自考365 www.zikao365.com
全天 24 小时服务咨询电话 010-82335555 免费热线 4008135555
中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构

☑ 上市公司 实力雄厚 品牌保证
☑ 权威师资阵容 强大教学团队
☑ 历次学员极高考试通过率 辅导效果有保证
☑ 辅导紧跟命题 考点一网打尽
☑ 辅导名师亲自编写习题与模拟试题 直击考试精髓
☑ 专家 24 小时在线答疑 疑难问题迎刃而解
☑ 资讯、辅导、资料、答疑 全程一站式服务
☑ 随报随学 反复听课 足不出户尽享优质服务

开设班次：（请点击相应班次查看班次介绍）

基础班	串讲班	精品班	套餐班	实验班	习题班	高等数学预备班	英语零起点班

网校推荐课程：

思想道德修养与法律基础	马克思主义基本原理概论	大学语文	中国近现代史纲要
经济法概论（财经类）	英语（一）	英语（二）	线性代数（经管类）
高等数学（工专）	高等数学（一）	线性代数	政治经济学（财经类）
概率论与数理统计（经管类）	计算机应用基础	毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想概论	

更多辅导专业及课程>> 课程试听>> 我要报名>>

全国 2011 年 7 月高等教育自学考试
电子商务案例分析试题
课程代码：00902

一、单项选择题(本大题共 20 小题，每小题 1 分，共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1．企业开展的电子商务是指(　　)

A．企业前台的商务电子化　　B.企业后台的商务电子化

C．利用现代信息技术进行的商务活动　　D.企业经营流程的优化和重组

2．逻辑思维方法可以分为形式逻辑思维方法和(　　)

A．比较分析方法　　B.辩证逻辑思维方法

C．统计分析方法　　D.指数分析方法

3．EDI 网络传输的数据是(　　)

A．EDI 标准报文　　B.图片文件

C．用户端格式　　D.电子表格文件

4．常用的 EDI 软件有转换软件、翻译软件和(　　)

A．通信软件　　B.编辑软件

C．绘图软件　　D.排版软件

5．网页的主色调是网站形象的识别标志，一般网站设计中的主色调应该是(　　)

A．一种　　B.两种

C．多种　　D.根据需要而定

6．在确定网站目标后，要进行网站的内容设计，决定内容设计好坏的最关键因素是(　　)

A．目标顾客的定位与分析　　B.美工与风格的选择

C．网站技术的选择　　D.内容是否足够丰富

7．从内容风格来看，下列属于我国教育网站类别的是(　　)

A．教育管理机构网站　　B.教学资源网站

C．教育资讯网站　　D.面向中小学的教育网站

8．当今互联网已经非常普遍，但电子商务的发展远远落后于互联网的发展与普及程度，决定电子商务能否良性发展的关键因素是(　　)

A．网络交易的安全性　　B.物流配送的发达程度

C．产品的丰富程度　　D.网络速度

9．顾客的需求在进入电子商务网站商店前已经确定，但顾客在店内根据商品制造商确定满意的商品，这种类型的购物行为属于(　　)

A．专门计划性购物　　B.一般计划性购物

C．完全无计划购物　　D.提醒购物

10．那些只在网上查看商品，而在网下购买的顾客属于(　　)

A．网络参与型　　B.价格折扣型

C．自动监控型　　D.商品浏览型

11．垂直网站成功的最重要因素是(　　)

A．内容丰富　　B.聚集性

C．定向性　　D.专业技能

12．企业开展的电子商务通过 Internet 向个人网络消费者直接销售产品和提供服务的经营模式被称为(　　)

A．电子商务的 B2C 交易　　B.电子商务的 C2C 交易

C．电子商务的 B2B 交易　　D.电子商务的 G2B 交易

13．在 B2B 电子商务中，买方验证货物后，需要将货物已收到的信息通知(　　)

A．认证中心　　B.卖方

C．网络商品交易中心　　D.买方

14．目前困扰电子支付发展的最关键问题是(　　)

A．技术问题　　B.成本问题

C．安全问题　　D.观念问题

15．在 B2B 电子商务中，决定电子商务实现水平的是(　　)

A．物流　　B.信息流

C．资金流　　D.技术流

16．VISA 与 Master Card 在 IBM 等技术公司的帮助下联合开发的安全电子交易协议是(　　)

A．SET　　B.CET

C．SAT　　D.CAT

17．采用虚拟主机方式建立电子商务网站的特点是(　　)

A．投资大　　B.安全可靠性差

C．建立速度快　　D.较少考虑硬件配置

18.目前所有关系数据库管理系统，如 ORACLE、INFORMIX、SQL SERVER 等均采用作为基础工具语言的是(　　)

A．C 语言　　B.SQL

C．Java　　D.C++语言

19．世界上第一个真正的微机局域网操作系统是(　　)

A．NetWare　　B.Oracle

C．Windows NT　　D.UNIX

20．下列属于矛盾分析法内容的是(　　)

A．分析事物内部的对立与统一　　B.归纳和演绎

C．解决事物内部的矛盾　　D.比较和分类

二、多项选择题(本大题共 10 小题，每小题 2 分，共 20 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

21．目前使用的 EDI 标准主要有(　　)

A．中国标准　　B.美国国家标准局制定的标准

C．联合国欧洲经济委员会制定的标准　　D.亚洲标准

E．加拿大标准

22．电子商务案例按专业分类，可分为(　　)

A．电子商务网站的建议与维护案例　　B.电子商务网站内容设计案例

C．电子商务 B2C 案例　　D.电子商务 B2B 案例

E．电子商务服务案例

23．电子商务体系必然改变企业的管理流程，企业实施电子商务体系尤其需要重新设计的系统有(　　)

A．企业物流系统　　B.企业资金流系统

C．企业的人力资源系统　　D.企业的信息流系统

E．企业网络结构

24．按商品种类划分，可将 B2C 电子商务网站分为(　　)

A．商务类　　B.综合类

C．休闲类　　D.专门类

E．娱乐类

25．在互联网中，从分析信息的保密性、数据完整性等角度来确保电子商务安全的是(　　)

A．信息的传输过程　　B.信息的阅读过程

C．信息的解码过程　　D.信息的存储过程

E．信息的转换过程

26．网上拍卖和传统拍卖最主要的区别是(　　)

A．拍卖的对象　　B.拍卖的环境

C．拍卖的手段　　D.拍卖的程序

E．拍卖物品的交易方式

27．B2B 水平网站的利润来源主要有(　　)

A．交易费用　　B.拍卖佣金

C．广告费　　D.软件许可费

E．会员费

28．电子商务网站硬件建设的核心是服务器，电子商务服务器可分成(　　)

A．虚拟服务器　　B.托管服务器

C．独立服务器　　D.数据库服务器

E．Web 服务器

29．电子商务案例教学中所使用的案例可分为(　　)

A．已解决问题案例　　B.待解决问题案例

C．难以解决问题案例　　D.设想问题案例

E．设计型案例

30．服务器托管可以减轻用户的负担，它具有的特点是(　　)

A．灵活　　B.安全

C．稳定　　D.快捷

E．可靠

三、名词解释题(本大题共 5 小题，每小题 3 分,共 15 分)

31．网络商品的低价战略定价法

32．服务器托管

33．信息认证

34．域名

35．EDI 系统的组成

四、简答题(本大题共 3 小题，每小题 6 分，共 18 分)

36．企业建立自己的服务器主要考虑的内容有哪些?

37．企业要建立一个电子商务网站，对整体规划的制定一般可以从哪些方面加以考虑?

38．与传统的支付方式相比，电子支付具有哪些特征?

五、案例分析题(本大题共 3 小题。每小题 9 分，共 27 分)

39．D 计算机公司是世界上最成功的网络直销计算机公司，该公司于 1984 年创立，自创立开始，D 公司就提出并严格执行：按照客户要求制造计算机，并向客户直接发货。销售渠道的简化，让销售成本得以降低，降低的销售成本进一步降低了售出的产品价格。在欧美发达国家，计算机的产业发展使得计算机每个关键部件都是标准化的产品。由于消费者比较熟悉标准化的产品，所以消费者在购买这种类型的产品时比较放心。在欧美互联网高度发达、电子交易法律法规和安全技术发展比较成熟的情况下，消费者对电子商务模式的接受程度很高。消费者的这一理念使 D 公司能够有效和明确地了解客户需求，并迅速做出回应。

正是这种大胆地直接和客户接触的网络直销观念使 D 公司成为 20 世纪 90 年代以来最成功和最大的计算机公司之一。D 公司通过首创的革命性“直线定购模式”，与大型跨国企业、政府部门、教育机构、中小型企业以及个人消费者建立直接联系。公司的管理者认为，D 公司的电子商务网站带来了巨大商机，它在整个业务中的比重将越来越大。

D 公司在欧美的成功让公司的管理者认为在中国也可以采取同样的方式进行销售。D 公司进入中国后，面对强大的本土竞争对手——L 计算机公司，仍然坚决采取网络直销模式，拒绝在电脑城设立分销门店。然而，中国的销售并没有按照 D 公司管理者的设想取得预期的成果，中国的网络直销走得很艰难。相比竞争对手——中国的本土企业 L 公司，D 公司在中国的销售业绩相差很远。D 公司在中国的失败和 L 公司在中国的巨大成功，让我们不由想到一位 L 公司人说的话：“我们更懂中国的消费者。”时至今日，中国的消费者绝大部分没有接受网络购物，尤其是价值几千甚至上万元的电脑产品，消费者不到现场体验，自己操作一下是不会轻易下单购买的。

问：

(1)D 公司的网络直销属于电子商务经营的哪一种模式?

(2)D 公司在欧美的成功取决于哪些因素?

(3)D 公司在中国失败的原因主要有哪些?

40．铸造是汽车工业非常重要的组成部分，王老板一直从事铸造工业各种原材料的供应，2007 年他的儿子小王从美国学成归来。小王回来后，通过比较分析国内和美国的电子商务发展状况和竞争状况后，他发现美国有一个铸造行业电子商务门户做得非常成功。该电子商务门户将铸造业的材料供应商、半成品供应商、配件供应商、铸造企业、流通渠道等融合起来，通过他们的平台实现上下游的电子商务交易。在认真分析国内的市场后，小王发现国内还没有这样的一个电子商务门户，所以向他的父亲申请在国内创业。小王申请创立中国铸造行业第一个电子商务门户，并取名叫玉铸网。

问：

(1)玉铸网属于哪一类电子商务交易模式和网站类型?

(2)分析玉铸网这种类型的电子商务网站如何解决交易中的拿货不给钱或拿钱不给货的问题。

(3)为玉铸网设计一套能够解决“拿货不给钱或拿钱不给货”问题的交易模式。

41．由于中国缺乏值得信任的电子商务交易平台，支付宝交易服务自 2003 年 10 月在淘宝网推出，就迅速成为使用极其广泛的网上安全支付工具，深受用户喜爱，引起业界高度关注，用户覆盖了整个 C2C、B2C 以及 B2B 领域。截至 2007 年 3 月底，使用支付宝的用户已经超过 3600 万，支付宝日交易总额超过一亿元人民币，日交易笔数超过 56 万笔。用消费者的话说，支付宝让交易更加简单了，同时，因为支付宝属于著名的阿里巴巴公司旗下产品，信任阿里巴巴，也就信任支付宝。

支付宝庞大的用户群吸引越来越多的互联网商家主动选择集成支付宝产品和服务，涵盖了虚拟游戏、数码通讯、商业服务、机票等行业。这些商家在享受支付宝服务的同时，也拥有了一个极具潜力的消费市场。

支付宝以其在电子商务支付领域先进的技术、风险管理与控制等能力赢得银行等合作伙伴的认同。目前已和国内工商银行、农业银行、建设银行、招商银行、上海浦发银行等各大商业银行以及中国邮政、VISA 国际组织等各大机构建立了战略合作，成为金融机构在网上支付领域极为信任的合作伙伴。支付宝交易是互联网发展过程中的一个创举，也是电子商务发展的一个里程碑。支付宝品牌以安全、诚信赢得了用户和业界的一致好评。

支付宝作为商家与消费者的一个中间信任平台，商家使用支付宝进行商品交易时，商家的产品必须得到消费者的确认后，支付宝才将消费者存入的资金直接转入商家账户中。如果消费者收到产品后发觉产品不合格或与期望值有重大出入，消费者可以拒收产品，当然消费者账户的资金也就不会转入商家的账户中。

问：

(1)支付宝在商家与消费者之间起着什么样的作用?

(2)支付宝能够取得快速发展的原因是什么?

(3)作为支付宝的内部关键流程，电子支付的主要流程是什么?