

Bộ câu hỏi trắc nghiệm Thương mại điện tử - Số 6 có đáp án**1. Câu hỏi trắc nghiệm môn Thương mại điện tử - Số 6**

Câu 1. Phần mềm có chức năng tìm kiếm trên web để phát hiện các cửa hàng bán cùng sản phẩm với giá thấp hơn được gọi là?

- A. “shopbots”
- B. “shopping portals”
- C. “shopping browsers”
- D. “intelligent search engines”

Câu 2. Tất cả những nhóm sản phẩm sau đây đều đã thành công trong ứng dụng thương mại điện tử, ngoại trừ:

- A. phần cứng máy tính
- B. trang thiết bị văn phòng
- C. ô tô
- D. thiết bị thể thao

Câu 3. Thay vì bán sản phẩm máy tính tại các cửa hàng, Dell quyết định bán trực tiếp cho khách hàng. Hình thức này gọi là gì?

- A. “reintermediation”
- B. “cybermediation”
- C. “disintermediation”
- D. “channel conflict”

Câu 4. Website dẫn đến cửa hàng trực tuyến được gọi là:

- A. “shopbots”
- B. “shopping portals”
- C. “shopping browsers”
- D. “intelligent search engines”

Câu 5. Website đánh giá và xác thực mức độ tin cậy của các công ty bán lẻ trực tuyến được gọi là gì?

- A. “business rating sites”
- B. “shopbots”
- C. “trust verification sites”
- D. “shopping portals”

Câu 6. WeRFishingLures đã kinh doanh sản phẩm phục vụ câu cá hơn 50 năm, sản phẩm được phân phối thông qua các cửa hàng và siêu thị. Công ty định mở một website để bán sản phẩm trong và ngoài nước. Rủi ro mà công ty gặp phải là:

- A. sản phẩm có khả năng không phù hợp với thị trường mục tiêu
- B. chi phí sẽ tăng và làm giảm lợi nhuận
- C. quy định khác nhau về sản phẩm ở nhiều thị trường khác nhau
- D. cơ cấu chi phí thay đổi làm tăng khả năng thua lỗ

Câu 7. Yếu tố quan trọng nhất quyết định sự tồn tại của trung gian trong thương mại điện tử là:

- A. các dịch vụ giá trị gia tăng mà trung gian đó cung cấp
- B. khả năng kết nối người mua và người bán
- C. lợi nhuận của trung gian
- D. quan hệ của trung gian đối với các bên

Câu 8. 1 website TMĐT tập trung nhiều sp của nhiều nhà cung cấp khác nhau để nhiều người mua có thể xem xét được gọi là gì?

- A. Sàn giao dịch B2B của người bán – a supplier sell-side B2B site
- B. Catalogue điện tử - aggregating catalogues
- C. Mua sắm trực tuyến – e-procurement
- D. Sàn giao dịch – an exchange

Câu 9. Do việc thu hút và lôi kéo khách hàng ngày càng trở nên khó khăn và tốn kém, nội dung của website có vai trò quan trọng trong việc:

- A. giữ khách hàng (stickiness)
- B. khu vực hóa (localization)
- C. sự quay trở lại của khách hàng (rotation)
- D. tạo ấn tượng tốt (impression)

Câu 10. Để tối đa hoá số lần được kích chuột, nghiên cứu đã chỉ ra rằng các banner quảng cáo nên xuất hiện vào vị trí nào?

- A. góc dưới bên phải, gần thanh cuộn (scroll bar)
- B. phía trên website
- C. bất kỳ vị trí nào trên website, vị trí không ảnh hưởng đến khả năng thu hút khách hàng
- D. một phần ba trang web, phía dưới màn hình

Câu 11. Jose quyết định mua một chiếc xe Saturn VUE, một cửa hàng trực tuyến giúp anh ta tìm được người bán với mức giá Jose cho là phù hợp. Đây là ví dụ về mô hình nào?

- A. môi giới sản phẩm (product brokering)
- B. đánh giá sản phẩm và dịch vụ
- C. xác định nhu cầu
- D. môi giới thương mại (merchant brokering)

Câu 12. Khi sử dụng e-mail để quảng cáo đến một nhóm khách hàng mục tiêu sẽ có những ưu điểm sau, ngoại trừ:

- A. các nghiên cứu đã chỉ ra rằng nhận thức của khách hàng đối với sản phẩm ngày càng tốt hơn khi số lần quảng cáo ngày càng tăng
- B. hầu hết các công ty đều có kho dữ liệu khách hàng phục vụ quảng cáo
- C. phương pháp này tiết kiệm chi phí

D. công ty có thể nhắm vào nhóm khách hàng tiềm năng nhất

Câu 13. Khó khăn lớn nhất khi thực hiện các cuộc điều tra trực tuyến là gì?

- A. khó lấy được mẫu ngẫu nhiên
- B. những thông tin thu thập trực tuyến thường có độ tin cậy thấp
- C. khó có thể tiếp cận mẫu với quy mô lớn
- D. khách hàng không thích điều tra trực tuyến

Câu 14. Một câu lạc bộ sách trực tuyến đăng những quảng cáo cho Amazon.com và câu lạc bộ này nhận được một khoản phí mỗi lần khách hàng kích chuột vào banner quảng cáo đó. Đây là hình thức gì?

- A. marketing liên kết (affiliate marketing)
- B. focus group
- C. B2B
- D. target marketing

Câu 15. Một quảng cáo được xuất hiện bên dưới cửa sổ trang web được mở ra để khi người xem đóng các cửa sổ đó sẽ nhìn thấy quảng cáo, đây là hình thức quảng cáo gì?

- A. pop-under ad
- B. pop-up ad
- C. changing homepage
- D. invisible ad

Câu 16. Một website giúp các khách hàng lựa chọn được những món quà tặng phù hợp sau khi trả lời một số các câu hỏi nhất định. Đây là mô hình thương mại điện tử nào?

- A. môi giới sản phẩm (product brokering)
- B. đánh giá sản phẩm và dịch vụ
- C. xác định nhu cầu (need identification)

D. môi giới thương mại (merchant brokering)

Câu 17. Những kỹ thuật sau đây được sử dụng để xây dựng cơ sở dữ liệu về khách hàng trực tuyến, ngoại trừ:

- A. khách hàng cung cấp thông tin trên website
- B. theo dõi hoạt động của khách hàng trên mạng
- C. mua danh bạ địa chỉ và điện thoại từ các telemarketers
- D. xây dựng dữ liệu thông qua quá trình mua sắm của khách hàng

Câu 18. Nỗ lực đểreo rắc thông tin về sản phẩm nhằm tác động đến quan hệ giữa người mua-người bán được gọi là:

- A. advertising
- B. segmentation
- C. personalization
- D. puch technology

Câu 19. Quá trình chia nhỏ thị trường thành những nhóm khác nhau theo một số tiêu chí để tiến hành nghiên cứu được gọi là gì?

- A. market segmentation
- B. target marketing
- C. marketing research
- D. personalization

Câu 20. Thay vì thực hiện các chiến lược quảng cáo truyền thống tốn kém, một nhà xuất bản căn cứ vào các bình luận tích cực đối với những quyển sách mới để dự đoán lượng tiêu thụ. Đây là ví dụ về:

- A. marketing lan tỏa (viral marketing)
- B. quảng cáo đến từng cá nhân (personal advertising)
- C. quảng cáo liên kết (affiliate marketing)
- D. trưng cầu ý kiến khách hàng (polls)

Câu 21. Trong các quảng cáo với mục đích xây dựng cộng đồng (community approach), đặc điểm nào sau đây đúng?

- A. khách hàng được trả thù lao dựa trên thời gian đọc quảng cáo
- B. không cần thiết kế đẹp
- C. người quảng cáo dựa vào truyền miệng (word of mouth)
- D. một series quảng cáo được thiết kế dựa vào hành vi khách hàng tiềm năng

Câu 22. Wanda cần mua một chiếc máy tính mới nhưng không biết chính xác cấu hình nào phù hợp. Một cửa hàng trực tuyến giúp cô xác định chính xác cấu hình phù hợp với nhu cầu của mình. Đây là mô hình thương mại điện tử nào?

- A. môi giới sản phẩm (product brokering)
- B. đánh giá sản phẩm và dịch vụ
- C. xác định nhu cầu
- D. môi giới thương mại (merchant brokering)

Câu 23. Harry trả tiền vé tàu điện ngầm bằng cách slide thẻ plastic qua thiết bị đọc thẻ tại lối vào nhà ga. Đây là ví dụ minh họa của công nghệ nào?

- A. GPS technology
- B. a proximitycard
- C. mSCM
- D. telemetry

Câu 24. Sau đây là các bước trong giao dịch trực đấu giá trực tuyến, ngoại trừ:

- A. người bán và người mua đưa ra các điều khoản cho giao dịch bao gồm giá cả, chất lượng sản phẩm, giao hàng và các điều khoản về thanh toán
- B. người mua sắp xếp tất cả các sản phẩm bằng giá trên catalog
- C. phần mềm lọc các lựa chọn đưa ra các thông tin để giúp người mua và người bán quyết định mua hoặc bán cái gì và mua từ nhà cung cấp nào

D. tất cả các thông tin liên quan về sản phẩm và người bán hoặc người mua chỉ tập trung tại một địa điểm

Câu 25. Chỉ ra hình thức đấu giá, theo đó vật đang đấu giá được bán cho người trả giá cao nhất?

- A. Hình thức đấu giá kiểu Hà Lan - a Dutch auction
- B. Hình thức đấu giá tự do - a free-fall auction
- C. Hình thức đấu giá kiểu Anh - an English auction
- D. Hình thức đấu giá Yankee - a Yankee auction

Câu 26. Chỉ ra ví dụ minh họa cho giá động – dynamic pricing.

- A. “giá cả chỉ áp dụng trong tuần này” đăng trên các banner quảng cáo - “this week only” sale prices found in a banner ad
- B. Giá cả tại một cửa hàng rau quả - prices found in a grocery store
- C. Giá cả được công bố trên Catalog - prices found in a catalog
- D. Giá cả được ấn định thông qua thương lượng và trả giá - prices set by negotiation and bargaining

Câu 27. Mô hình kinh doanh nào phù hợp với các giao dịch điện tử có một người bán nhiều người mua?

- A. Sàn giao dịch hàng đổi hàng điện tử - E-bartering
- B. Sàn giao dịch động - Dynamic exchanges
- C. Sàn đấu thầu - Reverse auctions
- D. Sàn đấu giá - Forward auctions

Câu 28. Sau đây là những lợi ích của đấu giá đối với người bán, ngoại trừ:

- A. Người bán có thể nhận được những thông tin nhạy cảm về giá cả - sellers receive valuable price sensitivity information
- B. Người bán không cần phải ra mặt - sellers are always anonymous

C. Người bán có thể bán được số lượng lớn hàng tồn kho rất nhanh chóng - sellers can liquidate large quantities of obsolete items very quickly

D. Đấu giá có thể giúp tăng số lượng khách hàng và giảm thời gian quay vòng - auctions can broaden the customer base and reduce cycle time

Câu 29. Chiêu thức được người tham gia đấu thầu sử dụng theo đó dùng một số người giả tham gia trả giá rất cao để loại bỏ những người cùng tham gia, sau đó người này rút lui vào phút cuối để người thứ hai trúng thầu với mức giá thấp hơn nhiều được gọi là:

- A. Dùng phần mềm để đẩy giá lên cao
- B. Người bán thuê người tham gia trả giá cao
- C. Người mua thuê người tham gia trả giá cao
- D. Tham gia chào giá vào phút chót

Câu 30. Trong các giao dịch điện tử sử dụng hình thức định giá linh hoạt hay giá động:

- A. Giá cả do người bán đưa ra dựa trên cơ cấu chi phí - prices are set by the seller based on its cost structure
- B. Giá cố định - prices are static
- C. Giá cả không cố định và vì thế nên thường xuyên thay đổi - prices are not fixed, and so change rapidly
- D. Giá cả do các cơ quan của Chính phủ điều tiết - prices are regulated by government entities

Câu 31. Sau đây là những lợi ích của đấu giá đối với người mua, ngoại trừ:

- A. Người mua có nhiều cơ hội mặc cả - buyers are given the opportunity to bargain through the prices they bid
- B. Người mua có thể không cần xuất hiện - buyers can remain anonymous

C. Các cuộc đấu giá bảo đảm cho người mua có thể mua được hàng hóa với giá rẻ nhất - auctions guarantee buyers that they have received the lowest possible price on any item upon which their bid is successful

D. Người mua có cơ hội mua được hàng độc và quý - buyers are given the opportunity to purchase unique items and collectibles

Câu 32. Rachel là người sưu tập đồ gốm cổ. Cô lên web đấu giá và chào bán một bình gốm. Trước khi rời khỏi website, cô vào xem và trả giá bốn món đồ khác đang được đấu giá trên đó. Thuật ngữ nào sau đây mô tả đúng hành động trên:

A. Toàn cầu - ubiquity

B. Cá thể hóa - personalization

C. Lòng trung thành - stickiness

D. Tiện dụng - usefulness

Câu 33. Trong các giao dịch điện tử có một người mua và nhiều người bán, mô hình kinh doanh nào dưới đây phù hợp nhất?

A. Sàn giao dịch động - Dynamic exchanges

B. Sàn giao dịch hàng đổi hàng điện tử - E-bartering

C. Sàn đấu giá - Forward auctions

D. Sàn đấu thầu - Reverse auctions

Câu 34. Hình thức nào dưới đây phù hợp nhất đối với giao dịch điện tử có nhiều người mua và nhiều người bán?

A. Sàn đấu thầu - Reverse auctions

B. Sàn giao dịch động - Dynamic exchanges

C. Sàn giao dịch hàng đổi hàng điện tử - E-bartering

D. Sàn đấu giá - Forward auctions

Câu 35. Chiêu thức được người bán sử dụng theo đó cử một số người tham gia đấu thầu và chào giá cùng với những người tham gia để đẩy giá lên cao được gọi là:

- A. Người mua thuê người tham gia trả giá cao
- B. Người bán thuê người tham gia trả giá cao
- C. Dùng phần mềm để đẩy giá lên cao
- D. Tham gia chào giá vào phút chót

Câu 36. Một website đấu giá chuyên đấu giá các món hàng phục vụ một chuỗi cung cấp trong một ngành được gọi là:

- A. website đấu giá kiểu Hà Lan
- B. website đấu giá chuyên dụng
- C. website đấu giá
- D. website đấu thầu

Câu 37. Bước đầu tiên trong quá trình đấu giá trực tuyến là:

- A. tìm hiểu và so sánh
- B. bắt đầu đấu giá
- C. các loại dịch vụ sau đấu giá
- D. tiến hành đấu thầu

Câu 38. Chỉ ra hình thức auction, theo đó người mua đưa ra mức giá họ sẵn sàng trả cho sản phẩm hoặc dịch vụ, người bán đưa ra các sản phẩm và dịch vụ với mức giá đó để người mua lựa chọn?

- A. Hình thức đấu giá kiểu Yankee - the Yankee auction model
- B. Hình thức đấu thầu tự do - the free-fall auction model
- C. Hình thức tự đưa ra giá của bạn - a name-your-own-price model
- D. Hình thức đấu thầu - the tendering system model

Câu 39. Các nghiên cứu đã cho thấy những website thương mại điện tử có sử dụng mô hình đấu giá trực tuyến có xu hướng:

- A. Xây dựng cộng đồng chậm hơn so với các web chỉ có chức năng bán hàng - reach critical mass more slowly than other models
- B. Xây dựng được cộng đồng nhanh hơn so với các web chỉ có chức năng chỉ bán hàng - reach critical mass more quickly than catalog-order-based
- C. Dễ thất bại hơn so với các mô hình khác - fail more often than other models
- D. Có nhiều lợi nhuận hơn - become liquid

Câu 40. Hình thức đấu giá cho phép các bên tham gia tại mọi nơi, mọi lúc được gọi là:

- A. sàn giao dịch thực hiện đấu giá
- B. trung gian thực hiện đấu giá
- C. đấu giá động
- D. đấu giá trên mạng cá nhân

Câu 41. Quyết định đầu tiên trong xây dựng website đấu giá là:

- A. nên sử dụng nhà trung gian hay tự công ty tiến hành đấu giá
- B. nên hay không sử dụng chiến lược giá tĩnh
- C. trong bao lâu thì phiên đấu giá sẽ tiến hành
- D. liệu công ty có nên đấu giá hay không

Câu 42. Chỉ ra hình thức đấu giá, theo đó các vật đấu giá được giới thiệu trên Internet nhưng quá trình đấu giá vẫn được tổ chức như truyền thống?

- A. Hình thức đấu giá kiểu Anh - an English auction
- B. Hình thức đấu giá kiểu Hà Lan - a Dutch auction
- C. Hình thức đấu giá Yankee - a Yankee auction
- D. Hình thức đấu giá có liệt kê danh mục được phân loại - a classified listing

Câu 43. Trong một cuộc đấu giá kiểu Hà Lan, số máy tính đấu giá là 15 chiếc, hai bên A và B tham gia và trả giá như nhau. Bên A trả giá trước bên B 25 phút. Trong trường hợp này kết quả sẽ như thế nào?

- A. Chỉ bên A mua được máy tính - will get a computer but B will not.
- B. Bên B sẽ phải trả giá cao hơn để mua được máy tính - B will have to up his bid to get a computer.
- C. Cả bên A và bên B đều sẽ mua được máy tính - both A and B will get computers.
- D. Bên B sẽ mua được máy tính vì giá của anh ta đưa ra là giá cao thứ hai - B will get the computer because his bid is the second high bid.

Câu 44. Chỉ ra hình thức đấu giá, theo đó vật được đấu giá sẽ được bán cho người đầu tiên trả giá bằng với mức được người bán đặt ra?

- A. Hình thức đấu giá kiểu Anh - an English auction
- B. Hình thức đấu giá kiểu Yankee - a Yankee auction
- C. Hình thức đấu giá kiểu Hà Lan - a Dutch auction
- D. Hình thức đấu giá nhanh - a quick win auction

Câu 45. Chỉ ra yếu tố không phải đặc điểm của chữ ký điện tử:

- A. Bằng chứng pháp lý: xác minh người lập chứng từ
- B. Ràng buộc trách nhiệm: người ký 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 một người có khả năng ký điện tử vào văn bản

Câu 46. Hãy chỉ ra những điều kiện cần lưu ý để thành công khi giao kết hợp đồng điện tử:

- A. Giao dịch với đối tác đáng tin cậy: uy tín, năng lực, kinh nghiệm...
- B. Nội dung hợp đồng: đầy đủ, chính xác, chặt chẽ
- C. Có kiến thức về thương mại điện tử
- D. Cả 3 đáp án trên đều đúng

Câu 47. Hợp đồng điện tử hình thành trong quá trình khách hàng mua hàng tại Amazon.com(xem minh hoạ) là loại hợp đồng điện tử nào?

- A. Các mẫu hợp đồng được đưa lên trang web
- B. Hợp đồng bằng email
- C. Hợp đồng qua các thao tác click, type và browse
- D. Hợp đồng sử dụng chữ ký số

Câu 48. Theo luật Giao dịch điện tử của Việt Nam (2006), hình thức thể hiện của thông điệp dữ liệu gồm những hình thức nào sau đây?

- A. thư điện tử
- B. bản fax
- C. trang web
- D. cả 3 hình thức trên

Câu 49. Theo luật Giao dịch điện tử Việt Nam (2006) Hợp đồng điện tử là hợp đồng:

- A. được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu
- B. có các điều khoản chính thể hiện dưới dạng thông điệp dữ liệu
- C. sử dụng hoàn toàn các thông điệp dữ liệu và các phương tiện điện tử
- D. sử dụng các phương tiện điện tử trong toàn bộ hoặc một phần của quy trình

Câu 50. Theo luật Giao dịch điện tử Việt Nam (2006): "Giao kết hợp đồng điện tử là việc sử dụng để tiến hành một bước hay toàn bộ các bước trong quá trình"

- A. thông điệp dữ liệu / thực hiện hợp đồng
- B. thông điệp dữ liệu và chữ ký số / ký kết và thực hiện hợp đồng
- C. thông điệp dữ liệu / giao kết hợp đồng
- D. thông điệp dữ liệu và chữ ký số / giao kết và thực hiện hợp đồng

Câu 51. Theo quy định của luật giao dịch điện tử Việt Nam (2006), giám đốc doanh nghiệp TMĐT B2B của Việt Nam nhận được đơn hàng và chấp nhận tại Nhật Bản, hợp đồng hình thành tại đâu?

- A. Tokyo
- B. Osaka
- C. Hà Nội
- D. Chưa thể xác định được

Câu 52. Trong quy trình giao dịch thương mại điện tử B2C cơ bản, hợp đồng được hình thành giữa:

- A. Khách hàng cá nhân và Công ty quản lý website
- B. Khách hàng cá nhân và Công ty sở hữu và quản lý website
- C. Khách hàng cá nhân và Phần mềm website
- D. Khách hàng cá nhân và Giám đốc công ty thương mại điện tử

Câu 53. Yếu tố nào không thuộc quy trình ký điện tử trong đó sử dụng công nghệ PKI:

- A. Thông điệp gốc
- B. Bản tóm lược của thông điệp gốc
- C. Mã hóa bằng khóa công khai
- D. Mã hóa bằng khóa bí mật

Câu 54. Trong quá trình gửi và nhận thông điệp điện tử sử dụng chữ ký số bằng công nghệ PKI, hoạt động nào sau đây cần được thực hiện?

- A. người gửi mã hóa bằng khóa bí mật và người nhận giải mã bằng khóa công khai của người gửi
- B. người gửi tạo chữ ký số bằng khóa bí mật của mình
- C. người nhận kiểm tra chữ ký số bằng khóa công khai của người gửi

D. người gửi sử dụng khóa công khai và khóa bí mật để mã hóa và giải mã hợp đồng

Câu 55. Trong quá trình sử dụng chữ ký số bằng công nghệ PKI, hoạt động nào sau đây được thực hiện?

A. người nhận dùng khóa công khai mã hóa hợp đồng để đảm bảo tính bí mật

B. người nhận gửi khóa công khai cho người gửi để mã hóa hợp đồng

C. người gửi mã hóa hợp đồng bằng khóa công khai của mình

D. người gửi dùng khóa công khai của người nhận để mã hóa hợp đồng

Câu 56. Để gửi và nhận hợp đồng điện tử an toàn, các thao tác nào sau đây cần thực hiện?

A. người gửi rút gọn hợp đồng và dùng khóa bí mật tạo ra chữ ký số

B. người nhận rút gọn hợp đồng và giải mã chữ ký số để so sánh hai bản hợp đồng rút gọn

C. người gửi mã hóa toàn bộ thông điệp cần gửi bằng khóa công khai của người nhận

D. cả 3 thao tác trên

Câu 57. Trong quy trình sử dụng chữ ký số để ký kết hợp đồng, người gửi đã gửi cho người nhận những thông điệp nào?

A. hợp đồng điện tử

B. chữ ký số

C. hợp đồng điện tử và chữ ký số

D. bản rút gọn của hợp đồng điện tử và chữ ký số

Câu 58. Tổ chức cung cấp tài khoản chấp nhận thanh toán cho người bán hay Internet Merchant Accounts với mục đích chấp nhận các khoản thanh toán bằng thẻ tín dụng được gọi là gì?

A. Ngân hàng thông báo - acquiring bank

- B. Tổ chức cung thẻ tín dụng - credit card association
- C. Ngân hàng phát hành - issuing bank
- D. Nhà cung cấp dịch vụ - processor

Câu 59. Tổ chức tài chính cung cấp thẻ thanh toán cho các khách hàng cá nhân được gọi là gì?

- A. Ngân hàng thông báo - acquiring bank
- B. Tổ chức cung thẻ tín dụng - credit card association
- C. Nhà cung cấp dịch vụ - processor
- D. Ngân hàng phát hành - issuing bank

Câu 60. Quá trình chuyển tiền từ tài khoản của người mua sang tài khoản của người bán được gọi là gì?

- A. Phê duyệt - approval
- B. Xác thực - authorization
- C. Thanh toán - settlement
- D. Mua hàng - procurement

2. Đáp án câu hỏi trắc nghiệm môn Thương mại điện tử - Số 6

Câu	Đáp án	Câu	Đáp án
Câu 1	A	Câu 31	A
Câu 2	C	Câu 32	D
Câu 3	C	Câu 33	D
Câu 4	B	Câu 34	C
Câu 5	C	Câu 35	B
Câu 6	C	Câu 36	B
Câu 7	A	Câu 37	A

Câu 8	D	Câu 38	C
Câu 9	A	Câu 39	B
Câu 10	A	Câu 40	D
Câu 11	D	Câu 41	A
Câu 12	A	Câu 42	D
Câu 13	A	Câu 43	A
Câu 14	A	Câu 44	C
Câu 15	A	Câu 45	D
Câu 16	C	Câu 46	D
Câu 17	C	Câu 47	C
Câu 18	A	Câu 48	D
Câu 19	A	Câu 49	A
Câu 20	A	Câu 50	C
Câu 21	A	Câu 51	C
Câu 22	A	Câu 52	B
Câu 23	B	Câu 53	C
Câu 24	B	Câu 54	A
Câu 25	C	Câu 55	B
Câu 26	D	Câu 56	D
Câu 27	D	Câu 57	D
Câu 28	C	Câu 58	B

Câu 29	B	Câu 59	D
Câu 30	C	Câu 60	C



vndoc