

经济应用文写作 范例与练习

■ 杨林 主编

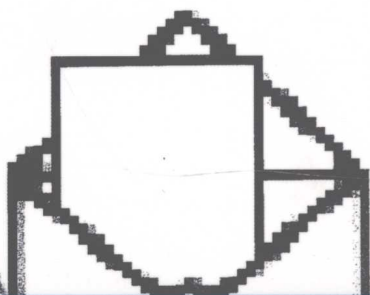


广东金融学院成人高等教育系列教材

jingji yingyongwen xiezuo fanli yu lianxi



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS





广东金融学院成人高等教育系列教材

经济应用文写作 范例与练习

■ 杨 林 主编

jingji yingyongwen xiezuo fanli yu lianxi



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS
中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

经济应用文写作范例与练习/杨林主编. —广州:暨南大学出版社, 2008. 8
(广东金融学院成人高等教育系列教材)
ISBN 978 - 7 - 81135 - 082 - 1

I. 经… II. 杨… III. 经济—应用文—写作—成人教育: 高等教育—教材
IV. H152. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 122831 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学
电 话: 总编室 (8620) 85221601
营销室 (8620) 85225284 85228291 85220693 (邮购)
传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)
邮 编: 510630
网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心
印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 960mm 1/16
印 张: 14
字 数: 269 千
版 次: 2008 年 8 月第 1 版
印 次: 2008 年 8 月第 1 次
印 数: 1—10000 册

定 价: 28.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

广东金融学院成人高等教育系列教材编委会名单

顾 问：王 华

主 任：廖振亮

副主任：吴 养 陈冉曦 周建民

委 员：（按姓氏笔画排列）

刘连生 刘社期 刘志玲 刘志梅 杨海青

杨 林 肖茂盛 吴国平 余信红 张友凯

陈国君 陈尹立 范忠宝 罗明忠 岳 龙

夏建业 徐润萍 黄河清 赖志成

经济应用文写作范例与练习编委会名单

主 编：杨 林

副主编：黄雄杰

编 委：（以姓氏笔画为序）

朱 蓓 杨 林 张 卫

陈利娟 黄雄杰 彭 云

总 序

经济的全球化发展,使得国际竞争的实质在很大程度上是各国科学技术力量的竞争、人才的竞争。发展教育事业,不断完善人们的知识结构、提高人们的知识水平已成为时代的要求。随着我国经济的迅速发展、产业结构的不断调整、传统产业部门的改造、新兴产业部门的建立,数以千万计的各种岗位劳动者需要通过边工作边学习的方式来调整自己的知识结构和提高自己的知识水平,以适应这种现代经济与社会发展的要求。我国成人高等教育的发展面临着可贵的机遇,也肩负着重大的历史使命。

为了适应成人高等教育事业蓬勃发展的需要,打造我院成人高等教育品牌,实现“规模扩大、结构合理、效益显著”的奋斗目标,在学校领导和有关部门的大力支持下,经过周密筹划和积极准备,我院继续教育学院正式启动“成人高等教育系列教材”编写工作,计划用三年时间,聘请学校各专业长期从事成人教育的专家、学者,在总结我院成人教育教学经验的基础上,编写公共基础课和专业基础课教材及学习辅导书总计十五本左右,力求使这批教材从内容到形式真正符合成人学习的特点和要求。

第一批推出的“广东金融学院成人高等教育系列教材”包括以下七本:《计算机应用基础》、《计算机应用基础习题解答与上机实验》、《微积分》、《微积分辅导》、《中国特色社会主义理论体系论纲》、《经济应用文写作》、《经济应用文写作范例与练习》。

本系列教材吸收了同类教材的优点,具有简明扼要、条理清晰、深入浅出、通俗易懂的特点。在内容的选择上,本教材注意面向大多数学生,既确保落实教学大纲的基本要求,又具有适当的弹性,能够适应学生进一步提高的要求,也给授课教师留有较大的选择和发挥空间。

本系列教材的使用对象主要为成人高等教育的专科学生,同时,本系列教材也可作为其他层次成人教育学生的参考书。

广东金融学院成人高等教育系列教材编委会

2008年5月

前 言

传统教育看重的是“知识”，培养的是“知识型人才”，而现代社会用人的需要则是知识与能力并重，也就是要培养大批的“能力型、应用型、技能型”人才。这个要求体现在大学生写作课程的设置上，就是要注重应用写作能力的培养。经济应用文写作是提高学生应用写作能力的一门重要课程。学习这门课程，可使学生系统地掌握经济领域常用的应用类文章的内涵和写作要领，培养和提高必备的文本写作能力和文章的分析、处理能力，以适应当今日新月异的经济社会发展的需要。本书吸收了近年来一些新的研究成果，围绕经济、社会发展的需要，从成教大学生自身的实际水平出发，在体例的编排、文种的选定、内容的阐述、例文的选择、思考题的设置等方面都进行了一定的尝试，力争做到特点突出、例证丰富、实用性强。

由于现代的专业分工越来越细，因而应用文的种类繁多，在具体教学中，不同的专业各有侧重，但也有一些共同点，比如需要学生改变一般写作的思维模式和语言习惯，注重逻辑思维能力的训练，熟悉一般经济活动的文字流程，着眼于对文体特征及写作要点的掌握，在此基础上熟悉不同的文体概念。本书是《经济应用文写作》的辅导教材。每章分为范例和练习两大部分，注重实用性，使学生既能较为系统地学到应用类文章写作的基础知识，又能培养阅读、分析和写作应用文的实际能力。

本教材在应用文写作课程专业老师的集体协作下完成。全书由主编负责纲目、体例的确定和最后统稿。各章作者是：第一章经济应用文写作概论和第六章调查报告由朱蓓撰写，第二章公文（上）和第三章公文（下）由黄雄杰撰写，第四章工作计划和第五章工作总结由陈利娟撰写，第七章经济新闻和第八章经济合同由彭云撰写，第九章礼仪文书和第十章经济论文由张卫撰写。本教材在有限的时间内编写成书，缺点和不足在所难免，在此恳请同行专家和读者批评指正。

本教材在编写过程中得到了广东金融学院谷向伟等老师的热情协助以及暨南大学出版社潘雅琴等同志的大力支持和协助，在此一并表示诚恳的感谢。

编 者

2008 年 5 月

目 录

总 序	(001)
前 言	(001)
第一章 经济应用文写作概论	(001)
第一部分 范 例	(001)
第二部分 练 习	(007)
第二章 公文 (上)	(017)
第一部分 范 例	(017)
第二部分 练 习	(025)
第三章 公文 (下)	(047)
第一部分 范 例	(047)
第二部分 练 习	(055)
第四章 工作计划	(071)
第一部分 范 例	(071)
第二部分 练 习	(082)
第五章 工作总结	(088)
第一部分 范 例	(088)
第二部分 练 习	(098)
第六章 调查报告	(103)
第一部分 范 例	(103)
第二部分 练 习	(126)



第七章 经济新闻	(135)
第一部分 范例	(135)
第二部分 练习	(140)
第八章 经济合同	(152)
第一部分 范例	(152)
第二部分 练习	(171)
第九章 礼仪文书	(176)
第一部分 范例	(176)
第二部分 练习	(186)
第十章 经济论文	(193)
第一部分 范例	(193)
第二部分 练习	(207)

第一章 经济应用文写作概论

第一部分 范 例

【范例】

××银行厦门分行二〇〇一年工作总结

去年是我行实施“超常规、跨越式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局、起好步。一年来全行干部职工团结一心、奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、业务经营呈现出超常规的发展态势

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高。

（一）各项存款快速增长。至年底，本外币总存款余额预计超过 8.5 亿元，比年初增加 3.6 亿元。其中预计：人民币对公存款增加 1.4 亿元、人民币储蓄增加 5800 万元、人民币同业存款增加 8000 万元，外汇存款增加 1000 万美元。全年日均比去年日均增 1.5 亿元，外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

（二）贷款规模增加，结构不断优化。年末各项贷款约超过 10 亿元，比年初增加 3 亿元，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款，如 PTA、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目。信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于 3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降，但从存量上分析，呆滞贷款有所增加，表内收息率预计达 100% 以上，综合收息率预计达 97%，收息水平居全辖区前列。

（三）经营利润成倍增加。至年末，我行创利水平预计可达 1500 万元（含结售汇收入），其中人民币利润约为 770 万元，外汇利润约为 45 万美元，结售汇



手续费收入约为 350 万元，人均利润达 21 万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨越式的发展。

（四）中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖区第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量 2.5 亿美元、结售汇约 1 亿美元。外汇业务手续费收入有较大的增长，预计可达 350 万元，相当于我行利润的 20% 左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验

（一）以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

1. 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。2001 年，我行对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位地拓展市场，具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000 万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚；突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值、上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了海沧大道、鹭景湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

2. 坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行 VIP 服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务 VIP 服务方案，开设 VIP 优先通道，建立 VIP 客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方



案。五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为1.5亿元，约比年初增加5800万元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

3. 加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对PTA、翔鹭、众达、钨业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如海沧大道、鹭景湾项目。三是加大按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户；再次，严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理中最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元，其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

4. 大力发展国际业务，增加中间业务收入。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。年初以来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项目下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好PTA的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至年末，我行的国际结算量预计达2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

5. 紧抓清非收息工作不放松。今年，我行对清非收息工作早布置、早行动，取得了明显的效果。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要以负责任的态度大



胆盘活；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理。三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖账不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显。五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年上半年我行不良贷款实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末不良贷款数额比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

6. 努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，支行就要求业务部和计财科加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法。办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制定了一系列有效的办法，如加强对车辆费用、水电邮等营运费用的控制，加强了对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

（二）深化改革，强化管理，提升服务品质，创建有××农行特色的企业文化品牌，全面提升竞争力。

1. 年初以来，我行进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进外来人才相结合，不断提高中层干部队伍素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。这两项制度的推行得到了全行干部职工的积极参与和拥护。在收入分配改革方面，支行制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，支行推行扁平化管理，实施先收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，海沧支行逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制，人员结构得到了调整，设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌，及时进行干部的局部调整等都极大地调动了干部职工的积极性，很大程度地促进了业务的发展。

2. 探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。一是严格执行《××农行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯。二是坚持加大监督检查力度。支行领导每月至少应对基层网点检查一次，机关职能部门每月至少对基层网点全面检查两次，加强社会监督员的社会督查力度，每月出一份内部管



理通报,把内部管理水平与效益工资相挂钩。三是建立中层干部警示制度,对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层干部进行书面警示,直至免去职务。四是加强财务核算管理工作,推行责任会计制度,提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算,实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法,以利润贡献确定收入分配和业务发展费用,提高费用效益比。同时,重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购,控制管理成本,减少费用支出。五是创新管理方法,严管和科学管理相结合,力争管理上台阶。如重视内部综合管理网络和外部网站建设,提高管理效率,向科技要效益。成功建立了一套高效的内部管理网络,实现内部管理网络化,绩效评估数据化,促进管理上档次。成功建设支行外部网站,宣传我行业务,加强与客户的沟通,成为推动业务发展的有效辅助手段。又如大胆探索并且首先在支行引入 ISO9000 质量管理体系。在行领导的积极倡导下,经过行长办公会的集体慎重讨论和研究,我行于 2001 年 7 月份开始借助外部力量,启动 ISO 工程,塑造服务品牌。作为厦门银行同业中第一例,我们通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审、顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施,力争通过一段时期的实践,逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

3. 开展“创一流服务,树农行品牌”活动,追求服务上档次。年初以来,支行十分重视加强和改进服务工作,多次研究和部署改进服务的有效措施,通过形式多样的活动,加强了全行文明优质服务的观念,使今年我行的整体服务水平又有新的提高。我行一是坚持去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施,如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动,并使这些措施得到巩固、加强和提高。二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练,以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动,着力在服务的广度和深度上做文章,在这个活动之后,我行的业务成绩也逐步攀升。下半年,我行开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”,通过电影下乡的新形式,提高我行对农村储户的服务水平,宣传了我行的形象。三是服务创新。年初以来,支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作,取得了良好成绩,重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务 VIP 服务,也在海沧地区引起了很好的反响,为我行储蓄工作开辟了新思路。此外,我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式,赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部副主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星。这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工,使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了我行的形



象,产生了良好的区域性社会影响力,提升了我行的竞争力。

4. 坚持“人才兴行,以人为本”,着力推进“成才计划”和其他有效的举措,提高员工综合素质,营造精神上和物质上的良好氛围,充分挖掘员工的积极性和创造力。年初以来,行领导着力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的理念,推动“成才计划”,全面提高员工队伍思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。一是通过推动“成才计划”。我行不仅引进了一批高素质人才的加盟,更重要的是培养了一大批年轻有为的人才,为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧支行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来,而且许多人还迅速成长为支行的业务骨干。正是良好的机制,使全行员工形成了强大的内聚力和强烈的归属感,使海沧支行成为一个团结、开拓、进取的团队。年初以来,支行还特别设立了“成才奖”,作为鼓励员工的一项长期性措施。二是重视改善职工工作环境和条件。年初以来,各支行加强了网点的改造工作,针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送,改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理,改善职工福利、组织丰富多彩的集体活动等。通过做好思想工作,让全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲,也更好地促进业务工作的开展。

此外,在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面,我行也做了大量细致认真的工作,建立了有效的责任制管理,通过狠抓落实保证了全年安全经营无事故,得到分行有关部门的好评。

三、正确判断形势,充分认识工作中存在的不足

(一) 从分行的全局看,无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率,还是存款增长率等方面,今年各兄弟单位都发展很快,相比之下我行的发展速度不算最好,还有努力的空间。

(二) 从经营业绩中看,一是人民币存款长期在低水平徘徊,甚至很长时间都在地平线之下。二是对清非收息工作重视不够,办法不多,尤其是清非工作,存在前松后紧现象,未完成全年下达的250万元的任務。三是网点间发展不平衡。

(三) 从主观努力上看,我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好地发挥出来,有些员工甚至有消极的倾向,对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象,导致工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神,遇到困难或问题的时候没有深入去思考,工作方式和方法不当。四是服务水平提高速度缓慢,未有明显质的提高,与我行当前的高速发展不相适应。

(资料来源:博瑞金融论坛,2007年11月29日)



【点评】

该文是一份年度汇报性总结。这种总结的特点是时间跨度长（全年），内容容量大（涉及本单位工作的方方面面）。本文中，有限的篇幅既全面反映了本单位的工作情况，没有平铺直叙写成“流水账”，又把工作实践上升到一定的理论高度，提炼出经验体会。这表明作者有着扎实的写作功底，由此才能自如地驾驭、组织这些头绪繁多的写作材料。

（1）观点来自材料。该文不是那种领导出观点，作者到群众中找事实的写法。而是作者在全面收集、充分占有材料的基础上，客观地评价所取得的成绩和存在的不足，分析经验及教训所在，从而获得观点。

（2）材料充分具体。作者运用了大量的数据材料、事实材料、对比性材料，成绩不夸大，缺点不缩小，做到实事求是。

（3）结构上重点突出，条理清晰。文中涉及的问题较多，作者根据观点的需要对材料进行了适当的剪裁，该详则详，该略则略，主次分明，重点突出。在写作思路，采用“撮要标目”的方法，以“业务经营呈现出超常规的发展态势（成绩）——主要工作措施和成功经验（做法及经验）——正确判断形势，充分认识工作中存在的不足（存在问题及今后打算）”为线索，有条不紊，层次分明。

（4）表达上以概述为主，间有议论。

第二部分 练习

一、判断题

1. 经济应用文写作的基本思路有两种：一是“提出问题——分析问题——制定对策”；二是“掌握情况——分析问题——归纳结论”。（ ）
2. 所有的写作客体都能转化为写作的内容。（ ）
3. 文章传播的某种信息如果带有明确结论，其说服力要比没有结论大得多。（ ）
4. 在经济应用文写作中，“问题——原由——对策”三层结构模式是定型不可变的。（ ）
5. 写作积累阶段，是作者综合运用思维方法，将感知成果转化为思维成果的过程。（ ）
6. 构思的关键是立意定旨，理清思路。（ ）



二、选择题

(一) 单选题

1. 在经济应用文写作中,常用的叙述方法是()
A. 概述 B. 详述 C. 倒叙 D. 分叙
2. 着眼点在于说明物因事理的说明方法是()
A. 介绍性说明 B. 解释性说明 C. 定义说明 D. 举例说明
3. 总结的叙述和议论,反映了总结中()
A. 材料和结构的关系 B. 材料和观点的关系
C. 语言和观点的关系 D. 语言和结构的关系
4. 下列“请示”的结束语得当的是()
A. 以上事项,请尽快批准
B. 以上所请,如有不同意,请来函商量
C. 所请事关重大,不可延误,务必于本月10日前答复
D. 以上所请,妥否,请批复
5. 公文中兼用的基本表达方式是()
A. 议论、描写、说明 B. 议论、抒情、说明
C. 议论、叙述、说明 D. 叙述、抒情、说明
6. 下面公文写作中,语句符合规范的是()
A. 该卷烟厂全体职工同心协力,奋发自强,在上半年不到三个月时间里,就创造出产值比去年同期增长200%的奇迹
B. 我们一定要采取措施,尽可能节省不必要的开支和浪费
C. 目前有关部门已对该报作出停刊整顿并令其主要负责人深刻检查等纪律处分的处理
D. 一艘在巴拿马注册的名为“协友”的货轮9月9日1时30分在斯里兰卡东部亭可马里突然遭到泰米尔“猛虎”组织袭击而失事,五名船员失踪

(二) 多选题

1. “六千年的中国文化在你的手腕上”(瑞士一手表公司广告词)在修辞上属于()
A. 比喻 B. 象征 C. 夸张 D. 拟人 E. 对偶
2. “酒气冲天,飞鸟闻香化凤;糟粕落地,游鱼得味成龙”(洋河大曲广告词)在修辞上属于()
A. 比喻 B. 象征 C. 夸张 D. 拟人 E. 对偶