

國立高雄應用科技大學
九十七學年度碩士班招生考試
資訊管理系(甲組)

准考證號碼□□□□□□□□ (考生必須填寫)

計算機概論

試題 共 4 頁，第 1 頁

注意：a.本試題共四大題型，每題所佔分數標示在問題後面，共 100 分。

b.作答時不必抄題。

c.考生作答前請詳閱答案卷之考生注意事項。

第一部分 選擇題(複選題 共十分,每題 1 分):

1.憑證機構(certificate authority, CA)主要執行哪些功能：

- A. 為企業或個人全球網路身分確認
- B. 網際網路傳輸安全性及完整性
- C. 網路資料傳輸不可否認性
- D. 資料編碼與解密

2.電子商務(EC)科技主要支援的功能重點在於：

- A. 支援買賣雙方線上資訊的提供與分享
- B. 支援線上交易的執行
- C. 支援雙方線上的互動、溝通與服務等關係的建立與維持
- D. 降低網路犯罪的機會

3.關於「資訊部門」績效衡量：

- A. 資訊功能必須定期地評估其績效與價值
- B. 主要目的在於避免駭客入侵
- C. 此種評估通常是由一個委員會來執行
- D. 同時此項評估的主要目的亦是評估資訊主管之績效

4.如何衡量資訊系統效益？

- A. 將系統效益用金錢表達
- B. 使用代理變數
- C. 發展工作輪廓矩陣
- D. 利用敏感度分析

5.產品規模度量是衡量軟體產品本身的規模大小，有下列幾種：

- A. 程式碼列數(Lines of Code)
- B. 完成時間
- C. 功能點(Functional Point，簡稱為 FP)
- D. 物件系統大小(Object System Size)

[背面尚有試題]

6. 資訊系統策略性規劃 (Strategic Information System Planning, SISP) 有哪些優點：

- A. 可瞭解經營模式的典範轉移，提高企業對外界環境變動的應變能力。
- B. 可以讓資訊系統重複使用。
- C. 使得資訊資源利用在對企業最關鍵的問題上。
- D. 可預先安排專案的規劃與管理。

7. 關鍵成功因素法 (Critical Success Factor, CSF) 的優點有：

- A. 成本低。
- B. 利用率高。
- C. 可檢視經營策略。
- D. 涵蓋範圍完整。

8. 企業流程再造(BPR)的特徵：

- A. 徹底地重新思考
- B. 革命性的、劇烈的、大幅度的重新設計，
- C. 離型系統
- D. 循序漸進。

9. 下列有關全球資訊網(World Wide Web)程式設計的敘述，何者正確？

- A. JSP 是一個用於全球資訊網程式設計的語言
- B. Hidden field 可以用來在瀏覽器與伺服器間傳遞資料
- C. Cookie 的目的是可以將使用者的資料儲存於遠端的伺服器中
- D. Session 是一種管理連線者資料的方式

10. 下列有關 UML(Universal Modeling Language)的敘述，何者錯誤？

- A. UML 與物件導向開發方法沒有關連
- B. 使用 UML 可以確保軟體開發程序的正確
- C. UML 很適合用來設計展現靜態資訊的網站
- D. UML 是一種表達軟體設計的表示法(notations)

第二部分 問答題 (共 65 分)::

1. 資訊系統(IS)失敗的主要障礙因素有哪些？請列出至少 10 項因素。(5%)
2. 如何評估一個組織的資訊系統是否成功的實施，有哪些評估指標？請列出至少 10 項。(5%)
3. 如何利用資訊科技獲取競爭優勢？請問您會如何作？(5%)
4. 請完整而簡要地說明 Web 2.0 的定義，並試舉三個以上的國內外實例。(5%)
5. 如果你要探討影響一個 Web 2.0 網站成功或失敗的重要因素，會從哪些層面去做分析？為什麼？(5%)
6. RFID(Radio-frequency identification) 是一個自動認證的方式，試說明這項技術的不同型態及各種現有及潛在應用。(5%)

[背面尚有試題]

7. 延續上題，試著以一個分析架構，來整合說明這些 RFID 技術型態與應用之間的關係。(5%)
8. 假設你新建立了一個賣 50 種商品的電子商務網站，你會用哪些低成本高回收(高 ROI)的方式來行銷推廣你的網站與促銷商品？說明方法與理由(5%)
9. 關連式資料模型為何需要進行正規化(normalization)?(3%)何時應停止繼續正規化?(3%)
10. Relation: 學生(學號，姓名，電話，曾參與的社團名稱)的設計是否正確，若不正確請改正之。(3%)
11. 關連式資料庫依賴什麼設計規則，在經歷許多新增、修改、刪除的動作之後，仍能保持資料的正確。(3%)
12. 為何有索引檔的資料表(table)查詢資料較快(3%)
13. 以下是顧客(customer)、訂單(order)與銷售員(salesperson)的資料關連(relation):
customer(cust-id, cust-name, address); order(order-id, cust-id, sales-id, state);
salesperson(sales-id, sales-name, birthday, phone)。
甲、請寫出查詢目前有幾筆訂單尚未交貨(state=N)的 SQL 指令。(4%)
乙、請寫出查詢銷售員「王國民」(sales-name)經手的所有訂單資料的 SQL 指令。(3%)
丙、請寫出查詢銷售員「王國民」(sales-name)曾經服務過所有顧客的資料的 SQL 指令。(3%)

第三部份 閱讀並回答問題(共 10 分)

The study presents the uses of new and emerging technologies, like data warehousing, data mining and Case-based Reasoning (CBR) and their integration for application development, which can help to provide competitive advantages for organizations. The purpose of a database/data warehouse could be to derive or infer facts about a discipline in general and thereby improve the quality of decision-making processes. The paper further explores the possibilities of combining data mining and CBR techniques to retain and reuse the knowledge/information that has been mined from data warehouse/data mart. Finally, this paper intends to propose an architecture for integration of the emerging technologies for use in informed decision-making. These new technologies (data warehousing, data mining and CBR) could be combined together for implementing information systems to gain and retain competitive advantages.

1. 列出並簡單說明文章中談到的資訊科技。(5%)
2. 本文試圖使用這些技術來解決什麼問題?如何解決?(5%)

[背面尚有試題]

第四部分 個案分析(共 15 分):

eBay 跟 PCHome online 合作的拍賣平台「露天市集」正式亮相。失敗過一次的 eBay，是不是能夠藉由這次的合作打敗 Yahoo 拍賣呢？很多人都非常關注這場比賽的結果。

Yahoo 為什麼能成為台灣獨大的 C2C 網拍平台？僅管兩次的收費政策引起了非常大的反彈，似乎仍無法撼動 Yahoo 的地盤。某些專家認為 Yahoo 的成功與其做了非常深入的本地化有相當的關係。Yahoo 的使用介面較具親和力，努力營造出讓大家感覺很 localized、舒服的感覺，而 eBay 給人的感覺較制式。全球華文行銷知識庫研究進一步指出，台灣 eBay 之所以輸給了 Yahoo 拍賣，其原因是 eBay 的到訪率只有 6.7%，而 Yahoo 是 25.7%。「奇摩會有這樣大幅的領先，其最大的可能因素，應該可歸諸於奇摩網站為台灣市場最大的入口網站，其競爭優勢，不但擁有最大量的會員數，而且流量也是最大。有數據為證，根據 E-ICP 行銷資料庫的研究資料顯示，幾乎有百分之九十以上的網友都會上奇摩網站。」Yahoo 以其入口網站與搜尋引擎的優勢，將大量的人潮帶入拍賣市集，eBay 卻沒有這樣的平台。

吊詭的是，儘管 Yahoo 是全球入口網站的龍頭，然而在網路拍賣的市場上，Yahoo 只有在台灣，香港與新加坡三地得到成功，其他的市場幾乎都是 eBay 的天下(如右圖所示)。

eBay 準備提供的跨國交易新平台，讓賣家不僅可以輕鬆連往 eBay 其他 33 國的平台，網站還提供各國行情價格搜尋、熱門物品追蹤、業績分析等工具等，再一次向台灣的 Yahoo 挑戰。



1. Yahoo 拍賣在台灣成功的原因為何?請提出您的分析 (7%)
2. eBay 再一次進軍台灣是否有成功機會?提出您的分析 (8%)