

2004年1月份MBA联考写作真题MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/570/2021_2022_2004_E5_B9_B41_E6_9C_c70_570212.htm

1、分析下面的论证在概念、论证方法、论据及结论等方面的有效性。600字左右。目前，国内约有一千家专业公关公司。去年，规模最大的十家本土公关公司的年营业收入平均增长30%，而规模最大的十家外资公关公司的年营业收入平均增长15%；本土公关公司的利润平均为20%，外资公司为15%。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的10%。可见，本土公关公司利润水平高、收益能力强、员工的工作效率高，具有明显的优势。中国公关协会最近的调查显示，去年，中国公关市场营业额比前年增长25%，达到了25亿元；而日本约为5亿美元，人均公关费用是中国的十多倍。由此推算，在不远的将来，平均每家公关公司就有3000万元左右的营业收入。这意味着一大批本土公关公司将胜过外资公司，成为世界级的公关公司。

解析：本题题干的论证中存在的漏洞主要有：（1）在题干第一段的论证中，混淆了“公司规模”与“员工工作效率”之间的关系。员工的工作效率取决于两个因素：员工的数量和员工在单位时间所完成的总有效工作量。十大本土公关公司的平均雇员人数是十大外资公关公司的10%，只能说明本土公司规模小，而不能得出结论“前者员工的工作效率比后者高”。（2）公司的利润水平与平均利润率是不同的概念，不能根据本土公关公司的平均利润率比外资公司高，推断出本土公司的利润水平比外资公司高。即使本土公关公司的平均利润率高，但是总体利润水平仍有可能低于外资公司。

(3) 收入增长速度与收入能力或收入水平是不同的概念，在题干中也被混用了。营业收入增长率只有在增长基数基本相同的情况下才能说明收益能力的差异。本土公关公司与外资公关公司处于不同的发展阶段，收入增加速度快并不意味着收入能力强（在小的基数的基础上增加总是比在大的基数上增加容易），由本土公关公司的年营业收入平均增长率高于外资公关公司的年营业收入平均增长率，不能得出前者的收益能力比后者强的结论。

(4) 中国与日本的人口结构存在着相当大的差异，尤其对于公关这样折城市化程度要求很高的行业而言，简单地将日本的人均公关费用推广到中国，是错误的类比。

(5) 对未来市场总额的估计与现在市场中企业的总数不是同一时点的数据（前者是预测值，后者是统计值），不具有可比性。公关市场营业额的增长，极有可能伴随着公关公司数量的增长。上述论证使用中国公关市场的营业额将增长到300亿元的预测数据，计算出平均每家公关公司有3000万元左右的营业收入，隐含的假设是公关公司的数量基本不变，这个假设是很难成立的。

(6) 论证根据中国公关市场的营业额的增长，推算出每家公关公司的营业收入有大的增长。这里，受益于营业收入增长的自然同时包括国内和外资公司。因此，这不能成为大批本土公关公司将胜过外资公司的根据。即使中国的公关营业总额增加到300亿元的水平，即使平均到一个公司营业收入水平很高，但这些公司中既包括本土公司，也包括外资公司，无法得出本土公司必将击败外资公司的结论。

(7) 当我们讨论本土公关公司中是否会诞生一批世界级公司时，采取平均的方法所推算出的每个公司的平均营业收入缺乏说服力。在某个行业中，常常

是20%的企业创造了80%的市场营业收入，所以，这种根据平均值推断的方式存在很大的漏洞。

2、根据以下材料，自拟题目撰写一篇600字左右的论说文。一位旅行者在途中看到一群人在干活，他问其中一位在做什么，这个人不高兴地回答：“你没有看到我在敲打石头吗？若不是为了养家糊口，我才不会在这里做这些无聊的事。”旅行者又问另外一位，他严肃地回答：“我正在做工头分配给我的工作，在今天收工前我可以砌完这面墙。”旅行者问第三位，他喜悦地回答：“我正在盖一座大厦。”他为旅行者描绘大厦的形状、位置和结构，最后说：“再过不久，这里就会出现一座宏伟的大厦，我们这个城市的居民就可以在这里联聚会、购物和娱乐了。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com