúp nhà cung cấp tham gia sớm vào thiết kế và kế hoạch sản xuất
(C) Giảm sự phụ thuộc của nhà cung cấp vào bên mua
(D) Giảm chi phí quản lý như theo dõi đơn hàng, kiểm soát chất lượng và nghiệm thu ◦
- (B) 51. Nội dung nào sau đây không phải là ưu điểm của việc sử dụng nhiều nhà cung cấp?
(A) Các nhà cung cấp cạnh tranh với nhau giúp giá có thể giảm
(B) Hình thành nền tảng cung ứng ổn định, giúp nhà cung cấp tham gia sớm vào thiết kế và kế hoạch sản xuất
(C) Giảm sự phụ thuộc của nhà cung cấp vào bên mua
(D) Giảm rủi ro gián đoạn nguồn cung ◦
- (A) 52. Nội dung nào sau đây không phải là phương thức xử lý đơn hàng giá trị nhỏ?
(A) Thỏa thuận mua hàng số lượng lớn
(B) Hợp đồng hệ thống
(C) Đơn đặt hàng kèm séc
(D) Thẻ tín dụng mua hàng ◦
- (D) 53. Một doanh nghiệp cần mua văn phòng phẩm với giá trị mỗi lần nhỏ nhưng tần suất cao. Phương thức mua hàng nào sau đây là phù hợp nhất?
(A) Thỏa thuận mua hàng số lượng lớn
(B) Mua trước (đặt trước)
(C) Thẻ tín dụng mua hàng
(D) Hợp đồng hệ thống ◦
- (D) 54. Trong quá trình phát triển quan hệ giữa bên mua và nhà cung cấp, khi hai bên đầu tư vào mối quan hệ theo chiến lược nào sau đây sẽ đạt được lợi ích tối ưu nhất?
(A) Tập trung vào sản phẩm ngắn hạn
(B) Tập trung vào sản phẩm và dịch vụ
(C) Tập trung vào hệ thống
(D) Tập trung vào cải tiến liên tục ◦
- (C) 55. Các nội dung sau là quan điểm và phương thức xây dựng quan hệ đối tác giữa bên mua và nhà cung cấp, ngoại trừ nội dung nào?
(A) Tổng chi phí sở hữu
(B) Cùng chia sẻ rủi ro và cơ hội
(C) Giá thấp nhất
(D) Chia sẻ thông tin ◦
- (A) 56. Giai đoạn cuối cùng trong lộ trình phát triển quan hệ hợp tác giữa bên mua và nhà cung cấp là gì?
(A) Hỗ trợ lẫn nhau, cải tiến liên tục
(B) Đánh giá nhà cung cấp
(C) Cải tiến nhà cung cấp

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (D) Hợp lý hóa nhà cung cấp ◦
- (D) 57. Nhà cung cấp đưa hàng đến đặt tại địa điểm của bên mua (ví dụ: nhà máy lắp ráp ô tô) nhưng quyền sở hữu vẫn thuộc về nhà cung cấp. Chính sách mua hàng này được gọi là gì?
- (A) Mua hàng mang tính đầu cơ
(B) Mua trước
(C) Thỏa thuận mua hàng số lượng lớn
(D) Mua hàng ký gửi ◦
- (C) 58. Khi doanh nghiệp thực hiện mua hàng mang tính đầu cơ, chính sách này thường do bộ phận nào quyết định?
- (A) Nhân viên mua hàng
(B) Trưởng bộ phận mua hàng
(C) Lãnh đạo cao nhất (ví dụ: chủ doanh nghiệp)
(D) Bộ phận tài chính – kế toán ◦
- (A) 59. Một doanh nghiệp mua nguyên vật liệu với số lượng lớn nhằm đạt được mức giá tốt hơn. Phương thức mua hàng nào sau đây là phù hợp nhất?
- (A) Thỏa thuận mua hàng số lượng lớn
(B) Mua trước
(C) Mua hàng mang tính đầu cơ
(D) Mua hàng ký gửi ◦
- (B) 60. Nội dung nào sau đây không phải là phương pháp đánh giá lựa chọn nhà cung cấp?
- (A) Phương pháp liệt kê tiêu chí
(B) Phương pháp động não (brainstorming)
(C) Phương pháp chỉ số trọng số
(D) Phương pháp tỷ lệ chi phí ◦
- (D) 61. Đối với sản phẩm mang tính đòn bẩy (leverage items), chiến lược mua hàng nào sau đây là phù hợp nhất?
- (A) Cải thiện chi phí quản lý
(B) Chiến lược hợp tác vận hành
(C) Liên minh chiến lược
(D) Tận dụng cạnh tranh về giá và ký kết hợp tác dài hạn với nhà cung cấp ◦
- (B) 62. Đối với sản phẩm thông thường (không mang tính chiến lược), chiến lược mua hàng nào sau đây không phù hợp?
- (A) Cải thiện chi phí quản lý
(B) Chiến lược giảm thiểu rủi ro
(C) Cải thiện chi phí logistics
(D) Chiến lược hợp tác vận hành ◦
- (B) 63. Quy trình sản xuất của nhà cung cấp cần phù hợp với đặc tính sản phẩm để đạt hiệu quả tối đa. Nếu sản phẩm mua có khối lượng lớn và mức độ tiêu chuẩn hóa cao, nên chọn nhà cung cấp có loại hình sản xuất nào?
- (A) Sản xuất theo lô
(B) Sản xuất liên tục
(C) Sản xuất đơn chiếc
(D) Tất cả đều đúng ◦
- (D) 64. Khi đánh giá và lựa chọn nhà cung cấp, các nguồn thông tin nào sau đây có thể được sử dụng?
- (A) Tạp chí thương mại
(B) Internet
(C) Đồng nghiệp hoặc tư vấn chuyên môn

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (D) Tất cả đều đúng ◦
- (A) 65. Yếu tố nào sau đây phản ánh rõ nhất năng lực chất lượng sản phẩm của nhà cung cấp?
- (A) Năng lực quá trình Cpk
 - (B) ISO14001
 - (C) ISO50001
 - (D) ISO9001 ◦
- (C) 66. Trong tiêu chí đánh giá “khả năng thực hiện đơn hàng của nhà cung cấp”, nội dung nào sau đây không thuộc phạm vi đánh giá?
- (A) Thời gian xử lý đơn hàng
 - (B) Phạm vi dòng sản phẩm
 - (C) Bảng cân đối kế toán
 - (D) Năng lực sản xuất khả dụng ◦
- (D) 67. Nội dung nào sau đây có thể được sử dụng để đánh giá “tình hình tài chính của nhà cung cấp”?
- (A) Báo cáo kết quả kinh doanh
 - (B) Báo cáo tín dụng
 - (C) Bảng cân đối kế toán
 - (D) Tất cả đều có thể sử dụng ◦
- (B) 68. Chỉ số năng lực quá trình Cpk (Statistical Process Capability) được sử dụng để đánh giá năng lực nào của nhà cung cấp?
- (A) Năng lực tài chính
 - (B) Năng lực chất lượng
 - (C) Năng lực thực hiện đơn hàng
 - (D) Năng lực quản lý tổ chức ◦
- (A) 69. Khi khảo sát thực tế tại nhà cung cấp và thấy doanh nghiệp đang triển khai hoạt động 5S, điều này cho thấy họ chú trọng đến yếu tố nào?
- (A) Sự gọn gàng, ngăn nắp của nhà xưởng
 - (B) Năng lực chất lượng
 - (C) Năng lực kỹ thuật
 - (D) Năng lực quản lý tổ chức ◦
- (D) 70. Nội dung nào sau đây là chỉ tiêu quan trọng của quản lý chất lượng toàn diện (TQM)?
- (A) Nhấn mạnh đào tạo cho toàn bộ nhân viên
 - (B) Áp dụng phương pháp thống kê để đảm bảo chất lượng
 - (C) Thiết lập hệ thống phản hồi nhằm cải tiến liên tục
 - (D) Tất cả đều đúng ◦
- (C) 71. Chi phí sản xuất sản phẩm (giá vốn hàng bán) bao gồm các khoản mục sau, ngoại trừ nội dung nào?
- (A) Nguyên vật liệu trực tiếp
 - (B) Chi phí nhân công trực tiếp
 - (C) Chi phí quản lý và bán hàng
 - (D) Chi phí gián tiếp ◦
- (C) 72. Tiền lương của tổ trưởng sản xuất tại hiện trường thuộc khoản mục nào trong chi phí sản xuất?
- (A) Nguyên vật liệu trực tiếp
 - (B) Chi phí nhân công trực tiếp
 - (C) Chi phí nhân công gián tiếp
 - (D) Nguyên vật liệu gián tiếp ◦
- (A) 73. Loại chi phí nào có liên quan trực tiếp đến sản phẩm hoặc dịch vụ và biến động tỷ lệ thuận theo số lượng sản phẩm/dịch vụ?

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (A) Chi phí trực tiếp
(B) Chi phí nhân công trực tiếp
(C) Chi phí quản lý và bán hàng
(D) Chi phí gián tiếp ◦
- (C) 74. Điểm hòa vốn là khi doanh thu của doanh nghiệp bằng tổng của những loại chi phí nào?
(A) Chi phí biến đổi + chi phí bán biến đổi
(B) Chi phí cố định + chi phí bán biến đổi
(C) Chi phí cố định + chi phí biến đổi
(D) Chi phí sản xuất + chi phí quản lý và bán hàng ◦
- (D) 75. Trong đường cong học tập, trục hoành biểu thị sản lượng, còn trục tung biểu thị yếu tố nào?
(A) Chi phí biến đổi
(B) Chi phí cố định
(C) Chi phí quản lý cho mỗi đơn vị sản phẩm
(D) Thời gian cần thiết để hoàn thành một đơn vị sản phẩm ◦
- (B) 76. Hiệu ứng học tập trong đường cong học tập thể hiện rõ nhất ở giai đoạn nào trong quá trình sản xuất?
(A) Giai đoạn giữa
(B) Giai đoạn đầu
(C) Giai đoạn cuối
(D) Tương đương ở mọi giai đoạn ◦
- (A) 77. Mục đích chính của việc bên mua đánh giá báo giá do nhà cung cấp cung cấp là gì?
(A) Xác nhận nhà cung cấp có đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật yêu cầu và thực hiện phân tích giá
(B) Thay đổi nhà cung cấp
(C) Tìm hiểu năng lực sản xuất của nhà cung cấp
(D) Yêu cầu nhà cung cấp giảm giá ◦
- (B) 78. Nội dung nào sau đây không phải là kỹ thuật phân tích giá của bên mua?
(A) So sánh báo giá cạnh tranh
(B) Phương pháp Delphi
(C) So sánh với giá công bố
(D) So sánh với giá trong quá khứ ◦
- (A) 79. Đối với sản phẩm có tính phức tạp và đặc thù cao, phương pháp nào sau đây phù hợp nhất để xác định giá?
(A) Phương pháp phân tích chi phí
(B) Phương pháp Delphi
(C) Phương pháp phân tích giá
(D) Phương pháp đấu thầu công khai ◦
- (D) 80. Những yếu tố nào sau đây thuận lợi cho việc áp dụng phương thức đấu thầu cạnh tranh trong mua sắm?
I Có đủ khối lượng công việc
II Cung cấp thông số kỹ thuật rõ ràng và đầy đủ
III Có đủ số lượng nhà cung cấp
IV Chi phí khuôn mẫu hoặc thiết lập đặc biệt chiếm
(A) I . II
(B) II . III
(C) II . III . IV
(D) I . II . III . IV ◦
- (B) 81. Một doanh nghiệp dự định thuê ngoài để phát triển một sản phẩm mới có tính phức tạp cao, yêu cầu

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- kỹ thuật và chất lượng cao, đồng thời có rủi ro nhất định trong việc phát triển. Phương thức nào sau đây phù hợp nhất để xác định giá?
- (A) Đấu thầu công khai
 - (B) Thương lượng giá
 - (C) So sánh báo giá
 - (D) Tất cả đều phù hợp ◦
- (D) 82. Yếu tố nào sau đây gây cản trở việc đấu thầu cạnh tranh?
- (A) Không thể tổng hợp nhu cầu về số lượng
 - (B) Sử dụng thông số kỹ thuật không rõ ràng hoặc đặc biệt
 - (C) Yêu cầu chất lượng hoặc bao bì đặc biệt
 - (D) Tất cả đều đúng ◦
- (A) 83. Trong mua hàng, quá trình trao đổi trực tiếp giữa hai hoặc nhiều bên nhằm thảo luận và đạt được thỏa thuận chung được gọi là gì?
- (A) Đàm phán
 - (B) Thương lượng giá
 - (C) Tranh luận
 - (D) Đấu thầu công khai ◦
- (D) 84. Nội dung nào sau đây có thể là chủ đề đàm phán trong hoạt động mua hàng?
- (A) Tính bảo mật, đặc biệt liên quan đến cấu trúc chi phí và bằng sáng chế
 - (B) Kỳ vọng cải tiến liên tục về chất lượng và chi phí
 - (C) Hợp tác nghiên cứu và phát triển
 - (D) Tất cả đều có thể ◦
- (B) 85. Các trường hợp sau đây là thời điểm thích hợp để tiến hành đàm phán mua hàng, ngoại trừ trường hợp nào?
- (A) Giá trị hợp đồng lớn
 - (B) Hàng tiêu chuẩn, giá trị nhỏ và không quan trọng
 - (C) Có yêu cầu đặc biệt về giá, chất lượng hoặc dịch vụ
 - (D) Có nhiều yếu tố không chắc chắn ◦
- (A) 86. Trong triết lý đàm phán “đôi bên cùng có lợi” giữa bên mua và nhà cung cấp, nội dung nào sau đây không phù hợp?
- (A) Sử dụng thủ thuật đàm phán để tăng lợi thế
 - (B) Xem đối phương là đối tác
 - (C) Tìm kiếm lợi ích chung
 - (D) Dựa trên tiêu chuẩn khách quan để đưa ra kết luận ◦
- (D) 87. Điều kiện nào sau đây đảm bảo một cuộc đàm phán “đôi bên cùng có lợi” thành công?
- (A) Cả hai bên đều theo đuổi tư duy cùng thắng
 - (B) Coi đàm phán là một phần của mối quan hệ lâu dài
 - (C) Cùng hợp tác tạo ra giá trị mà các phương thức khác không thể thay thế
 - (D) Tất cả đều đúng ◦
- (C) 88. Khi tiến hành đàm phán mua hàng, yếu tố nào sau đây không phải là lợi thế của bên mua?
- (A) Tình hình tài chính tốt, thanh toán đúng hạn
 - (B) Uy tín và vị thế cao trong ngành
 - (C) Số lượng nhà cung cấp ít
 - (D) Có nhu cầu sử dụng ổn định ◦
- (C) 89. Các yếu tố cơ bản để hình thành một hợp đồng mua hàng bao gồm các nội dung sau, ngoại trừ nội dung nào?
- (A) Nguyên nhân giao kết và đối giá

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (B) Tuân thủ quy định pháp luật
(C) Kỹ năng đàm phán
(D) Đề nghị và chấp nhận ◦
- (B) 90. Một mức giá cố định không thay đổi, trong đó nhà cung cấp sẽ được thanh toán theo mức giá đã thỏa thuận sau khi hoàn thành giao hàng hoặc dịch vụ và được bên mua nghiệm thu. Đây là loại hợp đồng nào?
(A) Hợp đồng theo cơ chế khuyến khích
(B) Hợp đồng giá cố định
(C) Hợp đồng theo chi phí
(D) Hợp đồng kết hợp giá cố định và khuyến khích ◦
- (D) 91. Cấu trúc nội dung cơ bản của một hợp đồng mua hàng thường bao gồm các mục sau, ngoại trừ nội dung nào?
(A) Tên hợp đồng
(B) Thời hạn hiệu lực của hợp đồng
(C) Điều khoản trọng tài
(D) Nội dung chi tiết về bảng sáng chế ◦
- (A) 92. Loại hợp đồng nhằm khuyến khích nhà cung cấp cải thiện chi phí và hiệu suất thực hiện (ví dụ rút ngắn thời gian giao hàng), trong đó rủi ro chi phí được chia sẻ giữa bên mua và bên bán, là loại nào?
(A) Hợp đồng theo cơ chế khuyến khích
(B) Hợp đồng giá cố định
(C) Hợp đồng theo chi phí
(D) Hợp đồng kết hợp giá cố định và khuyến khích ◦
- (B) 93. Khi kiểm tra hàng nhập từ nhà cung cấp, trường hợp nào sau đây phù hợp với phương pháp kiểm tra 100%?
(A) Lô hàng có số lượng lớn
(B) Không cho phép tồn tại sản phẩm lỗi
(C) Chi phí kiểm tra mỗi đơn vị cao
(D) Kiểm tra mang tính phá hủy ◦
- (D) 94. Phát biểu nào sau đây về kiểm tra lấy mẫu là không đúng?
(A) Kiểm tra lấy mẫu có thể áp dụng cho kiểm tra phá hủy
(B) Có rủi ro loại bỏ nhầm sản phẩm tốt
(C) Có rủi ro chấp nhận sản phẩm lỗi
(D) Kế hoạch lấy mẫu đòi hỏi nhiều thời gian và công sức lập kế hoạch ◦
- (A) 95. Mức chất lượng chấp nhận được (AQL) được sử dụng làm tiêu chí để xác định lô hàng nhập được chấp nhận là mức nào?
(A) Tỷ lệ lỗi tối đa cho phép
(B) Tỷ lệ lỗi tối thiểu
(C) Tỷ lệ lỗi trung bình
(D) Tỷ lệ sản phẩm tốt tối đa ◦
- (B) 96. Nội dung nào sau đây là một trong những nhược điểm của kiểm tra lấy mẫu?
(A) Giảm đáng kể việc vận chuyển lô hàng kiểm tra, từ đó giảm hư hỏng trong quá trình kiểm tra
(B) Không cung cấp đầy đủ thông tin về toàn bộ sản phẩm, có thể gây rủi ro cho cả nhà sản xuất và người tiêu dùng
(C) Giảm áp lực cho nhân viên kiểm tra, từ đó giảm sai sót
(D) Có thể áp dụng cho kiểm tra phá hủy ◦
- (D) 97. Khi kiểm tra hàng nhập từ nhà cung cấp, kết quả xử lý có thể là trường hợp nào sau đây?
(A) Chấp nhận
(B) Từ chối

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (C) Chấp nhận có điều kiện (đặc cách)
(D) Tất cả đều có thể ◦
- (C) 98. Trong các nguyên nhân gây chậm giao hàng, yếu tố nào sau đây thuộc trách nhiệm của bên mua?
(A) Quản lý sản xuất của nhà cung cấp
(B) Nhân sự phối hợp của nhà cung cấp
(C) Giao tiếp với nhà cung cấp
(D) Tình hình sản xuất của nhà cung cấp ◦
- (A) 99. Yếu tố nào sau đây không phải là yếu tố ảnh hưởng đến xu hướng phát triển của hoạt động mua hàng trong doanh nghiệp?
(A) Tính khu vực
(B) Toàn cầu hóa
(C) Vòng đời sản phẩm ngắn
(D) Ứng dụng Internet ◦
- (D) 100. Hệ thống mua hàng của doanh nghiệp thường là một phân hệ của hệ thống quản lý vật tư, phạm vi có thể bao gồm ba nội dung nào sau đây? (1) Mua hàng (2) Quản lý tồn kho (3) Kiểm kê (4) Bốc xếp (5) Xuất hàng (6) Kiểm tra hóa đơn
(A) 456
(B) 234
(C) 256
(D) 126 ◦
- (C) 101. Bộ phận mua hàng trong doanh nghiệp có thể chia thành ba cấp độ: cấp thấp, cấp trung và cấp cao. Trong ba cấp độ này, cấp nào có thể trực tiếp báo cáo với CEO?
(A) Cấp chức năng thấp
(B) Cấp chức năng trung
(C) Cấp chức năng cao
(D) Khi cần, bất kỳ cấp nào cũng có thể trực tiếp báo cáo với Tổng giám đốc ◦
- (C) 102. Hoạt động mua hàng của doanh nghiệp bắt đầu từ nhu cầu nguyên vật liệu. Nhận định nào sau đây về nguyên vật liệu là sai?
(A) Nguyên liệu là một phần của nguyên vật liệu, được sử dụng trực tiếp trong sản xuất (ví dụ: quặng, hạt nhựa)
(B) Vật liệu là một phần của nguyên vật liệu, không trực tiếp tham gia sản xuất (ví dụ: dầu máy)
(C) Ngoài nguyên liệu và vật liệu, các mặt hàng mua khác không được xem là nguyên vật liệu
(D) Nguyên vật liệu còn bao gồm linh kiện, bán thành phẩm hoặc thành phẩm, xử lý chất thải nguy hại, thiết bị máy móc ◦
- (D) 103. Nhiệm vụ chính của bộ phận mua hàng truyền thống là thực hiện và hoàn tất hoạt động mua sắm, nhưng không bao gồm hoạt động nội bộ nào sau đây?
(A) Phân tích quyết định tự sản xuất hay mua ngoài
(B) Theo dõi đơn hàng và kiểm soát tồn kho
(C) Nghiên cứu mua hàng/dự báo nhu cầu nguyên vật liệu
(D) Hoạt động báo giá ◦
- (B) 104. Phát biểu nào sau đây về các hoạt động chính trong quy trình mua hàng là sai?
(A) Xác định nhu cầu nguyên vật liệu là bước đầu tiên
(B) Trong liên hệ nội bộ, liên kết với bộ phận kế toán – tài chính là quan trọng nhất
(C) Đơn đặt hàng và nhận hàng có thể thực hiện qua hệ thống điện tử để nâng cao hiệu quả
(D) Đây là một quá trình mang tính chu kỳ, lặp lại liên tục ◦
- (D) 105. Yếu tố nào sau đây không phải là tiêu chí khi doanh nghiệp phân tích quyết định “tự sản xuất” hay “mua ngoài”?

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (A) Chi phí
(B) Định vị sản phẩm
(C) Chiến lược kinh doanh tổng thể
(D) Việc đã xây dựng hệ thống kho dữ liệu (Data Warehouse) ◦
- (D) 106. Trong bối cảnh môi trường cạnh tranh toàn cầu ngày càng gia tăng, bộ phận mua hàng của doanh nghiệp ngày càng trở nên quan trọng. Việc làm thế nào để lập kế hoạch hiệu quả cũng như quản lý và kiểm soát số lượng mua hàng và tần suất mua hàng nhằm giảm chi phí sản xuất và vận hành của doanh nghiệp đã trở thành một vấn đề ngày càng quan trọng trong quản trị doanh nghiệp. Do đó, chức năng và mục tiêu của bộ phận mua hàng trong doanh nghiệp có thể được xem xét dưới ba góc độ: ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Trong đó, nội dung nào sau đây là mục tiêu ngắn hạn của hoạt động mua hàng trong doanh nghiệp?
(A) Quản lý hiệu quả bộ phận mua hàng
(B) Hỗ trợ tổ chức đạt được các mục tiêu vận hành
(C) Lựa chọn, phát triển và duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp
(D) Đáp ứng các nhu cầu hoạt động cơ bản nhất của doanh nghiệp ◦
- (A) 107. Trong phương thức truyền thống, việc chuẩn bị và xử lý các chứng từ mua hàng tiêu tốn rất nhiều nhân lực và thời gian. Trong những năm gần đây, nhiều doanh nghiệp đã ứng dụng sự hỗ trợ của máy tính, qua đó đơn giản hóa đáng kể quá trình chuẩn bị chứng từ mua hàng và mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp. Trong các nội dung sau, nội dung nào không phải là lợi ích của việc điện tử hóa chứng từ mua hàng?
(A) Gia tăng đáng kể số lượng chứng từ được xử lý
(B) Giảm đáng kể thời gian cần thiết để truyền và nhận chứng từ mua hàng
(C) Giảm tỷ lệ sai sót giữa bên mua và bên bán
(D) Giảm chi phí hành chính cần thiết cho hoạt động mua hàng ◦
- (D) 108. Trong bối cảnh môi trường cạnh tranh toàn cầu ngày càng gia tăng, bộ phận mua hàng của doanh nghiệp ngày càng trở nên quan trọng. Việc làm thế nào để lập kế hoạch hiệu quả cũng như quản lý và kiểm soát số lượng mua hàng và tần suất mua hàng nhằm giảm chi phí sản xuất và vận hành của doanh nghiệp đã trở thành một vấn đề ngày càng quan trọng trong quản trị doanh nghiệp. Trong các nội dung sau, nội dung nào không phải là lợi ích của hoạt động mua hàng hiệu quả xét về phương diện số lượng?
(A) Giảm thời gian cần thiết của chu kỳ mua hàng
(B) Nâng cao chất lượng sản phẩm
(C) Giảm chi phí
(D) Nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng ◦
- (A) 109. Trong hệ thống mua hàng, khi các bộ phận có nhu cầu đối với một loại nguyên vật liệu hoặc dịch vụ, trước tiên cần phải lập phiếu yêu cầu mua hàng. Trong các nhận định sau về nguồn hình thành phiếu yêu cầu mua hàng, nội dung nào là sai?
(A) Xuất phát từ kết quả của MPS (Hoạch định sản xuất tổng thể)
(B) Xuất phát từ kết quả của MRP (Hoạch định nhu cầu vật tư)
(C) Nhập liệu thủ công vào hệ thống
(D) Xuất phát từ đơn đặt hàng bán bên ngoài ◦
- (D) 110. Trong bối cảnh môi trường cạnh tranh toàn cầu ngày càng gia tăng, bộ phận mua hàng của doanh nghiệp ngày càng trở nên quan trọng. Việc làm thế nào để lập kế hoạch hiệu quả cũng như quản lý và kiểm soát số lượng mua hàng và tần suất mua hàng nhằm giảm chi phí sản xuất và vận hành của doanh nghiệp đã trở thành một vấn đề ngày càng quan trọng trong quản trị doanh nghiệp. Trong các nội dung sau, nội dung nào là không đúng về lợi ích mà hoạt động mua hàng hiệu quả mang lại cho doanh nghiệp?
(A) Giảm chi phí
(B) Rút ngắn chu kỳ mua hàng
(C) Nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp
(D) Làm giảm chất lượng sản phẩm ◦

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (D) 111. Khi phương thức mua hàng được thiết lập dựa trên các tham số định trước như mức tồn kho an toàn, dự báo nhu cầu và thời gian giao hàng, hệ thống sẽ tự động tính toán và xác định điểm bổ sung hàng cũng như số lượng cần bổ sung. Khi mức tồn kho giảm xuống thấp hơn điểm bổ sung này, hệ thống sẽ tự động phát sinh yêu cầu mua hàng gửi đến bộ phận mua hàng. Phương thức này được gọi là gì?
- (A) Hệ thống phản ứng nhanh
(B) Hệ thống kiểm kê kho
(C) Hệ thống yêu cầu mua hàng của bộ phận
(D) Hệ thống điểm đặt hàng lại (Reorder Point System) ◦
- (C) 112. Trong các loại hình mua hàng của doanh nghiệp, các mặt hàng như văn phòng phẩm, vật dụng vệ sinh và phụ tùng dự phòng của máy móc thuộc loại hình mua hàng nào?
- (A) Nguyên vật liệu
(B) Mua hàng phục vụ hỗ trợ sản xuất
(C) Mua hàng phục vụ bảo trì và vận hành (MRO)
(D) Mua dịch vụ ◦
- (C) 113. Loại hình mua hàng nào sau đây thường là thành phần chính trong tồn kho và đồng thời chiếm phần lớn không gian lưu trữ trong kho?
- (A) Mua dịch vụ
(B) Mua hàng phục vụ bảo trì và vận hành
(C) Mua hàng phục vụ hỗ trợ sản xuất (Production Support Items)
(D) Nguyên vật liệu ◦
- (A) 114. Trong quá trình phân tích quyết định của bộ phận mua hàng về việc “tự sản xuất (nội chế)” hay “mua ngoài”, nhận định nào sau đây là sai?
- (A) Tự sản xuất (nội chế) có chi phí đầu tư thấp hơn
(B) Tự sản xuất cần chi phí đầu tư cao hơn
(C) Mua ngoài cần có thời gian chuẩn bị dài hơn để có được hàng hóa
(D) Khi mua ngoài, rủi ro trong việc lựa chọn nhà cung cấp cao hơn ◦
- (A) 115. Khi bộ phận mua hàng tiến hành phân tích giá trị theo phương pháp làm việc nhóm nhằm nâng cao giá trị của đối tượng mua hàng ($\text{Giá trị} = \text{Chức năng của đối tượng} / \text{Chi phí của đối tượng}$), nhận định nào sau đây là đúng?
- (A) Đối tượng K có chức năng 3 đơn vị, chi phí 5 đơn vị; đối tượng M có chức năng 3 đơn vị, chi phí 3 đơn vị, do đó đối tượng M có giá trị cao hơn
(B) Một đối tượng mua cũ K có chức năng 5 đơn vị, chi phí 5 đơn vị; đối tượng mới M có chức năng tương tự 5 đơn vị nhưng chi phí 6 đơn vị, do đó M có giá trị cao hơn
(C) Một đối tượng mua cũ K có chức năng 5 đơn vị, chi phí 5 đơn vị; đối tượng mới M có chức năng 8 đơn vị, chi phí 11 đơn vị, do đó M có giá trị cao hơn
(D) Một đối tượng mua cũ K có chức năng 5 đơn vị, chi phí 5 đơn vị; đối tượng mới M có chức năng tương tự 5 đơn vị nhưng chi phí 4 đơn vị, do đó đối tượng cũ có giá trị cao hơn ◦
- (D) 116. Việc đánh giá hiệu suất của nhà cung cấp có thể giúp quản lý hiệu quả chất lượng của hàng mua và chi phí mua hàng. Do đó, khi tiến hành đánh giá nhà cung cấp, cần phải bao gồm những nội dung nào sau đây?
- (A) Tình hình giao hàng, bao gồm việc số lượng giao hàng và thời gian giao hàng có phù hợp với dự kiến hay không
(B) Chất lượng giao hàng, tức là chất lượng hàng do nhà cung cấp giao có đáp ứng các yêu cầu hay không
(C) Chi phí sản xuất của nhà cung cấp, tiến hành so sánh chi phí sản xuất giữa các nhà cung cấp
(D) Phương thức báo giá ◦
- (C) 117. Khi đánh giá nhà cung cấp, bộ phận mua hàng thường tính toán chỉ số hiệu suất nhà cung cấp (SPI) làm cơ sở đánh giá, trong đó $\text{SPI} = (\text{Tổng chi phí mua hàng} + \text{chi phí không hiệu suất}) / (\text{Tổng chi phí mua hàng})$. Trong các nhận định sau về chỉ số này, nội dung nào là sai?

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

- (A) Nếu đây là lần giao dịch đầu tiên với nhà cung cấp này, thì giá trị SPI của nhà cung cấp sẽ bằng 1
(B) Giá trị SPI của nhà cung cấp càng lớn thì hiệu suất của nhà cung cấp càng kém
(C) Nếu đây là lần giao dịch đầu tiên với nhà cung cấp này, thì tỷ lệ giữa chi phí không hiệu suất và tổng chi phí mua hàng (tức là chi phí không hiệu suất / tổng chi phí mua hàng) sẽ bằng 1
(D) Giá trị SPI của bất kỳ nhà cung cấp nào cũng không thể nhỏ hơn 1 ◦
- (B) 118. Trong quản trị mua hàng của doanh nghiệp, nhận định nào sau đây về “mua ngoài” là không đúng?
(A) Mức độ quan trọng của mua ngoài có xu hướng ngày càng gia tăng
(B) Thời gian chuẩn bị (lead time) của mua ngoài thường ngắn hơn so với tự sản xuất
(C) Dễ làm mất quyền kiểm soát đối với hàng hóa được mua
(D) Phù hợp áp dụng khi chi phí cố định của việc tự sản xuất ở mức cao ◦
- (D) 119. Trong quản trị mua hàng của doanh nghiệp, nhận định nào sau đây về nội dung mua hàng là không đúng?
(A) Giá trị mua các hạng mục MRO đang dần gia tăng và đã trở thành một trong những hạng mục mua hàng chủ yếu
(B) Vận tải hoặc dịch vụ cũng là một trong những hạng mục mua hàng của doanh nghiệp
(C) Máy tính thuộc loại mua sắm thiết bị vốn
(D) Việc mua bán thành phẩm (Semi-Finished Products and Components) đang có xu hướng giảm dần ◦
- (A) 120. Trong phân tích giá trị, phương án nào sau đây không làm gia tăng giá trị của sản phẩm?
(1) Giảm chi phí của đối tượng mà không làm giảm chất lượng
(2) Tăng chức năng của đối tượng mà không làm tăng chi phí
(3) Giảm chức năng của đối tượng mà không làm giảm chi phí
(4) So với phần chi phí tăng thêm, chức năng của đối tượng được cải thiện đáng kể
(A) 3
(B) 1
(C) 2
(D) 124 ◦
- (C) 121. Trong các phương thức lựa chọn nhà cung cấp, những điều kiện nào sau đây là phù hợp để áp dụng hình thức mua hàng thông qua đấu thầu cạnh tranh?
(1) Khối lượng mua hàng lớn
(2) Trên thị trường có đủ số lượng nhà cung cấp
(3) Giá cả không phải là yếu tố quan trọng nhất trong việc ra quyết định mua hàng
(4) Quy cách và chủng loại của nguyên vật liệu mua vào được xác định rõ ràng
(A) 1234
(B) 123
(C) 124
(D) 234 ◦
- (B) 122. Quy trình mua hàng bao gồm năm hoạt động chính dưới đây. Hãy sắp xếp theo đúng thứ tự thực hiện:
(1) Lựa chọn nguồn cung nguyên vật liệu
(2) Đánh giá hiệu suất của nhà cung cấp và quản lý việc cung ứng liên tục
(3) Xác định nhu cầu nguyên vật liệu
(4) Phát hành đơn đặt hàng và nhận hàng
(5) Đánh giá các nguồn cung nguyên vật liệu tiềm năng
(A) 15342
(B) 35142
(C) 23451
(D) 31542 ◦
- (D) 123. Trong hệ thống ERP, hệ thống mua hàng và hệ thống quản lý tồn kho của doanh nghiệp thường thuộc

中華企業資源規劃學會 專業認證

採購管理規劃師-參考題型

mô-đun Quản lý vật tư (Material Management – MM). Liên quan đến quy trình lập phiếu yêu cầu mua hàng trong hệ thống mua hàng, nhận định nào sau đây là sai?

- (A) Sau khi thực hiện hoạch định nhu cầu vật tư (MRP), hệ thống có thể kích hoạt chức năng tạo phiếu yêu cầu mua hàng (Purchase Requisition)
- (B) Trong trường hợp doanh nghiệp có nhu cầu, cũng có thể tạo phiếu yêu cầu mua hàng bằng cách nhập liệu thủ công trực tiếp vào hệ thống
- (C) Khi tạo phiếu yêu cầu mua hàng, hệ thống sẽ căn cứ vào dữ liệu lịch sử mua hàng và tình hình giao hàng trong hồ sơ nhà cung cấp để kiểm tra xem có cần tìm nguồn cung mới hay không; sau khi hoàn tất việc xác định nhà cung cấp, có thể tiến hành phát hành phiếu yêu cầu mua hàng
- (D) Phiếu yêu cầu mua hàng là một loại chứng từ bên ngoài doanh nghiệp và có thể được lưu hành ra bên ngoài ◦

The logo for CERP (Certified Enterprise Resource Planning) is displayed. It features a large, stylized white 'C' on the left, with the letters 'ERP' in a serif font inside the curve of the 'C'. To the right of the 'C', the letters 'S' are written in a similar serif font. The background is a light blue gradient with a white swoosh that curves around the 'C' and 'S'.