

华南理工大学
2009 年攻读硕士学位研究生入学考试试卷

(请在答题纸上做答, 试卷上做答无效, 试后本卷必须与答题纸一同交回)

科目名称: 电子商务理论与应用
适用专业: 电子商务工程与应用

共 6 页

一、 判断题 (共 15 题, 每题 1 分, 共 15 分)

- 1、 电子集市 (eMarketPlace) 是面向行业或领域信息化的一种电子商务模式。
- 2、 数字签名实际上就是将手写签名进行编码数字化。
- 3、 使用防火墙的目的是禁止所有外部网络对内部网络的访问。
- 4、 移动商务除提供移动性和便携性外, 还扩展了传统电子商务的性质和作用范围。
- 5、 网络营销的营销理念是以客户为中心。
- 6、 顾客整合是现代顾客个性化需求发展的结果, 它充分体现了现代顾客个性化需求是一个静态的过程, 而不是一个双向互动的过程。
- 7、 移动广告无法提供非常有针对性的广告服务。
- 8、 电子政务的基本模式包括 G2G、G2C、G2B 和 G2E。
- 9、 电子货币分为预付支付机制和储值产品两种形式。
- 10、 如果使用 SET 协议进行支付, 客户端将使用双签名技术。
- 11、 电子商务模式与传统商业模式既有相同之处, 也存在很多差异。
- 12、 企业信息化是一个动态的过程, 这个过程与企业的发展阶段以及 IT 的应用状况相关。
- 13、 虚拟企业是指在互联网上为用户提供无形商品和服务的一种新型企业。
- 14、 知识管理包括政府知识管理、企业知识管理、个人知识管理等, 其中重点是个人知识管理。
- 15、 GIS 是一个技术系统, 是以地理信息数据库为基础, 采用地理模型分析方法, 适时提供多种空间的和动态的地理信息, 为地理研究和地理决策服务的计算机技术系统。

二、 单项选择题 (共 15 题, 每题 1 分, 共 15 分)

- 1、 电子商务的功能可归结为 3C, 具体是指 ()。
A. 通信、控制和计算; B. 内容管理、协同处理和交易服务;
C. 变化、客户和竞争。 D. 客户、商品和商业
- 2、 开展电子商务活动的目标是 ()。
A. 提高竞争力; B. 提高效率; C. 提高效益; D. 三者都有。
- 3、 在电子政务应用中, 不包括 ()。
A. 核心应用数据库; B. 计算机辅助设计;
C. 金字工程; D. 一站式服务。

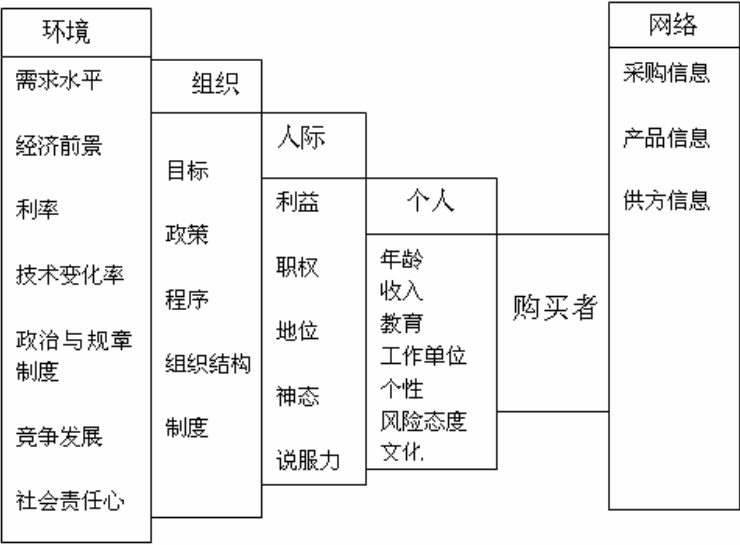
- 4、Web 服务 (Web Services) 是一种支持机器与机器交互的软件体系结构。主要包括三个方面的内容, 下面所列的 () 不是三个主要内容之一?
- A. WAE (Wireless Applications Environment)
 - B. 服务注册 UDDI (Universal Description、Discovery and Integration)
 - C. WSDL (Web Services Description Language)
 - D. 简单对象访问协议 SOAP (Simple Object Access Protocol)
- 5、以下应用 () 不采用 TCP 作为运输层协议。
- A. 电子邮件
 - B. 远程终端访问
 - C. Web
 - D. DNS
- 6、关系数据模型是目前最重要的一种数据模型, 它的 3 个要素分别是 ()。
- A. 实体完整性、参照完整性、用户自定义完整性
 - B. 数据结构、关系操作、完整性约束
 - C. 数据增加、数据修改、数据查询
 - D. 外模式、模式、子模式
- 7、网络营销目标市场定位的起点是 ()。
- A. 网民的消费心理
 - B. 网民的消费行为
 - C. 网民的收入
 - D. 网民的消费习惯
- 8、下列选项中不属于信息服务产品的是 ()。
- A. 网上证卷
 - B. 农产品
 - C. 电子图书
 - D. 远程医疗
- 9、移动电子商务服务的本质特征是 ()。
- A. 移动性
 - B. 直接性
 - C. 个性化
 - D. 多样性
- 10、常用的信息安全工具包括 ()
- A. RSA
 - B. DES
 - C. AES
 - D. 三者都有
- 11、() 不是物料需求计划 (MRP) 系统的输入。
- A. 主生产计划
 - B. 物料清单
 - C. 工艺路线
 - D. 库存记录
- 12、电子商务的发展和应用, 为企业整合内外资源、实现更高层次意义上的集成化、网络化和动态化企业资源规划 (ERP) 提供了新的解决方案, 这就是支持协同商务的第二代 ERP (ERP II), 其组成主要包括: ()
- A. SCM、MRP、CRM
 - B. MRPII、KM、CRM
 - C. SCM、ERP、CRM
 - D. SCM、PDM、CRM
- 13、在制造业物流中, 物流按其在制造业中所发挥的职能, 可分为 ()
- A. 企业物流和社会物流
 - B. 区域物流 国内物流和国际物流
 - C. 微观物流和宏观物流
 - D. 供应物流、生产物流、销售物流、回收物流及废弃物流
- 14、为了降低最终产品的成本, 提高竞争力, 上游供应商同下游供应商结成战略联盟, 通过信息技术的手段, 实现 ()
- A. 供应链管理
 - B. 第三方物流
 - C. 后勤管理
 - D. 电子商务
- 15、网络广告的特点不包括 ()。
- A. 费用昂贵
 - B. 时间的便利性
 - C. 内容的选择性
 - D. 个性化

三、 问答题（共 7 题，每题 9 分，共 63 分）

1. 试分析中小企业与大型企业在构建 CIS（竞争情报系统）体系方面有何异同？
2. 简述我国电子政务建设曾经提出的基本方针，并作简要说明。
3. 简述网络营销与传统营销的主要差异。
4. 简述网络商务信息检索的基本要求。
5. 简述数字签名的实现原理。
6. 简述电子商务应用系统设计的基本任务。
7. 什么是 Web2.0？你对 Web2.0 的现状和前景有何看法？

四、 论述题（共 3 题，每题 10 分，共 30 分）

- 1、 下图是影响业务购买行为主要因素的模式图解，请对此图做进一步解释。



- 2、 在电子商务研究和实现中，涉及到不同的问题领域。电子商务有哪几个相对独立的研究领域？
- 3、 试分析电子商务系统都会面临那些安全威胁？针对这些威胁，其安全解决方案应该包括那些内容？

五、 案例分析（共 2 题，第 1 题 12 分，第 2 题每题 15 分，共 27 分）

- 1、 试用 Dell 公司的成功案例说明网络营销的关键。（12 分）

【案例资料】

Dell 计算机公司是世界上最成功的网络直销的计算机公司。这个公司于 1984 年由企业家 Mickel · Dell 创立，他是目前计算机业内任期最长的首席执行官。他的理念非常简单：按照客户要求制造计算机，并向客户直接发货，使 Dell 公司能够更有效和明确地了解客户需求，继而迅速地作出回应。正是这种大胆的直接与客户接触的网络营销观念使得 Dell 成为 20 世纪 90 年代最成功的公司之一。这种革命性的举措和独到的先见之明已经使 Dell 公司成为全球领先的计算机系统直销商，跻身业内主要制造商之列。Dell 公司的网址每周被顾客访问的次数超过 80 万次，Dell 公司因此

每天获得平均收入超过 4000 万美元，而 1997 年，这一数字只有 100 万美元。今天，在美国，Dell 公司是商业用户、政府部门、教育机构和消费者市场名列第一的主要个人计算机供应商。

Dell 公司的网络业务小组的一个主要目标就是创建一个在访问量增加时可以很容易伸缩容量的站点。对于网站内容管理和部署，Dell 公司认为，这是一个网站生存的关键。除了产品的介绍，必须重视有关新闻和公司状态的报道。在 Dell 公司的网站上，我们可以很方便地找到近三年来 Dell 公司的各项活动和有关公司发展的重大财务事项。

今天，Dell 公司利用因特网进一步推广其直线订购模式，再次处于业内领先地位。以 DellPowerEdge 服务器运作的 www.dell.com 网址包括 80 个国家的站点，目前每季度有超过 3500 万人浏览。客户可以评估多种配置，即时获取报价，得到技术支持，订购一个或多个系统。

2、阅读下面的文章，综合应用电子商务、经济学、管理学和 IT 技术等方面的知识，回答或完成下列问题：

（1）当前国际金融市场动荡加剧，全球经济增长明显放缓，我国的中小企业，尤其是出口型企业面临严峻危机。你认为电子商务能帮助中小企业度过这次全球性的金融危机和经济困境吗？为什么？（8 分）

（2）阿里巴巴首次提出“冬天里的使命”要帮助中小企业渡过全球经济冬天并制定了关于帮助中小企业“过冬”生存发展的特别行动计划。阿里巴巴全新产品策略“出口通”及“全球宝”日前上线，这是该公司最新推出的重大“援冬”举措。你认为阿里巴巴的这些计划和举措能有效帮助中小企业吗？你的计划和措施是什么？（7 分）

【案例资料】 商务部：发展电子商务助企业走出金融困境

商务部副部长蒋耀平 3 日指出，当前国际金融市场动荡加剧，全球经济增长明显放缓，在此背景下，我国应大力发展电子商务，运用其开放性和全球性特点，为企业创造更多贸易机会，帮助企业走出此次国际金融危机困境。

“全球电子商务作为网络化的新型经济活动，正以前所未有的速度迅猛发展，并成为各国增强经济竞争实力，赢得全球资源配置优势的有效手段。”蒋耀平在“第二届中国国际电子商务应用博览会”新闻发布会上说。

他指出，电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，大量减少人力、物力，降低了成本。同时，突破了时间和空间的限制，使得交易活动更为方便快捷，大大提高了效率。电子商务成为帮助企业走出困境最为可靠的手段之一。

蒋耀平说，伴随着全球电子商务日趋活跃，业务模式不断创新，我国电子商务发展的大环境及其成果运用已经发生了巨大变化，电子商务已逐步渗透到经济和社会的各个层面。据介绍，目前我国有 1000 多万家企业成为或正在成为电子商务的用户，中小企业网络接入率已接近 90%。

中国国际电子商务中心主任刘俊生说，我国电子商务仍处于起步阶段，但发展非常迅速，电子商务作为传统商务与网络技术发展相融合的产物，已经突破了基于 EDI（电子数据交换）以及 VAN（增值网）的初级应用阶段，呈现高速发展的趋势，在安全认证、数据加密、在线支付、信用服务等关键领域取得技术突破，技术的发展也催生了电子商务服务的各种新模式。

刘俊生说，此次国际金融危机从另一个层面上对电子商务服务提出了挑战，简单的以信息发布、产品展示为核心的电子商务模式已经无法满足企业的需求，服务于企业供应链整合与协同的更深层次的电子商务服务才是未来电子商务发展的方向，各行业的第三方全流程电子商务服务模式将成为未来电子商务服务的主流。

据悉，“第二届中国国际电子商务应用博览会”将于 2009 年 10 月在北京举行。该博览会由商务部主办，中国国际电子商务中心和北京国机展览中心承办，总体展览面积将达到 20000 平方米，参展范围包括电子商务、电子政务、智能终端、软件开发、多媒体和互联网、信息安全保密、数据信息采集处理、标准化等内容。

阿里巴巴援冬战略见效 中小企业签约创高峰

援冬计划

“出口通”的推出，使阿里巴巴赖以盈利的主要套餐产品增至四部分：做外贸的原中国供应商（Golden Supplier）全球宝、中国供应商（Golden Supplier）出口通，和做内贸的诚信通、旺铺。新产品“出口通”打出了杀手级价格每年 1.98 万元，全球宝则延续了中国供应商的原来价位每年 5 万元，且旺铺则维持每年 980 元且买诚信通赠送旺铺的政策。出口通中此次最具杀伤力的卖点除了价格之外，还有其数据服务。

据悉，“出口通”产品是帮助中小企业拓展国际贸易的出口营销推广服务，包括阿里巴巴国际电子商务平台新增的四大功能：橱窗推荐、数据管家、买家定位和企业邮局，同时还包括专业电子商务网站、视频展播、优先排名、产品展示、第三方企业身份认证、全球商展推广、电子商务操作支持、出口营销与电子商务培训等内容。

按照相关机构对现阶段中国出口企业的调查，在目前全球经济不景气的情况下，目前 30% 以上的中国中小企业愿意在电子商务平台投入的费用为 2 万元人民币左右，20% 左右的企业为 2 万-5 万元人民币之间。

大规模海外推广拓展商机

阿里巴巴全新产品策略“出口通”及“全球宝”日前上线，这是该公司最新推出的重大“援冬”举措。此前，阿里巴巴已宣布投入 3000 万美元在美洲、欧洲、亚洲、非洲、大洋洲等 20 余个国家大量增加广告投放和媒体曝光，以期增加更多买家订单，帮助中小企业开拓海外商机。

浙江台州玉环县美尔斯铜业有限公司此前是阿里巴巴诚信通会员，该公司总经理李军林最近正在考虑通过国际电子商务平台打开外贸市场。“我相信电子商务能够帮

助企业增加更多的销售渠道和客户来源，正好阿里巴巴推出 1.98 万元的‘出口通’，这个价格和定位比较符合我们公司的需求，因此我们很快决定加入‘出口通’。”

“阿里巴巴推出 1.98 万元的‘出口通’对于我们这样的小企业来说真是下了一场及时雨。”主要生产钢球等产品的济南欣特铸锻有限公司负责人王小姐这样认为。据介绍，该公司一直是阿里巴巴诚信通会员，一直有做外贸出口但量比较小，鉴于公司规模较小，原有的中国供应商价格对他们这样的小企业来说费用过高了些。在目前经济危机形势下，阿里巴巴推出价格只有 1.98 万的“出口通”，其功能和性价比对于小企业来说非常高，基本包括了原有中国供应商的基本功能，橱窗数量虽然只有 10 个，但对小企业来说足够使用。

高性价比吸引小型企业

仅推出当天，就有众多企业加入阿里巴巴“出口通”。这些企业认为，“出口通”1.98 万元的价格对处于全球经济危机时期的小型出口企业来说在承受范围之内，更重要的是“出口通”各项功能性价比非常高，无疑是这些小型出口企业的“及时雨”。更多的阿里巴巴老“中国供应商”会员，则在当天决定续签“全球宝”服务。对于这些老会员来说，“全球宝”价格不变，却新增了橱窗推荐、数据管家、买家定位和企业邮局等新功能，而且橱窗数量由原来的 20 个增加到 30 个，无疑将对他们的业务有重大帮助。

今年 7 月，阿里巴巴首次提出“冬天里的使命”要帮助中小企业渡过全球经济冬天；10 月 14 日，阿里巴巴集团宣布完成制定了关于帮助阿里巴巴中小企业“过冬”生存发展的特别行动计划，并成立阿里巴巴中小企业发展计划执行小组，由阿里巴巴 B2B 公司首席执行官卫哲担任组长，实施阿里巴巴一系列援助中小企业计划。

据悉，杭州名庄纺织品有限公司、杭州泰兴家具有限公司、台州玉环伊翔金属制品有限公司及台州玉环县加利略机械厂等企业选择近期加入阿里巴巴“出口通”。它们普遍认为，阿里巴巴 1.98 万元“出口通”与企业的需求较为符合。

新增功能降低沟通成本

“我们当天就续签了两年的‘全球宝’。”浙江台州玉立水暖有限公司一直是阿里巴巴中国供应商会员，其总经理林新德表示，公司目前的出口订单 60%来自阿里巴巴，升级之后的“全球宝”功能更多，而且价格不变，肯定会对公司出口业务有更大的帮助。在他看来，阿里巴巴对其业务帮助很大，而且升级之后的“全球宝”加量不加价，新增的功能让人很满意，特别是“全球宝”中的翻译功能可以让公司的业务员更加顺利地与国际买家沟通、达成交易。

温州乐思达皮件有限公司总经理方茜茜则表示，“全球宝”最吸引自己的就是新增的“橱窗产品”功能，因为在电子商务平台上，搜索排名靠前比较重要，而该功能可以增加企业排名靠前的机会。据介绍，该公司在网络平台的推广比较大，目前业务的 70%-80%来自阿里巴巴平台，此次全球经济危机对其公司业务影响较小，每天在阿里巴巴平台上都有 2-3 个买家询盘。通过阿里巴巴平台，温州乐思达皮件有限公司获得了来自西班牙、英国、印度及阿尔及利亚的大买家订单。