

## 全国 2011 年 1 月自学考试电子商务概论试题

课程代码: 00896

### 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. 根据网络接入方式分类, 可将电子商务划分为( B )1-65
  - A. 企业与企业间的电子商务和企业与消费者间的电子商务
  - B. 网站电子商务、语音电子商务和移动电子商务
  - C. 虚拟产品电子商务和实体电子商务
  - D. 国内电子商务和国际电子商务
2. 将电子商务分成有形商品电子商务与无形商品电子商务的分类标准是( B )1-68
  - A. 交易主体 B. 交易对象
  - C. 使用网络类型 D. 商务模式
3. Web 2.0 最具有代表性的应用是( B )2-75
  - A. HTML B. Blog
  - C. HTTP D. Client Server
4. “以电子化数字形式存在的现金货币”指的是( C )2-80
  - A. 电子信用卡 B. 电子支票
  - C. 电子现金 D. 磁条卡
5. 下列选项中, 不属于 EDI 工作系统三要素的是( A )3-86
  - A. 浏览器 B. 通信网络
  - C. 数据标准化 D. EDI 软件及硬件
6. 制定 UN/EDIFACT 标准的组织是( C )3-89
  - A. 美国国家标准化委员会 B. 国际标准组织
  - C. 联合国欧洲经济委员会 D. 美国数据协调委员会
7. 支付中心在电子商务系统组成中属于( D )4-111
  - A. Internet 信息要素 B. 电子商务主体要素
  - C. 电子商务服务商要素 D. 中介组织要素
8. CA 的中文含义为( B )4-111
  - A. 银行中心 B. 认证中心
  - C. 金融中心 D. 电子中心

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

9. 阿里巴巴的电子商务模式属于( A )1-63  
A. B2B B. B2C  
C. C2C D. C2B
10. 第一价位秘密竞标称为( C )6-152  
A. 英式拍卖 B. 荷兰式拍卖  
C. 日本式拍卖 D. 维克瑞拍卖
11. 确定产品指标和特性、描述产品、划分产品三层次, 确定消费者兴趣点、产品的盈利点。  
以上这些活动在产品创新流程中属于( B )8-187  
A. 产品概念阶段 B. 产品定义阶段  
C. 产品设计阶段 D. 样品研制阶段
12. 如果生产产品的企业数目多, 企业控制价格的能力一般, 企业间的产品有差异, 企业进入市场的壁垒低, 这种市场结构是( C )9-199  
A. 完全竞争 B. 垄断  
C. 垄断竞争 D. 寡头垄断
13. 电子商务市场中, 大多数企业都是在互补产品中实行( A )9-213  
A. 免费策略 B. 高位定价策略  
C. 低位定价策略 D. 动态定价策略
14. 下列选项中, 属于网络调研中直接调研法的是( C )10-221  
A. 搜索引擎查找资料 B. 访问网站收集信息  
C. 专题讨论法 D. 利用网络数据库信息
15. 网络广告与传统广告的根本区别是( D )10-223  
A. 即时互动、使用方便 B. 使用方便、效果可测试、海量信息  
C. 使用方便、海量信息 D. 即时互动、效果可测试、海量信息
16. “消费者总是力求通过决策方案的选择、实施、取得最大效用, 使某方面需要得到最大限度的满足”。这种消费者决策的基本原则是( A )11-238  
A. 最大满意原则 B. 相对满意原则  
C. 遗憾最小原则 D. 预期满意原则
17. 根据 2008 年中国互联网信息中心公布的中国网上消费者特征, 按网民身份来分析, 所占比例最大的是( D )11-233  
A. 党政机关干部 B. 自由职业  
C. 企事业单位工作人员 D. 学生

18. 根据实施主体不同, 企业电子商务采购模式可分为三种, 除卖方模式、买方模式外, 还包括( B )12-254

- A. 定制采购模式 B. 第三方电子商务采购模式  
C. 部门统合型采购模式 D. 单独业务型采购模式

19. 以具体的业务需求为导向的采购模式是( B )12-256

- A. 战略支援型采购模式 B. 单独业务型采购模式  
C. 进货型采购模式 D. 部门统合型采购模式

20. 英文“logistics”翻译成中文, 指的是( C )13-259

- A. 信息流 B. 商流  
C. 物流 D. 资金流

## 二、多项选择题(本大题共 5 小题, 每小题 2 分, 共 10 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. 目前国内外保障电子商务支付技术安全的协议包括( AC )2-78

- A. SSL B. WAP  
C. SET D. VAN  
E. RSA

22. EDI 的优势包括( ABCD )3-87/88

- A. 降低成本 B. 减少错误  
C. 减少库存 D. 改善客户服务  
E. 运行费用低

23. 电子商务系统框架的支柱有( CD )4-112

- A. Internet 和 Intranet B. 身份识别和网上支付  
C. 公共政策和法律 D. 技术标准和网络协议  
E. 前台网页和后台数据库

24. 为电子商务系统提供系统支持服务的电子商务服务商包括( ABC )4-110

- A. 接入服务商 B. 服务提供商  
C. 内容服务提供商 D. 第三方支付提供商  
E. 政府

25. PEST 分析涉及内容包括( ABDE )7-180

- A. 政治与法律环境 B. 经济环境  
C. 机会 D. 社会及物质环境

E. 技术环境

三、简答题 (本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

26. 简述企业业务流程的四要素及其内容。5-135

答:

企业业务流程四要素包括:

- (1) 活动: 明确活动的内容是什么, 要做什么。
- (2) 活动的方式: 用什么来做, 即从事活动的工具、设备。
- (3) 活动的承担者: 谁来工作
- (4) 活动的连接方式: 连接手段、方式应充分体现管理、控制功能。

27. 简述企业制定电子商务战略的步骤。7-171

答:

- (1) 定义目标
- (2) 外部环境分析
- (3) 内部环境分析
- (4) 识别差距
- (5) 开发战略计划

28. 简述博客营销的优势。10-229/230

答:

- (1) 网络营销费用低
- (2) 有利于市场调查和新产品开发
- (3) 有利于提高企业信誉度和推广品牌
- (4) 有利于企业与消费者交流沟通

29. 简述网上消费者购买的决策过程。11-238

答:

- (1) 认知问题
- (2) 搜寻信息
- (3) 信息评价与决策
- (4) 购买行为
- (5) 购买后行为

30. 简述电子商务采购的基本流程。12-250/251

答:

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

- (1) 进行采购分析与策划, 对现有采购流程进行优化, 制定出适宜网上交易的标准采购流程。
- (2) 建立网站。
- (3) 采购单位通过互联网发布招标采购信息, 即发布招标书或招标公告, 详细说明对物料的要求, 包括质量、数量、时间、地点等, 对供应商的资质要求等。
- (4) 供应商登录采购单位网站, 进行网上资料填写和报价。
- (5) 对供应商进行初步筛选, 收集投标书或进行贸易洽谈。
- (6) 网上评标。
- (7) 在网上公布中标单位和价格, 如有必要对供应商进行实地考察后签订采购合同。
- (8) 采购实施。

#### 四、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 12 分, 共 24 分)

31. 刘某是一个皮货零售商, 销售的商品有皮包、皮箱、皮鞋、皮帽、皮服等。刘某建立了一个中国皮货销售网站。

但由于皮货零售商比较多, 竞争激烈。刘某为了获取竞争优势, 决定改为专门销售少数民族需要的皮货。网站也改

名为中国少数民族皮货销售网。

请回答:

- (1) 该网站是一个什么商务模式? 该类的经营模式有哪几类? 6-149/150
- (2) 请帮助刘某选择新的经营业务战略, 并对所选的经营业务战略内涵进行说明。9-207/208

答:

- (1) 答:

该网站是 B2C 模式。

经营模式有以下几类:

- (1) 拥有齐全的商品分类目录和良好的配送网络的在线零售商。
- (2) 以专营为主, 兼顾其他服务的在线零售商。
- (3) 为其他零售商或传统店铺提供电子商务平台的网站。

- (2) 答:

经营业务战略选择及内涵说明

- (1) 成本领先战略

成本领先战略就是企业要想办法使自己的产品或服务价格低于竞争对手, 从中得到竞争优势。

## (2) 差异化战略

该战略指企业通过各种手段使自己的产品或服务与众不同, 在顾客看来具有独特性, 从而建立竞争优势。

## (3) 集中化战略

集中化战略是只针对有限的细分市场的, 核心是针对特定的顾客群。

32. SA 公司在按时交付其电脑和 workstation 时存在着很大问题。客户们常常是订货后要等待几个星期, SA 公司才把产品送上门, 导致客户大量流失。为提高公司物流配送效率, SA 公司决定关闭自己在全世界的 18 个配送中心, 将物流配送工作移交给快递公司和其他专业物流公司。此后, SA 公司的产品配送得到了极大的改善。

要求:

(1) 指出 SA 公司前后所采取的两种不同物流模式。13- (教材上无法找到标准答案)

(2) 分析 SA 的后一种物流模式给企业带来的优势。13-265/266

(1) 答:

SA 公司前后两种不同物流模式: 企业自营物流和第三方物流。

(2) 答:

SA 后一种物流模式的优势:

(1) 集中精力发展主业。

通过第三方物流, 企业能够将有限的人力、财力集中于核心业务, 优化资源的配置, 发展基本技术, 开发新产品, 增强本企业的行业竞争力。

(2) 减少库存量, 降低库存成本。

第三方物流提供者借助精心策划的物流计划和适时的运送手段, 改善企业的现金流量, 实现成本优势。

(3) 减少资本积压, 节省费用。

专业的第三方物流提供者利用规模生产的成本优势和专业优势, 通过提高各环节利用率可以节省费用, 使企业既能够减少积压成本, 又能够从分离费用结构中获益。

(4) 提升企业形象。

第三方物流提供者通过缩短送货周期, 帮助顾客改进服务, 使企业的形象价值上升。

(5) 延伸服务。

本文档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

向上可以延伸到市场调查与预测、采购及订单处理;向下可以延伸到配送、物流咨询、物流方案的选择与规划、库存控制决策建议、货款回收与结算、教育与培训、物流系统设计与规划方案的制作等。

## 五、材料题(本题 16 分)

### 33. BBK—中国服务招标网材料

2009年6月,《BBK—中国服务招标网》建立。BBK旨在协助消费者获得性价比最高的服务,为中小企业提供更多的商业机会,是一家C2B类型的网站。BBK采取消费者招标、企业或个人参与竞标,从而为消费者和企业(或个人)构筑一个网上虚拟经营场所,让消费者重拾主动,充分与竞标者沟通交流,获取广泛信息。

进入该网站,用户经过登录就可以免费发布关于家庭装修、劳务保洁、家教、婚庆策划等生活领域的需求信息,而众多企业或个人则可直接在网站选择适合自己业务的信息,参与竞标。用户根据竞标企业的出价和资历,最终选出性价比高的中小企业来满足自己的要求。

宋某正是这样的受益者。2009年9月,当正在筹备婚礼的她为选择哪家婚庆公司而苦恼时,在朋友的提示下,她登录到BBK填写了招标要求,并留下了联系方式。没有想到,几小时后,当她再次登陆自己的账户时,已经有9家婚庆公司对自己的招标需求参与竞争。很快,她筛选出两家最符合自己要求的竞标企业做进一步的沟通。

BBK建立了初具规模的销售团队。销售人员随时会对每一个竞标者及其信息进行核实,然后再提供给招标者,以提高每个商家及其信息的真实度,给招标者提供尽量高的商家信息真实度。

BBK还对每一条招标信息进行回访。电话回访能更好地核实招标信息的真实性、完善招标信息的内容。

根据以上材料,请回答下列问题:

- (1) 给出用户、网站、竞标企业(或个人)在该网站的商务活动流程(用箭头标明先后顺序)。

5- (教材中无法找到标准答案)

(2) 数字产品有哪几种类型?数字产品有哪些特点?8-185

(3) 该网站提供何种类型数字产品,并举出两个该类型的数字产品。8-185

答:

(1) 答:

用户、网站、竞标企业(或个人)在该网站的商务活动流程:

用户登录→用户发布招标信息→网站回访→企业(或个人)竞标→网站对竞标信息审核→用户筛选竞标企业(或个人)→沟通磋商

本文档资源由考试真题软件网(down.examebook.com)搜集整理二次制作!



(2) 答:

数字产品的类型有:

- (1) 信息和娱乐产品
- (2) 象征、符号、概念
- (3) 过程和服务。

数字产品的特点有:

- (1) 可复制性
- (2) 可比性
- (3) 具有公共物品性质
- (4) 具有“经验产品”的性质

(3) 答: 该网站提供的数字产品类型是: 过程和服务

该类型举例: 政府服务、电子消费、商业价值创造过程、拍卖和电子化市场、远程教育、线上娱乐、交友、数字咖啡馆。

考试课件网: <http://www.examebook.cn/>

——我们专业提供自考易考题库课件集、自考免费电子书、自考历年真题及标准答案!

考试真题软件网: <http://down.examebook.com/>

——我们专业提供自考历年真题及答案整理版、自考考前模拟试题!

考试学习软件商城: <http://www.examebook.com/>

——为您提供各种考试学习软件课件更为便利的购买通道!

自考备考三件宝:  
自考笔记、  
真题及答案、  
录音课件!