**PHẦN I. Câu trắc nghiệm nhiều phương án lựa chọn. Thí sinh trả lời từ câu 1 đến câu 12. Mỗi câu hỏi thí sinh chỉ chọn một phương án.**

**Câu 1.** Mô tả nào là ĐÚNG về khái niệm của transaction data

1. Dữ liệu được phát sinh sau khi người dùng tạo thành công dữ liệu về material
2. Dữ liệu được phát sinh sau khi người dùng hoàn tất 1 xử lý hay thao tác
3. Dữ liệu được phát sinh sau khi người dùng tạo thành công dữ liệu về vendor và customer
4. Dữ liệu được phát sinh sau khi người dùng tạo thành công cấu trúc tổ chức

Câu 2. Sự khác biệt cơ bản trong một tổ chức trước và sau khi triển khai ERP là gì?

1. Cơ sở dữ liệu tập trung cho tất cả các phòng ban
2. Tất cả đáp án đều đúng
3. Các phòng ban có thể không cùng chung một vị trí địa lý.
4. Cơ sở dữ liệu giữa các phòng ban có thể chia sẻ cho nhau

Câu 3. Nhóm chứng từ nào sau đây là các transaction data tạo ra từ qui trình bán hàng **order-to-cash**?

1. Customer inquiry, Quotation, Sales order, Outbound delivery document, Packing list, Goods issue, Invoice, Confirmation of Payment.
2. KHÔNG có nhóm nào đúng.
3. Purchase requisition, Request for quotation, Quotation, Purchase order, Goods receipt, Packing list, Invoice, Confirmation of payment.
4. Purchase requisition, planned order, production order, goods receipt, goods issue.

Câu 4. Đối tượng nào sau đây dùng để liên kết giữa phân hệ Bán Hàng và Sản Xuất

1. Procurement
2. Delivery Order
3. Manufacture Order
4. Picking list

Câu 5. Hệ thống ERP giúp.

1. Giải quyết xung đột giữa các bộ phậ
2. Tất cả đáp án đều đúng
3. Đáp ứng các nhu cầu khác nhau của khách hàng
4. Tự động hóa quy trình và chức năng kinh doanh, xử lý thông tin, v.v.

Câu 6. Sơ đồ qui trình nghiệp vụ sau đây là qui trình



1. Sản xuất (production process)
2. Nhập kho (inventory process)
3. Bán hàng (fulfillment/sales process)
4. Mua hàng (procurement/buying process)

Câu 7. Để biết được một chứng từ như Purchase Order hay Delivery Order được phát sinh ra từ một chứng từ gốc nào ta dựa vào thông tin nào sau đây

1. Schedule date
2. Creato
3. Source document
4. Create Date

Câu 8. Hệ thống nào bên dưới kết nối ERP với khách hàng, hỗ trợ quản lý marketing, bán hàng và dịch vụ chăm sóc khách hàng.

1. Customer Relationship Management
2. Supplier Relationship Management
3. Supply Chain Management
4. Product Lifecycle Management

Câu 9. Quy trình nào liên quan đến việc tạo ra sản phẩm

1. Production Process
2. Material Planning
3. Procurement Proces
4. Lifecycle Data Management

Câu 10. Hệ thống nào bên dưới hỗ trợ hoạch định các yêu cầu sản xuất và tối ưu hóa hoạt động vận chuyển material và dịch vụ hậu cần (logistic)

1. Supplier Relationship Management
2. Customer Relationship Management
3. Supply Chain Management
4. Product Lifecycle Management

Câu 11. Qui trình bán hàng order-to-cash tạo ra các dữ liệu về. báo giá (quotation), hóa đơn gửi cho khách hàng (invoice), biên nhận thanh toán (confirmation of payment), …, các dữ liệu này được gọi là

1. Tất cả các câu trên đều đúng
2. Transaction data
3. Master data
4. Organization data

Câu 12. Qui trình order-to-cash có thể bắt đầu với bước

1. Tất cả các câu đều đúng
2. Tạo Sales Order
3. Nhập customer inquiry vào hệ thống
4. Tạo quotation

Câu 13. MTO nghĩa là

1. Khách hàng chờ trong một khoản thời gian ngắn.
2. Kiểm tra tồn kho và xuất kho
3. Kiểm tra tồn kho và xuất kho
4. Sản xuất theo nhu cầu dự báo

A blue and white chart with text

Description automatically generatedCâu 14. Hình ở dưới mô tả về một

1. Operation
2. Routing
3. Material
4. Work Center

Câu 15. **Trong qui trình sản xuất**, dữ liệu nào được liệt kê sau đây là dữ liệu giao dịch (transaction datA.

1. Production Order (Manufacturing Order)
2. Work Center
3. Bill of Material (BOM)
4. Product information

A diagram of a warehouse

Description automatically generatedCâu 16. Biểu đồ sau đây thể hiện qui trình

1. Bán hàng (fulfillment/sales process)
2. Mua hàng (procurement/buying process)
3. Nhập kho (inventory process)
4. Sản xuất (production process)

Câu 17. Loại data nào sau đây không phải là Master Data của qui trình sản xuất

1. Production order
2. Work center
3. Material
4. BOM (Bill Of Materials)

Câu 18. Khi khách hàng nhận hàng từ công ty. Khách hàng muốn biết chuyến hàng này là cho lệnh mua hàng nào (Purchase Order) của khách hàng thì phía công ty sẽ phải làm sao hỗ trợ khách hàng

1. Cùng với khách hàng rà soát lại các đơn mua hàng (Purchase Order) của khách hàn
2. Không có cách nào
3. Sử dụng reference code trong phiếu xuất kho (Delivery Order) để lưu mã đơn mua hàng (Purchase Order) của khách hàng
4. Không cần kiểm tra, cứ giao hàng

Câu 19. Chứng từ nào sau đây **KHÔNG** thuộc qui trình sản xuất

1. Lệnh sản xuất
2. Phiếu xuất kho nguyên vật liệu
3. Đơn bán hàng
4. Phiếu nhập kho thành phẩm

Câu 20. Hoạch định chương trình sản xuất (Planning of Production Program) là

1. Quyết định số lượng nguyên vật liệu cần mua
2. Ám chỉ chiến lược sản xuất MTO & MTS như MTO & MTS
3. Các đáp án đều SAI
4. Quyết định số lượng nguyên vật liệu cần sản xuất

Câu 21. Giá bán của sản phẩm được cấu hình ở

1. Trường Cost Price trong Product Master Data
2. Không có đáp án
3. Trường Sale Price trong Product Master Data
4. Trong Price List Master Data

Câu 22. Hình dưới mô tả tác động của bước nào trong qui trình sản xuất đến tài chính - kế toán (FI)?

A diagram of a business

Description automatically generated with medium confidence

1. Goods Issue
2. Production order được confirm (sản xuất xong)
3. Production order được định giá sau khi sản xuất xong
4. Goods Receipt

Câu 23. Hệ thống cấu hình như sau. Supply là Buy, Procurment Method là MTO, không ReOrder Point Rule. Tồn kho 20, đơn đặt hàng là 30. Số lượng mua hàng là bao nhiêu

1. Lỗi ngoại lệ
2. 30
3. 10
4. 20

Câu 24. Phát biển nào sau đây **KHÔNG** đúng?

1. Trong kế toán phải thu, khi thực hiện, thanh toán, tài khoản ngân hàng được ghi nợ và ghi có tài khoản khách hàng tương ứng
2. Chi phí (Expenses) là những gì công ty nợ những người khác, bao gồm tiền nợ các nhà cung cấp và khoản vay từ các tổ chức tài chính
3. Kế toán phải trả không liên quan đến quá trình bán hàng
4. Kế toán phải thu phải liên quan đến khách hàng

Câu 25. Hệ thống cấu hình như sau. Supply là Buy, Procurment Method là MTO, không ReOrder Point Rule. Tồn kho 150, đơn đặt hàng là 50. Số lượng mua hàng là bao nhiêu

1. Lỗi ngoại lệ
2. 50
3. c. 100
4. d. 150

Câu 26. Nhóm chứng từ nào sau đây là các transaction data tạo ra từ qui trình mua hàng **procure-to-pay**?

1. Purchase requisition, planned order, production order, goods receipt, goods issue.
2. Customer inquiry, Quotation, Sales order, Outbound delivery document, Packing list, Goods issue, Invoice, Confirmation of Payment.
3. Không có nhóm nào đúng.
4. Purchase requisition, Request for quotation, Quotation, Purchase order, Goods receipt, Packing list, Invoice, Confirmation of payment.

Câu 27. Trong qui trình mua hàng, chứng từ nào sau đây **KHÔNG** tương tác với phân hệ kế toán

1. Phiếu thanh toán (Phiếu chi/Báo Nợ)
2. Đơn mua hàng
3. Phiếu nhập kho
4. Hóa đơn

**PHẦN II. Câu trắc nghiệm đúng sai. Thí sinh trả lời từ câu 1 đến câu 4. Trong mỗi ý a), b), c), d) ở mỗi câu, thí sinh chọn đúng hoặc sai.**

Câu 1. Đơn bán hàng (Sale Order) chứa thông tin sau

1. Ngày giao hàng
2. Thông tin tổng nợ của khách hàng
3. Địa chỉ người mua, người nhận hàng, người nhận hóa đơn
4. Đơn giá bán, số lượng, chiết khấu, thuế

Câu 2. Các bài học nào sau đây của Hammer là đúng về việc tái thiết kế quy trình nghiệp vụ doanh nghiệp

1. Một quy trình đơn lẻ không tạo ra giá trị. Ví dụ. bán hàng rất tốt nhưng ở bước hậu mãi lại hời hợt (do không có được thôngtin từ phòng bán hàng)
2. Gom nhóm các hoạt động (nhân viên) phối hợp với nhau để tạo ra giá trị cho khách hàng.
3. Hệ thống CNTT (IT system) phá vỡ rào cản giữa các phòng ban
4. Tổ chức doanh nghiệp theo hướng chức năng tra tấn khách hàng. Ví dụ như ở bệnh viện

Câu 3. Kết thúc việc xác thực hóa đơn nhà cung cấp - Invoice Verification sẽ dẫn đến

1. Thay đổi giá vốn hàng hóa
2. Giảm khoản phải trả cho khách hàn
3. Tăng tồn kho
4. Tăng khoản phải trả cho nhà cung cấp

Câu 4. Khiếm khuyết nào sau đây của MRP nguyên thủy (Material Requirements Planning)

1. Không quan tâm đến tồn kho
2. Không hỗ trợ lên kế hoạch tổng hợp (SOP)
3. Không quan tâm đến năng lực sản xuất
4. Không tính được số nguyên vật liệu cần thiết

Câu 5. Trong khái niệm MRP nguyên thủy (Material Requirements Planning) sử dụng các yếu tố nào làm đầu vào

1. Các Order (Sale Order, Purchase Order, Manufacturing Order...)
2. Work Center
3. BOM
4. Tồn kho

Câu 6. Good Issue (chuyển kho nguyên vật liệu) trong quy trình thực thi lệnh sản xuất là để

1. Xuất hàng từ kho thành phẩm đến kho khách hàng
2. Di chuyển nguyên vật liệu từ kho nguyên vật liệu đến nơi sản xuất
3. Giảm tồn kho nguyên vật liệu
4. Mặc định là sai.

Câu 7. Phát biểu nào sau đây là đúng về quản trị khoa học của Federic Taylor

1. Học thuyết góp phần biến mỗi phòng ban thành các pháo đài. Điều này tốt cho hiệu quả hoạt động của công ty
2. Các hoạt động giản đơn nên nhân công giá rẻ vì không cần thiết chất xám
3. Chia nhỏ công việc thành các hoạt động đơn giản để góp phần tăng hiệu suất sản xuất
4. Kiểu tổ chức công ty thành các phòng ban chuyên biệt là một dạng của học thuyết này

Câu 8. MPS.

1. Dựa vào thông tin dự báo, thông tin tồn kho đầu kỳ, các đơn mua hàng sắp nhận
2. Tính toán số lượng nguyên vật liệu cần mua.
3. Quyết định số lượng thành phẩm cần sản xuất hoặc mua theo từng kỳ
4. Là một trong các chức năng của Planning of Quantities

Câu 9. Trong Product Master Data chứa thông tin các nhà cung cấp là để

1. Hệ thống tự động lựa chọn nhà cung cấp khi tạo thông tin mua hàng
2. Bắt buột phải chọn lựa nhà cung cấp trong danh sách này khi thực hiện mua hàng.
3. Lưu thông tin thời gian từ lúc đặt hàng đết lúc nhận hàng ứng với nhà cung cấp này
4. Lưu thông tin số lượng hàng đặt tối thiểu đối với nhà cung cấp này

Câu 10. Phát biểu nào sau đây là đúng trong xuất kho bán hàng

1. Thực hiện gom hàng, đóng gói, và chất hàng lên phương tiện vận tải
2. Một đơn bán hàng có thể có một hoặc nhiều phiếu xuất kho
3. Kiểm tra tồn kho vật lý
4. Kiểm tra thông tin về giá bán

Câu 11. Ý nghĩa bước xuất kho Post Good Issue (PGI)

1. Giảm tồn kho
2. Ghi nhận công nợ. Tăng khoản phải thu
3. Chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm cho khách hàng
4. Tạo hóa đơn khách hàng (hóa đơn đầu rA.

Câu 12. MTS - Make to stock nghĩa là

1. Khách hàng khi đặt hàng là có sẵn trong kho
2. Sản xuất hoặc mua sẵn để trử tồn kho
3. Dựa vào dự báo để sản xuất trước
4. Khi nào khách hàng đặt hàng thì sản xuất

Câu 13. Ý nghĩa bước xuất hóa đơn (Invoice Customer).

1. Tăng tổng khoản phải thu của khách hàng
2. Tăng tổng khoản phải trả của khách hàng
3. Đây là bước chuyển giao giữa bán hàng và kế toán
4. Hóa đơn nháp được tạo ra và được kế toán xác thực lại

Câu 14. Phát biểu nào sau đây là đúng về Customer Master Data

1. Khái niệm Ship2Party ám chỉ người nhận hàng, và đây là địa chỉ của người liên hệ trong Customer Master Data
2. Chứa thông tin người liên hệ.
3. Tổng khoản phải trả được lưu trong Customer Master Data
4. Partner Master Data vừa mang ý nghĩa là Customer Master Data vừa là Supplier Master Data.

Câu 15. Các transactional data nào sau đây là một phần của quy trình mua hàng "Purchasing"

1. Request for quotation
2. Purchase requisition
3. Master Procurement Scheduling
4. Delivery Order

Câu 16. Hoạch định số lượng sản xuất - Planning of Quantities là

1. Quyết định số lượng thành phẩm cần sản xuất - MPS
2. Quyết định nguyên vật liệu cần sản xuất - MRP
3. Quyết định ngày giờ chi tiết, lịch trình sản xuất của một lệnh sản xuất
4. Quyết định kích cỡ lô hàng cần mua - Lot-sizing

Câu 17. Khi hệ thống thực hiện chức năng MRP hay còn gọi là "MRP run" có thể.

1. Tạo phiếu xuất kho Delivery Order
2. Tạo lệnh sản xuất (Manufacturing Order)
3. Tạo yêu cầu mua hàng (Purchase Requisition)
4. Tạo yêu cầu báo giá (RFQ)

Câu 18. Việc xác thực hóa đơn nhà cung cấp - Invoice Verification sẽ đối chiếu thông tin nào sau đây

1. Đơn giá và tổng của hóa đơn nhà cung cấp đưa.
2. Thực nhận trong bước nhận hàng (Incomming Shipment)
3. Số lượng trong Delivery
4. Giá và số lượng trong lệnh mua hàng (Purchase Order)

Câu 19. Purchase Requisition ám chỉ

1. Loại văn bản để công bố cho đối tác bên ngoài
2. Thể hiện nhu cầu cần mua một loại hàng hóa để phục vụ sản xuất , kinh doanh hoặc tiêu dùng
3. Thể hiện nhu cầu cần mua một loại hàng hóa để phục vụ sản xuất , kinh doanh hoặc tiêu dùng
4. Có thể tự động được tạo ra khi "MRP run"

Câu 20. Reorder Point Rule trong hệ thống Odoo thể hiện ý nào sau đây

1. (Min, Max) thể hiện khi tồn kho giảm tới mức Min thì lượng đặt hàng sao cho đạt được tồn kho ở mức Max
2. Thể hiện khái niệm lot-sizing trong mô hình Guttenberg
3. Thể hiện chiến lược sản xuất MTO & MTS
4. Mặc định là sai.

Câu 21. Các thông tin nào sau đây được lưu trong Supplier Master Data

1. Tổng khoản phải thu
2. Hạn mức tín dụng
3. Thông tin người liên hệ
4. Tổng khoản phải trả

Câu 22. Lot- sizing.

1. Với chiến lược MTS thì khái niệm lot-sizing không cần thiết
2. Tính toán lượng thiếu hụt hàng mỗi khi "MRP run"
3. Với chiến lược MTO thì khái niệm lot-sizing không cần thiết
4. Tính số lượng tồn kho cần thiết để thỏa mãn nhu cầu

Câu 23. Work Center.

1. Một WorkCenter có thể làm một hoặc nhiều Operation
2. Là nhóm công nhân, hoặc nhóm máy móc có cùng chức năng
3. Chứa thông tin về năng lực sản xuất như Efficient Factor, Before and After produce
4. Chứa thông tin về các hoạt động sản xuất (Operation)

**---------------------------HẾT------------------------**

**PHẦN I**

(Mỗi câu trả lời đúng thí sinh được  điểm)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. B** | **2. A** | **3. A** | **4. A** | **5. D** | **6. C** | **7. C** | **8. A** | **9. A** | **10. C** |
| **11. B** | **12. A** | **13. A** | **14. B** | **15. A** | **16. B** | **17. A** | **18. C** | **19. C** | **20. B** |
| **21. D** | **22. A** | **23. B** | **24. C** | **25. B** | **26. D** | **27. B** |  |  |  |

Lời giải:

Câu 1.

Dữ liệu được phát sinh sau khi người dùng hoàn tất 1 xử lý hay thao tác

Đáp án: B

Câu 2.

Cơ sở dữ liệu tập trung cho tất cả các phòng ban

Đáp án: A

Câu 3.

Customer inquiry, Quotation, Sales order, Outbound delivery document, Packing list,  
Goods issue, Invoice, Confirmation of Payment.

Đáp án: A

Câu 4.

Procurement

Đáp án: A

Câu 5.

Tự động hóa quy trình và chức năng kinh doanh, xử lý thông tin, v.v.

Đáp án: D

Câu 6.

Bán hàng (fulfillment/sales process)

Đáp án: C

Câu 7.

Source document

Đáp án: C

Câu 8.

Customer Relationship Management

Đáp án: A

Câu 9.

Production Process

Đáp án: A

Câu 10.

Supply Chain Management

Đáp án: C

Câu 11.

Transaction data

Đáp án: B

Câu 12.

Tất cả các câu đều đúng

Đáp án: A

Câu 13.

Khách hàng chờ trong một khoản thời gian ngắn.

Đáp án: A

Câu 14.

Routing

Đáp án: B

Câu 15.

Production Order (Manufacturing Order)

Đáp án: A

Câu 16.

Mua hàng (procurement/buying process)

Đáp án: B

Câu 17.

Production order

Đáp án: A

Câu 18

Sử dụng reference code trong phiếu xuất kho (Delivery Order) để lưu mã đơn mua hàng (Purchase Order) của khách hàng

Đáp án: C

Câu 19.

Đơn bán hàng

Đáp án: C

Câu 20.

Ám chỉ chiến lược sản xuất MTO & MTS như MTO & MTS

Đáp án: B

Câu 21.

Trong Price List Master Data

Đáp án: D

Câu 22.

Goods Issue

Đáp án: A

Câu 23.

30

Đáp án: B

Câu 24.

Chi phí (Expenses) là những gì công ty nợ những người khác, bao gồm tiền nợ các nhà cung cấp và khoản vay từ các tổ chức tài chính

Đáp án: C

Câu 25.

50

Đáp án: B

Câu 26.

Purchase requisition, Request for quotation, Quotation, Purchase order, Goods receipt,

Packing list, Invoice, Confirmation of payment.

Đáp án: D

Câu 27.

Đơn mua hàng

Đáp án: B

**PHẦN II**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Câu 1.** | **Câu 2.** | **Câu 3.** | **Câu 4.** | **Câu 5.** | **Câu 6.** | **Câu 7.** | **Câu 8.** | **Câu 9.** | **Câu 10.** |
| a) Đ | a) Đ | a) Đ | a) S | a) Đ | a) S | a) S | a) Đ | a) Đ | a) Đ |
| b) S | b) Đ | b) S | b) Đ | b) S | b) Đ | b) Đ | b) S | b) S | b) Đ |
| c) Đ | c) Đ | c) S | c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) Đ |
| d) Đ | d) S | d) Đ | d) S | d) Đ | d) S | d) Đ | d) Đ | d) Đ | d) S |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Câu 11.** | **Câu 12.** | **Câu 13.** | **Câu 14.** | **Câu 15.** | **Câu 16.** | **Câu 17.** | **Câu 18.** | **Câu 19.** | **Câu 20.** |
| a) Đ | a) Đ | a) Đ | a) Đ | a) Đ | a) Đ | a) S | a) Đ | a) S | a) Đ |
| b) S | b) Đ | b) S | b) Đ | b) Đ | b) Đ | b) Đ | b) S | b) Đ | b) Đ |
| c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) S | c) S | c) S | c) Đ | c) Đ | c) Đ | c) S |
| d) Đ | d) S | d) Đ | d) Đ | d) S | d) Đ | d) Đ | d) Đ | d) Đ | d) S |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Câu 21.** | **Câu 22.** | **Câu 23.** |
| a) S | a) S | a) Đ |
| b) S | b) Đ | b) Đ |
| c) Đ | c) Đ | c) Đ |
| d) Đ | d) Đ | d) S |

**Lời giải**

Câu 1.

Đơn giá bán, số lượng, chiết khấu, thuế,

Địa chỉ người mua, người nhận hàng, người nhận hóa đơn,

Ngày giao hàng

Đáp án: A, C, D

Câu 2.

Hệ thống CNTT (IT system) phá vỡ rào cản giữa các phòng ban,

Gom nhóm các hoạt động (nhân viên) phối hợp với nhau để tạo ra giá trị cho khách hàng.,

Tổ chức doanh nghiệp theo hướng chức năng tra tấn khách hàng. Ví dụ như ở bệnh viện,

Một quy trình đơn lẻ không tạo ra giá trị. Ví dụ: bán hàng rất tốt nhưng ở bước hậu mãi lại hời hợt (do không có được thông tin từ phòng bán hàng)

Đáp án: A, B, C

Câu 3.

Tăng khoản phải trả cho nhà cung cấp,

Thay đổi giá vốn hàng hóa

Đáp án: A, D

Câu 4.

Không quan tâm đến năng lực sản xuất,

Không hỗ trợ lên kế hoạch tổng hợp (SOP)

Đáp án: B, C

Câu 5.

BOM,

Tồn kho,

Các Order (Sale Order, Purchase Order, Manufacturing Order...)

Đáp án: A, C, D

Câu 6.

Giảm tồn kho nguyên vật liệu,

Di chuyển nguyên vật liệu từ kho nguyên vật liệu đến nơi sản xuất

Đáp án: B, C

Câu 7.

Kiểu tổ chức công ty thành các phòng ban chuyên biệt là một dạng của học thuyết này,

Các hoạt động giản đơn nên nhân công giá rẻ vì không cần thiết chất xám,

Chia nhỏ công việc thành các hoạt động đơn giản để góp phần tăng hiệu suất sản xuất

Đáp án: B, C, D

Câu 8.

Quyết định số lượng thành phẩm cần sản xuất hoặc mua theo từng kỳ,

Là một trong các chức năng của Planning of Quantities,

Dựa vào thông tin dự báo, thông tin tồn kho đầu kỳ, các đơn mua hàng sắp nhận

Đáp án: A, C, D

Câu 9.

Lưu thông tin số lượng hàng đặt tối thiểu đối với nhà cung cấp này,

Lưu thông tin thời gian từ lúc đặt hàng đết lúc nhận hàng ứng với nhà cung cấp này,

Hệ thống tự động lựa chọn nhà cung cấp khi tạo thông tin mua hàng

Đáp án: A, C, D

Câu 10.

Một đơn bán hàng có thể có một hoặc nhiều phiếu xuất kho,

Kiểm tra tồn kho vật lý,

Thực hiện gom hàng, đóng gói, và chất hàng lên phương tiện vận tải

Đáp án: A, B, C

Câu 11.

Giảm tồn kho,

Tạo hóa đơn khách hàng (hóa đơn đầu rA.,

Chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm cho khách hàng

Đáp án A, C, D

Câu 12.

Khách hàng khi đặt hàng là có sẵn trong kho,

Dựa vào dự báo để sản xuất trước,

Sản xuất hoặc mua sẵn để trử tồn kho

Đáp án: A, B, C

Câu 13.

Hóa đơn nháp được tạo ra và được kế toán xác thực lại,

Tăng tổng khoản phải thu của khách hàng,

Đây là bước chuyển giao giữa bán hàng và kế toán

Đáp án: A, C, D

Câu 14.

Khái niệm Ship2Party ám chỉ người nhận hàng, và đây là địa chỉ của người liên hệ trong Customer Master Data,

Partner Master Data vừa mang ý nghĩa là Customer Master Data vừa là Supplier Master Data.,

Chứa thông tin người liên hệ.

Đáp án: A, B, D

Câu 15.

Purchase requisition,

Request for quotation

Đáp án: A, B

Câu 16.

Quyết định số lượng thành phẩm cần sản xuất - MPS,

Quyết định nguyên vật liệu cần sản xuất - MRP,

Quyết định kích cỡ lô hàng cần mua - Lot-sizing

Đáp án A, B, D

Câu 17.

Tạo lệnh sản xuất (Manufacturing Order),

Tạo yêu cầu báo giá (RFQ),

Tạo yêu cầu mua hàng (Purchase Requisition)

Đáp án: B, C, D

Câu 18.

Đơn giá và tổng của hóa đơn nhà cung cấp đưa.,

Giá và số lượng trong lệnh mua hàng (Purchase Order),

Thực nhận trong bước nhận hàng (Incomming Shipment)

Đáp án: A, B, D

Câu 19.

Có thể tự động được tạo ra khi "MRP run",

Thể hiện nhu cầu cần mua một loại hàng hóa để phục vụ sản xuất , kinh doanh hoặc tiêu dùng,

Thể hiện nhu cầu cần mua một loại hàng hóa để phục vụ sản xuất , kinh doanh hoặc tiêu dùng

Đáp án: B, C, D

Câu 20.

Thể hiện khái niệm lot-sizing trong mô hình Guttenberg,

(Min, Max) thể hiện khi tồn kho giảm tới mức Min thì lượng đặt hàng sao cho đạt được tồn kho ở mức Max

Đáp án: A, B

Câu 21.

Tổng khoản phải trả,

Thông tin người liên hệ

Đáp án: C, D

Câu 22.

Tính số lượng tồn kho cần thiết để thỏa mãn nhu cầu,

Với chiến lược MTO thì khái niệm lot-sizing không cần thiết,

Tính toán lượng thiếu hụt hàng mỗi khi "MRP run"

Đáp án: B, C, D

Câu 23.

Một WorkCenter có thể làm một hoặc nhiều Operation,

Chứa thông tin về năng lực sản xuất như Efficient Factor, Before and After produce,

Là nhóm công nhân, hoặc nhóm máy móc có cùng chức năng

Đáp án: A, B, C