二、 阅读

（50 题，60 分钟）

第一部分

说明：51－72 题，每段文字后面有一到几个试题，请选择最恰当的答案。答案请涂在答卷上。

51 题

51. 下一站是哪儿？

A．师范大学　　B．新街口　　C．双桥　　D．大西门

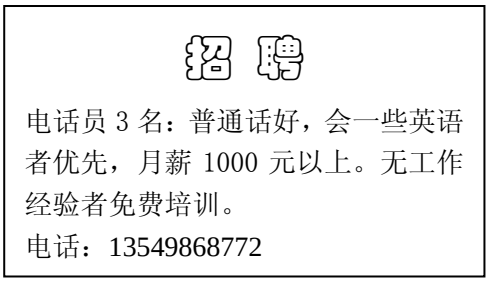
52 题

52. 田刚想告诉大家：

A．他没手机了　　B．想买新手机

C．可打旧号码　　D．现在的号码

53 题



53. 电话员：

A．必须英语很好　　B．应有工作经验

C．汉语发音标准　　D．工资一千元整

54 题

酒楼转让

位于中心大街，人流量大，客源稳定，面积 400 平米。现转让。转让费面议。

13648795433

54. 酒楼主人：

A．要增加客源　　B．不想再经营

C．要扩大面积　　D．定好转让费

55 题

从：david@yahoo.com

日期：2006 年 3 月 9 日 19:44

收件人：wenqi@hotmail.com

主题：商务会

附件：日程表.doc　27k

文奇：

发过去会议日程表，是我与钱总商定的。请你在日程表上加上对方的发言题目，然后再发回给我。

大卫

55. 收件人应该：

A．在附件上补充　　B．去和钱总商量

C．把信发给文奇　　D．准备会上发言

56 题

拨通 95588

工行服务到您家

您可以通过电话、网络进行外汇交易

电话银行：95588

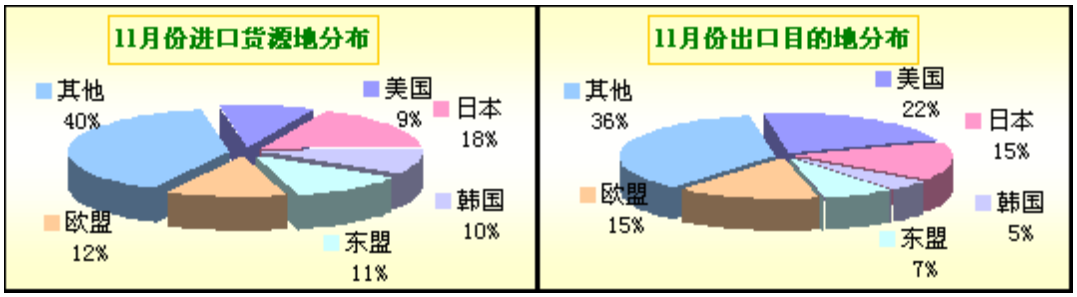
网上银行：WWW.ICBC.COM.CN

56. 用 95588 可以：

A．把邮件寄到工行　　B．进入银行的网站

C．请人到家里服务　　D．打电话买卖美元

57－58 题



57. 11 月中国的进口货源地，各国所占比例：

A．基本相当　　B．韩国与欧盟相同

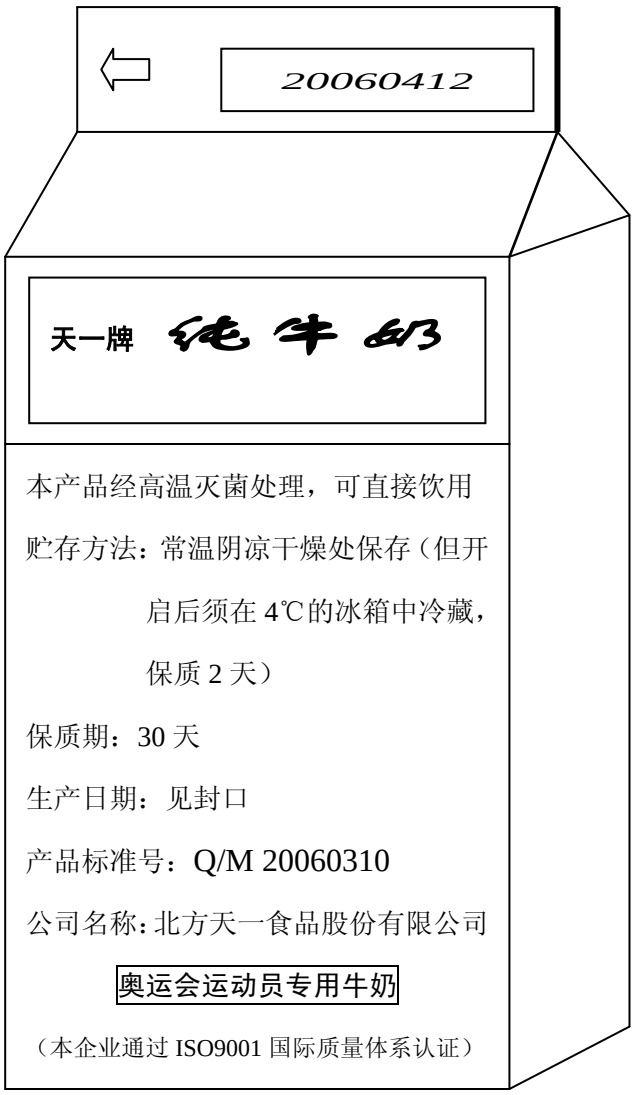
C．日本比美国多一倍　　D．欧盟、东盟、韩国依次递增

58. 11 月中国的出口目的地，各国所占比例：

A．欧盟多于日本　　B．与进口货源地相同

C．日本比韩国多三倍　　D．欧盟比美国低 7 个百分点

59－60 题



59. 这盒牛奶到什么时候就不能卖了？

A．2 天以后　　B．3 月 10 日

C．4 月 12 日　　D．5 月 13 日

60. 这种牛奶：

A．质量比较可靠　　B．应该加热再喝

C．打开就得喝完　　D．必须冰箱保存

61—62 题

工 作 日 历	
7 月　　癸未年六月小	
8 星期二 初九	9：00 见总经理，谈四季度预算。
	9：40 ~~听三个小组汇报“314”投标工作进展~~（已改到周四 9：40）。 机动，可处理一些信件。
	10：20 与加拿大方面修改合同条款，重签。
	12：00 在“一洞天”宴请新加坡“三达”公司，预订一桌，席间谈专用工作服销售问题。
	2：00 ~~与供电局谈电力供应~~（昨天已谈） 去新开发区施工现场处理问题。
	6：00 下了班去火车站接岳母（K762 次 6 车厢，18：36 到）。

61. 如果再有工作，只能安排在哪一段时间？

A．9：40—10：20　　B．12：00—2：00

C．2：00—6：00　　D．下班以后

62. 从这页日历中你能知道什么？

A．现在是四季度　　B．计划没有变动

C．某合同有问题　　D．记的都是公事

63－64 题

63. 这个网站主要是干什么的？

A．分析市场　　B．出售商品

C．收购家电　　D．刊登广告

64. 这种台灯：

A．打折后卖八元　　B．不能够开发票

C．各地同时收到　　D．不往国外发货

65－68 题

车市观察

低档经济型轿车仍是目前车市的主力，价格竞争最为激烈。今年低档车降价有两个特点：

一是团体式降价。现在同一档次品牌间的连锁反应日益明显，牵一发而动全身。三月，奇瑞首先降价，紧接着是富康系列的降价，这又带动了捷达的降价。

二是颠覆式降价。往年的降价如果与今年相比，多少显得有些小巫见大巫。牡丹吉利的下降幅度高达 2.5 万，奇瑞风云系列今年两度降价，一次 1 万，另一次 2 万多元。近期广本飞度闪亮登场后，逼得丰田威驰跌了 1 万元，而千里马自排档的降价幅度也与丰田相当，其售价已跌进了 10 万元以内。

今年十月至明年年初，一些新车型还将陆续上市，目前车市已逐渐形成了买方市场。大多数车型产量大于销量，库存增加必然会驱使厂家增加促销力度，因此价格竞争依然会很激烈。

从日前对上海、北京、广州、武汉和成都进行的“轿车品牌和购买意向”调查中发现：表示想购买 10 万元以下低档车型的人占 22%，想购买 10 万到 20 万元中档车型的人为 42%，想购买 20 万到 30 万元的比例为 15%，而 30 万元以上高档车型的为 9%，至于豪华型轿车仍然是曲高和寡；另有 7%的受访者尚未确定价格区间。这些数据显示出轿车市场的一个新的变化趋势。

65. 作者举捷达作例子是为了说明降价的：

A．次数多　　B．幅度大

C．车型多　　D．互相影响

66. 本文中提到的今年降价幅度最大的车型是：

A．牡丹吉利　　B．奇瑞风云

C．丰田威驰　　D．千里马自排档

67. “买方市场”指的是市场：

A．供大于求　　B．买方人多

C．供需平衡　　D．供不应求

68. 根据市场调查的结果，哪种档次的轿车将成为消费热点？

A．中档轿车　　B．高档轿车

C．经济型轿车　　D．豪华型轿车

69－72 题

（信函一）

伊思达实业有限公司销售部经理

米奇先生:

本公司愿接受贵公司重新提出的报价，以每台200美元(纽约离岸价)订购500台易尔480型扫描仪，于11月14日装运。此项交易额高达100，000美元，本公司只有适量现金储备，占用资金三四个月将造成麻烦，故建议以30日有效期的信用证付款。若贵公司能同意上述建议，请根据双方已商定的合同文本，寄来销售合同。待合同生效后，本公司即开立信用证。

敬候回音。

此祝大吉！

大连志远有限公司采购部经理

齐建国　2005年7月17日

（信函二）

大连志远有限公司采购部经理

齐建国先生：

来函收悉。承蒙贵公司订购500台易尔480型扫描仪，不胜感谢。贵公司建议以30日有效期的信用证付款，但本公司无此先例。鉴于贵我双方有长期互惠关系，经董事会商定，我公司同意采纳该建议，完成交易。但这一做法仅适用于此项交易，不能作为今后交易的先例。随函附上此次订单的第974号销售合同，烦请贵公司签字后寄回，本公司再签字后生效。

此复，并颂商祺！

伊思达实业有限公司销售部经理

米奇　2005年7月24日

附件：第974号销售合同

69. 这两封信主要商谈的是什么问题？

A．合同文本
B．装运日期
C．付款方式
D．产品价格

70. 对于买方的建议，卖方怎样答复？

A．有礼貌地拒绝
B．有条件地接受
C．今后可以实行
D．待董事会商定

71. 根据这两封信，我们可以知道：

A．两个公司刚开始接触
B．上一次报价没有接受
C．这笔买卖可能做不成
D．买方外汇现金很充足

72. 关于这笔生意，接下来双方应该做什么？

A．再次报价
B．商议条款
C．开信用证
D．签定合同

第二部分

说明：73－84 题，每段文字中有若干个空儿，每个空儿右边有 A B C D 四个词语，请选择最恰当的词语。答案请涂在答卷上。

73－78 题

大学生打工不用交税吗？这个最近被激烈讨论的（**73**）其实暴露出人们对中国税收（**74**）的无知。北京地税局的通知上（**75**）写着：大学生打工收入应该交税。也就是（**76**），大学生的打工收入并未被排除在个人所得税的征收范围之（**77**）。大学生交税不是用不用交的问题，（**78**）交多少的问题。

73. A.意见　B.建议　C.难题　D.话题
74. A.历史　B.计划　C.制度　D.机构
75. A.果然　B.明明　C.似乎　D.也许
76. A.说　B.问　C.写　D.想
77. A.内　B.外　C.中　D.后
78. A.就是　B.还是　C.而是　D.或是

79－84 题

伦敦马可男装公司：

感谢来信查询男式风衣事宜。

本公司只生产各种布料，供应纺织品制造厂家，并不生产成衣，因而（**79**）接受贵公司的订货，深表歉意。然而，本公司愿（**80**）一家老牌的生产优质男装的工厂——蛇口百思纺织品公司，相信（**81**）公司可按贵公司设计的款式（**82**）符合欧洲标准的服装。

附上该公司的有关（**83**）。如贵公司愿三家合作，本公司愿负责保障该公司生产中所需的（**84**）。

祝生意兴隆！

广东华美纺织贸易公司

79. A.无暇　B.乐意　C.未能　D.一再
80. A.学习　B.兼并　C.新建　D.推荐
81. A.该　B.贵　C.本　D.我
82. A.销售　B.制造　C.进口　D.宣传
83. A.资料　B.声明　C.决定　D.问题
84. A.设计　B 技术.　C.布料　D.成衣

第三部分

说明：85－94 题，两组多项匹配题。每组有 ABCD 四段短小的文字材料，请判断哪个问题或句子分别与哪段材料有关系。答案请涂在答卷上。

85－89 题

你们的总公司想再租一处办公地点。请带着下面的问题查一下招租启事。

例如：哪一处的出租面积最大？　　最恰当的答案是 A。

85. 哪一处交通最便利？
86. 哪一处上网条件最好？
87. 哪一处的停车条件最好？
88. 哪一处的科技环境较好，而且房价较便宜？
89. 哪一处是高层建筑？

A　　银基花园招租

位于大钟楼商业区的黄金地段，高楼环抱中的花园式办公小别墅。日租金：4.5 元/平方米。出租面积 9000 平方米。园内有充足的免费停车位。欢迎电话或上网垂询。

电话：86312456

网址：www.yjhy.com

B　　中山写字楼热租

地处中山 IT 园区，靠近四大学院和图书情报中心，914 路公交车直达。入驻商户可享受中山科学园区的系列优惠政策。2.5-2.8 元/平米/天，免物业费。年底前入住，免一个月房租。

招租热线：80478265

C　　利佳商务中心

紧邻四元桥，靠近地铁站，多路公交车交会处，驱车去机场只需 15 分钟。庭院式低层写字楼，4800 平方米写字间，每天 3.5 元/平方米。与收费停车场仅一街之隔。

热线招租：80974217

网址：www.ljshw.com

D　　白云商务港

位于白云湖西侧的专用写字楼，35－1000 平方米不等。二十二层整层招租，提供顶层花园。宽带入户，写字楼内部局域网免费。每天 1.8 元/平方米。

热线招租：60489614

90－94 题

请确定哪个句子和哪段文字有关系。

例如：1923 年以前，中国有商标而没有商标法。　　最恰当的答案是 D。

90. 不同的国家及有关国际组织对注册商标有不同的规定。
91. 中国商标的发展历程。
92. 注册商标时可运用的策略。
93. 有的商标比看得见的财产更值钱。
94. 有些商标是有名无实的。

A 商标是企业最重要的无形资产。国际上一些著名企业历来十分重视对商标价值的评估，如“可口可乐”商标价值 360 亿美元，超过其有形资产，相当于年营业额的 4 倍。中国企业是从 20 世纪 90 年代初开始对其商标进行评估的，如“青岛啤酒”商标价值 8 亿元人民币。	**B** 中国商标注册必须遵循“自愿申请注册”和“申请在先”原则。进入国际市场的商品，企业必须向所在国申请注册。各国有各自的商标注册制度。根据《商标注册条约》，企业可以直接向世界知识产权组织申请国际注册，但企业所属的国家须先参加《保护工业产权巴黎公约》。
C 商标注册切记：1.抢先申请。这是为了预防相关企业抢注商标。2.按时续展。如果有效期满后不及时续展，就可能被他人抢注。3.防御注册。要对发音或图形相近的商标进行防御性注册，如在注册“娃哈哈”的同时便注册“娃娃哈”、“哈哈娃”等商标，尽管后两种产品还没问世。	**D** 中国最早的成形商标是北宋时刘家功夫针铺的“白兔”商标。明清以后，商标普遍使用，如“张小泉剪刀”等。1923 年，中国有了《商标法》。1983 年《中华人民共和国商标法》开始实施。到 2001 年底，中国累计有效注册商标量已居世界前列。

第四部分

说明：95－100 题，读后写出简要的回答。每题的答案只能用 1－10 个字。答案请写在答卷上。

95－100 题

请阅读《中国四达进出口公司售货合同》后回答下列问题。

例如：合同是在哪里签字的？　　最恰当的答案是：　　深圳

95. 合同双方买卖的是什么商品？
96. 这批货在到达香港之前应先付多少元人民币？
97. 如果发生了人力不可抗拒的事故，卖方不能按时交货，应该由哪个部门出具证明？
98. 货物到达后，如果买方对货物的质量不满意，应在多少天之内向卖方提出赔偿要求？
99. 如果交货后 3 天内买方不能付清全部货款，卖方怎么办？
100. 如果买卖双方不能解决贸易纠纷，必须服从哪个机构的裁决？

中国四达进出口公司

售 货 合 同

卖方：中国四达进出口公司
地址：北京市朝阳区呼家楼居和五里 17 号
电话、传真：　86－10－67425588
买方：华奇国际贸易有限公司
地址：香港九龙尖沙嘴西科学馆道 32 号，西康宏广场南座 8 楼 105 室
电话、传真：　852－26884809

合同号码：CN01C068754
签订日期：2005 年 11 月 18 日
签约地点：深圳

买卖双方同意由卖方出售、买方购进下列货物，并按下列条款签订本合同：

1、品名、数量、价款

商品名称、规格	数量	单价（元/MT）	金额
28g 条纹牛皮纸 70×100cm	80MT	￥ 5025.00 FOB 天津 伍千零贰拾伍元	￥ 402000.00 FOB 天津 肆拾万零贰千元整

2、包装：标准包装。
3、保险：由买方负责购买。
4、装运地：天津港。
5、目的地：香港。
6、装运期限：2005 年 12 月 2 日前。
7、付款条件：电汇。合同签订后 1 周内，预付 50％货款。交货后 3 天内付清全部货款。
8、商品检验：由国家出入境检验检疫局所签发的《中国商品检验证》作为所交货物质量合格的依据。
9、不可抗力：由于人力不可抗拒的事故，使卖方不能在合同期限内交货，卖方不负责任。

但是卖方应及时通知买方；如果买方提出要求，卖方应在 15 天内以挂号函向买方提供由中国贸易促进委员会所出具的证明，证明事故的存在。

10、异议索赔：如果卖方不能在合同规定期限内把货物装上船，除非是人力不可抗拒的原因，买方有权在合同到期后撤销未履行部分的合同。如果货物到达目的口岸时买方对货物质量有异议，可以凭公证机构出具的检验报告，在货到口岸 30 天内向卖方提出赔偿要求。卖方将根据实际情况考虑理赔或者不理赔。凡由于不可抗力造成或属于保险公司责任范围内的一切损失，卖方概不受理。如果买方不能在合同规定期限内预付规定的货款，卖方可以撤销合同或延期交货；如果买方在卖方交货后不能按合同规定期限付清全部货款，卖方有权提出赔偿要求。

11、仲裁：一切与本合同有关之争执，应由双方通过友好方式协商解决。如协商不能解决，须提交对外贸易仲裁委员会，按照仲裁会所制定之暂行条例进行仲裁。由仲裁会所做之决定为双方处理争执之最终决定，双方均应接受。仲裁费用除非仲裁会另有决定，应由败诉一方负担。

买方：华奇国际贸易有限公司　　卖方：中国四达进出口公司

（盖章、签字）　　（盖章、签字）

阅读考试结束。