

2020年广西《申论》真题（B卷-考生回忆版）

扫描下方二维码下载妙学吧APP 刷海量题库掌握最新热点



QQ扫码直接下载

微信扫码到应用市场下载

支持所有机型

【材料一】

小莫个头不高，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莫，老莫总是穿皮鞋、西裤。他们相差近30岁，对商业的看法颇有不同。

1979年，老莫从C市建筑公司辞职，成立了自己的工程队，1990年成立了一家建筑公司，2000年组建了集团公司，如今家乡人都称他为“建筑大王”。老莫是个老派，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，小莫却不大认同。1994年，老莫计划让上海交大毕业的儿子回来接班，小莫对此纠结了很久。最后，小莫只答应了父亲一半的要求，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，小莫一直在做市场调研，“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，找到创业方向的小莫，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，小莫前往欧洲参观，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。”小莫说。小莫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，小莫说：“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，小莫就希望新的公司拥有现代化的管理制度。他原本是一个“狂热”的西方管理学徒，对当时流行的美式卓越绩效管理推崇备至。但他后来发现，西方管理模式与本地员工存在较大的文化隔阂。小莫说：“2000年，家电公司迅速增长达到了一个瓶颈，有两年没有太大增长，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，小莫到清华、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莫的脑海。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，还跟管理模式没有太大关系。慢慢地一边实践一边总结，如今我们逐渐摸索出一套中西合璧的管理模式。”二十多年的创业磨砺，让小莫最感欣慰的不是企业越来越大，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，文化才是企业的血脉、灵魂。”

从老莫到小莫，两代人一直在奔跑。有人问小莫，企业的边界在哪里，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，不变的永远是在创新路上奔跑，只有不断奔跑，才能突破。对于不断奔跑的人，哪里会有边界呢？

【材料二】

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，中国不少民营企业在全球科技领域激烈竞争中占有一席之地，推动了经济发展方式的转变、经济结构的调整，比如中国的移动支付、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。他认为，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。

“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。”著名的民营企业副总裁高总说。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。

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事实特征。

毋庸置疑的是，中国经历了40来年的高速发展，已经积累了雄厚的经济、科研、人才等诸多方面的基础。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。当前中国深入实施创新驱动战略，无疑为这场工业革命提供了优良的政治环境。

“风物长宜放眼量。”历次工业革命均因重大技术变革兴起，逐渐催生了大批新产业、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”。

【材料三】

总面积不过八平方米的店铺，摆满货品之后，两人在店内走动都有些困难。但这家小店在当地却小有名气。69岁的店主老罗是资深木雕艺人，更被称为“最后的手工酸枝筷子传人”。这些手工木筷取材自缅甸坤甸木、老挝大红酸枝、泰国乌梅木、印度小叶紫檀和海南黄花梨这五种木材。其中，缅甸坤甸木筷最实惠，乌梅木筷和酸枝木筷最受欢迎，而海南黄花梨木筷因为材料稀缺，必须提前预订，属于收藏品级别。老罗家的店铺是他爷爷在1889年创立的，解放后曾一度关门歇业，到1991年又重新开业。到了老罗这一代，各行各业飞速发展，市场化程度越来越高，但老罗对这门家族生意和手工艺有着自己的坚持，多年来一直拒绝大批量生产，执着地以手工制作每一双筷子。老罗告诉记者，这些年来，不断有人想和他合作，希望形成规模生产，全部都被他一口回绝。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，守着家族生意无是无非，认真做好每一个作品。“钱多了就会想要更多，永远没有止境，这样下去最终结果如何？太多这样的例子了。”在老罗看来，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，真正检验它的只有漫长的时间。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，罗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。”

罗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。老罗说：“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一双小小的筷子，都是机械化生产。”对于自己制作的筷子，老罗相当自豪。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罗接手。面对自家的木筷生意，小罗有自己的想法。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，许多的老手艺又重现生机。它们还能再现昔日的辉煌吗？当今，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普通大众制造日用品的历史。小罗认为：“由于受原材料、制造技艺、生产工时等各种主客观条件的限制，传统手工艺制品已经与奢侈品无异。就拿我家的筷子来说，其投入成本较高、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。”在小罗看来，祖辈们开创手工木艺的艰辛历程，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。

【材料四】

这个寒冬，对于Q集团俄罗斯分公司的行政总裁李总来说，却是“热浪迭起”。2018年12月14日，由分公司出版的《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，原定只有三五十人参加，最后竟然来了100多人，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”已在俄罗斯12个城市的22家书店入驻。“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……”李总在微信朋友圈中写道。李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。”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；组织翻译了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。分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，该分公司成为了俄罗斯第三大中国主题图书出版社。

分公司共有员工268人，李总是其中唯一的中国人。如此极致的本土化，缘于分公司的定位——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，后者页数远超前者。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。这件事让李总认识到，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。分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，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、更培养了新的中国文化爱好者。“粉丝”的增多，也带来了“流量经济”。李总说：“我对中国主题图书走出去，有了更多信心！”

【材料五】

“有些比较明晰的事项还好，最怕的就是想办个事都不知道该找谁。”F市某民企负责人陈先生告诉记者，以前在网上办事大厅，有时也会找不到办事的入口，最终还是免不了要去窗口现场咨询。如今经过改进的网上办事大厅，不仅能知道怎么办，而且还很方便。记者看到，陈先生通过企业账号在线提交办理后，系统就推送至相关部门人员进行受理和审核，审核后，系统自动将该业务分发至下一个审核部门后台进行审查。最后，在完成并联审批过程后，系统又将业务重新流转回来进行最后的办结。“以前是人往部门跑、办事门难进，现在是数据全程跑、不用进门就办成。”陈先生说。

“确实缓了一口气。”谈起去年的股权质押危机，F市知名民企B医药公司的董事长王总沉默良久才开口。这家在医药领域颇有影响力的上市公司，2018年一度陷入了困境。“公司股价下跌，股权质押比例不断逼近平仓线，每天都在想撑不过去怎么办，心情可以用绝望来形容。”转机来自一笔18亿元的纾困基金。2018年12月，F市联合数家银行建立了民企纾困基金，以解决该市民营企业融资难、融资贵的问题，B公司是其中一家获该基金支持的企业。王总说：“第一期6.5亿元资金到位后，通过部分股份解质押，股权质押比例有所下降，算是从悬崖边回来了。”

2019年8月10日，在F市另一家著名的民营企业集团办公室，财务部雷主任又一次捧来一大摞账本。两年前，同样在这个办公室，雷主任也给记者捧来十多本账本。那次向记者介绍企业交纳税费情况时，雷主任一脸沉重，这次他的表情轻松多了。他说：“这两年来，减税降费力度很大，企业‘包袱’减轻了不少。”雷主任一边翻着账本给记者看，一边介绍有关科目、项目和数据。企业职工基本养老保险单位交纳的比例由19%降到16%；企业职工基本医疗保险单位交纳的比例从8%降到7.5%。“还有行政事业性收费，”他说，“2016年共交纳154.5万元，2018年已减少到141.6万元。”雷主任告诉记者，让集团受益最大的还是减税。他说，“2016年我们交纳增值税2632万元，2018年减少到2134万元，两者相差将近500万元！2019年4月1日起，企业增值税率进一步降低，从16%降为13%。预计集团在今年的后9个月里，增值税还可少交300万元。我从事企业财务工作26年，这么大的减税降费力度，几十年来还没有过。”“企业负担明显减轻了，集团在新品研发上加大资金投入，研发力量也加强了，”雷主任说，“2016年年底时，我们拥有的技术发明专利是60多项。到上月底，我们已经拥有100多项了！”他说，民营企业，特别是从事实体经济的民营企业，要做大做强，还要做长，必须要有后劲。这些技术发明专利，就是后劲。

F市胡市长认为，民营经济在经济社会发展中的地位举足轻重，在稳定增长、促进创新、增加就业等方面发挥了重要作用。民营经济税收已经占到F市地方财政收入的75%以上。从某种程度上讲，民营经济发展了，老百姓收入就明显提高，群众生活就更富裕了。许多民企具有很强的创新能力，是经济结构优化升级的新动能。新经济时代的到来，企业需要更宽松、更自由的环境才能转化为增长的新能量。就此而言，政府应该提供良好的营商环境，放手让市场去决定谁可以在天空中自由翱翔。

【问题一】

根据“给定资料一”，总结概括L集团俄罗斯分公司是如何打开国际市场的。（15分）

要求：准确、简明、全面，不超过200字。

【问题二】

根据“给定资料二”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）紧扣资料；（2）分析透彻；（3）条理清楚；（4）不超过300字。

【问题三】

根据“给定资料五”，假如省里召开“助力民营企业再出发”座谈会，邀请F市市长介绍有关经验，请你代拟一份发言提纲。（20分）

要求：（1）紧扣资料，准确，全面有条理；（2）字数不超过400字。

【问题四】

给定资料四中提到村民眼中的变和小孙心中的不变，根据你对此的理解，围绕“变与不变”，联系实际，自拟题目，写一篇文章。（45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字。