

2021年青海《申论》真题（市县卷-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】

1949年3月23日下午，西柏坡阳光明媚，毛泽东同志从住了10个月的小院里走出来，正好碰到迎上来的周恩来同志。他望着远处连绵雄伟的太行山，意味深长地说：“今天是进京赶考的日子。”周恩来答道：“我们都应当考及格，不要退回来。”毛泽东坚定地说：“退回来就失败了。我们决不当李自成！我们共产党人进北平，是要继续革命，建设社会主义，直到实现共产主义。”

2013年7月，习近平总书记在河北省调研时指出：“当年党中央离开西柏坡时，毛泽东同志说是‘进京赶考’。60多年过去了，我们取得了巨大进步，中国人民站起来了，富起来了，但我们面临的挑战和问题依然严峻复杂，应该说，党面临的‘赶考’远未结束。”

2020年10月，党的十九届五中全会审议通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》。对于中国发展来说，“五年规划”是党治国理政的重要方式，也是量度中国步伐的显著路碑。从1953年新中国开始实行第一个“五年计划”，到2020年“十三五”规划完成，一个又一个五年，诠释了不同时期的历史标识，推动中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。

《管子·乘马》言：“是故事者生于虑，成于务，失于傲。不虑则不生，不务则不成，不傲则不失。”虽说前路并非一片坦途，但要坚信的是，一往无前、永不止步，戒骄戒躁，从来都是成就伟大事业的最正确姿态。

【材料二】

永济村在解放前是“光山秃岭乱石沟，十人见了十人愁；旱涝风雹年年有，庄稼十年九不收”。全村有大大小小239条干涸贫瘠的沟壑，332座光秃秃的山头，森林覆盖率不到2%。50年代初，22岁的张一雁成为了永济村的党支部书记。为了改变生存环境，张一雁带着村民上山种树。由于经验不足，树的成活率极低，村民们泄了气。张一雁鼓励大家说：“我们改不了天，但我们可以换地！不管前方的路有多苦多难，只要方向正确，我们的日子一定会一天比一天红火。”

时光荏苒，转眼就到了2015年。这一年，从省里某部门退休的副厅级干部阎永强经过村干部换届选举成为了永济村新一任村支书。阎永强带回来的不仅是身份，还有服务家乡的赤子之心。他把自己的户口、党组织关系全部转回村里，“又成了一个真正的永济人。”“为了村里的发展，我不会领取任何报酬工资，只希望能像老书记一样，让家乡百姓的日子一天比一天好。”

阎永强向记者介绍起了永济村的致富史。1980年冬，张一雁率几名村干部到南方考察。所到之处，乡镇企业给农民带来的巨大变化令张一雁一行眼热心跳。经过慎重考虑，村委决定利用本地丰富的铁矿资源建一座钢铁厂，这也是省里当年的第一家村办企业。剪彩那天，当第一炉火红的铁水滚滚流出的时候，许多党员激动得哭了。后来，永济村又先后创办了铝合金厂、石料厂等企业。张一雁说：“办企业不同于当年我们上山栽树，不是光有憨劲儿就行。企业需要的是懂技术、会管理的人才。”这以后，永济村与许多大学联系，送青年农民到那里学企业管理、财务、农作物栽培等科学技术。

阎永强说，老书记最爱说的一句话是：“有了好头头，群众不发愁。”这好头头就是党支部，就是共产党员的先锋带头作用。在村办企业多年发展的背后，高耗能重污染的弊端日渐显现。2015年，村两委邀请了省农业大学农村发展研究所的专家，完成了新的村级规划。根据新规划，要淘汰一批落后产能，当时许多村民都担心“下岗”，不太情愿。全体党员以身作则，并动员家属、亲戚支持村两委的决定。2016年，村两委引来了展望农业科技有限公司，在铝合金厂的旧址上，建起一条年产500吨食用保健油的冷榨加工生产线，同时建立了一个集餐饮、住宿、观光于一体的田园综合体。广大村民不仅实现了“再就业”，收入还比过去翻了一番。

“小时候村周围到处是荒山秃岭，现在满眼都是郁郁葱葱。”2020年春，在永济村不远处的一座山坡上，阎永强正带队搞绿化工程。“50年前为吃饱饭，我跟着父亲拿着镰刀、背着松籽儿在永济的大山上种树，如今的永济村森林覆盖率超过87%，曾经的一座座荒山变成了一条条‘绿龙’，成了村民的‘绿色银行’。”阎永强说：“看到村里环境一天天变美，老百姓日子一天天富裕，我耳边常常回想起老书记那句话：‘只要方向正确，我们的日子一定会一天比一天红火。’”

【材料三】

进工厂曾是一代人的梦想。时移事易。在23岁的小王看来，工厂工人和外卖员的工作体验是完全不一样的，他曾在一个工厂做过装卸工。“每天都待在厂子里，搬东西很累，还被呼来喝去。”小王坦言：“我们这个年纪的，谁会喜欢这样的工作呢？”数据显示，2018年，外卖骑手平均月薪为7750元左右，制造业员工平均月薪6000元左右。

今年33岁的小孙从事外卖工作近两年，他曾是家乡县城一家汽车工厂的喷漆工人。小孙不是科班出身，最早由师傅带入行，工作四年，月工资从3500元涨到了5000元左右。2018年7月，小孙到省城当外卖员，每月到手收入一度维持在8000元到10000元之间，他很满意，“这相当于我们当地一家4S店高级汽修技师的收入了。”

当高级汽修技师曾是小孙的梦想，但由于理论知识、技能证书等门槛，初中文化的小孙并未选择这条路。不过，今年以来，小孙送外卖的收入再没有回到从前的高峰期。

转行两个月，作为外卖新手的小王并没有拿到传说中“月入过万”的收入。几乎无门槛的外卖行业正成为吸纳就业的重要蓄水池。小王很无奈，“5月份订单量刚涨起来，又新来了很多兼职外卖员。”数据显示，外卖骑手中56%的骑手有第二职业。“我们没有基本的社会保障，只能多赚点算点，为以后早做打算。”在他看来，返乡是最后一条路，但也是最现实的一条路。“像我这样只有高中文化的人，在互联网时代很难在大城市找到满意的工作了。”言语间，小王的无奈与心酸尽显。

不过，时至今日，机器虽然已经替代了工厂流水线上的基础岗位，但并未能完全替代快递外卖配送线上的基础岗位。在配送线上的“最后一公里”，在面对面的服务环节，依然需要人工。S大学林教授认为，未来中国服务业的增加值比重和就业份额将继续稳步提升。但一个残酷的现实是，服务业中的高端知识型岗位和低端劳动密集型岗位之间的收入差距将会进一步扩大。谈及未来，小孙说：“先干着，攒点钱，以后看能不能返乡开个汽车美容店。”

相比小王和小孙，小李正为自己的决定感到庆幸。小李是一所知名大学财经专业的毕业生。两年前，他从一家生产自动取款机的公司离职，回到家乡创业。“行业已经要变天了，我必须早做打算。公司当时营业收入、利润增长还不错，但我心里没有底。移动支付发展太快了！”小李如此解释自己两年前的担忧。

现金时代，一台自动取款机就是其生产厂商的“印钞机”。上世纪90年代，存取款都只能在固定的储蓄所；2005年前后，自动取款机开始遍布街头巷尾；2015年，中国成为全球最大的自动取款机销售市场。当年年末，全球自动取款机行业协会会长充满激情地说，盛宴即将开始。但事后回看，这已是盛宴的尾声。

就在2015年，银行纷纷推出互联网金融战略，并开始减少自助银行、自动取款机，用户使用自动取款机的频次也大幅下滑。与此同时，各个银行的网络金融业务占比大幅提升。根据上市公司的财报显示，2018年多家自动取款机厂商从净利润下滑开始转向大幅度亏损，2019年亏损进一步加剧。小李感叹：“时代在抛弃你时，连一声招呼都不会打。”

【材料四】

“刚和老婆谈恋爱时，我打趣说自己家是做罐头的，快结婚的时候才告诉她家里做的‘罐头’，其实是煤气罐。”小李介绍道。他口中羞于说出口的煤气罐，也有过辉煌的过往。不过随着天然气管道开始进入千家万户，如果哪个小区还用煤气罐做饭，这个小区就显得不够上档次。

李家30多年前就和煤气罐结缘。上世纪90年代，小李的爷爷收购了一家集体企业，成立了鑫旺能源公司，开始生产煤气罐，一步步把公司做成了市里的知名企业。“2010年，煤气罐热销，爸爸眼红钱太好赚，赶紧扩大产能，但两年后产能扩大了，煤气罐需求和价格却是直线往下掉。”小李说，2010年的超级换瓶潮，成了这个行业最后的疯狂，也让公司“套在了高位”。小李回忆，他2015年大学毕业时，“煤气罐单个成本100多元，卖80元才能出手，做的越多，亏的越多。”

市场艰难，祖辈父辈一筹莫展，大学一毕业，小李不得不回家接手家族产业，“现在你很难找到国内煤气罐市场资料，因为已经没什么价值了。”小李说，跑遍了国内市场，他发现有同行通过网络往国外卖煤气罐。是啊，世界很大，中国市场萎缩，不代表国外也没人用。思考一番，他认定外贸是趋势：海外市场是多层次的，一些欠发达地区，一定需要煤气罐。

2015年10月，小李开通了第一个网上店铺，但忙活了五个月，期待中的滚滚订单并没有出现。国外市场，靠谱吗？小李的父亲对此表示怀疑。小李逐渐发现了门道：国内煤气罐只有4种型号，但全球有200多种型号，很多细节与使用习惯和国内不一样。必须根据国外市场的标准，做生产端的改造。再次摸索后小李在2016年年底做成了第一笔外贸订单。他清楚的记得：“下单的人都没有询盘，直接打电话问我是不是一个真实的工厂。我打开直播在厂里转了一圈，当国外客户看到我们完善的生产线和各种型号的煤气罐成品后，对方立马签了一集装箱。”

鑫旺能源地处内陆，且长期专注本土加工制造，不像深圳等地的工厂国际视野较好，从建厂开始就做外贸订单。互联网的普及降低了外贸门槛，让鑫旺能源可以依靠优秀的产品，跨越式的拉平了与传统外贸工厂的距离。

小李对自己进军国际市场的决定感到庆幸。如今，他正在复制煤气罐的成功，开始通过网店售卖煤气灶等厨房用品。小李说，他很喜欢一句诗：“风后面是风，天空上面是天空，道路的前面还是道路。”

【材料五】

仙路控股有限公司是H县的一家食品企业，曾有过很长一段的高光时刻：1992年创办后业绩一路高歌，旗下仙路鲜汁成为当时整个饮品行业中为数不多的百亿单品，缔造了“中国零食龙头企业”的神话，如今仙路公司却面临着“中年危机”。记者调查发现，仙路近年来的增长基本来自于几款多年前的老产品。仙路鲜汁这个单品几乎撑起了仙路的大半个江山，但鲜汁属于可替代产品，消费者对此类产品容易喜新厌旧。一位消费品

行业专家告诉记者，仙路的第一代产品主要来自外国技术转移，借助中国经济快速发展和繁荣的东风，大胆生产扩张才获得后来的成绩。遗憾的是，一直以来，它主要依赖代工思维做品牌。如今，旗下主要品类经过多年发展，市场已经接近饱和，产品很难再有增量，业绩下滑是在所难免的。

为了摆脱品牌老化的尴尬处境，仙路开启了疯狂的“中年变形记”，2017年，仙路一度推出了50多个新产品，几乎每月都有新产品上线，覆盖了咖啡、果汁、能量饮料等大类。但分析所谓的新品，不难发现只是在原来的产品结构上换汤不换药。对于仙路来说，面对庞大的市场，如果不快速找到第二增长曲线，则很容易在品牌优势耗尽后，走入无可挽回的滑落之路。

同样位于H县的国欣家居用品有限公司，是一家老牌的制造企业，产品是家居行业极其细分的市场——化纤丝，董事长陆建国与总经理陆欣是一对父女。

“以前的牙刷，化纤丝都是圆柱形的，触感和舒适度都不好，我们将圆柱改成圆锥，变得更加柔软，且便于口腔清洁和牙龈保护。”陆建国说，从柱体到锥体并非靠磨，而是需要一系列复杂的工艺流程来打造，看似很小的行业，却需要很强的专业支撑。90年代初，国内市场对此类化纤丝的需求量非常大，但全部依赖进口，且价格昂贵。

1993年，陆建国毅然选择下海，创办了国欣家居，立足新材料方向，做国产化替代。经过不断学习、实践，陆建国终于让生产出来的牙刷丝更加柔软舒适，并先后拿下了许多知名公司的订单。

在牙刷丝领域站稳脚跟后，国欣家居将目光瞄向了刷丝原理相通的油漆刷丝市场。做市场调研时，陆建国发现，质量好的油漆刷用的都是猪鬃、羊毛等天然材料，原材料比较匮乏。“当时的油漆刷使用场景相对单一，实际上油漆是水性还是油性，刷的是墙面还是地板，对油漆刷是有不同要求的。”陆建国说。沿着这一思路，国欣家居将产品从牙刷丝扩展到油漆刷丝，并拿下了油漆行业的数家大客户。

“公司每次产品的更新，都是有契机的。”陆建国告诉记者，2007年一家合作伙伴因企业战略变化，欲让国欣接管整个制刷项目。这对于迅速扩充公司实力无疑是良机，但从只生产其中的丝，到生产整个刷具，这样的转型能否成功？经过反复的考量，国欣家居决定接受这个挑战。

陆建国告诉记者，国欣家居如今能够在市场如鱼得水，与女儿陆欣的接班助力有很大关联。“让女儿接班，并非我的本意，毕竟她本应有更好的选择。”陆欣曾在一家世界500强企业工作，可是偶然间看到的一幕，让她改变了主意，“有一天我下班已经很晚了，看到父亲戴着老花镜，还在跟客户打电话，说着并不流畅的英语，两鬓已经斑白，真的觉得我有责任回来帮助他。”国外的学习和工作经历，让陆欣跟着父亲一起打市场时显得游刃有余。父亲专业积累过硬，女儿胜在国际视野，两人互补联合，拿下了不少国际大单。

对于国欣家居的未来发展，陆欣也有自己的考量：“之前提到中国制造，大家的第一反应就是价格便宜，实际上不是我们做不出好产品，而是好产品需要供应链上下游的共同发力。”

通过在化纤丝行业的精耕细作，陆欣看到了匠心的价值，她希望自己将来能够搭建一个平台，把好的资源整合起来，共同打造优质的产品。从产品部件，到生产成品，再到布局产业链，国欣家居在父女二代接力中也在发生着“蝶变”。

【材料六】

“你好小福，我想订餐。”78岁的孙奶奶按下开关，向机器人小福发出语音指令。“有两荤两素加米饭13元的和两荤一素加米饭10元的两种，您选哪一种？”稚嫩的童声清脆悦耳。“13元的。”“好的，稍后会有工作人员与您联系。”不一会儿，福龄老年服务中心工作人员刘大姐拎着盒饭，一路小跑，来到孙奶奶的家。“对我们老年人来说这个太好了！我不会用手机，现在只需要对机器人发个语音指令，立马有人上门。”孙奶奶说。

变化，缘于智慧养老服务平台的建成。2019年，坐落于F市北区物联网产业园的乐享科技有限公司利用物联网、云计算及大数据等技术打造了这一平台。该平台的建成是F市绘制“数字城市”蓝图的靓丽一笔，乘着“数字中国”建设的东风，F市抓住信息化先机，积极拥抱数字浪潮，从成立“数字城市”，建设领导小组到制定“数字城市”中长期发展规划；从“一枝独秀”的软件园到“百花齐放”的数字经济产业；从最早的办事“跑多趟”到如今“一趟不用跑”……F市的“神经网络”正在加速形成，一个能看、能用、能思考的指挥中枢，既连接起经济、生态、交通、公共安全、城市治理等信息数据，也能打通司法、安监、消防、环保等条状业务系统，“数字城市”建设蓬勃发展。

2000年6月，F市东区软件园创业楼迎来首批入园企业。“当时，园区内的研发楼宇只有寥寥几栋，产业规模仅12.7亿元。”东区软件园管委会负责人回忆道。如今，东区软件园产业发展突飞猛进，总收入已超千亿元。F市汪副市长说，在空间布局上，F市重点打造环中心城区“东区软件园——西区高新园——北区物联网产业园——南区大数据产业园”的数字经济创新集聚带，带动产业发展。

一座城市留给人的印象，不仅仅停留在拥有鳞次栉比的高楼大厦，更应让生活在其中的人感到温馨，舒适和便利。在推进“数字城市”建设过程中F市坚持人民城市为人民的发展理念。不断拓展众多与百姓息息相关的数字化应用服务。“易民”APP是F市全力打造的数字惠民品牌，居民足不出户，轻点手机APP，生活用品最快10分钟送到家，出门购物，地铁进站“刷脸”，几秒钟即可完成付款，上线两年多来，该APP已经发展

成F市移动互联网的统一便民入口，为市民提供各类高效的便民服务、公共服务、政务服务等近80项。

打开F市数字城管系统，一张覆盖全市所有公共设施、道路交通、市容环境等城市管理项目的“电子地图”呈现在眼前。在城市水系联调中心工作人员可对城区的上千个库、湖、池、闸、河、站实现一体化在线监测，实时分析和远程调控。通过建设城市供电智能巡检系统，由传统人工巡视需20天才能完成的工作量，目前只需要2个小时。超级“大脑交通大数据平台”则为全市交通编织了一张智慧大网，全程感知的十字路口可智慧监测交通压力，实现点对点，快速处置堵点。

“数字城市”在提高城市治理和人民生活水平的同时，也为F市改造提升系统产业、推动新旧动能加快转换提供了新机遇。如锦绣家纺公司依托数字大脑实现“产、供、销、人、财、物”数据的实时获取和智能挖掘，让生产更高效智能；福仙集团建立了物联网体系，对基地种植到终端销售全过程进行实时监控。

产业更兴旺，城市更智慧，生活更美好。目前，数字经济占F市地区生产总值的比重提高到45%，数字经济上市企业占全市上市企业的一半。展望未来，F市市委书记说，运用大数据、云计算、区块链、人工智能等前沿技术推动城市管理手段、管理模式、管理理念创新，从数字化到智能化再到智慧化，让城市更聪明一些，更智慧一些，是推动城市治理体系和治理能力现代化必由之路，前景广阔。“数字城市”的建设是民之所望，政之所向。F市将更好地使用数字技术，不断释放数字红利，让人民群众畅享数字城市建设成果。

【问题一】

“给定资料二”介绍了永济村的致富史，请归纳其经验做法。（20分）

要求：全面、准确、有条理，不超过200字。

【问题二】

根据“给定资料三”，请概括小王、小孙、小李三人各自的“返乡”打算有何不同，并分析其原因。（25分）

要求：紧扣材料，全面分析，条理清晰，不超过300字。

【问题三】

省里召开“数字城市”建设座谈会，F市被邀请做经验介绍，假设由汪副市长参加此次会议，请根据“给定资料六”为汪副市长拟写一份发言提纲。（25分）

要求：（1）紧扣材料，要点完整；（2）内容具体，条理清晰；（3）不超过400字。

【问题四】

请深入理解“给定资料四”中划线句子“风后面是风，天空上面是天空，道路的前面还是道路”，联系实际，自拟题目，自选角度，写一篇文章。（50分）

要求：（1）观点明确，见解深刻；（2）参考给定资料，但不拘泥于给定资料；（3）思路清晰，语言流畅；（4）总字数1000-1200字。