**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 giả

C: 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 tin

B: Thu thập được nhiều thông tin và xử lý tốt

C: Có nhiều nguồn tìm kiếm thông tin

D: 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 tập

B: 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 cao

B : Có rất nhiều tài nguyên phong phú

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

D : 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 giới

D : 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 tiền

B : Sử dụng chung phần mềm, dữ liệu

C : Là mạng truyền thông có nhiều tính năng vượt trội

D : 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 tự

B : 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 lạc

D : 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 dung

B : 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 thiếp chúc mừng Lễ, Tết, sinh nhật…

**Câu 14: *Blog có thế 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 nghiệp

C : 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 virus

B : 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 nhau

D : 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 phương

D : 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 cậy

C : 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 tín

C : 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 tin

D : 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 hiện

B : 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 giưa 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 dung 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 lộ

D : 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 tử

B : 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 nhiệm

D : 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 điệp

B: Chữ ký điện tử và chữ ký sô đều cho phép phát hiện thông điệp bị can thiệp

C : Chữ ký sô 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:**

A :   
B :   
C : D : Có thể ngồi nhà trả hoặc nhận tiền mặt

**Câu 33:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 34:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 35:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 36:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 37:**

A :

B :

C :

D :

---------------------------------------------------------

**Câu 38:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 39:**

A :

B :

C :

D :

**Câu 40:**

A:

B :

C :

D :

**Câu 41:**

A :

B :

C:

D :

**Câu 42:**

A :

B :

C :

D :

**CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (1)**

Câu 1:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 2:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 3:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 4:

a. Truyền thông

b. Kinh doanh

c. Dịch vụ

**d. Mạng Internet**

Câu 5:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 6:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 7:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 8:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 9:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 10:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 11:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 12:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 13:

a.

b.

c.

d.

Câu 14:

a. A:

b. I:

c. D:

**d. A:**

Câu 15:

a.

b.

c.

**d.**

**CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (2)**

Câu 1:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 2.

**a.**

b.

c.

d.

Câu 3:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 4:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 5:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 6:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 7:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 8:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 9:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 10:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 11:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 12

a.

b.

**c.**

d.

Câu 13:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 14:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 15:

a.

b.

c.

**d.**

**CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (3)**

Câu 1:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 2:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 3:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 4

a.

b.

**c.**

d.

Câu 5:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 6:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 7:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 8:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 9:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 10:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 11:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 12:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 13:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 14:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 15:

a.

b.

c.

**d.**

**CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (4)**

Câu 1:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 2:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 3:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 4:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 5:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 6:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 7:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 8:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 9:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 10:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 11:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 12:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 13:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 14:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 15:

a.

b.

**c.**

d.

**CÂU HỎI TỪ BÀI GIẢNG (5)**

Câu 1:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 2:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 3:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 4:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 5:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 6:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 7:

a.

b.

c.

**d.**

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:

a. Khoá công cộng

**b. Khoá bí mật**

c.

d. Hệ thống Bolero

Câu 10:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 11:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 12:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 13:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 14:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 15:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 16:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 17:

a.

b.

c.

**d.**

**PHẦN II: CÂU HỎI ĐÚNG SAI**

**PHẦN III: CÂU HỎI COMMERCE TURBAN**

Câu 1.

a.

b.

**c.**

d.

Câu 2.

a.

b.

**c.**

d.

Câu 3:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 4:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 5:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 6:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 7:

a.

**b.**

c.

d.

Câu 8:

**a.**

b.

c.

d.

Câu 9:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 10:

a.

b.

c.

**d.**

Câu 11:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 12:

a.

b.

**c.**

d.

Câu 13:

**a.**

b.

c.

d.

**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 doạ 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 kĩ 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 doạ 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**](https://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 cận

Câu 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 hoạ 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 quan 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 tuyền

**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 nghê

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 gia 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. Mĩ, 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 chức ………. đưa 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 chức ………..đựoc 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 nấht 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. Mĩ 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”