

国家公务员录用考试申论考前冲刺试卷-公务员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/25/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_AE\\_B6\\_E5\\_85\\_AC\\_E5\\_c26\\_25235.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/25/2021_2022__E5_9B_BD_E5_AE_B6_E5_85_AC_E5_c26_25235.htm)

一、注意事项 1、申论考试是对考生阅读理解能力、综合分析能力、提出和解决问题能力、文字表达能力的测试。 2、作答参考时限：阅读资料40分钟，作答110分钟。 3、仔细阅读给定资料，按照后面提出的“申论要求”依次作答。 二、给定资料 1、5月16日，经销商朱小姐发现300万元的服装货款没了着落，她长期供货的东莞章业万货超市突然“关门大吉”。这间东莞市规模最大的零售企业突然关闭两家旗舰店及30多家便利店，200多位被拖欠半年货款的供应商纷纷跑到超市等候。记者采访中了解到，这家公司欠供应商货款和银行贷款加起来总共接近1亿元。 2、时间过去半月，“章业万货”方面一直无人出面解释此事，外界猜测“章业万货”总经理陈章霖可能已经“携款潜逃”至国外。然而5月31日，东莞章业商贸公司原董事长陈章霖突然现身，声明他一直身在虎门，并不是外界所传的“携款潜逃”。陈总结说，资金链断裂是结业的直接原因。民营零售企业在经营管理及采购环节上存在的很多纰漏，正成为这些企业生存的“致命伤”。 3、的确，从去年以来，国内超市经营刮来阵阵冷风。广州的福特玛超市因老板欠薪逃匿被查封、家谊超市因经营不善被法院查封，普尔斯玛特的长沙、重庆、北京会员店先后关闭。记者在调查中了解到，一些国内超市经营者由于不正确的赢利理念和投机心理，陷入误区，为企业埋下了经营管理的“黑洞”，严重损害了企业的核心竞争力和抗击外界风险的能力。 4、名

目繁多的超市进场收费，让大大小小的供货商们苦不堪言。被广州福特玛超市拖欠 1 万多元的供货商吴先生说：“每开一个超市分店就要有这个心理准备，这是一场新的‘赌博’。不交这些费用，就进不去，竞争如此激烈，难道放弃这个阵地吗？我们冒着赔本的危险，也得先进去。”

5、以福特玛超市为例，进场费或条码费为 1 0 0 0 元，6 个店面就要付 6 0 0 0 元。如果新开一家店，供货商要进去还得再付进场费，听说老顾客可优惠为 5 0 0 元。黄金周、节日经济发展起来了，超市抓住这个时机再收点费，如过节费五一 3 0 0 元、中秋 3 0 0 元。为了让供货商与超市同“发展”，还少不了要表示一下，如店庆 3 0 0 元，周年庆 6 0 0 元。

6. 这些是每年的大项目，平时的营运当中还要“具体问题具体分析”。如果要求超市帮忙配送货品，那就要占据交配送货款 2 % 的配送费，即使送到了总店，总店和分店之间的配送也要求供货商买单。新的货品上柜，也要交点费，1 个单品 5 0 ~ 1 0 0 元 / 店次，商场海报费在 1 0 0 ~ 3 0 0 元之间。如果供货商想做促销，把商品做成堆放在显眼的地方吸引眼球，消费者可能不知道，这需要交堆头费 3 0 0 ~ 1 0 0 0 元。而在一些大卖场，堆头费高达 2 0 0 0 ~ 3 0 0 0 元，逢年过节时候这堆头费还要水涨船高。在一些店面，还有赞助费、违约金等诸多项目，总之只要想进来，宰你没商量。

7. 诸多的费用成为不少供货商的头痛之患，同时也成为超市盈利的主要来源之一。例如一瓶绿茶饮料的成本为 1 元左右，在超市里就能卖到 3 元左右，没人会做亏本生意，羊毛出在羊身上，最后肯定是消费者承担。据供货商反映，这中间的差价，主要是因为超市收取的费用过高。同时，超市一般

采取销售后结款的方式，有的甚至人为延长结款期好几个月，占用了大量的流动资金。只要超市正常经营，不出事，它就能保证获得“稳定”的利润。

8、面对着激烈的市场竞争，国外零售商大举进军，国内不少超市也纷纷举起了扩张的大旗，或是号称5年内开1000家店，或是声称10年要成为业内十强。然而残酷的事实表明，盲目扩张导致了资金链条的断裂，从而诱发一系列社会纠纷问题。

9、广州福特玛超市几年前刚开业时赢利形势喜人，公司因而加大了扩展力度，去年下半年以来企业开始走下坡路，并开始出现负债。去年12月福特玛欠下供货商货款和物业管理部门房租200万元，并被众多供货商推上了被告台，超市也被贴上了封条，100多名供货商去年12月在福特玛门前静坐，一度引起局部秩序骚乱。

10、广东省连锁经营协会会长孙雄认为，广州福特玛超市的关门，管理经营不善是重要原因。依靠收取进场费等费用和拖欠供货商货款等手段赚取了高额利润，却不能填上日益增加的开支。三年以前，它的所有的办公室人员只有30多平方米的办公面积，后来，每个经理都拥有了同样宽敞的办公室，10人左右的采购部就拥有100多平方米的房子，饭堂也有200多平方米。如一个店长的工资约为5000元，而业内的平均水平为3000元。

11、进行盲目扩张往往会拖垮整个企业。2001年6月，福特玛在人气不错的丽江花园开了第一家店面，生意不错。2002年5月后，福特玛开始了迅速扩张，先后开了7家分店。而雅居乐等4家分店由于选址不当等原因，在去年底前后已经转让出去，还有几家分店也是业绩一般。普尔斯玛特全国40多家零售店有1/3停业，收入难以填补管理费用是

其中的一个重要原因。据记者了解，东莞章业万货因为多元化盲目扩张，给超市业务的发展带来巨大风险。2002年开业的常平店由陈章霖自己持有物业并进行经营，但开业后一直处于亏损状态，平均每月“流血”100多万元。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)