Viện Kinh tế và Quản lý

**Bộ môn KHQL và Luật**

Đề thi: **Tự luận** Hình thức thi: **Sử dụng tài liệu** Thời gian: **60 phút**

Mã HP: **EM1180** Học phần: **Văn hóa KD và tinh thần KN Học kỳ: 20211**

**ĐỀ KIỂM TRA GIỮA KỲ**

**Câu 1:**

Nghĩa vụ kinh tế là gì? Nghĩa vụ kinh tế đối với người tiêu dùng và người lao động được thể hiện như thế nào? Lấy ví dụ thể hiện một trong những nội dung trên?

**Câu 2:**

Một nhân viên IT là tác giả của một phần mềm quản lý nhân sự được ưa chuộng, cung cấp cho nhiều khách hàng, đem lại cho công ty nhiều lợi nhuận. Tuy nhiên, anh ta  lại chỉ được thưởng 1 khoản tiền nhỏ, ngoài ra không được hưởng bất kỳ quyền lợi nào từ việc khai thác phần mềm đó. Một hôm, anh ta  được đích thân tổng giám đốc 1 tập đoàn có thương hiệu lớn tiếp cận và mời anh ta làm  giám đốc Trung tâm khai thác thông tin của tập đoàn. Mọi chế độ lương thưởng và đãi ngộ đều rất hấp dẫn. Nhưng  điều kiện đưa ra là anh ta phải mang về cho tập đoàn toàn bộ mã nguồn của  phần mềm đó.

*1. Tình huống trên đề cập đến những vấn đề gì của đạo đức kinh doanh?*

*2. Phân tích các đối tượng hữu quan trong tình huống. Nếu là nhân viên IT đó, em sẽ xử sự như thế nào?*

**Câu 3:**

Từ lâu, khá nhiều người Việt đã biết đến mô hình kinh doanh tự chọn đồ, tự phục vụ 100% ở Nhật. Cụ thể, tại những cửa hàng dạng này, thông thường đầu ngày, chủ cửa hàng mang sản phẩm kèm với giá tiền ghi sẵn ra để đó rồi về. Khách đến mua chỉ việc lựa đồ, để lại tiền ngay tại quầy nơi họ lấy hàng, hoặc cho vào một lon đựng xu chủ hàng đã để sẵn. Cuối ngày, chủ cửa hàng chỉ việc đến mang hàng thừa và tiền về.

Giữa năm 2016, cửa hàng đồ uống mới mở của anh Đào Khánh Hiệp ở Hà Nội khiến nhiều người thích thú, đặc biệt là giới trẻ khi cho phép khách hàng tự phục vụ 100% từ khâu mua hàng cho đến trả tiền. Chủ hoặc nhân viên chỉ xuất hiện khi khách cần hướng dẫn sử dụng thiết bị tại cửa hàng. Để mua hàng, khách chỉ việc bấm chuông và đẩy cửa vào rồi tùy ý lựa chọn sản phẩm. Khi đã ưng ý, khách mang sản phẩm đến trước bàn chít giá, tự chít giá để máy tính in hóa đơn. Sau khi lấy hóa đơn, khách bỏ số tiền cần thanh toán và bọc vào trong một túi nilon đen có sẵn, điền thêm tên, số điện thoại trên máy tính và bỏ túi vào hòm là hoàn tất chuyện mua bán. Bởi tất cả hoạt động đều phụ thuộc 100% vào khách hàng nên cửa hàng đồ uống của anh Hiệp hấp dẫn khá nhiều người tò mò đến thử.

Cũng áp dụng hình thức trả tiền tùy tâm, quán cháo ếch của anh Hà Mạnh Cường (phố Huế, Hà Nội) khai trương hồi tháng 11/2015 thu hút 450-500 thực khách mỗi ngày. Có những lúc, khách hàng phải kiên nhẫn chờ đợi bên ngoài quán để được vào ăn. Được biết, mỗi suất cháo ếch của anh có giá từ 45.000 đồng-90.000 đồng tùy món, nhưng khách có thể ăn bao nhiêu cháo tùy thích và trả tiền bao nhiêu tùy tâm. Thậm chí, trả 0 đồng, khách vẫn được nhân viên lẫn ông chủ vui vẻ phục vụ.

(Nguồn Tintuconline)

* Theo bạn, chiến lược kinh doanh này có thể thành công hay không?
* Các đặc điểm văn hóa của môi trường kinh doanh có ảnh hưởng gì đến sự thành công hay thất bại của chiến lược kinh doanh này?

**Chúc các bạn làm bài tốt!**