

	<p>TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN</p>	<p>Mã hoá: CNPM/THHĐT Ban hành lần: 06 Hiệu lực từ: 15/04/2013 Trang /tổng số trang: 03</p>
---	--	---

## ĐỀ KIỂM TRA HƯỚNG ĐỐI TƯỢNG LẦN 2

### THỜI GIAN: 90 PHÚT – ĐỀ 01

Công ty ABC chuyên phân phối máy lạnh cho các khách hàng trong thành phố. Với mỗi lần bán hàng công ty sẽ lưu trữ các thông tin của 01 hóa đơn gồm: Mã khách hàng, tên khách hàng, số lượng, giá bán. Thành tiền của mỗi hóa đơn sẽ được xác định bằng Số lượng\*Giá bán - Chiết khấu + Thuế VAT. Trong đó thuế VAT là 10% của số lượng\*giá bán. Chiết khấu được tính tùy vào loại khách hàng của công ty:

- Khách hàng cá nhân: Có thêm thông tin về khoảng cách giao hàng. Về mặt giá cả nếu số lượng <5 thì chiết khấu bằng 0 ngược lại khách hàng sẽ được chiết khấu 3% đơn giá trên từng sản phẩm. Tuy nhiên nếu khoảng cách từ công ty nhỏ hơn 10 km thì công ty sẽ chiết khấu cho khách hàng thêm 20.000 trên mỗi sản phẩm.
- Đại lý cấp 1: Có thêm thông tin về thời gian hợp tác giữa đại lý và công ty. Do là đối tác quan trọng của công ty, được công ty đặc biệt quan tâm nên đại lý cấp 1 luôn được chiết khấu 30% giá bán. Hơn nữa nếu thời gian hợp tác của đại lý với công ty lớn hơn 3 năm thì cứ mỗi năm hợp tác sẽ được chiết khấu thêm 1% nhưng tối đa chỉ được chiết khấu là 35%.
- Khách hàng là công ty: Mỗi công ty có thêm thông tin về số lượng nhân viên. Khách hàng công ty sẽ được công ty ABC ưu đãi nhằm mục đích quảng bá sản phẩm đến nhân viên. Nếu công ty có số lượng nhân viên lớn hơn 1000 thì sẽ được chiết khấu 3%. Nếu số lượng nhân viên lớn hơn 5000 thì chiết khấu là 5%.

Giả sử bạn được là kỹ sư phần mềm được giao nhiệm vụ thiết kế và xây dựng lớp quản lý thông tin của tất cả các hóa đơn của công ty bán máy lạnh giống như công ty ABC gồm các thông tin

- ✚ Tên công ty
- ✚ Điện thoại
- ✚ Địa chỉ
- ✚ Danh sách các hóa đơn của công ty.

#### **Yêu cầu:**

1. Thiết kế và xây dựng lớp cho bài toán đã được mô tả ở trên với các phương thức: (3.5đ)
  - Các thuộc tính và phương thức get/set.
  - Tối thiểu 2 phương thức khởi tạo: phương thức khởi tạo mặc định và phương thức khởi tạo có đầy đủ tham số.
  - Phương thức nhập thông tin.
  - Phương thức xuất thông tin: Các thành phần thuộc tính, thành tiền, trợ giá (nếu có)
2. Xây dựng file XML chứa dữ liệu về thông tin của công ty theo mẫu và nhập dữ liệu phù hợp với đầy đủ các loại khách hàng (đủ 3 loại khách hàng và tối thiểu là 5 khách hàng). (0.5đ)



TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH  
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Mã hoá: CNPM/THHĐT  
Ban hành lần: 06  
Hiệu lực từ: 15/04/2013  
Trang /tổng số trang: 03

```
<?xml version="1.0" encoding="utf-8" ?>
<ThôngTin>
  <TenCT>Công ty ABC </TenCT>
  <SoDT>0128647999</SoDT>
  <DiaChi>125 Duong Duc Hien, P.Tay Thanh, Q.Tân Phú</DiaChi>
  <DS>
    <HoaDon Loai="1"> //1: cá nhân, 2 là đại lý, 3 là công ty
      <Ma>KH001</Ma>
      <Ten>Hong Tham</Ten>
      <SoLuong>100</SoLuong>
      <GiaBan>4500</GiaBan>
      <KCach>5</KCach>
    </HoaDon>
    <HoaDon Loai="2">
      <Ma>KH004</Ma>
      <Ten>DL Hung Hai</Ten>
      <SoLuong>18</SoLuong>
      <GiaBan>4300</GiaBan>
      <TGian>10</TGian>
    </HoaDon>
    <HoaDon Loai="3">
      <Ma>KH601</Ma>
      <Ten>Cong ty ABC</Ten>
      <SoLuong>580</SoLuong>
      <GiaBan>4000</GiaBan>
      <SoNV>100</SoNV>
    </HoaDon>
  </DS>
</ThôngTin>
```

3. Xây dựng phương thức đọc dữ liệu từ file XML theo định dạng như trên. (1.0đ)
4. Tính tổng thành tiền của tất cả các hóa đơn. (0.5đ)
5. Cho biết thông tin khách hàng có số lượng mua nhiều nhất. (0.5đ)
6. Tổng số tiền chiết khấu của công ty là bao nhiêu đối với khách hàng công ty. (1.0đ)
7. In ra màn hình số lượng và thông tin chi tiết của tất cả khách hàng là đại lý cấp 1 của công ty. (1.0đ)
8. Sắp xếp danh sách tăng dần theo số lượng, nếu số lượng bằng nhau thì sắp xếp giảm dần theo thành tiền. (1.0đ)
9. Tìm và xuất ra màn hình tất cả các hóa đơn mà khách hàng có mã x đã mua. Nếu khách hàng có mã x chưa mua hàng thì in ra thông báo: “Khách hàng lạ”. (1.0đ)