

## 2020 年安徽省公务员录用考试试卷

### 《申论》（B 卷）

满分：100 分 时限：150 分钟

请用黑色字迹的钢笔或签字笔在答题卡上指定位置作答，否则无效

#### 一、注意事项

1. 参考时限：阅读资料 40 分钟，作答 110 分钟。
2. 仔细阅读给定资料，按照后面提出的“作答要求”作答。
3. 必须使用现代汉语作答。
4. 答卷上不得透露个人相关信息。

#### 二、给定资料

##### 【给定资料 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，既要眼前静态的“形”，更要看长远发展的“势”。

#### 【给定资料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，该公司推出的“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“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。这件事让陈总认识到，要想让世界了解中国，需要依托当地易于接受的思维和话语体系。该公司组建起一支由俄罗斯高校和研究机构的知名汉学家组成的专业翻译团队，为中国主题图书的俄文翻译工作带来了新气象。为了让中国文化更接地气，该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、中国主题沙龙等公益文化活动吸引读者。这不仅激活了中国图书的忠实读者，更培养了一批新的中国文化爱好者。“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！”

#### 【给定资料3】

69岁的老林是位资深的木雕艺人，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。

老林的店铺是他爷爷在1889年创立的，近年来，各行各业迅速发展，市场化程度越来越高，但是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，认真做好每一件产品。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，心术都要正，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 多双筷子。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，只要避免高温消毒耗损木质，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。

#### 【给定资料 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会一直延长到凌晨两点，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 点发生的经济文化消费活动。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杠铃。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、快捷、舒适的交通服务，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成长，政府的顶层设计尤为关键。政策质量高了，服务品质好了，投资者信息才更强，夜间经济才会走得更好、走得更远。”陈科长感慨地说。

上海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经济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，夜间消费必将成为城市发展的重要源动力。

#### 【给定资料 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。

1979 年，老邱从 C 市建筑公司辞职，拉起了自己的工程队，1992 年成立了一家建筑公司，2000 年组建了集团公司，家人都称他为“建筑大王”。在老邱看来，做企业只要胆大、灵活、肯吃苦，再加上运气，就能做起来。小邱却不大认同。1994 年，老邱计划让大学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专业格格不入。所以我和父亲商量，这个行业他继续做，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，每天搜集与‘电’或‘自动化’有关的技术信息，分析什么是有市场前景的产品和项目。最终将目光锁定在厨房家电。”1996 年，找到创业方向的小邱，在父亲提供的一笔创业资金支持下，新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，欧式机虽然很美观，却存在油污处理能力较弱的不足。”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，第一年就销售 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：“这次成功，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，家电公司的发展遇到了‘瓶颈’，我们分析原因是管理滞后。我发现西方的管理虽然有它先进的一面，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年开始，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

（一）根据【给定资料2】，概括Q集团俄罗斯分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】，谈谈你对画线句子“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）紧扣资料；  
（2）分析透彻；  
（3）条理清晰；  
（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) 条理清晰;  
(4) 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。

## 2020 年安徽省公务员录用考试试卷

### 《申论》（B 卷）参考答案

（一）根据【给定资料 2】，概括 Q 集团俄罗斯分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。

#### 【参考答案】

Q 集团俄罗斯分公司成功打开国际市场的主要举措有：1. 抓住“汉语热”发展机遇。及时发现国外中国图书需求量变化情况，紧抓国内出版商主动合作的机遇，组织翻译销售大量符合国际读者喜好的中国主题图书。2. 做好“本土化”翻译。明确国际定位，扎根当地思维和语言体系，联合当地专业机构的知名汉学家组成专业翻译团队，出版符合当地阅读习惯的作品。3. 丰富推广形式。开展各种公益文化活动，增加中国文化爱好者，实现流量经济。（197 字）

（二）根据【给定资料 3】，谈谈你对画线句子“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）紧扣资料；  
（2）分析透彻；  
（3）条理清晰；  
（4）不超过 300 字。

#### 【参考答案】

这句话意思是指传统制作手艺的传承既要保留前人的技术经验和精神坚守，更要在此基础上将自己的想法、手艺和创新融入到作品中，才能让工艺即保持原有特色，又符合时代发展潮流，历久弥新。强调了“创新”的作用。林家筷子制作，一向符合家族传承的制作工艺，坚持正直之心、精益求精，做好产品生产。同时，小林还选择进一步开发新产品、创立新品牌，以适应不同消费者的需求。这种对家族理念的坚守传承和不断追求创新的制作理念，符合时代务实开放兼容创新的精神。因此，工艺制作，既要秉持“坚守”，又要做好“创新”，才能不负初心，在时代潮流中站稳脚跟。（258 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）条理清晰；  
（4）不超过 500 字。

#### 【参考答案】

#### 关于 H 市“夜间经济”发展情况的调研报告提纲

为切实推进我市“夜间经济”更好更快发展，市商务局积极谋划、精心组织，按市政府领导意见，对 H 市“夜间经济”发展情况进行实地走访调研，学习其先进经验。对此，作如下报告：

### 一、基本情况

H市商场部分餐饮街区营业延长到凌晨两点，满足人们多样化的饮食需求；24小时书店为人们提供良好的学习环境；健身工作室灯火通明满足人们健身需求。从H市的部署来看，夜间消费市场呈多元化态势，不仅满足人们衣食住行的基本消费需求，更满足了人们在学习、娱乐、健康等方面的精神需求，并缓解了就业压力。

### 二、经验启示

#### （一）注重发挥规划引领作用，提高政策质量

政府部门做好注重顶层设计，把握引导方向，成立夜间工作委员会，制定严谨的发展政策和规划，听取各方意见、平衡各方利益诉求，做到尊重市场规律、尊重群众选择。

#### （二）注重完善相关配套服务，提高服务品质

地铁、公交车延时运营，提供良好的交通服务；多部门联动保障夜间市场的公共安全、环境卫生。

#### （三）注重做好后续管理工作，强化信息监督

推出移动应用程序，供居民举报夜间滋扰情况，区域社区负责人直接对接处理。

C市商务局考察团

2020年XX月XX日

（484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。

### 【参考范文】

#### 以文化为基 筑强企之路

“物质资源终会枯竭，唯有文化才能生生不息。”文化是基因，是种子，是企业发展的血脉和灵魂。它不但决定了企业的根基命脉，更左右了企业的发展格局。企业最深的底蕴是文化，只有打造好优秀的企业文化，方能铺就企业的长足发展之路。

修己安人，追求心本经营的企业文化。人心是最重要的。经营企业就是经营人心，企业的管理要以为心为本。儒家讲“修己以安人，修己以安百姓”，作为企业管理者只有首先把自己“修好”，然后才能把员工、顾客的心安好。以心灵的成长为本、以心性的提升为本，马云以独特经营理念打拼多年，不断提升自己的精神宽度和管理能力，将全体员工的心凝聚起来，打造出了具有鲜明“马氏”风格的阿里巴巴。人生需要正本清源，企业也是如此。以心为本的经营是一种坚不可摧的力量。只有守本心、修己心、聚人心，倡导务实经营，方能确保企业发展之路行稳致远。

以身作则，追求以德服人的企业文化。论语里面有一句话，“为政以德，譬如北辰，居其所，而众星共之。”中国传统文化讲领导力，主要强调“品德领导”。方太集团董事长茅忠群先生将儒家的基本精神写进了企业的价值观，要求从高管到普通员工，每个人都必须具备“仁、义、礼、智、信”的做人准则。一个同时具有品质和实力的企业，就如同一个有修养、有内涵、健康向上的人。柳传志曾说过一句，“以身作则不是建设企业文化最好的办法，而是唯一的办法。”作为企业领导者，如果具有真诚的使命意识，自然就会形成一种无形的力量，可以鼓舞斗志，振奋人心。

积极探索，追求创新突破的企业文化。“创新是引领发展的第一动力。”从产品制造到企业管理，学



会创新才是唯一出路。照搬西方经验，终究不是万全之策。正所谓“中学明道，西学优术；中西合璧，以道驭术”，因地制宜，结合自身情况，融会贯通方为上策。企业文化决定企业发展的高度、深度、长度、速度。一个成熟的企业，必定具备很强的自我创新能力，自觉做到与时俱进。中国的许多“老字号”企业在今天仍然能得到市场青睐，正是因为如此。只有坚持困处求创新、难处求突破，以创新思路、创新手段促破局，探索出自己的发展模式，才能具备持续不断的先发优势。

“人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。”一个成功的企业，必须以文化为基石，塑造企业价值观，弘扬优秀企业文化，守正创新，追求卓越，引领企业高质量发展。（953字）