

《电子商务》在线考试（开卷）试题

注意事项：

- 1、正考学员及重修学员均通过在线考试模块完成该课程考核；
- 2、抄袭、雷同作业一律按零分处理。

一、名词解释（每题 5 分，共 30 分）

1、电子商务（狭义和广义）

电子商务就是在网上开展商务活动——当企业将它的主要业务通过企业内部网、外部网以及与企业的职员、客户、供销商以及合作伙伴直接相连时，其中发生的各种活动就是电子商务。

2、摩尔定律

摩尔定律是由英特尔（Intel）创始人之一戈登·摩尔（Gordon Moore）提出来的。其内容为：当价格不变时，集成电路上可容纳的元器件的数目，约每隔 18-24 个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。换言之，每一美元所能买到的电脑性能，将每隔 18-24 个月翻一倍以上。这一定律揭示了信息技术进步的速度。

3、数字签名

数字签名是公开密钥加密技术的另一类应用，用 DES 算法、RSA 算法都可实现。

4、PKI

PKI 即公钥基础设施。是一种遵循标准的密钥管理平台，它能够作为所有的网络应用透明地提供采用加密和数字签名等密码服务所必须



的密钥和证书管理。

5、电子现金

电子现金又称为数字现金，是一种表示现金的加密序列数，它可以用来表示现实中各种金额的币值，它是一种以数据形式流通的，通过网络支付时使用的现金。

6、网络营销

网络营销也称在线营销或因特网营销，是指利用网络技术进行营销的电子商务活动。

二、简答题（每题 10 分，共 40 分）

1、写出搜索引擎的几种形式。

电子商务搜索引擎包括全文索引、目录索引、元搜索引擎、垂直搜索引擎、集合式搜索引擎、门户搜索引擎与免费链接列表等。其中按照实现方式划分又分为：独立搜索引擎和网站站内搜索引擎两种。

2、网上拍卖的几种主要的形式。

网上拍卖的主要形式包括：竞价拍卖，最大量的是 C TO C 的交易，包括二手货、收藏品，也可以使普通商品以拍卖方式进行出售。竞价拍买，是竞价拍卖的反向过程。消费者提出一个价格范围，求购某一商品，由商家出价，出价可以是公开的或隐藏的，消费者将与出价最低或最接近的商家成交。集体议价，在互联网出现以前，这种方式在国外主要是多个零售商结合起来，向批发商(或生产商)以数量还价格的方式进行。互联网出现后，普通的消费者使用这种方式集合竞价来购买商品。



3、密码体系的组成部分。

电子商务密码体系主要包括 DES 密码系统、对称分组密码系统和 RSA 密码系统等三方面。DES 密码系统 DES 密码系统又包括对称密码系统、DES 算法、DES 算法的安全性。对称密钥系统的工作原理所谓对称密钥体制，就是加密和解密使用同一个密钥的密码技术。通信双方必须交换彼此密钥，发送信息时，发送方用自己的密钥对传输信息进行加密，接收方收到信息后，用发送方所给的密钥进行解密。RSA 密码系统 RSA 密码系统就是公钥密码体制。

一个密码体系由五个部分构成：即明文空间、密文空间、密钥空间、加密器或加密变换、解密器或解密变换。

4、网上新产品定价的几种方法。

网上新产品定价一般采用六种方法：目标成本定价法、根据成本参照比价定价法、市场供求关系定价法、比质比价定价法、相关比价法、使用价值定价法。

三、论述题（共 30 分）

与传统商务活动相比，B2B 电子商务局有哪些竞争优势。

与传统商务活动相比，B2B 电子商务具有以下五种竞争优势。

一是使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与 Internet 信息是以 web 超文本(包含图像；声音、文本信息)传输不可同日而语。

二是降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以



降低企业的促销成本。即通过 Internet 发布企业相关信息(如企业产品价格目表, 新产品介绍, 经营信息等)和宣传企业形象, 与按传统的电视、报纸广告相比, 可以更省钱, 更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据 IDC 调查, 在 Internet 上做广告促销, 可以提高销售数量 10 倍, 而费用只是传统广告的 1 / 10。其次对于买方而言, 电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁琐的过程。而利用 Internet, 企业可以加强与主要供应商之间的协作, 将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来, 形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称: 它们利用电子商务采购系统, 可以节约采购费用 30%, 其中人工成本降低 20%, 材料成本降低 10%。另外, 借助 Internet, 企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商, 而不是只局限于原有的几个商家。

三是减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求, 通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本, 且不一定能保证产品或材料是适销货品; 而企业低库存政策, 可能使生产计划受阻, 交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过 Internet 可以将市场需求信息传递给企业决策生产, 同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给, 从而实现“零库存管理”。

四是缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的



结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

五是 24 小时 / 天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制,而基于 Internet 的电子商务则是一周 7 天、一天 24 小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

