



# 2020 年 8.22 多省公务员联考

## 申论真题及答案

### (安徽 B 卷)



公众号名称: 厚职公考, 扫码关注获取更多真题和资料

厚职网 (www.houzhiwang.com) 整理提供



## 2020 年安徽公务员考试申论真题及答案 (B 卷)

2020 年安徽省公务员考试申论真题及答案 (B 类) 由厚职公考网整理。

### 2020 年 8.22 多省公务员联考申论真题及答案 (安徽 B 类试卷)

#### 一、给定资料

##### 资料 1

创新是推动经济发展的第一动力, 没有科技创新的突破, 就难以建成现代化经济体系, 就难以实现高质量发展。众所周知, 中国有着创新的历史和文化基因, 中国古代的四大发明对世界文明发展进程产生了重要影响。今天, 中国企业已经在全球科技领域激烈竞争中占有一席之地, 有力地推动了经济发展方式的转变、经济结构的调整, 中国在移动支付、无人机、生物医药、分享经济等方面有许多领先世界的科技成果, 有着比国外同类产品更好的用户体验。

“我们实现了豆浆机、电饭煲等数十款智能厨电的物联网应用。”一家著名民营企业的负责人高总说。在用户需求倒逼之下, 该企业对产品进行了智能化升级, 目前产品已销售到世界 50 多个国家和地区, 年销售额超过 70 亿元, 拥有专利技术 2047 项。过去 10 多年, 该企业凭借传感器等方面的制造优势, 成为某些跨国大公司的重要供应商。“我们在产品的研发、设计等方面有长期积累, 在创新中更容易将好点子转化为好产品。”高总说。

日前, 清华大学陈教授在接受记者采访时说, 中国的企业在世界经济舞台上走出了一条从模仿、追随到引领的发展轨迹, 而这背后的“秘诀”便是创新。市场需求催生了中国企业对生产方式的创新、商业模式的创新, 比如新零售、机器人、人工智能等等, 这种创新不是短期的、偶然的、而是长期的、自发的, 是一种迥然不同于欧美国家的创新路径, 是深刻在中国经济肌体中独一无二的事实特征。

毋庸置疑的是, 中国经历了 40 多年的高速发展, 已经形成了经济、科研、人才等诸多方面雄厚的基础。特别是与第四次工业革命相关的技术, 如数字技术、人工智能、量子技术、新能源、5G 通信等方面, 都走在了世界前头。此外, 中国的移动互联网发达, 拥有业态优势: 网民群体庞大, 比欧美日网民数量之和还多, 拥有大数据优势。当前国家积极实施创新驱动战略, 无疑为这场工业革命提供了良好的发展背景。

“风物长宜放眼量”, 创新是百年大计。纵观世界经济发展史, 技术进步和产业变革是经济增长的重要引擎。历次工业革命均因重大技术变革而兴起, 逐渐催生了一大批新产业、新业态、新模式, 进而大幅提高劳动生产率, 推动经济持续健康稳定发展。有研究显示, 以人工智能为代表的新技术革命, 到 2035 年有望拉动中国经济年增长率明显提升, 推动中国劳动生产率提高 27%。一个经济体的底气, 既要看眼前静态的“形”, 更要看长远发展的“势”。

##### 资料 2

2018 年 12 月, 虽正值寒冬, 但对于 Q 集团俄罗斯分公司的陈总来说, 却是“热浪”迭起。12 月 14 日, 由该公司出版的《中国民营企业四十年的风云激荡》俄文版新书发布会在其位于莫斯科的中国书店举行, 受欢迎程度大大超出预期。与此同时, 分公司推出的“中国书架”在俄罗斯两座城市挂牌, 这意味着“中国书架”已入驻俄罗斯 12 个城市的 22 家书店。“照这个速度, 用不了多久, ‘中国书架’很有希望在俄罗斯发展出百家合作书店……”陈总在微信朋友圈中写道。



陈总所领导的俄罗斯分公司是中国著名民企 Q 集团的下属公司。2009 年 7 月, Q 集团开始走出国门进军国际市场。“集团一路摸爬滚打, 是中国图书出海的一个缩影。”俄罗斯分公司成立之初, 推出的第一本书是《快速学汉语》, 首印 1 万本, 卖得不好; 组织翻译的一些在中国国内颇红的文化类、小说类图书, 也只销售了个位数。几年过去了, 库存积压, 让原来挣的钱全赔了进去。2013 年, “一带一路”的提出使得“汉语热”“中国热”迅速升温。中国图书在国外的需求量开始增大, 国内的出版社主动上门寻求合作。该公司抓住了这一机遇。组织翻译、销售了大量中国主题图书, 包括《历史的轨迹——中国共产党为什么能》《中国民营企业 500 强》等。经过短短数年发展, 该公司成为了俄罗斯第三大中国主题图书出版商。

Q 集团俄罗斯分公司共有员工 268 人, 陈总是其中唯一的中国人。如此极致的本土化, 缘于该公司的定位——通过纯母语思维和文化视角, 实现对中国主题图书海外出版的组稿、翻译、发行和推广。几年前一家国内出版社组织翻译专家团队, 将一本中文图书译成了俄文。另一家俄罗斯出版社得到授权后, 也组织了当地的翻译人才进行翻译。两个俄文版本相比, 后者页数远超前。原来, 俄罗斯本土化编辑翻译团队, 为该书增加了大量的背景介绍与注释, 语言风格也更贴近本国读者, 受到了更多俄罗斯读者的欢迎。这些事让他深刻认识到, 要想让世界了解中国, 需要使用当地易于接受的思维和话语体系。

为了让中国文化更接地气, 分公司还将一些书店打造为文化中心, 开展围棋讲座、中国书法班、中国主题沙龙、趣谈中国文化爱好者。“粉丝”的增多, 也带来了“流量经济”。陈总说: “我对中国主题图书走出去, 有了更多信心!”

### 资料 3

69 岁的老林是位资深木雕艺人, 被称为“最后的手工酸枝筷子传人”。他的店铺不过 8 平方米, 在当地却小有名气。老林家的店铺是他爷爷在 1889 年创立的。近年来, 各行各业飞速发展, 市场化程度越来越高, 但老林对这门家族生意和手艺有着自己的坚持, 一直拒绝大批量生产, 执着于手工制做每一双筷子。老林告诉记者, 这些年来, 不断有人想和他合作, 希望形成规模生产, 全都被他一口回绝。对方取笑他不会赚钱, 他却说自己知足常乐, 虽无大富大贵, 但也丰衣足食, 守着家族生意认真做好每一个产品。在老林看来, 手工制筷工序复杂, 没有捷径可走, 每道工序都要求严格, 稍有不慎, 筷子就会走样。一双好筷子, 真正检验它的只有漫长的岁月。做手艺, 做生意, 必须沉下心来, 慢工出细活, 而只要工艺精湛, 总会有人来购买。正因如此, 林家小店始终有一批熟客, “别人要做大做强, 那是他们的事, 我偏要做小做精, 走个性化、精品化的路线。”

林家生产筷子的小作坊现在共有十多个工人, 当中不少是跟随了他 20 多年的老师傅, 每一双筷子经手工打磨, 日均产量也难有标准数字, 一天下来, 大约能制成 40 多捆筷子。老林说: “本地早就没有人做手工筷子了, 放眼全国, 也没有人坚持手工制作, 都是机械化生产。”对于自己制做的筷子, 老林相当自豪。他说, 普通筷子使用了几个月后就得更换, 而他家的筷子取材自缅甸坤甸木、老挝大红酸枝、泰国乌梅木、印度小叶紫檀等, 真材实料质量过硬, 只要避免高温消毒损耗木质, 基本上可以用一辈子。去年开始, 家族生意已由他唯一的女儿小林接手。面对自家的木筷生意, 小林有自己的想法。除了传承父辈制筷技艺, 她还有意开发新产品, 满足不同消费者的需求。她说: “人在制物的过程中, 总是要把自己



和自己的手艺融到里头去,在前人的基础上,留一点新的痕迹,这样这门手艺才能历久弥新。”

如今,在国家政策指引下,许多老手艺又重现生机。它们还能再现昔日的辉煌吗?当前,工业产品已经占据了人类日常生活品的绝大部分,传统手工艺制品已经不大可能再重塑曾经的为大众制造日用品的历史。小林认为:“由于受原材料、制造技艺、生产工时等各种条件的限制,传统手工艺制品已经与奢侈品无异。就拿我家的筷子来说,投入成本较高、产品独立性较强,并带有一定的艺术价值,这些都具备了开创品牌的条件。”在小林看来,“林家筷子”不只是他们家赚钱谋生的商品,也不只是手艺人技艺的表现,祖辈们开创手工木艺的艰辛历程和执着坚守,与当下务实开放兼容创新的精神是非常契合的。

两代人经营理念的对接,或许还需要一些时日,不过,坚守传统手艺的本心一致。时代变迁自有节奏,哪怕只是手中一双小小的筷子,也要一点点打磨制作,方对得起“工艺”二字。

#### 资料 4

八月的 H 市,已进入高温炙烤模式。夜,却未因此而平静。晚上十点,市区最大商场的主体部分已经打烊,人们陆续从商场大门走出。与此同时,另一批“意犹未尽”的顾客走进了地下一层和地下二层东侧的“21 街区”。这片主营餐饮的区域,营业时间一直会延长到凌晨两点,是名副其实的“深夜食堂”。人们在炸糕店前排队买着炸糕、在奶茶店外挑选着饮料、手捧着冰淇淋和炸鸡……街区内无论面条米饭、饺子煎包,中餐西餐种类都很丰富。

H 市商务局的陈科长介绍说,所谓“夜间经济”,是指从当日下午 6 点到次日早上 6 点发生的经济文化活动。在不少人看来,夜间经济无非就是“啤酒烤串加唱歌”。事实上,夜间经济的内涵远比“吃吃喝喝”丰富得多。它已经由早期的灯光夜市转变为包括“食、游、购、娱、体、展、演”等在内的多元夜间消费市场。

H 市一家著名的 24 小时书店,就给人们的夜生活增加了一种新的方式。位于临窗位置的阅读区,摆放着一张长桌和七把圆形座椅,其中六把已被读者占用。年轻姑娘小赵戴着耳机,全神贯注地看着手机播放的“中国会计网校”课程。休息间隙,小赵告诉记者,自己参加工作不到一年,打算自学考“注会”。合租环境比较吵闹,下班后就来书店学到 10 点多再回去。“这里学习环境好,图书资源多,渴了有饮料,饿了有点心,非常方便。”

“再来,加把劲儿!”听着一旁教练的口令,扎着马尾辫的女孩咬了下嘴唇,抹了下额头的汗珠,继续奋力向前推着沉重的哑铃。已是夜里九点半,位于 H 市南二环附近的一家健身工作室灯火通明。“每天人最多的时候是八点左右,现在好多人已经练完走了。”健身教练表示,“我们工作室成立近三年,明显感觉到健身的人在增多。来这里的大部分是附近的住户,下班之后过来健身。正常情况下,我们是晚上十点关门,但有的人下班晚,跟教练约了,过来练到十一点、十二点也没问题,我们都等。”

为了做好夜间经济这篇大文章,H 市于 2019 年年初成立了由政府相关部门和行业协会组成的夜间工作委员会,拟定夜间经济发展目标。设计夜间经济空间布局,并通过与场地经营者、工作人员、夜间消费者以及周边居民对话的方式听取各方意见,平衡相关群体的利益诉求。同时,交通部门延长了地铁、公交夜间行车时间,为夜间经济的消费者和从业人员提供安全、便捷、舒适的交通工具。夜间经济的安全、噪音、垃圾等问题最为人们所诟病。H 市成立专门机构加强公安、消防、城市管理等多部门联动,确保了夜市附近的公共安全、环





环境卫生。此外还推出了移动应用程序, 供居民举报夜间滋扰情况, 可通过网络联系所在区域社区的负责人, 直接对问题进行处理。

“夜间经济提高了设施使用率、释放了消费需求, 激发了文化创造、带动了区域发展。此外, 由于夜间具有与常规工作时间错位的优势, 更多的潜在劳动力也能够通过在夜间上岗解决就业问题, 缓解社会就业压力。如何让夜间经济健康有序地发展, 政府的顶层设计尤为关键。政策质量高了, 服务品质好了, 投资者信心才更强, 夜间经济才会走得更好, 走得更远。”陈科长感慨地说。某财经大学的张教授认为, 当前, 我国正处于新旧动能转换的关键时期, 服务业具有吸引社会资本与居民消费的双重属性。以商务活动为主的夜间消费正好是服务业发展的最佳着力点。随着人民生活水平不断提高, 对于消费的需求也更加多元化, 在未来, 夜间经济必将成为城市发展的重要源动力。

### 资料 5

小邱个头不高, 皮肤白皙, 结实强壮, 喜欢穿运动装和运动鞋, 一点都不像他的父亲老邱, 老邱总是穿着皮鞋、西裤。他们相差近 30 岁, 对商业的看法颇有不同。

1970 年, 老邱从 C 市建筑公司辞职, 成立了自己的工程队, 1992 年成立了一家建筑公司, 2000 年组建了集团公司, 如今家乡人都称他“建筑大王”。老邱是个老派, 在他看来, 做企业只要胆大、灵活、肯吃苦, 再加上运气, 似乎就能做起来。小邱却不大认同。1994 年, 老邱计划让上海交大毕业的儿子回来接班, 小邱对此纠结了很久。最后, 小邱只答应了父亲回去, 但他回去的目的不是守业, 而是创业。“当时我父亲已经做到了省内建筑业的第一。但在我看来, 这个行业技术门槛比较低, 同时与我个人兴趣及所学格格不入。所以我和父亲协商, 这个行业他继续做, 能不能让我根据自己的兴趣做一个新的行业, 父亲答应了。”

这之后的大半年时间, 小邱一直在做市场调研, “我一直在思考如何突破现状, 每天在报纸中寻找与‘电’或‘自动化’有关的技术, 分析什么是有市场前景的产品和项目, 最终将目光集中在厨房家电。”1996 年, 找到创业方向的小邱, 在父亲提供的一笔创业基金支持下, 自立门户成立了一家家电公司。1999 年, 小邱前往欧洲参观, 发现欧洲普遍使用的洗碗机型比中国当时的所有产品都漂亮, 跟厨房搭配起来很美观。“但我们也发现, 国外欧式机虽然很美现, 却存在油污处理能力较弱的不足, 我突发奇想, 做一款欧式外观、内部结构中国化的洗碗机。”小邱说。小邱通过对传统欧式机进行改进, 开发出外观漂亮、洗涤效果更佳的产品。这款洗碗机一经推向市场, 第一年销量就达 1 万多台, 随之确立了公司在这领域的领导地位。在谈到自己的成功时, 小邱说: “我认为最根本的原因在于, 我们比洋品牌更加了解中国。”

公司成立之初, 小邱希望新的公司拥有现代化的管理制度, “在市场调研期间, 我以一个旁观者的身份去观察父亲的企业, 发现了很多问题。比如, 公司员工乡里乡亲的复杂关系, 使有些问题处理起来困难重重。”小邱在成立新公司的时候与父亲约法三章: 第一, 新公司要从村里移到 C 市的开发区; 第二, 除了自己选中的一些人, 老员工不能到新公司来; 第三, 有关新业务的重大决策, 要尽可能尊重我的想法。

公司成立的前 10 年, 小邱是一个“狂热”的西方管理模式的信徒。他大力推行美式卓越绩效管理、引进跨国集团管理人才。但他发现, 西方管理模式与本地员工存在较大的文化隔阂。小邱说: “2000 年, 家电公司的发展遭遇到了‘瓶颈’, 我们分析原因是管理滞后。



我发现西方的管理固然有它先进的一面, 但单纯照搬无疑是在步别人的后尘, 中国的企业必须探索出自己的模式, 才能具备持续不断的先发优势。” 2002 年, 小邱到清华、北大先后学了四年的传统文化课, 听着听着, 兴趣就越来越浓厚了。如何将中国传统文化精髓与西方的管理体系相结合? 这个问题开始萦绕在小邱的脑海。2012 年开始, 他逐渐将自己的所学所思运用到企业管理中。他将儒家的基本精神“仁、义、礼、智、信”写进了公司的价值观。“最初的导入, 还跟管理模式没有关系。慢慢地一边实践一边探索一边总结, 如今我们逐渐摸索出一套具有中国特色、中西合璧的管理模式。”二十多年的创业磨砺, 让小邱最感欣慰的不是企业规模越来越大, 而是企业文化的塑造。他说: “在企业发展的过程中, 经营管理只是企业的骨架, 文化才是一个企业的血脉、灵魂。”

从老邱到小邱, 两代人一直在奔跑, 有人问小邱企业的边界在哪里时, 他的回答是没有边界。如果你认为这是一种战略的迷茫, 是找不到重点, 那就错了, 这恰恰是一种最为正确的认识。竞争从来不是静态的, 你在变, 对手也在变。只有不断奔跑, 才能生存。对于不断奔跑者, 哪里会有边界呢?

## 二、作答要求

(一) 根据“给定资料 2”概括 Q 集团俄罗斯公司成功打开国际市场的主要举措 (15 分)

要求: (1) 准确全面; (2) 简明扼要; (3) 分条陈述; (4) 不超过 200 字。

(二) 根据“给定资料 3”谈谈你对划线句子“人在制物的过程中, 总是要把自己和自己的手艺融到里头去, 在前人的基础上, 留一点新的痕迹, 这样这门手艺才能历久弥新”的理解 (20 分)

要求: (1) 紧扣材料; (2) 分析透彻; (3) 条理清楚; (4) 不超过 300 字。

(三) 假如你随 C 市商务局考察团到 H 市调研“夜间经济”发展情况, 请结合“给定资料 4”, 写一份调研报告提纲 (25 分)

要求: (1) 紧扣资料, 内容全面; (2) 层次分明, 逻辑性强; (3) 不超过 500 字。

(四) “给定资料 5”中提到, “在企业发展的过程中, 经营管理只是企业的骨架, 文化才是一个企业的血脉、灵魂”, 请你根据对这句话的理解, 联系实际, 自拟题目, 写一篇文章 (40 分)

要求: (1) 自选角度, 立意明确; (2) 思路清晰, 语言流畅; (3) 参考“给定资料”, 但不拘泥于“给定资料”; (4) 总字数 800—1000 字。



## 参考答案

(一)

### 【参考答案】

一、抓住机遇, 不断发展壮大。利用中国图书在国外需求增大, 国内出版社主动寻求合作的机会, 组织翻译和销售中国主题图书。

二、明确定位, 组建本土化团队。用纯母语思维和文化视角, 实现对中国主题图书海外出版的组稿、翻译、发行和推广。

三、打造文化中心, 让中国文化接地气。开展围棋讲座、中国书法班、中国主题沙龙、趣谈中国文化爱好者等活动, 举办新书发布会, 推出“中国书架”项目入驻书店。

(二)

### 【参考答案】

这句话是指传统手工艺历久弥新需在传承先辈制做本心及技艺的同时, 开发新产品, 满足不同消费者需求。具体有:

一、传承先辈本心及技艺: 1.坚持手工。淡泊名利, 心境清静, 拒绝批量、规模、机械化生产, 沿用小作坊制做。2.坚持精益求精。严格复杂工序, 认真细致制做, 精进手工艺, 走个性化、精品化之路, 精选真材实料, 钻研高深手工艺, 制做优质产品。

二、开发新产品: 1.开创特色品牌。利用手工艺制品的稀有、成本高、独立性强、有艺术价值等特性, 打造品牌。2.契合当下精神。将先辈开创手工艺的不畏艰险精神, 与当下务实开放兼容创新精神相融合。

因此, 坚守与创新相结合, 才能让传统工艺更鲜活。

(三)

### 【参考答案】

#### 关于 H 市夜间发展情况的调研报告

“夜间经济”是指从当日下午 6 点到次日早上 6 点发生的经济文化活动, 内涵丰富, 包括“食、游、购、娱、体、展、演”等在内的多元夜间消费市场。为做好夜间经济, 推动有序发展, H 市政府做好顶层设计, 提高政策质量, 保证服务品质, 增强投资信心。调研情况具体如下:

一、成立组织, 平衡利益。由政府 and 行业协会组成夜间工作委员会, 拟定目标, 设计空间布局; 并听取经营者、工作人员、夜间消费者及周边居民的意见, 平衡利益诉求。

二、优化服务, 加强监督。延长公共交通出行时间, 保证出行方便; 成立专门机构, 加强部门联动, 保障安全卫生。同时, 畅通监督举报渠道, 推出移动应用程序, 线上联系负责人直接解决问题, 提高效率。

三、功能齐全, 多元服务。商区设置餐饮专区, 餐饮种类丰富, 解决就餐需求; 24 小时书店学习环境好、图书资源多, 满足市民阅读需求; 开设健身房, 提前预约, 时间灵活调整, 方便锻炼。

H 市发展夜间经济提高了设施使用率、释放了消费需求, 激发了文化创造、带动了区域发展, 也能缓解了社会就业压力。

(四)



## 【参考例文】

### 塑企业创新文化 铸企业辉煌成就

自建国始, 不论是早期国企的“鞍钢精神”、“大庆精神”, 还是当下华为的“狼性文化”, 任何一家企业要想成功都离不开文化的鼓励 and 支撑。伴随着知识经济时代、经济全球化势如破竹地到来, 中国的企业越来越认识到企业拥有自身独特文化的重要性, 并将文化建设放在了越来越突出的核心位置。积极的、正向的文化可以促进企业发展壮大, 而创新本身就是文化的一种呈现形式, 是企业文化的核心力量。

善用文化, 可以为企业带去先进的经营理念、经营方式, 推动管理模式创新, 激发企业活力。上世纪 80 年代末, 我国在引进国外先进技术和方式的过程中, 将企业文化作为一种管理模式引入到我国的企业中。然而, 有些企业照搬照抄外资企业管理和企业文化的模式, 如喊口号、统一着装、统一标志等活动; 有些企业还直接请广告公司做形象设计, 认为这样就是塑造企业文化, 毫无自身特色可言。殊不知这只是拿来主义, 有时候不仅不能起到效果, 还会激发员工反感心理, 影响生产效率。企业应当有效利用创新, 为经营注入文化, 正如具有战略眼光的小邱, 在父亲公司已然在业内位居“全省第一”时, 不局限于当下, 而是着眼全局、着眼未来, 主动谋求转型, 开新公司、研新产品、用新人, 改变以往的“人情管理”模式, 重塑企业经营核心理念, 优化管理方式, 让企业在创新文化的加持下, 打破边界, 铸就辉煌。

创新的文化内涵不仅可以改变企业的经营模式, 体现企业的运行效率, 还可以帮助企业实现产品创新。

融入文化能够让企业生产出创新型产品, 增强企业竞争力, 彰显企业风骨, 促进企业长久持续稳定发展。自古以来中华民族就是有着创新文化基因的民族, 从“古代四大发明”到“新四大发明”, 无一不体现出我们融入骨血的文化就是创新。创新是推动经济发展的第一动力, 没有科技创新的突破, 就难以建成现代化企业发展体系, 就难以实现企业高质量发展。如果说传统的文化创新是手工艺、技艺的创新, 那么现代的文化创新就是科技、技术的创新。不论是“融入微量元素的农产品”, 还是“运用物联网应用的智能厨电”, 亦或是“推动变革的 5G 技术”, 都提醒我们中国企业在各种产业、各种领域都在进行产品的积极创新。任何一家成功的企业都要有拿得出手的过硬产品, 质要好、价要优、物要新, 才能在行业内脱颖而出, 成为行业冠军。

中国的企业都应当在实践中探索, 探索中总结, 善于经营, 敢于创新, 唯有如此, 企业方能屹立在时代的滩头, 铸就不朽的辉煌!