
CÂU HỎI ÔN TẬP
MÔN: Thương mại điện tử (EG31)

1.	<i>Đâu không phải là nét phân biệt chủ yếu giữa loài người và loài động vật cao cấp là</i>	Ở cấu tạo cơ thể, trí thông minh v..v..	Loài thú đi bằng hai chân và	Biết tạo ra lửa và chế tác công cụ để sử dụng	Tất cả các đáp án trên
2.	<i>Xã hội loài người hình thành từ lúc nào?</i>	Từ khi loài người xuất hiện	Từ khi loài vượn biết tạo ra lửa và chế tác công cụ	Từ khi nông nghiệp và thủ công nghiệp xuất hiện	Từ khi con người biết săn bắt và hái lượm

3.	<i>Công nghiệp – cơ giới hóa có tác động</i>	Tăng năng suất và hiệu quả lao động	Giải phóng (phần lớn) lao động cơ bắp nặng nhọc của con người	Tạo giá trị gia tăng lớn cho xã hội	Tất cả các đáp án trên
4.	<i>Vì sao nói là nền kinh tế công nghiệp – cơ giới hóa thay thế nền kinh tế nông nghiệp – thủ công nghiệp?</i>	Vì khi nền kinh tế CNCGH ra đời thì nông nghiệp – thủ công nghiệp suy tàn	Vì CN-CGH thay thế vai trò chủ đạo của NN-TCN trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân	Vì CN-CGH giải phóng lao động nặng nhọc cho con người	Vì CN-CGH làm cho cuộc sống con người tươi đẹp hơn
5.	<i>Định nghĩa máy tính điện tử là ...</i>	Một công cụ hỗ trợ việc tính toán cho con người		Những thiết bị hay hệ thống dùng để tính toán hay kiểm soát các hoạt động có thể biểu diễn ra dưới dạng số hay dạng các quy luật logic.	Tất cả đều đúng

6.	<i>Mục đích ra đời của mạng máy tính</i>	Sử dụng chung các thiết bị ngoại vi đắt tiền: máy in, máy chiếu...	Chia sẻ tài nguyên phần mềm: phần mềm hệ thống, phần mềm ứng dụng, dữ liệu để tiết kiệm bộ nhớ trong cho từng máy tính.	Hợp tác phân công để cùng giải quyết các bài toán kích cỡ quá lớn, yêu cầu cho kết quả nhanh vượt khả năng của mỗi máy tính (hoặc trên từng máy tính phải làm việc trong thời gian quá lâu)	Tất cả các phương án đều đúng
----	--	--	---	---	-------------------------------

7.	<i>Hệ quả của sự bùng nổ CNTT là sự ra đời của</i>	Nền kinh tế Công nghiệp–Cơ giới hoá	Nền kinh tế nông nghiệp –thủ công nghiệp	Nền kinh tế mới	Tất cả đều sai
8.	<i>Trong những tên gọi sau đây, đâu không phải là tên gọi khác của nền kinh tế mới</i>	Nền kinh tế thông tin	Nền kinh tế tri thức	Nền kinh tế công nghệ thông tin	Nền kinh tế số
9.	<i>Trong một số bản báo cáo, bản chứa nhiều thông tin nhất là:</i>	Bản được viết dài nhất	Bản giải đáp được nhiều thắc mắc, nghi ngờ nhất cho thính giả	Bản được đọc trong thời gian lâu nhất	Bản hấp dẫn, làm cho thính giả vui vẻ, thích thú nhất
10.	<i>Thông tin và độ bất định là 2 đại lượng khác nhau về bản chất, đối lập với nhau, thông tin dùng để khử độ bất định, nhưng:</i>	Độ lớn tỷ lệ thuận với nhau	Độ lớn tỷ lệ nghịch với nhau	Độ lớn bằng nhau	Tất cả đều sai
11.	<i>Đặc điểm nổi bật của nền kinh tế thông tin là gì?</i>	Thông tin trở thành “hàng hoá có giá trị cụ thể”. Việc thu thập-xử lý-tàng trữ-trao đổi THÔNG TIN đóng vai trò chủ đạo trong mọi hoạt động kinh tế - xã hội	Sự bùng nổ của Công nghệ thông tin	Nhiều phương tiện thông tin truyền thông hiện đại, tốc độ cao ra đời	Thông tin có giá trị nhất được tàng trữ, trao đổi mua bán trong nền kinh tế mới thực chất là thông tin đã được xử lý

12.	<i>Người có tri thức cao là người:</i>	Sống trong môi trường luôn được cập nhật thông tin	Thu thập được nhiều thông tin và xử lý tốt	Có nhiều nguồn tìm kiếm thông tin	Thông minh, học 1 biết 10
13.	<i>Tri thức thường được biểu hiện dưới dạng</i>	Bí quyết nghề nghiệp - bí mật công nghiệp	Tay nghề chuyên môn và nghiệp vụ	Các sản phẩm trí tuệ	Tất cả các thể hiện trên
14. c	Tại sao người ta còn gọi nền kinh tế thông tin là nền kinh tế tri thức?	Hàng hóa thông tin trong xã hội thực chất là hàng hóa tri thức!	Giá trị hàng hoá trong nền kinh tế mới chủ yếu phụ thuộc “hàm lượng tri thức” chứa trong loại hàng hoá đó	Tất cả đều đúng	Cơ cấu lao động chủ yếu trong nền kinh tế mới là lao động có tri thức cao

15. b	Sự phân bố lực lượng lao động xã hội trong thời kỳ kinh tế mới:	Lực lượng lao động phổ thông và nhân viên phục vụ kỹ thuật chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ, ngược lại số lao	Lực lượng lao động phổ thông và nhân viên phục vụ kỹ thuật chiếm đa số.	Lực lượng lao động phổ thông và nhân viên phục vụ kỹ thuật tương đương với lực lượng lao động có	Lực lượng quản lý và lãnh đạo chiếm đa số trong các doanh nghiệp tri thức
-------	---	--	---	--	---

		động có trí thức có kỹ năng cao chiếm tỷ lệ vượt trội.		trí thức có kỹ năng cao chiếm tỷ lệ rất ít.	
16.	<i>Trong các mệnh đề sau, mệnh đề nào là đúng?</i>	Chỉ trong các xã hội có nền văn minh con người mới biết học tập	Chỉ trong nền kinh tế mới loài người mới biết học tập	Chỉ có loài người mới biết học tập	Chỉ trong nền kinh tế mới con người mới có nhu cầu học tập suốt đời

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 5

17.	<i>Hàng hóa số tăng trưởng rất nhanh chóng vì:</i>	Việc đặt mua, sử dụng thử, chuyển hàng đến tay người mua rất thuận tiện và nhanh chóng.	Có rất nhiều loại hàng hóa số thuộc lĩnh vực giải trí	A và B đều đúng	A và B đều sai
18.	<i>Người ta gọi Thời đại của nền Kinh tế mới là Thời đại số là vì:</i>	Kỹ thuật số xuất hiện và thúc đẩy công nghệ thông tin – truyền thông phát triển tạo nên sự bùng nổ CNTT ở cuối thế kỷ XX	Hàng hóa và tiền tệ giao dịch có số lượng rất lớn	Trong xã hội, tất cả mọi thứ đều có thể đặc trưng bằng mã số: quốc gia, địa phương, con người, xe cộ, giống loài động thực vật v..v..	Xuất hiện hàng hóa số với chủng loại và số lượng ngày càng tăng
19.	<i>Điều nào là tiêu chí đặc trưng của cho nền kinh tế mới của một quốc gia?</i>	GDP/đầu người của quốc gia rất cao	Có rất nhiều tài nguyên phong phú	Phần lớn GDP của quốc gia dựa vào sản phẩm tri thức của người dân	Thu hút nhiều đầu tư quốc tế
20.	<i>Điều gì không đặc trưng cho nền kinh tế mới ở một quốc gia?</i>	Nhiều doanh nghiệp công nghệ cao	CNTT phát triển, thông tin dân chủ hóa, phổ cập nhanh chóng	Kinh tế toàn cầu hóa, thị trường trong nước liên quan chặt chẽ với thị trường thế giới	Người dân sử dụng nhiều thiết bị công nghệ hiện đại, đắt tiền

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 6

21.	<i>Trong lịch sử loài người thương mại xuất hiện từ bao giờ?</i>	Từ khi loài người xuất hiện	Từ khi trong xã hội loài người xuất hiện hàng hóa và nhu cầu trao đổi hàng hóa	Từ khi trong xã hội loài người xuất hiện tiền tệ	Từ khi xã hội loài người phân chia giai cấp
22.	<i>Trong các giao dịch sau đây, giao dịch nào không có tính</i>	Hai người trao đổi cho nhau: người này thích sản vật của người kia	Người này trao cho người kia 1 sản vật để người kia làm 1 việc cho mình	Người này đưa cho người kia 1 sản vật và yêu cầu người kia đồng quan điểm với mình về một vấn đề	Người này dùng sức mạnh hay quyền lực để bắt người kia đưa cho

	<i>thương mại?</i>			nào đó.	mình một sản vật
23. B	E-Commerce là viết tắt của:	Elegant Commerce	Electronic Commerce	Enterprise Commerce	Easy Commerce
24. C	Hoạt động bán hàng trong mọi lĩnh vực	2	3	6	7

	có thể phân tích thành mấy công đoạn?				
--	---------------------------------------	--	--	--	--

Thương mại điện tử - EG31
 Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 7

25. D	Mục tiêu của công đoạn “Chăm sóc khách hàng – Hậu mãi” là	Khách nhớ cửa hàng	Vui lòng khách đến	Vừa lòng khách về	Kéo khách tiềm năng đến cửa hàng
26. D	<i>Theo cách hiểu thông thường chung hiện nay, TMĐT là việc sử dụng.....để tiến hành các hoạt động thương mại</i>	Internet và Mạng máy tính	Các mạng thông tin liên lạc	Các phương tiện điện tử	Các hệ thống công nghệ thông tin
27.	<i>TMĐT là giao dịch thương mại có đặc điểm nổi bật chủ yếu là gì?</i>	Toàn cầu hóa, xuyên quốc gia	Gắn với việc sử dụng MTĐT và Internet	Mua và bán không sử dụng tiền mặt	Mọi việc mua bán đều thực hiện qua MMT và Internet
28.	<i>TMĐT là quá trình ứng dụng mạnh mẽ ITC vào các giao dịch mua và bán và tiến dần đến sự “nối tắt” -shortcut - giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng nhằm giảm chi phí cho quá trình lưu thông và phân phối hàng hóa, mang lại lợi ích cho toàn xã hội. Đây là TMĐT nhìn từ góc độ:</i>	Truyền thông	Kinh doanh	Dịch vụ	Trao đổi thông tin

Thương mại điện tử - EG31
 Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 8

29.	<i>TMĐT là quá trình trao đổi thông tin để thực hiện các giao dịch mua và bán - giới thiệu, tư vấn, đặt hàng, thanh toán...trên phạm vi toàn cầuthông qua các mạng máy tính nội bộ từng doanh nghiệp - Intranet - các</i>	Truyền thông	Kinh doanh	Dịch vụ	Trao đổi thông tin
-----	---	--------------	------------	---------	--------------------

	<i>mạng chia sẻ liên doanh nghiệp – sharedExtranet – và cuối cùng là Liên mạngtoàn cầu Internet. Đây là TMĐT nhìntừ góc độ:</i>				
30.	<i>Thực hiện TMĐT có khókhăn sau so với TM truyền thống:</i>	Giao dịch mua bán thiếu thông tin về đối tác và hàng hóa	Nhiều nguy hiểm về gian dối lừa đảo giữa người mua và người bán	Vận chuyển khó khăn đối với nhiều loại hàng hóa	Giữa người mua và người bán thường xa xôi về địa lý
31. D	<i>Trong TMĐT đâu là đặcđiểm nổi bật khác với thương mại truyền thống?</i>	Giao dịch trực tuyến	Giao dịch trong môi trường “MỞ”	Giao dịch với thông tin không đủ	Tất cả các đáp án đều đúng
32. C	<i>Để thiết kế các hoạt động cũng như để điều chỉnh hành vi của cáchệ thống thương mại điện tử, người tathường phân loại TMĐT theo tiêu chí nào?</i>	Theo mức độ hoạt động	Theo bản chất quan hệ đối tác	A và B án đều đúng	Theo qui mô địa phương, quốc gia hay quốc tế

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 9

33. B	<i>Mua và bán qua Internettrên các website được thiết kế đóngvai trò của các Cybermall, Marketspace, không chỉ quảng cáo tiếp thị mà còn tiến hành các giao dịch tư vấn mua hàng, bán hàng, thanh toán trên mạng được gọi là</i>	E.Advertising	E.commerce (nghĩa hẹp) hay là E.Tailing	E.Enterprise	E.Business
34. D	Kinh doanh tổng hợp trên Internet theo nhiều mức độ từ thấp đến cao, bao gồm cả các vấn đề đầu tư, tham gia cổ phần với các xí nghiệp sản	E.Advertising	E.commerce (nghĩa hẹp) hay là E.Trading	E.Enterprise	E.Business

	xuất, các doanh nghiệp vận chuyển hàng hóa				
--	--	--	--	--	--

	v.v.. được gọi là				
35.	Chỉ ra yếu tố không phải lợi ích của TMDT	Giảm chi phí, tăng lợi nhuận	Dịch vụ khách hàng tốt hơn	Giao dịch an toàn hơn	Tăng thêm cơ hội mua bán
36.	Chỉ ra yếu tố không phải là lợi ích của TMDT:	Khách hàng có nhiều sự lựa chọn hơn	Tăng phúc lợi xã hội	Khung pháp lý mới, hoàn chỉnh hơn	Tiếp cận nhiều thị trường mới hơn

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 10

37.	<i>Chỉ ra yếu tố nào không phải là yếu tố hạn chế thực hiện TMDT</i>	Vấn đề an toàn	Sự thống nhất về phần cứng, phần mềm	Trình độ Văn hoá của những người sử dụng Internet	Thói quen mua sắm truyền thống
38.	<i>Đòi hỏi về cơ sở vật chất công nghệ trong TMDT bao gồm</i>	Có thể chỉ là một máy tính cá nhân (đối với cửa hàng tư nhân nhỏ) nhưng cũng có thể là cả một mạng LAN, mạng Intranet với máy chủ, với đường truyền lease line (đối với công ty doanh nghiệp lớn).	Cơ sở hạ tầng hỗ trợ của quốc gia vùng, miền,	Hỗ trợ của các hệ thống, tổ chức trong khu vực về nhiều mặt: công nghệ phần cứng, công nghệ phần mềm, hệ thống thanh toán	Tất cả các đáp án đều đúng
39.	<i>Khó khăn trong An ninh mạng và an toàn giao dịch là</i>	Chống những kẻ xâm nhập phá hoại - hacker những kẻ chuyên bẻ khóa bảo mật - cracker	Chống lại những hiểm họa như: việc tấn công phong tỏa làm quá tải đường truyền, đánh sập website, đánh sập các E-mail - DoS - Denial of Service, các hành động gửi thư rác quấy rối - SPAM - các vụ lừa đảo trên mạng - Phishing Đánh cắp thông tin và tiền trên mạng - Pharming	Chống sự xâm nhập của virus máy tính, các mã độc, đặc biệt là các gián điệp máy tính - Spyware, Trojan horse	Tất cả các đáp án đều đúng
40.	<i>Cơ sở pháp lý điều chỉnh hoạt động thương mại điện tử ở Việt Nam ra đời năm nào?</i>	1997	1998	2005	2007



41.	Dịch vụ nào trên INTERNET ứng dụng vào TMDT?	Email	World wide web và website	Mạng xã hội và Blog	Tất cả các đáp án đều đúng
42.	<i>Khi nào không nên sử dụng hộp thư miễn phí công cộng?</i>	Trao đổi chuyện trò với bạn bè	Giao dịch với người đã quen biết	Giao dịch làm quen với đối tác mới	Gửi thiệp chúc mừng Lễ, Tết, sinh nhật...
43.	<i>Ưu điểm của hộp thư do một website cung cấp</i>	Miễn phí,	Có nhiều tiện ích và dịch vụ hỗ trợ	Có thẩm định về thông tin cá nhân (<i>profile</i>) của người sử dụng.	Dung lượng lớn
44.	<i>Giao dịch qua Email không có ưu điểm gì sau đây?</i>	Bảo mật, không cho người thứ ba biết nội dung	Nhanh chóng, toàn cầu	Dung lượng lớn, rẻ tiền	Gửi thư đồng thời đến nhiều địa chỉ

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người - Trang 12*

45.	<i>Dùng tên miền Website miễn phí có nhược điểm gì?</i>	Khó tìm kiếm trên Internet	Không dùng được làm thương hiệu cho doanh nghiệp	Không giao tiếp được với đối tác	Độ bảo mật dữ liệu thấp, Ít tín nhiệm, dễ bị mất tên miền
46.	<i>TMDT bắt đầu được ứng dụng trong thế hệ thứ mấy của website?</i>	Thế hệ 2	Thế hệ 3	Thế hệ 4	Thế hệ 5
47.	<i>Website có thể mạnh gì hơn Blog?</i>	Tín nhiệm giao dịch lớn hơn	Khởi tạo và quảng bá dễ hơn	Khối lượng thông tin lớn hơn	Khó bị xâm nhập phá hoại hơn
48.	<i>Trong những thế mạnh sau đây, đâu không phải là thế mạnh của blog?</i>	Có thể hỗ trợ người dùng một cách đầy đủ mọi chức năng, đặc biệt là chức năng thanh toán.	Rất dễ dàng với việc khởi tạo và sử dụng	Hoàn toàn miễn phí khởi tạo và duy trì hoạt động	Được hỗ trợ về mặt đảm bảo an toàn và bảo mật

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người - Trang 13*

49.	<i>Blog có thể mạnh gì hơn website?</i>	Uy tín và mức độ tin cậy cao hơn	Thông tin, dữ liệu cá nhân được bảo vệ tốt hơn	Khả năng lan truyền nhanh chóng và rộng rãi hơn	Khả năng tích hợp âm thanh, hình ảnh...nhiều hơn
50.	<i>Chỉ ra yếu tố không thuộc hạ tầng công nghệ thông tin cho TMDT</i>	Hệ thống máy tính được nối mạng và hệ thống phần mềm ứng dụng TMDT	Hệ thống các đường truyền Internet trong nước và kết nối ra nước ngoài	Quản trị và vận hành hệ thống và mạng	Tất cả các yếu tố trên
51.	<i>Khẳng định nào sau đây là sai?</i>	Virus được tạo ra để đùa nghịch, chọc ghẹo nhau	Virus được tạo ra để dò xét bí mật của đối phương	Virus dùng để trộm cắp tài nguyên, dữ liệu của đối phương	Virus do thiên nhiên sinh ra và do ngẫu nhiên bị lây nhiễm

52.	<i>Loại mã độc nào khi MT mới bị lây nhiễm thì phát hiện được ngay?</i>	Sâu máy tính - <i>Worm</i>	Gián điệp máy tính - <i>Spyware</i>	Bom logic - <i>Logic bomb</i>	Phần mềm phá khóa - <i>Keylogger</i>
-----	---	----------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------

53.	<i>Khi nhận được thư có địa chỉ lạ đính kèm file thì nên làm gì?</i>	Xóa ngay, không đọc	Scan các attach trước khi mở, không nhấn các link không tin cậy	Chuyển tiếp cho người khác nhờ đọc	Để nguyên không động chạm đến
54.	<i>Khi truy cập vào một website, thấy những loại yêu cầu gì thì có thể an tâm thực hiện ngay?</i>	Yêu cầu cung cấp địa chỉ, số điện thoại	Yêu cầu chuyển tiền vào một tài khoản tại một ngân hàng lớn, có uy tín	Yêu cầu thực hiện các thao tác không liên quan đến thông tin cá nhân	Cho phép tải xuống một phần mềm có vẻ rất hữu ích
55.	<i>Loại virus nào nói chung không có hành động phá hủy dữ liệu, phá hoại ổ cứng của MT?</i>	sâu máy tính - worm	spyware	adware	Bom logic
56.	<i>Virus máy tính lây lan do nguyên nhân nào?</i>	MT được đặt trong cùng môi trường với MT đã nhiễm virus	Máy tính được sắp xếp tiếp xúc với nhau	Các thiết bị phần cứng có thể chứa dữ liệu được kết nối với nhau	Người sử dụng MT nhiễm virus sau đó sử dụng MT khác

57.	<i>Đâu là một hình thức tấn công trên mạng:</i>	DoS (Denial of Service)	Intranet	World wide web	Không có ý nào đúng
58.	<i>Đâu không phải là dấu hiệu nhận biết của một vụ tấn công DoS theo Cơ quan an ninh mạng của Hoa kỳ - US - CERT</i>	Mạng hoạt động chậm khác thường (khi mở file hay truy cập Website).	Không thể truy cập một website cụ thể (tấn công cục bộ)	Tăng lượng thư rác nhận được (đánh bom thư - <i>mail bombing</i>)	Bị xóa bỏ hoặc làm sai lệch một số dữ liệu như địa chỉ thư điện tử, thậm chí là cả mật khẩu và số thẻ tín dụng điện tử
59.	<i>Tường lửa được người quản trị mạng (LAN) lập ra nhằm cố gắng thực hiện:</i>	Ngăn chặn người dùng trong LAN không được truy cập các khu vực trên Internet có chứa nhưng các thông tin không được phép (theo qui định của người quản trị	Ngăn chặn người dùng từ bên ngoài LAN truy nhập các thông tin bảo mật nằm bên trong mạng	Tất cả các đáp án đều đúng	
60.	<i>Tường lửa được đặt ở:</i>	Bên trong mạng nội bộ	Bên ngoài mạng nội bộ	Nằm giữa mạng nội bộ và mạng bên ngoài	Không có ý nào đúng

61.	<i>Thế nào là môi trường truyền tin không an toàn về mặt bảo mật?</i>	Cự ly truyền tin xa xôi quan nhiều địa hình khó khăn trắc trở	Có khả năng bị kẻ đứng giữa tấn công lấy thông tin	Thiếu người và phương tiện bảo vệ môi trường truyền tin	Môi trường truyền tin có nhiều tai họa thiên nhiên
62.	<i>Khẳng định nào sau đây là đúng?</i>	Mật mã học là các biện pháp cất giấu thông tin ở nơi kín đáo, kỹ càng không cho kẻ địch phát hiện	Mật mã học là cách sử dụng các loại mực hóa học để ghi thông tin	Mật mã học là cách trao đổi mật khẩu trước giữa 2 bên, khi khai báo đúng thì mới bàn giao bản tin	Mật mã học là các phương pháp biến đổi thông tin từ dạng thông thường ai cũng hiểu được sang dạng bí mật mà chỉ người nào biết qui tắc biến đổi ngược lại mới hiểu
63.	<i>Một hệ mật mã gồm các thành phần nào:</i>	Thông tin gốc trước khi mã hóa, thông tin sau khi mã hóa	Thông tin gốc trước khi mã hóa	Thông tin gốc trước khi mã hóa, thông tin sau khi mã hóa, chìa khóa	Thông tin gốc trước khi mã hóa, thông tin sau khi mã hóa, chìa khóa, luật mã hóa/giải mã
64.	<i>Cryptosystem (viết tắt của cryptographic system) - hệ thống mã hóa thông tin ...</i>	Là phần mềm như PGP, Ax-Crypt, Truecrypt...	Là giao thức như SSL, IPsec dùng trong Internet...	Là một thuật toán như DES, RSA, ...	Tất cả các đáp án đều đúng

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 17

65.	<i>Trong các mã hóa sau đây, mã hóa nào là mật mã cổ điển?</i>	Mã hoán vị	Mã thay thế	Mã nhị phân	Tất cả các đáp án đều đúng
66.	<i>Trong các nguyên lý cơ bản của quá trình mã hóa và bảo mật thông tin, nguyên lý nào cần được lưu ý xem xét?</i>	Sự tin tưởng lẫn nhau	Tính bí mật	Tính toàn vẹn	Tính xác thực
67.	<i>Mã hóa đối xứng sử dụng:</i>	Một khóa để mã hóa, một khóa để giải mã	Cùng một khóa cho việc mã hóa và giải mã	Không có ý nào đúng	Tất cả các đáp án đều đúng
68.	<i>Mã đối xứng có ưu điểm gì?</i>	Độ bảo mật cao	Dễ dàng trao đổi khóa mã	Tốc độ lập mã và giải mã nhanh chóng	Dễ dàng sử dụng cho nhiều người trong một cộng đồng
69.	<i>Đâu không phải là một thuật toán mã hóa đối xứng:</i>	DES	Elgamal	3DES	Blowfish
70.	<i>Thuật toán DES sử dụng khóa có độ dài:</i>	64 bit	32 bit	56 bit	128 bit

71.	Mật mã hiện đại là gì?	Là mật mã sử dụng trong các phương tiện truyền thông hiện đại: Fax, điện tín, điện thoại, email v.v..	Là mật mã mới được xây dựng và sử dụng trong các thời đại văn minh	Là các hệ mật mã trong đó các thông điệp đều đã được số hóa	Là các hệ mật mã mới được tạo ra trong những năm của thế kỷ 21
72.	Khẳng định nào sau đây là sai?	Thuật toán mã bất đối xứng sử dụng cả hai khóa (cho mã hóa và giải mã) đều cần phải giữ bí mật.	Thuật toán mã bất đối xứng sử dụng một cặp khóa có quan hệ toán học phức tạp, khó phát hiện với nhau là khóa công khai - <i>Public key</i> - và khóa riêng - <i>Private key</i> - hay khóa bí mật - <i>secret key</i> .	Thuật toán mã bất đối xứng là những thuật toán khóa (thứ hai) sử dụng để giải mã có thể dễ dàng tính được từ khóa (thứ nhất) đã dùng để mã hóa.	Tất cả đều sai
73.	Hệ thống mật mã hóa khóa công khai có thể sử dụng với mục đích:	Mã hóa	Tạo chữ ký số	Thỏa thuận khóa	Tất cả các đáp án đều đúng
74.	Mã bất đối xứng có nhược điểm gì?	Tốc độ lập và giải mã chậm và chỉ tạo tin cậy phía người gửi tin	Chỉ sử dụng chung được cho 2 đối tác	Khi giao khóa công khai bị lộ thì thông điệp đã mã hóa gửi đi cũng sẽ bị lộ	Độ bảo mật không cao, dễ bị phá khóa
75.	Chữ ký điện tử - <i>electronic signature</i> - đáp ứng được những yêu cầu gì cho việc trao đổi thông điệp điện tử và vấn đề bảo mật dữ liệu?	Tính toàn vẹn thông tin	Tính xác thực	Tính nhận dạng đối tác	Cả 3 đáp án đều đúng

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning Cơ hội học tập cho mọi người - Trang 19

76.	Chữ ký điện tử là gì?	Là chữ ký của người tạo thông điệp được scan và đính kèm thông điệp	Là chữ ký được tạo bằng một phần mềm đồ họa, đính kèm vào thông điệp	Là một bộ phận rút từ thông điệp được mã hóa theo qui luật thống nhất giữa hai đối tác, đính kèm thông điệp	Là thông tin đặc trưng của người tạo thông điệp (ảnh, chữ ký, câu nói) được mã hóa theo qui luật thống nhất giữa hai đối tác, đính kèm thông điệp
-----	-----------------------	---	--	---	---

77.	<i>Chữ ký số được sử dụng nhằm mục đích...</i>	Đảm bảo tính xác thực và nhận dạng đối tác	Nhận biết, không chối bỏ và toàn vẹn thông tin	Đảm bảo tính xác thực và tính toàn vẹn thông tin	Đảm bảo tính nhận dạng đối tác và tính toàn vẹn thông tin
78.	<i>Khẳng định nào sau đây là sai?</i>	Chữ ký điện tử và chữ ký số cùng cho phép xác nhận người phát thông điệp	Chữ ký điện tử và chữ ký số đều cho phép phát hiện thông điệp bị can thiệp	Chữ ký số và chữ ký điện tử đều cần được CA chứng nhận	Độ tin cậy của chữ ký số thấp hơn của chữ ký điện tử
79.	<i>Một tổ chức, một cơ quan hay doanh nghiệp muốn xác nhận cho</i>	Phong bì số	Con dấu số	Chữ ký điện tử	Chữ ký số

	<i>những thông điệp mà cơ quan mình phát hành có thể tạo...</i>				
80.	<i>Điều nào sau đây không đúng?</i>	CA phải có năng lực công nghệ để tạo và bảo vệ khóa công khai và chữ ký điện tử	CA phải có tư cách pháp nhân và tín nhiệm xã hội cao	CA phải là một tổ chức công lập có uy tín được nhà nước ủy nhiệm	CA phải có khả năng tài chính đủ mạnh để đề phòng rủi ro

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 20

81.	<i>Khi mua bán đối mặt trực tiếp, trong việc thanh toán có các nguy cơ sau, không thể giải quyết</i>	Người mua lấy hàng và không trả tiền	Người bán lấy tiền và không giao hàng	Người mua trả lẫn tiền giả vào tiền thật	Người bán lấy đủ tiền rồi đòi thêm
82.	<i>Khi nhận đặt hàng qua mạng, trả tiền tại quầy hàng rồi mới lấy hàng có nguy cơ :</i>	Người mua đặt hàng, đến hạn không lấy - (SPAM)	Người bán nhận đặt hàng, đến hạn không có hàng trả	Đến hạn, người mua đến lấy đủ hàng nhưng trả thiếu tiền	Đến hạn, người mua đến trả đủ tiền nhưng người bán thiếu hàng
83.	<i>Khái niệm nào sau đây không được sử dụng trong thanh toán điện tử:</i>	Tiền điện tử	Chữ ký số	Thẻ tín dụng	Tiền mặt
84.	<i>Đâu không phải là ưu điểm của phương thức thanh toán qua bưu điện?</i>	Giao dịch đơn giản, an toàn, tin cậy	Thời gian thanh toán rất nhanh chóng	Mạng lưới bưu điện rộng khắp mọi địa phương	Không cần có tài khoản mở trước
85.	<i>Đâu không phải là giao thức bảo mật sử dụng trong thông tin thanh toán</i>	S/MIME	SSL	SLL	S-HTTP

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 21

86.	<i>Giao thức mở rộng thư đa phương tiện trên Internet có bảo mật -S/MIME - Secure/Multipurpose Internet Mail Extensionlà ...</i>	Một chuẩn mã hóa các tệp đính kèm trong dịch vụ thư điện tử	Một chương trình máy tính mã hóa và giải mã các dữ liệu được truyền trên các E-mail cần bảo mật	Những giao thức mã hóa, cung cấp truyền thông an toàn trên Internet.	Một giao thức chuẩn để đảm bảo an toàn thanh toán cho các thẻ tín dụng trên một mạng truyền thông không tin cậy, nhất là trên Internet
-----	--	---	---	--	--

87.	<i>Thành phần của hệ thốngSET gồm ...</i>	Giao diện ở máy tính/ máyđọc thẻ và Giao diện tại máy chủ của ngân hàng phát hành thẻ	Giao diện ví điện tử, Giaodiện ở máy tính/ máy đọcthẻ và Giao diện tại máy chủ của ngân hàng phát hành thẻ	Giao diện tại máy chủ củangân hàng phát hành thẻ	Tất cả các phương án đều sai
88.	<i>Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng hiện nay có ...</i>	Chuyển khoản	Phát hành chi phiếu điện tử	Cấp chứng thư bảo lãnh	Tất cả các phương án đều đúng

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 22

89.	<i>Ngân hàng trực tuyến bình thường không có lợi ích nào sau đây:</i>	Ở xa xôi, không phải đến Ngân hàng	Bất cứ lúc nào cũng giao dịch được	Mọi giao dịch nhanh chóng.	Có thể ngồi nhà trả hoặc nhận tiền mặt
90.	<i>Phương pháp bảo mật trong thanh toán ngân hàng trực tuyến đang được sử dụng là</i>	Hệ thống bảo mật dùng một mật khẩu nhận dạng	Hệ thống bảo vệ kép kiểu PIN/TAN	Hệ thống bảo mật bằng chữ ký điện tử	Hệ thống bảo vệ kép kiểu PIN/TAN và Hệ thống bảo mật bằng chữ ký điện tử
91.	<i>Phương thức gửi OTP cho khách hàng nào sau đây không an toàn?</i>	Qua tin nhắn SMS	Qua thiết bị TOKEN KEYHoẶC TOKEN CARD	Qua đường Internet đang hoạt động	Dùng bảng mật khẩu đối chiếu đã trao đổi trước
92.	<i>Nhược điểm khi sử dụng ngân hàng qua tin nhắn là ...</i>	Khả năng bảo mật kém	Phụ thuộc không gian / thời gian	Gây phiền phức cho người sử dụng	Tất cả các đáp án đều đúng
93.	<i>Trong chứng thư của một thẻ trả tiền trước phải có chức năng:</i>	Nhận dạng tổ chức phát hành từ đó chấp nhận thanh toán.	Mệnh giá của thẻ	Chức năng kế toán khấu trừ qua mỗi lần thanh toán	Tất cả các phương án đều đúng

Thương mại điện tử - EG31
Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 23

94.	<i>Thẻ mua hàng trả trước của một doanh nghiệp phát hành không thể dùng để:</i>	Thanh toán dịch vụ với doanh nghiệp đó	Được hưởng ưu tiên khách hàng theo chế độ quy định của doanh nghiệp	Đến doanh nghiệp đổi lại tiền mặt khi cần thiết	Mua hàng hóa tại các cơ sở của doanh nghiệp đó
95.	<i>Tiền điện tử số có thể được sử dụng để:</i>	Đổi tiền điện tử ra tiền mặt	Mua bán hàng hóa dịch vụ tại nhiều nơi chấp nhận	Tiền dùng không báo danh	Tất cả các đáp án trên
96.	<i>Giao thức bảo mật sử dụng trong giao dịch thanh toán tiền điện tử là gì?</i>	Giao thức SET	Giao thức CyberCash	Giao thức Digital cash	Tất cả các phương án đều sai

97.	<i>Họ các giao thức thanh toánđiện tử Internet Keyed Protocol</i>	DES	RSA	AES	Cả 3 đáp án trên
-----	---	-----	-----	-----	------------------

	<i>(iKP) gồm 3 giao thức dùng thuật toán gì?</i>				
98.	<i>Phương tiện thanh toán điện tử được dùng phổ biến nhất</i>	Thẻ tín dụng	Thẻ ghi nợ	Thẻ thông minh	Tiền điện tử
99.	<i>Loại thẻ nào mà giá trị những giao dịch được khấu trừ vào tài khoản chủ thẻ?</i>	Thẻ rút tiền mặt (Cashcard)	Thẻ tín dụng (Credit Card)	Thẻ ghi có (Debit card)	Tất cả các loại thẻ trên

Thương mại điện tử - EG31
 Trung tâm Đào tạo E-learning *Cơ hội học tập cho mọi người* - Trang 24

100.	<i>Một hệ thống phần mềm cho phép các website thương mại điện tử có thể kết nối được với các kênh thanh toán như ngân hàng, nhằm cung cấp công cụ giúp cho khách hàng có tài khoản tín dụng hoặc các loại thẻ tín dụng có thể thực hiện các thủ tục thanh toán hàng hoá, dịch vụ ngay trên website khi mua hàng được gọi là gì?</i>	Cổng thanh toán điện tử	Ví điện tử	Chi phiếu điện tử	Tiền điện tử
101.	<i>Doanh nghiệp nhỏ tự tổ chức website hỗ trợ kinh doanh sẽ gặp phải những khó khăn nào sau đây:</i>	Chi phí tốn kém để quảng bá website	Không có kinh nghiệm quản lý, thiếu nhân lực quản lý vận hành	Khó khăn về việc quản lý an ninh	Tất cả các đáp án đều đúng
102.	<i>Trung tâm thương mại ảo được doanh nghiệp tạo ra với mục đích:</i>	Doanh nghiệp đó tự bán các sản phẩm hàng hóa của mình	Cho thuê chỗ quảng cáo	Cho các doanh nghiệp khác thuê các “gian hàng trên mạng” của mình tiến hành hoạt động kinh doanh	Tất cả các đáp án đều đúng
103.	<i>Đâu không phải là đối tác trong mô hình Trung tâm thương mại</i>	Chủ nhân trung tâm	Thành viên thuê	Khách viếng thăm – khách hàng	Đơn vị chuyển phát thông tin

	<i>do:</i>				
--	------------	--	--	--	--

104.	<i>Khi truy cập Trung tâm thương mại ảo, khách hàng được thực hiện những thao tác nào:</i>	Xem, tìm kiếm thông tin	Mua hàng tại các gian hàng trên Trung tâm thương mại ảo	Chào bán các hàng hóa mà trên Trung tâm thương mại ảo đăng nhu cầu mua	Tất cả các đáp án đều đúng
105.	<i>Hàng hóa sản phẩm của mỗi thành viên được giới thiệu ở một trang riêng, cũng gọi là web shop giống như là một website riêng có đường liên kết đến VSC. VSC này được thiết kế theo cấu trúc dạng gì?</i>	Dạng tổng hợp	Dạng gian hàng	Kết hợp dạng tổng hợp và dạng gian hàng	Tất cả đều sai
106.	<i>Đâu không phải là dịch vụ mà Trung tâm thương mại ảo cung cấp?</i>	Dịch vụ thông tin quảng cáo	Dịch vụ quảng cáo giới thiệu hàng	Quản trị nội dung của website	Quảng cáo và bán hàng
107.	<i>Giống như trên TV shopping, ở đây cũng có những doanh nghiệp có cửa hàng (thực) yêu cầu bạn giới thiệu quảng cáo hàng hóa của họ và đưa thông tin địa chỉ, điện thoại v.v.. để khách vào website của bạn - các CV - nếu có nhu cầu thì biết chỗ tìm đến trực tiếp mua hàng của bạn. Đây là gói dịch vụ nào của VSC</i>	Dịch vụ thông tin quảng cáo	Dịch vụ quảng cáo giới thiệu hàng	Quản trị dd của website	Quảng cáo và bán hàng
108.	<i>Các thành viên của Trung tâm thương mại ảo được hưởng lợi gì:</i>	Có một website phục vụ cho hoạt động TMĐT của mình mà không phải quản lý, vận hành, lo lắng bỏ	Không cần bổ sung một bộ máy nhân sự đòi hỏi kiến thức khá cao để phục vụ riêng cho một website	Điều kiện và cơ hội tiếp cận khách hàng tiềm năng cao (khách vào siêu thị)	Tất cả các đáp án đều đúng

		trì, bảo vệ	không phức tạp lắm		
--	--	-------------	--------------------	--	--

109.	<i>Trong các khẳng định sau đây, khẳng định nào là sai?</i>	Để trở thành một chủ nhân của trung tâm thương mại ảo – Site lord – bạn cần một số vốn khổng lồ.	Để trở thành một site lord thành công, người đó cần có kiến thức công nghệ cơ bản và chủ yếu, biết cách quản lý một website TMĐT	Để trở thành một site lord thành công, người đó cần biết làm tốt công tác quan hệ quần chúng – <i>PR - Public relation</i>	Tất cả đều đúng
110.	<i>Website amazon.com là ...</i>	Trung tâm thương mại ảo – <i>Virtual Shopping Center</i>	CYBERSHOP – Cửa hàng ảo	Văn phòng ảo – <i>VIRTUAL OFFICE</i>	Tất cả đều sai
111.	<i>Mô hình của Trung tâm thương mại ảo phù hợp với nhu cầu của:</i>	Những doanh nghiệp, cửa hàng tư nhân nhỏ	Những doanh nghiệp lớn	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	Tất cả các phương án trên đều đúng
112.	<i>Một công ty dịch vụ văn phòng ảo cần trang bị những gì:</i>	Chỉ cần trang bị cơ sở vật chất (trụ sở, phòng làm việc, phòng họp, ...)	Chỉ cần chuẩn bị về mặt nhân lực (nhân viên văn phòng, bảo vệ, lao công, ...)	Cần phải trang bị cơ sở vật chất (thực và ảo) và chuẩn bị về mặt nhân lực	Không cần thiết, tất cả đều là ảo

113. D	<i>Khi một công ty đến thuê văn phòng, VPA sẽ cung cấp cho họ:</i>	bảng hiệu công ty, máy chiếu, điện thoại, fax, e mail, trang web, địa chỉ để liên hệ với khách hàng,	Nhân viên tiếp tân và giao dịch thư từ...	Phòng họp	Tất cả các phương án đều đúng
114.	<i>Tại văn phòng ảo:</i>	Đội ngũ thư ký, lễ tân, bảo vệ tạp vụ sẽ được sử dụng chung để phục vụ cho các công ty đến thuê	Mỗi công ty đến thuê dịch vụ sẽ được có Đội ngũ thư ký, lễ tân, bảo vệ tạp vụ riêng biệt	Không có đội ngũ thư ký, lễ tân, bảo vệ tạp vụ phục vụ. Tất cả đều là ảo	Tất cả các phương án đều sai
115.	<i>Khi đã sở hữu một văn phòng ảo, khách thuê cần :</i>	Phải túc trực tại trụ sở 24/24h	Có thể làm việc ở bất cứ nơi đâu mà không phải đến trụ sở	Có thể làm việc ở bất cứ nơi đâu mà không phải đến trụ sở chỉ cần duy trì liên lạc thường xuyên với thư ký do VPA bố trí	Có thể làm việc ở bất cứ nơi đâu mà không phải đến trụ sở chỉ cần duy trì liên lạc thường xuyên với thư ký riêng của doanh nghiệp

116.	<i>Dịch vụ văn phòng ảo:</i>	Đã có từ lâu đời	Đã có từ khá lâu ở nhiều quốc gia nhưng trong vòng mười năm gần đây (từ 1995) mới thực sự phát triển	Mới được phát hiện trong một vài năm gần đây	Là dự án đang được thí điểm ở vài quốc gia
117.	<i>Chi phí để thuê văn phòng ảo:</i>	Xấp xỉ bằng với chi phí đầu tư và vận hành như văn phòng thật	Thấp hơn nhiều, chỉ bằng 20% đến 40% chi phí đầu tư và vận hành như văn phòng thật	Có phần thấp hơn, chỉ bằng 80% đến 90% chi phí đầu tư và vận hành như văn phòng thật	Có phần cao hơn so với chi phí đầu tư và vận hành như văn phòng thật

118.	<i>Tại sao Dịch vụ văn phòng ảo – Virtual Office lại có nhu cầu gia tăng?</i>	Do sự phát triển của CNTT và truyền thông	Hệ quả của thời kỳ suy thoái kinh tế toàn cầu vừa qua	Tất cả các phương án đều đúng	Do nhu cầu phát triển tiếp cận khách hàng của các doanh nghiệp
119.	<i>Trong các công ty sau đây, công ty nào chuyên kinh doanh lĩnh vực cho thuê dịch vụ văn phòng ảo</i>	Công ty Incomnet	Công ty Tư vấn kế toán Hoàng Gia (RCA)	Công ty TNHH Thế giới tìm kiếm	Tất cả đều sai
120. C	<i>Website http://www.en.regus.com.vn là</i>	Trung tâm thương mại ảo – Virtual Shopping Center	CYBERSHOP – Cửa hàng ảo	Văn phòng ảo - <i>VIRTUAL OFFICE</i>	Tất cả đều sai

PHẦN I: CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG

Câu 1: *Xã hội loài người hình thành từ lúc nào?*

- A. Từ khi loài người xuất hiện
- B. Từ khi loài vượn biết tạo ra lửa và chế tác công cụ
- C. Từ khi nông nghiệp và thủ công nghiệp xuất hiện
- D. Từ khi con người biết săn bắt và hái lượm

Câu 2: *Vì sao nói là nền kinh tế công nghiệp – cơ giới hóa thay thế nền kinh tế công nghiệp – thủ công nghiệp?*

- A. Vì khi nền kinh tế CN-CGH ra đời thì nông nghiệp – thủ công nghiệp suy tàn
- B. Vì CN-CGH thay thế vai trò chủ đạo của NN-TCN trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân
- C. Vì CN-CGH giải phóng lao động nặng nhọc cho con người
- D. Vì CN-CGH làm cho cuộc sống con người tươi đẹp hơn

Câu 3: *Trong một số bản báo cáo, bản chứa nhiều thông tin nhất là?*

A: Bản được viết dài nhất

B: Bản giải đáp được nhiều thắc mắc, nghi ngờ nhất

cho thính giảC: Bản được đọc trong thời gian lâu

nhất

D: Bản hấp dẫn, làm cho thính giả vui vẻ, thích thú nhất

Câu 4: *Người có tri thức cao là người?*

A: Sống trong môi trường luôn được cập

nhật thông tinB: Thu thập được nhiều

thông tin và xử lý tốt

C: Có nhiều nguồn tìm kiếm

thông tinD: Thông minh, học

1 biết 10

Câu 5: *Trong các mệnh đề sau, mệnh đề nào là đúng?*

A: Chỉ trong các xã hội có nền văn minh con người

mới biết học tậpB: Chỉ trong nền kinh tế mới loài

người mới biết học tập

C: Chỉ có loài người mới biết học tập

D: Chỉ trong nền kinh tế mới con người mới có nhu cầu học tập suốt đời

Câu 6: *Người ta gọi Thời đại của nền Kinh tế mới là Thời đại số là vì?*

A : Kỹ thuật số xuất hiện và thúc đẩy công nghệ thông tin – truyền thông phát triển tạo nên sự bùng

nổ CNTT ở cuối thế kỷ XX.B : Hàng hóa và tiền tệ giao dịch có số lượng rất lớn

C : Trong xã hội, tất cả mọi thứ đều có thể đặc trưng bằng mã số: quốc gia, địa phương, con người, xe cộ, giống loài động thực vật v..v..
D : Xuất hiện hàng hóa số với chủng loại và số lượng ngày càng tăng.

Câu 7: Điều nào là tiêu chí của cho nền kinh tế mới của một quốc gia?

A : GDP/đầu người của quốc gia

rất caoB : Có rất nhiều tài

nguyên phong phú

C : Phần lớn GDP của quốc gia dựa vào sản phẩm tri thức

của người dânD : Thu hút nhiều đầu tư quốc tế

Câu 8: Điều gì không đặc trưng cho nền kinh tế mới ở một quốc gia?

A : Nhiều doanh nghiệp công nghệ cao

B : CNTT phát triển, thông tin dân chủ hóa, phổ cập nhanh chóng

C : Kinh tế toàn cầu hóa, thị trường trong nước liên quan chặt chẽ với

thị trường thế giớiD : Người dân sử dụng nhiều thiết bị công nghệ

hiện đại, đắt tiền

Câu 9: Tính năng chủ yếu khiến MMT hỗ trợ tốt cho việc thực hiện TMĐT là?

A : Sử dụng chung thiết bị phần

cứng đắt tiềnB : Sử dụng chung

phần mềm, dữ liệu

C : Là mạng truyền thông có nhiều tính

năng vượt trộiD : Khả năng giải quyết

nhanh các bài toán phức tạp

Câu 10: Giao thức TCP/IP không thể thực hiện chức năng nào sau đây?

A : Phát hiện và bổ sung các gói tin được

nhận sai thứ tựB : Quản lý địa chỉ gửi và địa

chỉ nhận của gói tin

C : Phát hiện lỗi trong gói tin

D : Phát hiện virus độc hại trong gói tin

Câu 11: *Trên Website, khách truy cập có thể giao tiếp với nhau thế nào?*

A : Thông qua các chức năng hỗ trợ trên website như: Diễn đàn, Bình luận, Sổ ghi ý kiến...B : Sử dụng hỗ trợ : Liên hệ - *Contact* – của Website

C : Tìm địa chỉ Email của nhau

để liên lạcD : Tìm điện thoại của

nhau để liên lạc

Câu 12: *Giao dịch qua Email không có ưu điểm gì sau đây?*

A : Bảo mật, không cho người thứ ba

biết nội dungB : Nhanh chóng, toàn cầu

C : Dung lượng lớn, rẻ tiền

D : Gửi thư đồng thời đến nhiều địa chỉ

Câu 13: *Khi nào không nên sử dụng hòm thư miễn phí công cộng?*

A : Trao đổi chuyện trò với

bạn bè B : Giao dịch với

người đã quen biết

C: Giao dịch làm quen với đối tác mới

D : Gửi thiệp chúc mừng Lễ, Tết,

sinh nhật...Câu 14: *Blog có thể*

mạnh gì hơn website? A : Uy tín và

mức độ tin cậy cao hơn

B : Thông tin, dữ liệu cá nhân được bảo vệ tốt hơn

C : Khả năng lan truyền nhanh chóng và rộng rãi hơn

D : Khả năng tích hợp âm thanh, hình ảnh...nhiều hơn

Câu 15: *Website có thế mạnh gì hơn Blog?*

A : Tín nhiệm giao dịch lớn

hơn B : Khởi tạo và quảng

bá dễ hơn C : Khối lượng

thông tin lớn hơn

D : Khó bị xâm nhập phá hoại hơn

Câu 16: *Dùng tên miền Website miễn phí có nhược điểm gì?*

A : Khó tìm kiếm trên Internet

B : Không dùng được làm thương hiệu cho

doanh nghiệpC : Không giao tiếp được với

đối tác

D : Độ bảo mật dữ liệu thấp, Ít tín nhiệm, dễ bị mất tên miền

Câu 17: *Virus máy tính lây lan do nguyên nhân nào?*

A : MT được đặt trong cùng môi trường với MT đã

nhiễm virusB : Máy tính được sắp xếp bị tiếp xúc

với nhau

C : Các thiết bị phần cứng có thể chứa dữ liệu được

kết nối với nhauD : Người sử dụng MT nhiễm virus

sau đó sử dụng MT khác

Câu 18: *Loại mã độc nào khi MT mới bị lây nhiễm thì phát hiện được ngay?*

A : Sâu máy tính – *Worm*

B : Gián điệp máy tính - *Spyware*

C : Bom logic – *Logic bomb*

D : Phần mềm phá khóa - *Keylogger*

Câu 19: *Khẳng định nào sau đây là sai?*

A : Virus được tạo ra để đùa nghịch, chọc

ghẹo nhau B : Virus được tạo ra để dò xét

bí mật của đối phương

C : Virus dùng để trộm cắp tài nguyên, dữ liệu

của đối phươngD : Virus do ngẫu nhiên bị lây

nhiễm

Câu 20: *Khi nhận được thư có địa chỉ lạ đính kèm file thì nên làm gì?*

A : Xóa ngay, không đọc

B : Scan các attach trước khi mở, không nhấn các link

không tin cậyC : Chuyển tiếp cho người khác nhờ đọc

D : Để nguyên không động chạm đến

Câu 21: *Khi truy cập vào một website, thấy những loại yêu cầu gì thì có thể an tâm thực hiện ngay?*

A : Yêu cầu cung cấp địa chỉ, số điện thoại

B : Yêu cầu chuyển tiền vào một tài khoản tại một ngân

hàng lớn, có uy tínC : Yêu cầu thực hiện các thao tác

không liên quan đến thông tin cá nhân D : Cho phép tải

xuống một phần mềm có vẻ rất hữu ích

Câu 22: *Thế nào là môi trường truyền tin không an toàn về mặt bảo mật?*

A : Cự ly truyền tin xa xôi qua nhiều địa hình khó khăn trắc trở

B : Có khả năng bị kẻ đứng giữa tấn công lấy thông tin

C : Thiếu người và phương tiện bảo vệ môi

trường truyền tinD : Môi trường truyền tin có

nhiều tai họa thiên nhiên

Câu 23: *Khẳng định nào sau đây là đúng?*

A : Mật mã học là các biện pháp cất giấu thông tin ở nơi kín đáo, kỹ càng không

cho kẻ địch phát hiệnB : Mật mã học là cách sử dụng các loại mực hóa học để ghi

thông tin

C : Mật mã học là cách trao đổi mật khẩu trước giữa 2 bên, khi khai báo đúng thì mới bàn giao bản tin

D : Mật mã học là các phương pháp biến đổi thông tin từ dạng thông thường ai cũng hiểu được sang dạng bí mật mà chỉ người nào biết qui tắc biến đổi ngược lại mới hiểu

Câu 24: *Mật mã hiện đại là gì?*

A : Là mật mã sử dụng trong các phương tiện truyền thông hiện đại: Fax, điện tín,

điện thoại, email v.v..B : Là mật mã mới được xây dựng và sử dụng trong các thời

đại văn minh

C : Là các hệ mật mã trong đó các thông điệp đều đã được số hóa

D : Là các hệ mật mã mới được tạo ra trong những năm của thế kỷ 21

Câu 25: *Mã đối xứng có ưu điểm gì?*

A : Độ bảo mật cao

B : Dễ dàng trao đổi khóa mã

C : Tốc độ lập mã và giải mã nhanh chóng

D : Dễ dàng sử dụng cho nhiều người trong một cộng đồng

Câu 26: *Mã bất đối xứng có nhược điểm gì?*

A : Tốc độ lập và giải mã chậm và chỉ tạo tin cậy phía người gửi tin

B : Chỉ sử dụng chung được cho 2 đối tác

C : Khi giao khóa công khai bị lộ thì thông điệp đã mã hóa gửi

đi cũng sẽ bị lộD : Độ bảo mật không cao, dễ bị phá khóa

Câu 27: *Chữ ký điện tử là gì?*

A : Là chữ ký của người tạo thông điệp được scan và đính kèm thông điệp

B : Là chữ ký được tạo bằng một phần mềm đồ họa, đính kèm vào thông điệp

C : Là một bộ phận rút từ thông điệp được mã hóa theo qui luật thống nhất giữa hai đối tác, đính kèm thông điệp

D : Là thông tin đặc trưng của người tạo thông điệp (ảnh, chữ ký, câu nói) được mã hóa theo qui luật thống nhất giữa hai đối tác, đính kèm thông điệp

Câu 28: *Điều nào sau đây không đúng?*

A: CA phải có năng lực công nghệ để tạo và bảo vệ khóa công khai

và chữ ký điện tửB : CA phải có tư cách pháp nhân và tín nhiệm xã

hội cao

C : CA phải là một tổ chức công lập có uy tín được nhà

nước ủy nhiệmD : CA phải có khả năng tài chính đủ

mạnh để đề phòng rủi ro

Câu 29: *Khẳng định nào sau đây là sai?*

A: Chữ ký điện tử và chữ ký số cùng cho phép xác nhận người

phát thông điệpB: Chữ ký điện tử và chữ ký số đều cho phép

phát hiện thông điệp bị can thiệpC : Chữ ký số và chữ ký điện

tử đều cần được CA chứng nhận

D : Độ tin cậy của chữ ký số thấp hơn của chữ ký điện tử

Câu 30: *Khi mua bán đối mặt trực tiếp, trong việc thanh toán có các nguy cơ sau, không thể giải quyết?*

A : Người mua lấy hàng và không
trả tiền B : Người bán lấy tiền và
không giao hàng C : Người mua
trả lẫn tiền giả vào tiền thật D :
Người bán lấy đủ tiền rồi đòi
thêm

Câu 31: *Khi nhận đặt hàng qua mạng, trả tiền tại quầy hàng rồi mới lấy hàng có nguy cơ?*

A : Người mua đặt hàng, đến hạn không lấy
- (SPAM) B : Người bán nhận đặt hàng, đến
hạn không có hàng trả
C : Đến hạn, người mua đến lấy đủ hàng nhưng trả thiếu tiền
D : Đến hạn, người mua đến trả đủ tiền nhưng người bán thiếu hàng

Câu 32: *Ngân hàng trực tuyến bình thường không có lợi ích nào sau đây?*

A : Ở xa xôi, không phải đến
Ngân hàng B : Bất cứ lúc nào
cũng giao dịch được C : Mọi
giao dịch nhanh chóng .
D : Có thể ngồi nhà trả hoặc nhận tiền mặt

Câu 33: *Phương thức gửi OTP cho khách hàng nào sau đây không an toàn?*

A : Qua tin nhắn SMS
B : Qua thiết bị TOKEN KEY HoẶC
TOKEN CARDC : Qua đường Internet
đang hoạt động
D : Dùng bảng mật khẩu đối chiếu đã trao đổi trước

Câu 34: *Khi gửi thông tin đến cho website ngân hàng có ghi https có nguy cơ gì?*

A : Thông tin bị kẻ thứ ba ở giữa đường truyền bắt được

B : Nếu MT đã bị virus Keylogger xâm nhập thì thông tin sẽ bị lộ

C : Nếu dùng MT công cộng thì có thể lộ thông tin cho người dùng sau
D : Thông tin có thể bị lạc đến địa chỉ khác

Câu 35: *Khi bạn để lộ thông tin của một thẻ debit sẽ không có nguy cơ nào sau đây?*

- A : Bị mất hết tiền trong tài khoản
- B : Bị dùng thẻ của mình để mua hàng trên mạng (dù không có thẻ)
- C : Bị sử dụng rất nhiều tiền, sau này mình phải trả nợ cho Ngân hàng
- D : Bị sử dụng thông tin làm thẻ giả

Câu 36: *Thẻ mua hàng trả trước của một doanh nghiệp phát hành không thể dùng để?*

- A : Thanh toán dịch vụ với doanh nghiệp đó
- B : Được hưởng ưu tiên khách hàng theo chế độ quy định của doanh nghiệp
- C : Đến doanh nghiệp đổi lại tiền mặt khi cần thiết
- D : Mua hàng hóa tại các cơ sở của doanh nghiệp đó

Câu 37: *Tiền điện tử số có thể được sử dụng để?*

- A : Thanh toán hàng hóa/dịch vụ tại các doanh nghiệp đăng ký nhận tiền
- B : Khi cần có thể yêu cầu đổi lại tiền mặt
- C : Đổi lấy thẻ trả tiền trước tại mọi doanh nghiệp.
- D : Tiêu dùng ẩn danh, người bán không biết thông tin của mình

Câu 38: *Trong lịch sử loài người thương mại xuất hiện từ bao giờ?*

A : Từ khi loài người xuất hiện

B : Từ khi trong xã hội loài người xuất hiện hàng hóa và nhu cầu

trao đổi hàng hóaC : Từ khi trong xã hội loài người xuất hiện tiền

tệ

D : Từ khi xã hội loài người phân chia giai cấp

Câu 39: *Trong các giao dịch sau đây, giao dịch nào không có tính thương mại?*

A : Hai người trao đổi cho nhau: người này thích sản vật của người kia

B : Người này trao cho người kia 1 sản vật để người kia làm 1 việc cho mình

C : Người này đưa cho người kia 1 sản vật và yêu cầu người kia đồng quan điểm với mình

về một vấn đề nào đó.D : Người này dùng sức mạnh hay quyền lực để bắt người kia đưa

cho mình một sản vật

Câu 40: *Vì sao TMĐT có thể thực hiện Marketing 4C tốt hơn TM truyền thống?*

A: Vì trong TMĐT có dùng thanh toán điện tử

B : Vì trong TMĐT có thể thực hiện giao dịch toàn cầu dễ dàng

C : Vì trong TMĐT có khả năng tiếp cận khách hàng dễ dàng ở mọi nơi, mọi lúc bằng

các dịch vụ InternetD : Vì trong TMĐT chi phí thấp hơn trong TM truyền thống

Câu 41: *TMĐT là giao dịch thương mại có đặc điểm nổi bật chủ yếu là gì?*

A : Toàn cầu hóa, xuyên quốc gia

B : Gắn với việc sử dụng MTĐT và

InternetC: Mua và bán không sử

dụng tiền mặt

D : Mọi việc mua bán đều thực hiện qua MMT và Internet

Câu 42: *Thực hiện TMĐT có những khó khăn sau đây so với TM truyền thống?*

A : Giao dịch mua bán thiếu thông tin về đối tác và hàng hóa

B : Nhiều nguy hiểm về gian dối lừa đảo giữa người

mua và người bánC : Vận chuyển khó khăn đối với

nhiều loại hàng hóa

D : Giữa người mua và người bán thường xa xôi về địa lý

CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (1)

Câu 1: Cách gọi nào không đúng bản chất TMĐT:

a. Online Trade

b. Cyber Trade

c. Electronic Business

d. Các câu trả lời trên đều đúng

Câu 2: Thương mại điện tử là tất cả hoạt động trao đổi thông tin, sản phẩm, dịch vụ, thanh toán... thông qua các phương tiện điện tử như máy tính, đường dây điện thoại, internet và các phương tiện khác. Đây là TMĐT nhìn từ góc độ:

a. Truyền thông

b. Kinh doanh

c. Dịch vụ

d. Mạng Internet

Câu 3: TMĐT là việc ứng dụng các phương tiện điện tử và công nghệ thông tin nhằm tự động hoá quá trình và các nghiệp vụ kinh doanh. Đây là TMĐT nhìn từ góc độ:

a. Truyền thông

b. Kinh doanh

c. Dịch vụ

d. Mạng Internet

Câu 4: TMĐT là tất cả các hoạt động mua bán sản phẩm, dịch vụ và thông tin thông qua mạng Internet và các mạng khác. Đây là TMĐT nhìn từ góc độ:

a. Truyền thông

b. Kinh doanh

c. Dịch vụ

d. Mạng Internet

Câu 5: Theo cách hiểu chung hiện nay, TMĐT là việc sử dụng.....để tiến hành các hoạt động thương mại

a. Internet

b. Các mạng

c. Các phương tiện điện tử

d. Các phương tiện điện tử và mạng Internet

Câu 6: Chỉ ra yếu tố không phải lợi ích của TMĐT

a. Giảm chi phí, tăng lợi nhuận

b. Dịch vụ khách hàng tốt hơn

c. Giao dịch an toàn hơn

d. Tăng thêm cơ hội mua bán

Câu 7: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi ích của TMĐT:

a. Khách hàng có nhiều sự lựa chọn hơn

b. Tăng phúc lợi xã hội

c. Khung pháp lý mới, hoàn chỉnh hơn

d. Tiếp cận nhiều thị trường mới hơn

Câu 8: Chỉ ra yếu tố không phải hạn chế của TMĐT

a. Vấn đề an toàn

b. Sự thống nhất về phần cứng, phần mềm

c. Văn hoá của những người sử dụng Internet

d. Thói quen mua sắm truyền thống

Câu 9: Chỉ ra yếu tố không thuộc hạ tầng công nghệ thông tin cho TMĐT

a. Hệ thống máy tính được nối mạng và hệ thống phần mềm ứng dụng TMĐT

b. Ngành điện lực

c. Hệ thống các đường truyền Internet trong nước và kết nối ra nước ngoài

d. Tất cả các yếu tố trên

Câu 10: Thành phần nào không trực tiếp tác động đến sự phát triển của TMĐT

a. Chuyên gia tin học

b. Dân chúng

c. Người biết sử dụng Internet

d. Nhà kinh doanh TMĐT

Câu 11: Yếu tố nào tác động trực tiếp nhất đến sự phát triển TMĐT

a. Nhận thức của người dân

b. Cơ sở pháp lý

c. Chính sách phát triển TMĐT

d. Các chương trình đào tạo về TMĐT

Câu 12: Trong các yếu tố sau, yếu tố nào quan trọng nhất với sự phát triển TMĐT

a. Công nghệ thông tin

b. Nguồn nhân lực

c. Môi trường pháp lý, kinh tế

d. Môi trường chính trị, xã hội

Câu 13: Chỉ ra loại hình không phải giao dịch cơ bản trong TMĐT

a. B2B

b. B2C

c.B2G

d.B2E

Câu 14: Chỉ ra thành phần của AIDA trong Marketing điện tử được giải thích chưa đúng

a.A: Website phải thu hút sự chú ý của người xem

b.I: Website được thiết kế tốt, dễ tìm kiếm, dễ xem, nhanh chóng, thông tin phong phú

c.D: Có các biện pháp xúc tiến để tạo mong muốn mua hàng: giảm giá, quà tặng

d.A: Form mẫu đẹp, tiện lợi, an toàn để khách hàng thực hiện đơn hàng qua mạng

Câu 15: Chỉ ra hoạt động chưa hoàn hảo trong TMĐT

a.Hỏi hàng

b.Chào hàng

c.Xác nhận

d.Hợp đồng

CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (2)

Câu 1: Đối tượng nào không được phép kí kết hợp đồng mua bán ngoại thương qua mạng

a.Doanh nghiệp XNK

b.Doanh nghiệp

c.Cá nhân

d.Chưa có quy định rõ về điều này

Câu 2. Nguyên tắc nào phổ biến hơn cả để hình thành hợp đồng điện tử

a.Nhận được xác nhận là đã nhận được chấp nhận đối với chào hàng

b. Thời điểm chấp nhận được gửi đi, dù nhận được hay không

c. Thời điểm nhận được chấp nhận hay gửi đi tùy các nước quy định

d. Thời điểm xác nhận đã nhận được chấp nhận được gửi đi

Câu 3: Nội dung gì của hợp đồng điện tử không khác với hợp đồng truyền thống

a.Địa chỉ các bên

b. Quy định về thời gian, địa điểm của giao dịch

c. Quy định về thời gian, địa điểm hình thành hợp đồng

d. Quy định về các hình thức thanh toán điện tử

Câu 4: Chỉ ra yếu tố không phải đặc điểm của chữ kí điện tử

a.Bằng chứng pháp lý: xác minh người lập chứng từ

b.Ràng buộc trách nhiệm: người kí có trách nhiệm với nội dung trong văn bản

c.Đồng ý: thể hiện sự tán thành và cam kết thực hiện các nghĩa vụ trong chứng từ

d. Duy nhất: Chỉ duy nhất người kí có khả năng kí điện tử vào văn bản

Câu 5: Vấn đề gì nên chú ý nhất khi sử dụng Chữ kí số hoá

a. Xác định chính xác người kí

b. Lưu giữ chữ kí bí mật

c. Nằm được mọi khoá công khai

d. Biết sự khác nhau về luật pháp các nước về chữ kí điện tử

Câu 6: Để thực hiện các giao dịch điện tử B2B các bên cần có bằng chứng đảm bảo chữ kí trong hợp đồng điện tử chính là của bên đối tác mình giao dịch, để đảm bảo như vậy cần

a. Có cơ quan quản lý nhà nước đảm bảo

b. Có tổ chức quốc tế có uy tín đảm bảo

c. Có ngân hàng lớn, có tiềm lực tài chính, uy tín lớn đảm bảo

d. Có tổ chức trung gian, có uy tín, có khả năng tài chính đảm bảo

Câu 7: Bước nào trong quy trình sử dụng vận đơn đường biển điện tử sau là không đúng

a. Người chuyên chở sau khi nhận hàng sẽ soạn thảo vận đơn đường biển dưới dạng thông điệp điện tử/ dữ liệu

b. Người chuyên chở kí bằng chữ kí số và gửi cho người gửi hàng thông qua trung tâm truyền dữ liệu

c. Người gửi hàng gửi mã khoá bí mật cho người nhận hàng

d. Người gửi hàng gửi tiếp mã khoá bí mật cho ngân hàng

Câu 8: Phương tiện thanh toán điện tử được dùng phổ biến nhất

- a.** Thẻ tín dụng
- b.** Thẻ ghi nợ
- c.** Thẻ thông minh
- d.** Tiền điện tử

Câu 9: Sử dụng....khách hàng không cần phải điền các thông tin vào các đơn đặt hàng trực tuyến mà chỉ cần chạy phần mềm trên máy tính

- a. Tiền số hoá
- b. Tiền điện tử
- c. Ví điện tử
- d. Séc điện tử

Câu 10: Doanh thu bán lẻ trên mạng ở Mỹ và EU chiếm tỉ lệ.....trong tổng doanh thu bán lẻ

- a.** Dưới 3%
- b.** Từ 3-5%
- c. Từ 5-20%
- d. Trên 20%

Câu 11: Trong các luật sau, luật nào không áp dụng ở Mỹ

a.UETA

b.UCITA

c.E-SIGN

d.E-SIGNATURE

Câu 12: Hiện nay, khoảng.... số doanh nghiệp Việt Nam sử dụng Internet để

gửi và nhận thư điện tử. 20%

b. 20-40%

c. 40-60%

d. Trên 60%

Câu 13: số doanh nghiệp có không quá 4 người biết sử dụng

thư điện tử chiếm a. 10%

b. 10-20%

c. 20-40%

d. Trên 40%

Câu 14: trung bình số chuyên viên CNTT/ Số doanh nghiệp khoảng

a. 30000/100000

b. 20000/100000

c. 30000/150000

d. 20000/80000

Câu 15: website mà tại đó các doanh nghiệp có thể tiến hành các hoạt động thương mại từ quảng cáo, giới thiệu hàng hoá, dịch vụ tới trao đổi thông tin, kí kết hợp đồng thanh toán... được gọi là

a. Sàn giao dịch điện tử

b. Chợ điện tử

c. Trung tâm thương mại điện tử

d. Sàn giao dịch điện tử B2B

CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (3)

Câu 1: Chỉ ra sàn giao dịch của nhà nước

a. www.vnet.vn

b. www.Export.com.vn

c. www.worldtradeB2B.com

d. www.vnemart.com.vn

Câu 2: Trên sàn giao dịch hiện nay, các doanh nghiệp không thể làm gì

a. Quảng cáo

b. Giới thiệu hàng hoá, dịch vụ

c. Tìm kiếm khách hàng

d. Kí kết hợp đồng

Câu 3: Chỉ ra yếu tố không phải khó khăn khi tham gia TMĐT

a. Nhân lực: đội ngũ chuyên gia kém cả về số lượng và chất lượng

b. Vốn: thiếu vốn đầu tư xây dựng hạ tầng viễn thông

c. Thương mại truyền thống chưa phát triển

d. Nhận thức quá “đơn giản” về TMĐT

Câu 4 Tổ chức nào đã đưa ra các hướng dẫn cụ thể về ứng dụng Internet vào kinh doanh quốc tế

a. WTO

b. OECD

c. UNCTAD

d. APEC

Câu 5: Sử dụng Internet vào hoạt động kinh doanh quốc tế cần tuân theo 5 bước cơ bản theo thứ tự nào là đúng

a. Đánh giá năng lực xuất khẩu, lập kế hoạch xuất nhập khẩu, xúc tiến và tìm kiếm cơ hội xuất nhập khẩu, tiến hành giao dịch xuất nhập khẩu, quản trị mối quan hệ khách hàng

b. Quản trị quan hệ khách hàng, đánh giá năng lực xuất khẩu, lập kế hoạch xuất nhập khẩu, xúc tiến và tìm cơ hội xuất nhập khẩu, tiến hành giao dịch xuất nhập khẩu

c. Đánh giá năng lực xuất khẩu, quản trị quan hệ khách hàng, lập kế hoạch xuất nhập khẩu, xúc tiến và tìm kiếm cơ hội xuất nhập khẩu, tiến hành giao dịch xuất nhập khẩu

d. Đánh giá năng lực xuất khẩu, lập kế hoạch xuất nhập khẩu, xúc tiến, tìm kiếm cơ hội xuất nhập khẩu, quản trị quan hệ khách

hàng, tiến hành giao dịch xuất nhập khẩu

Câu 6: Để xúc tiến xuất khẩu thành công trong thời đại hiện nay, doanh nghiệp không cần yếu tố nào

a. Trang web riêng của công ty

b. Có kế hoạch marketing trực tiếp thông qua thư điện tử

c. Tham gia các sàn giao dịch thương mại điện tử

d. Có đội ngũ cán bộ chuyên trách về công nghệ thông tin

Câu 7: Mệnh đề nào sai

a. www.wtpfed.org là website cung cấp thông tin thị trường

b. www.jetro.go.jp hỗ trợ các nhà xuất khẩu nước ngoài tìm nhà nhập khẩu Nhật Bản

c. www.worldtariff.com là website của công ty FedEx Trade Network

d. www.jurisint.org cung cấp các thông tin về thương mại trù luật

Câu 8: Chỉ ra các ví dụ thành công điển hình của e-markespace

a. Amazon.com

b. Hp.com

c. Jetro.go.jp

d. Alibaba.com

Câu 9: Website wtpfed.org là mô hình

a.B2C

b.B2B

c.B2G

d.G2B

Câu 10: website <http://unstats.un.org> là website cung cấp thông tin

a.Thương mại

b.Xuất nhập khẩu

c.Luật trong thương mại quốc tế

d.Niên giám thương mại

Câu 11: Website www.tsnn.com là website cung cấp thông tin về

a.Các mặt hàng cần mua và doanh nghiệp nhập khẩu

b.Các mặt hàng cần bán và doanh nghiệp xuất khẩu

c.Các thông tin về triển lãm thương mại

d.Các thông tin về đấu giá quốc tế

Câu 12: Website www.countryreports.org có tác dụng đối với hoạt động nào nhất

a. Nghiên cứu thị trường nước ngoài

b. Đánh giá khả năng tài chính của đối tác

c. Xin hỗ trợ tài chính xuất khẩu

d. Tìm kiếm danh mục các công ty xuất nhập khẩu

Câu 13: Chỉ ra giải pháp không có chung tính chất với các giải pháp còn lại

a. Hoàn thiện hệ thống chính sách pháp lý về TMĐT

b. Bảo hộ sở hữu trí tuệ

c. Bảo vệ người tiêu dùng

d. Chiến lược ứng dụng TMĐT cho SMEs

Câu 14: Chỉ ra giải pháp không có chung tính chất với các giải pháp còn lại

a. Đầu tư phát triển hệ thống thông tin cho các tổ chức, doanh nghiệp

b. Đầu tư, phát triển nguồn nhân lực cho TMĐT

c. Xây dựng lộ trình cụ thể ứng dụng TMĐT cho doanh nghiệp XNK

d. Luật hoá vấn đề bảo mật thông tin cá nhân

Câu 15: Website nào không hỗ trợ về bảo mật thông tin cá nhân

a. W3C (P3P)

b. BBBOnline

c. BetterWeb

d. Intracen

CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (4)

Câu 1: Quy trình ứng dụng TMĐT với doanh nghiệp XNK nào đúng

- a.** Xác định ngành hàng KD, xây dựng website, quảng bá website, hỗ trợ khách hàng, thanh toán qua mạng, đổi mới phương thức kinh doanh
- b.** Xác định ngành hàng KD, xây dựng website, hỗ trợ khách hàng, quảng bá website, thanh toán qua mạng, đổi mới phương thức kinh doanh
- c.** Xác định ngành hàng KD, xây dựng website, thanh toán qua mạng, quảng bá website, hỗ trợ khách hàng, đổi mới phương thức kinh doanh
- d.** Xác định ngành hàng KD, xây dựng website, quảng bá website, thanh toán qua mạng, đổi mới phương thức

kinh doanh, hỗ trợ khách hàng

Câu 2: Chỉ ra yếu tố quan trọng nhất đối với một website

- a. Mua tên miền và dịch vụ hosting
- b. Tổ chức các nội dung website
- c. Thiết kế website
- d. Bảo trì và cập nhật thông tin

Câu 3: Quảng bá website như thế nào sẽ không tiết kiệm nhất

- a. Đăng kí trên các search engine
- b. Liên kết quảng cáo giữa các doanh nghiệp với nhau
- c. Sử dụng viral-marketing

d.Quảng cáo trên tạp chí chuyên ngành như thương mại hay bưu chính viễn thông

Câu 4: Các mô hình kinh doanh thương mại điện tử thực chất là:

a.Các mô hình kinh doanh truyền thống và các mô hình hoàn toàn mới

b.Các mô hình kinh doanh truyền thống đặt trong môi trường thương mại điện tử

c.Sự nâng cấp các mô hình kinh doanh truyền thống

d.Sự nâng cấp các mô hình kinh doanh truyền thống và các mô hình kinh doanh hoàn toàn mới

Câu 5: Chỉ ra mô hình kinh doanh B2B trong các mô hình sau:

a.Amazon.com

b.eBay.com

c.ChemUnity.com

d.Goodsonline.com

Câu 6: hợp đồng điện tử là hợp đồng được giao kết thông qua các phương tiện điện tử, trong đó hợp đồng hoặc một phần của hợp đồng được lập dưới dạng dữ liệu điện tử. Đây là khái niệm hợp đồng điện tử trong

a.Dự thảo pháp lệnh thương mại điện tử của Việt nam

b. Luật mẫu về thương mại điện tử Uncitral

c. Nhóm nghiên cứu thuộc uỷ ban châu âu về hợp đồng trong TMĐT

d. OECD

Câu 7: Việc kí kết hợp đồng điện tử là quá trình thiết lập, đàm phán , kí kết và duy trì các hợp đồng hoàn toàn ở dạng dữ liệu điện tử. Đây là khái niệm về giao kết hợp đồng điện tử trong

a. Dự thảo pháp lệnh TMĐT của Việt nam

b. Luật mẫu về TMĐT Uncitral

c. Nhóm nghiên cứu thuộc uỷ ban châu âu về hợp đồng TMĐT

d. OECD

Câu 8: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi ích của hợp đồng điện tử

a. Tiết kiệm thời gian và chi phí cho các bên tham gia

b. Tiến tới thế giới tự động hoá trong kinh doanh

c. Đảm bảo sự an toàn, chính xác, tránh giả mạo

d. Tăng thêm thị phần cho doanh nghiệp trên thị trường quốc tế

Câu 9: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi ích của hợp đồng điện tử

a. An toàn trong giao dịch, kí kết hợp đồng

b. Nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế

c. Duy trì quan hệ lâu dài với khách hàng và người cung cấp

d. Tiềm để thực hiện toàn bộ các giao dịch điện tử qua mạng

Câu 10: Điều gì không phải sự khác biệt giữa hợp đồng điện tử và hợp đồng truyền thống

a. Sử dụng chữ kí bằng tay và sử dụng chữ kí điện tử

b. Một hợp đồng bằng giấy hoàn chỉnh và một hợp đồng được tổng hợp thông qua thống nhất các điều khoản ở các thông điệp dữ liệu khác nhau

c. Thời điểm kí của hai bên gần nhau và cách xa nhau

d. Nội dung hợp đồng truyền thống đơn giản hơn

Câu 11: Sự khác biệt giữa hợp đồng truyền thống và điện tử thể hiện rõ nhất ở

a. Đối tượng của hợp đồng

b. Nội dung của hợp đồng

c. Chủ thể của hợp đồng

d. Hình thức của hợp đồng

Câu 12: Chỉ ra mệnh đề không đúng:

a. Hợp đồng B2B linh hoạt hơn hợp đồng B2C

b. Hợp đồng điện tử phụ thuộc vào máy tính và các phần mềm lập và hiển thị nó

c. Người mua trong hợp đồng điện tử nhiều khi không thể nhận được hàng

d. Hợp đồng điện tử được kí giữa người và phần

mềm máy tính

Câu 13: Công ước E-terms là do tổ

chức nào đưa ra

a. ICC

b. UNCITRAL

c. ITC

d. WTO

Câu 14: Chỉ ra mệnh đề không đúng

- a. Khi mua hàng trên mạng, chào hàng chỉ bắt đầu khi người mua đồng ý với đơn hàng do cửa hàng tổng hợp tên cơ sở các chọn lựa của người mua trước đó
- b. Khi người mua chấp nhận chào hàng này thì hợp đồng được hình thành và người bán có thể nhận được tiền ngay sau đó
- c. Nguyên tắc chung khi mua sắm trên mạng là chọn các cửa hàng lớn, có uy tín để mua
- d. Hợp đồng điện tử B2C được hình thành khác với các hợp đồng truyền thống về nội dung

Câu 15: Chỉ ra mệnh đề sai

- a. Website là phương pháp không dễ dàng để sản phẩm được biết đến trên thế giới
- b. Xây dựng website dễ hơn việc cập nhật, duy trì và phát triển website
- c. Các trung gian thương mại sẽ bị loại bỏ khi TMĐT ra đời và phát triển
- d. Các rủi ro trong thanh toán bằng thẻ tín dụng do người bán chịu

CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (5)

Câu 1: Vận đơn đường biển thường bị làm giả không vì mục đích nào

- a. Sửa đổi số lượng, chất lượng của hàng hoá được mô tả trên vận đơn
- b. Làm giả vận đơn để bán lại hàng hoá cho người hàng hoặc nhận hàng

c.Làm giả vận đơn để nhận tiền theo quy định trong LC

d.Làm giả vận đơn để gửi sớm cho người mua để họ nhận hàng

Câu 2: Vìlà chứng từ có thể chuyển nhượng được nên ngân hàng có thể giữ chứng từ này như một sự đảm bảo cho các khoản tín dụng cấp cho người nhập khẩu. Khi hàng hoá tới cảng

đến, người mua xuất trình..gốc cho người chuyên chở để nhận hàng

a.Vận đơn đường biển

b. Vận đơn điện tử

c. Hợp đồng điện tử

d. Bộ chứng từ thanh toán

Câu 3: Đặc điểm nào không phải của mã khoá bí mật

a.Khoá để mã hoá và giải mã giống nhau

b.Người gửi và người nhận cùng biết khoá này

c.Chi phí quản lý loại khoá này thấp và quản lý đơn giản với cả hai bên

d.Doanh nghiệp sẽ phải tạo ra khoá bí mật cho

từng khách hàng

Câu 4: Yếu tố nào không thuộc

quy trình tạo lập chữ kí điện tử

a.Thông điệp gốc

b.Bản tóm lược của thông điệp

c.Khoá công cộng

d.Chữ kí điện tử

Câu 5: Yếu tố nào không thuộc quy trình xác nhận chữ kí điện tử

a.Thông điệp nhận được

b.Khoá bí mật

c.Bản tóm lược của thông điệp

d.Kết quả so sánh hai bản tóm lược

Câu 6: Về cơ bản, trên chứng thực điện tử (hay chứng chỉ số hoá) được cấp cho một tổ chức gồm có, ngoại trừ

a.Tên đầy đủ, tên viết tắt, tên giao dịch

b.Địa chỉ liên lạc

c.Thời hạn hiệu lực, mã số của chứng thực

d.Mã số công cộng và khả năng tài chính của tổ chức

Câu 7: Trong thương mại quốc tế, các chứng thực cần được một tổ chức cấp, tổ chức này cần có đặc điểm sau, ngoại trừ:

a.Một tổ chức hàng đầu thế giới

b.Có uy tín trong cộng đồng kinh doanh, ngân hàng, vận tải

c.Có khả năng đặc biệt về ứng dụng CNTT trong TMĐT

d.Có mạng lưới chi nhánh rộng khắp thế giới

Câu 8: Các quy tắc của CMI sử dụng công cụ để thực hiện việc kí hậu và chuyển quyền sở hữu đối với vận đơn điện tử

a.Khoá công cộng của vận đơn điện tử

b.Khoá bí mật của vận đơn điện tử

c.Chữ kí điện tử

d.Hệ thống Bolero

Câu 9: Người nắm giữcủa vận đơn điện tử có thể ra lệnh giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho bên thứ ba, chỉ định hoặc thay thế người nhận hàng, nhìn chung có đầy đủ các quyền mà người nắm giữ vận đơn giấy có được

a.Khoá công cộng

b.Khoá bí mật

c.Chữ kí điện tử

d.Hệ thống Bolero

Câu 10: Các vấn đề chính được đề cập trong các nguồn luật điều chỉnh TMĐT gồm, ngoại trừ

a.Hiệu lực pháp lý của các thông điệp dữ liệu

b.Yêu cầu về Văn bản

c.Yêu cầu về Chữ kí

d.Vận đơn điện tử

Câu 11: Chỉ ra mệnh đề không đúng

- a. Tại nhiều quốc gia, các bản ghi điện tử đã được chấp nhận là bằng chứng
- b. Hiệu lực pháp lý, giá trị hay hiệu lực thi hành của thông tin thường vẫn bị phủ nhận vì nó được thể hiện dưới dạng thông điệp dữ liệu mà không phải bằng giấy
- c. Quy tắc bằng chứng tốt nhất hay bằng chứng bổ sung khi áp dụng với thông điệp dữ liệu thì cũng không thay đổi hiệu lực pháp lý và giá trị làm bằng chứng của các thông điệp này
- d. Trong trường hợp không có chứng từ gốc, một thông điệp dữ liệu hoặc một bản in từ máy tính có thể

được coi là bằng chứng tốt nhất

Câu 12: “Bằng văn bản” theo luật của Úc, được hiểu là, ngoại trừ

- a. Bất kì giấy tờ hoặc chất liệu nào có chữ trên đó
- b. Bất kì giấy tờ hoặc chất liệu nào có các kí hiệu, hình ảnh... có ý nghĩa và có thể hiểu được
- c. Bất kì đồ vật hoặc chất liệu nào phát ra hình ảnh hoặc chữ viết mà có thể tái tạo lại được
- d. Các hình thức khác chữ trên giấy hoặc chất liệu tương tự đều không được chấp nhận

Câu 13: Việc chứng thực một thông điệp điện tử bằng là để cho người nhận thông điệp đó hay bên thứ ba biết được nguồn gốc của thông điệp cũng như ý chí của bên đưa ra thông điệp đó

- a. Mã khoá bí mật
- b. Mã khoá công cộng
- c. Chữ kí điện tử
- d. Cơ quan chứng thực

Câu 14: Incoterms 2000 và eUCP 1.0 đều

- a. Có quy định chi tiết và rõ ràng về các chứng từ điện tử

b.Có quy định và đề cập đến những nội dung cơ bản về chứng từ điện tử

c.Chưa có quy định cụ thể về chứng từ điện tử

d.Chấp nhận tất cả chứng từ điện tử

Câu 15: Chỉ ra định nghĩa TMĐT theo chiều ngang

a.MSDP

b. MSPD

c. MDSP

d. MDPS

Câu 16: Chỉ ra định nghĩa TMĐT theo chiều dọc

a.IMBSA

b. IMBAS

c. IBMSA

d. IBMAS

Câu 17: Đặc trưng nào không phải của riêng TMĐT

a.Các bên giao dịch không cần gặp trực tiếp, không cần biết nhau từ trước

b.Xoá nhòa khái niệm biên giới quốc gia

c.Sự tham gia của cơ quan chứng thực là tất yếu

d.Thông tin thị trường trở thành công cụ cạnh tranh đặc lực

PHẦN II: CÂU HỎI ĐÚNG SAI

PHẦN III: CÂU HỎI COMMERCE
TURBAN

Câu 1. Các mô hình kinh doanh sau đây, mô hình nào không phù hợp với môi trường kinh doanh trên Internet

a.Marketing liên kết

b.Đấu giá

c.Chuyển phát nhanh

d.Khách hàng tự đặt giá

Câu 2. Công ty XYZ có dịch vụ giúp các cá nhân bán hàng cho các cá nhân khác và thu một khoản phí trên các giao dịch được thực hiện. Mô hình kinh doanh EC nào được công ty sử dụng

a.B2B

b.B2C

c.C2C

d.P2P

Câu 3: Cá biệt hoá rộng rãi cho phép công ty có thể

a.Sản xuất số lượng lớn sản phẩm giống nhau

b.Sản xuất các sản phẩm phù hợp từng nhóm khách hàng

c.Sản xuất số lượng lớn sản phẩm phù hợp từng cá nhân

d.Hiểu được những nhu cầu cụ thể của số đông khách hàng để từ đó tạo ra

những sản phẩm thành công

Câu 4: Nhận xét nào không phải là hạn chế của

TMĐT

a.Một số khách hàng thích kiểm tra hàng hoá thực khi mua

b.Tốc độ đường truyền Internet ngày càng nhanh hơn

c.Vấn đề an ninh còn ít được chú ý và đang trong giai đoạn xây dựng

d.Các phần mềm ứng dụng thay đổi thường xuyên

Câu 5: Công ty XYZ bán hàng hoá cho các khách hàng cá nhân, mô hình nào được sử dụng

a.B2B

b.B2C

c.C2C

d.P2P

Câu 6: Chỉ ra hạn chế của TMĐT

a.Khả năng hoạt động liên tục 24/7

b.Liên kết với hệ thống thông tin của nhà cung cấp, nhà phân phối

c.Yêu cầu về hệ thống phần cứng, phần mềm, nối mạng

d.Mở rộng thị trường

Câu 7: Chỉ ra lợi ích của TMĐT

a.Khắc phục hạn chế về đường truyền

b.Mọi người có thể giao tiếp dễ dàng hơn

c.Khách hàng mua hàng có thể yên tâm hơn về an ninh TMĐT

d.TMĐT và các công nghệ liên quan ngày càng

phát triển mạnh

Câu 8: TMĐT làm giảm chu kì của

các hoạt động sau, ngoại trừ:

a. Sự thoả mãn của khách hàng

b. Các chiến lược marketing

c. Vòng đời sản phẩm

d. Thời gian tung sản phẩm ra thị trường

Câu 9: Tại sao TMĐT B2C lại kém hấp dẫn hơn so với B2B

a.Dễ tiến hành hơn

b.Chi phí đầu tư và thực hiện thấp hơn

c.Số lượng khách hàng lớn hơn

d.Xung đột trong kênh phân phối

Câu 10: Công ty XYZ giúp các cá nhân trao đổi các sản phẩm số hoá, mô hình kinh doanh đã được áp dụng là mô hình nào

a.B2B

b.B2C

c.C2C

d.P2P

Câu 11: Công ty ABC có nhiều chi nhánh đã thiết kế được hệ thống thông tin của mình cho phép truy cập từ bên ngoài thông qua Internet. Công ty sẽ liên kết các chi nhánh này với nhau. Mạng của công ty thuộc loại gì

a.Internet

b.Intranet

c.Extranet

d.VPN

Câu 12: Công ty XYZ bán nhiều loại sản phẩm thông qua website của mình, họ đang sử dụng mô hình kinh doanh nào?

a.Marketing liên kết

b.Đấu giá trực tuyến

c.Bán lẻ trực tuyến

d.Khách hàng tự định giá

Câu 13: ABC là một hiệp hội giúp các thành viên của mình mua sắm với giá thấp hơn khi mua số lượng lớn. Mô hình kinh doanh mà ABC đang sử dụng là mô hình gì?

- a.** Mua sắm theo nhóm
- b.** Đấu giá trực tuyến
- c.** Marketing liên kết
- d.** Khách hàng tự định giá

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (2)

Câu 1: Yếu tố nào không phải chức năng của thị trường

- a. Kết nối người mua và người bán
- b. Tạo điều kiện để tiến hành giao dịch
- c. Đảm bảo lợi nhuận cho người môi giới
- d. Cung cấp môi trường để tiến hành các hoạt

động kinh doanh

Câu 2: Chỉ ra trung gian

- a. Một hãng marketing chuyên cung cấp các quảng cáo
- b. Hệ thống máy tính, phần mềm kết nối những người mua và người bán
- c. Người bán cung cấp các sản phẩm đến khách hàng
- d. UPS cung cấp các sản phẩm đến khách hàng

Câu 3: Giảm chi phí tìm kiếm của khách hàng cho phép họ:

- a.** Tìm kiếm nhiều sản phẩm và giá cả để lựa chọn tốt nhất
- b.** Thực hiện các quyết định mua sắm đúng đắn
- c.** Tính toán được chi phí của sản phẩm
- d.** Thương lượng được giá tốt nhất

Câu 4: Hoạt động nào không được sử dụng để làm tăng lòng tin về chất lượng

- a. Mẫu hàng miễn phí
- b. Giảm giá
- c. Chính sách trả lại hàng
- d. Bảo hành

Câu 5: Theo chiến lược khác biệt hoá sản phẩm, định giá căn cứ vào

- a. Chi phí sản xuất
- b. Chi phí của sản phẩm tương tự
- c. Giá trên thị trường
- d. Mức giá khách hàng sẵn sàng chấp nhận thanh toán

Câu 6: Chỉ ra yếu tố không thuộc Năm lực lượng cạnh tranh của Michael Porter

a.Đe dọa từ phía các sản phẩm thay thế

b.Sức ép từ phía nhà cung cấp

c.Sức ép từ phía đối thủ cạnh tranh

d.Tác động của hệ thống thông tin TMĐT

Câu 7: Tại sao người kinh doanh muốn cá biệt hoá sản phẩm

a.Có thể định giá cao hơn

b. Giảm chi phí sản xuất

c. Trong TMĐT yêu cầu phải cá biệt hoá

d. Khách hàng có xu hướng chỉ chấp nhận các sản phẩm cá biệt hoá

Câu 8: Chỉ ra ví dụ của việc tiếp tục sử dụng trung gian trong kinh doanh

a.Sử dụng nhân viên bán hàng để thương lượng các hợp đồng lớn, phức tạp

b. Mua vé máy bay trực tiếp từ hãng hàng không

c. Mua bảo hiểm từ công ty thay vì qua đại lý

d. Mua bán chứng khoán qua Internet thay vì

dùng môi giới

Câu 10: Chỉ ra yếu tố là hạn chế

của đấu giá truyền thống

a.Thời gian tiến hành

- b.** Thời gian kiểm tra
- c.** Khả năng kỹ thuật của người mua
- d.** Yêu cầu hiện diện thực tế

Câu 11: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi ích của đấu giá với người bán

- a.Nhiều khách hàng
- b.Giải trí
- c.Nhanh chóng thu được tiền
- d.Loại bỏ các trung gian

Câu 12: Chỉ ra các bước trong quá trình mặc cả trên mạng

- a.Tìm kiếm, lựa chọn, thương lượng, hoàn thành giao dịch
- b.Tìm kiếm, lựa chọn, thương lượng, tiếp tục lựa chọn, thương lượng, hoàn thành giao dịch
- c.Tìm kiếm, thương lượng, lựa chọn, hoàn thành giao dịch
- d.Tìm kiếm, thương lượng, lựa chọn, tiếp tục lựa chọn và thương lượng,

hoàn thành giao dịch

Câu 13: Chỉ ra hạn chế của đấu giá:

- a.Quy mô thị trường
- b.Đa dạng hoá các sản phẩm chào bán

c. Có nguy cơ giả mạo

d. Bán hàng linh hoạt

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (3)

Câu 1: Jeff muốn mua hàng trên mạng nhưng không tin tưởng vào chính sách bảo mật thông tin cá nhân, anh ta có thể sử dụng công cụ nào trên mạng để tham khảo

a. Shopbot

b. Trust verification site

c. Business rating site

d. Shopping portals

Câu 2: Các site đánh giá độ tin cậy của các site thương mại điện tử khác. Các đánh giá này có độ tin cậy như thế nào?

a. Rất cao, các đánh giá bảo đảm độ tin cậy tuyệt đối của các site được đánh giá

b. Trung bình, thông thường mức đánh giá được tham khảo để khách hàng quyết định

c. Thấp, công ty nào cũng được đánh giá là tốt

d. Thấp, công ty nào bị coi là không đáng tin cậy thì mới được đánh giá

Câu 3: Một site cung cấp nội dung miễn phí, tuy nhiên , trên các banner có những quảng cáo, công ty đang sử dụng mô hình kinh doanh nào?

a. Sponsorship Model

b. Transaction Model

c. Subscription Model

d. Advertisintg-supported Model

Câu 4: Chỉ ra ví dụ của mô hình bán lẻ qua mạng

a. Cửa hàng A không có trụ sở thực và bán nhiều loại hàng hoá qua mạng Internet

b. Cửa hàng B không có trụ sở thực và bán một số sản phẩm nhất định qua mạng

c. Cửa hàng C có trụ sở thực và có website, bán nhiều loại hàng hoá

d. Cửa hàng D có trụ sở thực và bán nhiều loại hàng hoá

Câu 5: Chỉ ra dịch vụ Không được các công ty du lịch qua mạng cung cấp

a. Bán và đặt vé

b. Thông tin giới thiệu

c. Giảm giá vé máy bay

d. Máy tính chuyển đổi tiền

Câu 6: Các đại lý trên mạng không tạo ra thay đổi nào dưới đây đối với ngành du lịch

a. Các dịch vụ cá biệt hoá nhiều hơn

b. Tiện lợi hơn

c. Hiểu biết nhiều về sản phẩm hơn

d. Chi phí cao hơn do giảm bớt nhiều dịch vụ

Câu 7: Đe dọa nghiêm trọng nhất đối với các đại lý du lịch truyền thống là gì?

- a. Giá thấp hơn
- b. Các đại lý ảo qua mạng
- c. Dịch vụ tự động
- d. Dịch vụ liên tục 24/24

Câu 8: Chỉ ra yếu tố không phải là động lực trong thị trường lao động qua mạng ?

- a.** Quy mô của thị trường lao động
- b.** Chi phí
- c.** Thời gian tìm kiếm
- d.** Tốc độ giao tiếp

Câu 9: Chỉ ra yếu tố không phải lợi thế của thị trường lao động qua mạng đối với người lao động

- a. Tốc độ giao tiếp
- b. Khả năng tìm kiếm nhiều vị trí hơn
- c. Khả năng đánh giá giá trị của mình
- d. Số người sử dụng Internet còn thấp

Câu 10: Chỉ ra yếu tố không phải lợi thế của Internet khi hỗ trợ các giao dịch về bất động sản

- a. Xem sản phẩm qua mạng, tiết kiệm thời gian
- b. Sắp xếp các sản phẩm theo thuộc tính để đánh giá nhanh hơn
- c. Thông tin chi tiết về sản phẩm
- d. Dịch vụ qua mạng giảm nhu cầu đến tận nơi để xem

Câu 11: Trong các công ty sau, công ty nào không mua bán chứng khoán qua mạng

a. Priceline.com

b. Schwab.com

c. E-Trade.com

d. Datek.com

Câu 12. Dịch vụ nào không thuộc khả năng của Home Banking

a. In séc mới từ Internet

b. Thanh toán hoá đơn

c. Xem thông tin về tài khoản

d. Chuyển tiền giữa các tài khoản

Câu 13: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi thế của Online Banking

a. Thanh toán hoá đơn qua mạng

b. Truy cập mọi lúc

c. Giao tiếp trực tiếp với nhân viên

d. Xem chi tiết các giao dịch đã thực hiện

Câu 14: Các nội dung được xuất bản nhưng chỉ có thể đọc được qua máy vi tính hay các thiết bị cầm tay là ví dụ nào của xuất bản điện tử?

a. Edu-tainment

b. E-book

c. P2P

d. Distance Learning

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (4)

Câu 1: Một website có 10000 người xem một ngày nhưng chủ website không thể biết chính xác những người xem đó giống hay khác nhau. 10000 lần mở website này được gọi là:

a. Impression

b. Unique visitors

c. Hits

d. Cookies

Câu 2: Chỉ ra lý do không làm quảng cáo trên Internet ngày càng phát triển

a. Các quảng cáo được cập nhật dễ dàng

b. Quảng cáo có thể sử dụng nhiều phương tiện khác nhau

c.Số người dùng Internet đạt mức bão hoà

d.Web TV đã phát triển để người sử dụng Internet

có thể tiếp cậnCâu 3: Chỉ ra yếu tố không phải hạn

chế của quảng cáo trực tuyến

a.Chưa có tiêu chuẩn chung để đánh giá

b.Khó phân đoạn thị trường

c.Khó đo lường quy mô thị trường

d.Khó so sánh các cơ hội quảng cáo

Câu 4: Chỉ ra yếu tố không phải lợi ích của quảng cáo bằng banner trên mạng

a.Dẫn người sử dụng đến website được quảng cáo

b.Người xem bị buộc phải xem banner quảng cáo

c.Thay đổi nội dung phù hợp thị trường mục tiêu

d.Chi phí thấp

Câu 5: Công ty A đăng quảng cáo trên hàng loạt các website khác đồng thời bán lại chỗ để quảng cáo trên website của mình, chiến lược công ty sử dụng là gì:

a.Skyscaper Ad

b.Banner exchange

c.Banner swapping

d.Customized banner

Câu 6: Tạo sao email được sử dụng phổ biến trong quảng cáo điện tử

a.Phản hồi nhanh từ phía khách hàng tiềm năng

b. Khách hàng có số lượng message giảm dần

c. Không có phản ứng dữ dội từ phía khách hàng

d. Chi phí cao khiến ngày càng ít người sử dụng phương thức này

Câu 7: Công ty ABC cho phép người sử dụng sản phẩm thảo luận về sản phẩm, công dụng, cách sử dụng.....trên website của mình, công ty đang sử dụng hình thức gì:

a.Email

b.Emercial

c.Chat rooms

d.Banner

Câu 8: Công ty ABC gửi những email đến các khách hàng trung thành của mình, công ty hi vọng rằng những khách hàng này sẽ chuyển tiếp những thông điệp đến bạn bè, đồng nghiệp của họ,hình thức marketing này được gọi là gì

a.Push marketing

b.Pull marketing

c.Test marketing

d. Viral marketing

Câu 9: Các website cho phép khách hàng

a. Tìm giá tốt nhất của một sản phẩm nhất định giữa những người cung cấp là thành viên của site

b. Tìm giá tốt nhất của sản phẩm trên Internet

c. Đưa ra quyết định tốt nhất để mua một sản phẩm

d. Xác định xem một sản phẩm có được định giá hợp lý hay không

Câu 10: Công ty ABC cho thuê chỗ để quảng cáo và tính phí trên số lượng người truy cập website của khách hàng thông qua banner này, đây là mô hình quảng cáo gì

a. Page views

b. Click throughs

c. Hits

d. Actual Purchases

Câu 11: Chỉ ra yếu tố không phải là lợi thế của online catalogue đối với catalogue truyền thống

a. Đòi hỏi kĩ năng về tin học

b. Cá biệt hoá đơn giản

c. Dễ cập nhật

d. Có khả năng so sánh dễ dàng hơn

Câu 12: Cindy xem một catalogue trên mạng. Dựa vào những sản phẩm mà Cindy xem, website tự xây dựng một danh mục các sản phẩm cho Cindy. Catalogue kiểu này được gọi là website gì:

a.Catalogue động

b.Catalogue so sánh

c.Catalogue cá biệt hoá

d.Pointcast

Câu 13: Điều gì không bị coi là vi phạm đạo đức kinh doanh đối với người sử dụng web

a.Bán danh sách thông tin khách hàng mà không được sự đồng ý của họ

b.Sử dụng cookies

c.Bán hàng trên mạng

d.Spamming

Câu 14: Yếu tố nào là không cần thiết khi tiến hành quảng cáo trên mạng

a.Phối hợp quảng cáo truyền thống

b. Xác định khách hàng mục tiêu

c. Khách hàng mục tiêu cần online

d. Có phần cứng phù hợp

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (5)

Câu 1: Chỉ ra mô hình B2B emarketplace tư nhân

- 1.Công ty ABC bán phụ tùng máy móc cho 20 khách hàng qua catalogue in
- 2.Công ty ABC cùng với các nhà sản xuất khác và người giao dịch mua bán phụ tùng máy móc thông qua một website
- 3.Công ty ABC bán phụ tùng máy móc cho 20 khách hàng thông qua website của mình
- 4.Công ty ABC bán CDs cho khách hàng thông qua

website của mình Câu 2: Chỉ ra ví dụ minh họa loại bỏ

trung gian trong thương mại điện tử

- 1.Bên cạnh bán hàng qua catalogue in ấn, công ty mở rộng kênh bán hàng qua mạng
- 2.Bên cạnh bán hàng qua các cửa hàng tổng hợp, công ty mở rộng bán hàng qua mạng
- 3.Công ty bỏ kênh bán hàng qua catalogue để tập trung vào bán hàng qua mạng
- 4.Bên cạnh bán hàng qua catalogue, công ty bắt đầu bán qua các cửa hàng tổng hợp

Câu 4: Công ty ABC giúp người mua và người bán tiến hành giao dịch qua mạng, ABC đang sử dụng mô hình gì

- 1.Chợ điện tử của người bán
- 2.Thương mại điện tử phối hợp
- 3.Chợ điện tử nhiều-một
- 4.Chợ điện tử nhiều-nhiều

Câu 5: Chỉ ra yếu tố không phải đặc điểm của chợ điện tử của người bán

- 1.Cung cấp nhiều dịch vụ khách hàng
- 2.Cung cấp catalogue cá biệt theo nhu cầu khách hàng
- 3.Giá cả cao hơn giá trên thị trường truyền thống
- 4.Cung cấp các sản phẩm cá biệt hoá

Câu 6: Một số công ty cùng sử dụng một mô hình catalogue trên mạng. Đây là mô hình

- 1.Đổi hàng
- 2.Thương mại điện tử hợp tác
- 3.Mua hàng theo nhóm
- 4.Liên kết catalogue

Câu 7: Chỉ ra yếu tố không phải là yêu cầu của chợ điện tử B2B

- 1.Máy chủ
- 2.Phần cứng và phần mềm bảo mật
- 3.Phần mềm hỗ trợ bên bán và bên mua
- 4.Mạng nội bộ và ngoại bộ riêng

Câu 8: Chỉ ra ví dụ công ty không theo mô hình hướng vào TMĐT

- 1.Công ty ABC bán đấu giá hàng trên mạng

2.Công ty ABC bán hàng trên mạng

3.Một số công ty cùng mua đồ văn phòng phẩm qua catalogue trực tuyến

4.Công ty ABC mua văn phòng phẩm qua catalogue trực tuyến

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (6)

Câu 1: Chỉ ra ví dụ không phải thuộc hoạt động B2E

a.Nhân viên sử dụng các tài liệu đào tạo của công ty trên website của công ty

b.Nhân viên yêu cầu các văn phòng phẩm qua mạng

c.Công ty quảng cáo tuyển dụng nhân viên mới qua website của mình

d.Công ty đặt các biên bản ghi nhớ trên mạng nội bộ

Câu 2: Chỉ ra yếu tố không phải là đặc điểm của mạng Intranet

a.Thiết kế để phục vụ một công ty

b.Chỉ sử dụng trong nội bộ công ty

c.Có thể browse giống như Internet

d.Sử dụng các nguồn lực của riêng công ty

Câu 3: Chỉ ra yếu tố không phải yêu cầu của mạng Internet

a.Máy chủ lưu trữ web

b.Truy cập internet

c.Công cụ xuất bản trên www

d.Các phần mềm duyệt web

Câu4 : Intranet có thể được sử dụng

a.Không thường xuyên, không liên tục

b.Có giới hạn do hạn chế công nghệ

c.Có một số giới hạn do thiếu sự chấp nhận

d.Mạnh mẽ, các ứng dụng vẫn tiếp tục được phát triển

Câu 5: Cổng thông tin của công ty ABC được thiết kế cho mạng nội bộ của công ty. Tại cổng này có một số lượng lớn các thông tin hướng tới một số hạn chế người sử dụng. Cổng này thuộc loại hình

a.Cổng xuất bản

b.Cổng thương mại

c.Cổng cá nhân

d.Cổng doanh nghiệp

Câu 6: Chính phủ điện tử không gồm hoạt động nào dưới đây

a.Cung cấp các tiện ích cho mọi công dân

b.Bán hàng hoá và dịch vụ

c.Cung cấp các mẫu form của nhà nước

d.Cung cấp cổng truy nhập vào thông tin của chính phủ

Câu 7: Chỉ ra hoạt động thuộc phạm vi hoạt động của chính phủ với công dân G2C

a.Chuyển nhượng lợi ích

b. Mua sắm điện tử

c. Đấu giá điện tử

d. Mua bán trên mạng

Câu 8: Thay đổi cơ cấu tổ chức chính phủ thực sự được thực hiện trong giai đoạn nào

a.Xuất bản thông tin

b.Giao dịch hai chiều chính thức

c.Cá biệt hoá các cổng

d.Chia nhóm các dịch vụ

Câu 9: Chỉ ra ví dụ của P2P, giao dịch TMĐT ngang hàng

a.Chia sẻ file

b. Dịch vụ cá biệt hoá

c. Trao đổi giữa người tiêu dùng

d. Trao đổi quảng cáo

Câu 10: Yếu tố nào ít được coi trọng nhất khi các doanh nghiệp tạo cổng thông tin

a.Dịch vụ tin tức

b. Các kiến thức chuyên ngành

c. Các công cụ hỗ trợ tác nghiệp

d. Các công cụ học tập

Câu 11: Cổng thông tin ABC được thiết kế cho nhiều và đa dạng người sử dụng. Có rất ít chức năng cá biệt hoá cho các nhu cầu cụ thể. Cổng này thuộc loại

a.Cổng xuất bản

b. Cổng thương mại

c. Cổng cá nhân

d. Cổng công ty

Câu 12: Chỉ ra yếu tố không thuộc phạm vi của Chính phủ điện tử hiện nay

a.G2G

b.G2C

c.G2P

d.G2E

Câu 13: Chỉ ra yếu tố không phải lợi ích của chuyển nhượng lợi ích điện tử

- a.Tốc độ giao dịch
- b.Tính toán và nộp thuế
- c.Giảm gian lận
- d.Giảm chi phí

CÂU HỎI TỪ COMMERCE TURBAN (7)

Câu 1: Tổ chức nào không đóng vai trò quan trọng về luật trong TMĐT quốc tế

- a.UNCITRAL
- b.OECD
- c.WIPO
- d.ASEAN

Câu 2: Tổ chức nào không đóng vai trò quan trọng về luật trong TMĐT quốc tế

- a.APEC
- b.Hague Conference in Private International Law
- c.WTO
- d.OPEC

Câu 3: Chỉ ra mệnh đề không đúng

- a.UNCITRAL vai trò chính trong phát triển các luật mẫu điều chỉnh giao dịch điện tử
- b.OECD vai trò dẫn đầu điều chỉnh thuế, bảo vệ người tiêu dùng, bảo vệ sự riêng tư trong TMĐT
- c.WIPO dẫn đầu về bản quyền và thương hiệu trong TMĐT
- d.ASEAN các vấn đề về thương mại điện tử quốc tế trong khu vực

Câu 4: Chỉ ra mệnh đề không đúng

- a.ICANN Chính sách giải quyết tranh chấp liên quan đến tên miền, đã góp phần giải quyết được hàng nghìn vụ tranh chấp liên quan đến tên miền
- b.APEC Nghiên cứu các vấn đề về sự cách biệt số hoá và khả năng ứng dụng TMĐT cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ
- c.WTO Các vấn đề về rào cản đối với TMĐT
- d.AMA Các vấn đề về marketing điện tử quốc tế trong TMĐT

Câu 5: Trên phạm vi quốc gia, tổ chức nào đưa ra luật điều chỉnh TMĐT. Chỉ ra mệnh đề sai

- a.Nhật, Sing, Việt ở cấp chính phủ
- b.Mỹ, Canada ở bang và liên bang
- c.Liên minh châu Âu áp dụng cho các quốc gia thuộc liên minh
- d.Australia áp dụng luật mẫu về TMĐT của Uncitral tại các bang

Câu 6: Uncitral đã đưa ra hai luật mẫu quan trọng về thương mại điện tử

- a.** Luật mẫu về TMĐT và luật mẫu về chữ kí điện tử
- b.** Luật mẫu về TMĐT và luật mẫu về giao dịch điện tử
- c.** Luật mẫu về hợp đồng điện tử và luật mẫu về chữ kí điện tử
- d.** Luật mẫu về hợp đồng điện tử và luật mẫu về giao dịch điện tử

Câu 7: Hai luật mẫu quan trọng về TMĐT được uncitral đưa ra vào các năm

- a. 1996,2001
- b. 1996,2002
- c. 1995.2001
- d. 1995,2004

Câu 8: Tổ chứcđưa ra chương trình hành động đối với TMĐT năm 1998. Trong kế hoạch này tập trung vào xây dựng lòng tin của người sử dụng và khách hàng, thiết lập các quy định

cơ bản cho thị trường điện tử, đẩy mạnh cơ sở hạ tầng thông tin cho TMĐT và tối đa hoá các lợi ích của TMĐT

- a.** OECD
- b.** UNCITRAL
- c.** WIPO
- d.** ICANN

Câu 9: Tổ chức...đang thực hiện các chương trình về TMĐT như: hướng dẫn về bảo vệ người tiêu dùng, công nghệ bảo mật bảo vệ sự riêng tư cá nhân, phổ biến và đào tạo cho người

sử dụng về bảo vệ riêng tư cá nhân trên mạng, tác động của thương mại điện tử về dịch vụ tài chính, ngân hàng, luật về hợp đồng

a.OECD

b. WTO

c. UNCITRAL

d. WIPO

Câu 10: Tổ chứcđược thành lập tháng 10/ 1998 bởi các doanh nghiệp thương mại điện tử, các kĩ sư công nghệ thông tin, giáo sư và cộng đồng người sử dụng Internet. Đây là một tổ chức phi lợi nhuận, tư nhân, nhằm đảm bảo sự ổn định của Internet, đại diện cho cộng đồng sử dụng Internet

a.INCANN

b. WIPO

c. WTO

d. WWW

Câu 11: Tổ chức.....điều phối các hoạt động để đạt được sự thống nhất trên toàn cầu với Internet như: tên miền Internet, địa chỉ IP, các thông số về giao thức cổng, hệ thống máy chủ gốc.

a.ICANN

b. WIPO

c. WWW

d. EU

Câu 12: Chỉ ra mệnh đề không đúng

a.Hague Conference năm 1999 tập trung vào 3 vấn đề chính là hợp đồng điện tử, các giao dịch B2B và B2C, các biện pháp giải quyết tranh chấp trong TMĐT

b.WTO từ năm 1998 đã xem xét các hoạt động của TMĐT đến các hiệp định hiện hành, với sự phát triển của TMĐT cần phải điều chỉnh các chính sách như thế nào, các vấn đề gì mới phát sinh từ TMĐT cần được đàm phán để giải quyết

c.WTO quan tâm là những hàng số hoá xuất nhập khẩu nên được điều chỉnh bởi GATT hay GATS

d.WTO đưa ra một hệ thống để kiểm soát thuế nhập khẩu với phần mềm trên mạng

Câu 13: Chỉ ra mệnh đề không đúng

a.Văn bản quan trọng nhất của EU hiện nay về TMĐT là bản hướng dẫn 2000/31/EC của nghị viện châu Âu ngày 8/6/2000

b.Hoạt động nổi bật nhất của hội đồng châu Âu về TMĐT là đã hoàn thành các đàm phán về hiệp ước tội phạm tin học toàn cầu 2001

c.Mỹ đã có luật thống nhất về giao dịch điện tử

d.Australia rất chậm chễ trong việc thiết lập hệ thống quy định pháp lý về TMĐT

Câu 14: Chỉ ra mệnh đề không đúng

a.Sing là một trong những nước đầu tiên trên thế giới thiết lập khung pháp lý điều chỉnh TMĐT năm 1998

b.Colombia đã thông qua luật về TMĐT, chữ kí và chứng thực điện tử năm 1999

c.GBDe là tổ chức phi chính phủ có các công ty hàng đầu thế giới là thành viên cung cấp cho các chính phủ cơ sở để thiết lập chính sách và luật về TMĐT

d.ICC chưa thực sự quan tâm đến sự phát triển của TMĐT trong những năm gần đây

Câu 15: Chỉ ra mệnh đề không đúng

a.Một trong những điều khoản quan trọng nhất của luật mẫu về TMĐT của uncitral là quy định “thông tin hay dữ liệu điện tử không thể bị từ chối giá trị pháp lý hay hiệu lực pháp lý chỉ vì lý do duy nhất là chúng được thể hiện dưới dạng điện tử”

b. Luật mẫu này chưa thừa nhận giá trị làm chứng cứ của các dữ liệu điện tử

c. Luật mẫu đã loại bỏ sự nghi ngờ về giá trị pháp lý của hành động click chuột vào “I agree” khi mua sắm qua các website

d. Luật mẫu này đưa ra các khái niệm mới về giá trị chức năng tương đương của “Bản gốc, bằng văn bản, chữ kí”