

2020年联考宁夏申论真 题（B卷）



扫码下载永岸公考app
发现更多历年真题



打开最新版永岸公考app
进入"我的"用扫码工具扫描查看解析

一、注意事项

1. 本题本由给定资料与作答要求两部分构成。考试时限为150分钟。其中，阅读给定资料参考时限为40分钟，作答参考时限为110分钟。

2. 请在题本、答题卡指定位置上用黑色字迹的钢笔或签字笔填写自己的姓名和准考证号，并用2B铅笔在准考证号对应的数字上填涂。

3. 请用黑色字迹的钢笔或签字笔在答题卡上指定的区域内作答，超出答题区域的作答无效！

4. 待监考人员宣布考试开始后，方可开始答题。

5. 所有题目一律使用现代汉语作答。未按要求作答的，不得分。

6. 监考人员宣布考试结束时，应立即停止作答，将题本、答题卡和草稿纸都翻过来留在桌上，待监考人员确认数量无误、允许离开后，方可离开。

严禁折叠答题卡！

二、给定材料

材料1

日前，清华大学陈教授在接受记者采访时说，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。在今天，中国的移动支付、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。陈教授认为，中国的企业，特别是民营企业，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民营企业对生产的创新、商业的创新，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特征。

“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。

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，推动经济增长步入黄金期。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”。

材料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等公益活动。“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！”

材料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，执着于手工制作每一双筷子。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了，都是机械化生产。”对于自己制作的筷子，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，她还愿意开发新产品，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。

材料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。

材料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。

1979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观，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一领域的领导地位。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，要尽可能尊重自己的想法。

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？

三、作答要求

问题1. 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。（20分）

要求：

- （1）准确全面；
- （2）简明扼要；
- （3）分条陈述；
- （4）不超过150字。

问题2. 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。（30

分)

要求：

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

问题3. 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。（30分）

要求：

- (1) 紧扣材料，内容全面；
- (2) 层次分明，逻辑性强；
- (3) 不超过400字。

问题4. “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。（70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1000—1200。

申论练习专用纸

100字

200字

300字

400字