

2020 年 0725 公务员多省联考《申论》题（湖南乡镇卷）

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 50 分钟，作答参考时限为 100 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。

二、给定材料

材料 1

1. “俺去年有 1000 多元的分红。”M 村富民生产互助专业合作社社员小李笑着说，“我们有 51 户村民领到了入股后的第一笔分红。”“这是咱们自己的‘银行’，钱存进去方便，将来我贷款也便利。”小李口中的“银行”——富民生产互助专业合作社，实际上是 L 镇为解决农民生产资金周转问题，在大量调研和借鉴其他省份做法的基础上，率先在 M 村试点的新型农村合作金融。

2017 年 5 月富民生产互助专业合作社成立后，实行公司化运作方式，通过社员大会，设党小组、理事会、监事会，采取政府支持+在外成功人士无偿入股+村民有偿入股的形式筹集资金。贷款则由理事会审核把关，贷给信誉良好、有偿还能力的村民。贷款利率也低于信用社等银信部门，对贫困户、低保户的利息还低于普通农民。利息收入的 50% 用于本金滚动和村集体公益事业，30% 作为 60 周岁以上村民老年股和普通股分红，20% 用于合作社日常管理。

M 村以蔬菜种植为主导产业，3 万亩耕地将近一半是蔬菜地。农民想种植有机蔬菜，但前期投入成本大，资金周转不灵。商业贷款利息高、借贷周期长，远水解不了近渴。现在有了互助合作社，村民向理事会交个申请，快则几个小时，慢则两三天就能收到贷款。

小赵是村里有名的养鸡大户，2 万多只蛋鸡为他带来年营业收入 30 多万元。2017 年上半年，一场禽流感疲软了鸡蛋行情，小赵亏了十几万。2018 年开春，连买鸡仔的钱也没了。正当小赵一筹莫展，村里刚成立的互助合作社雪中送炭。“我头一天申请，第二天就审核通过放了款，利息还很低。”这 5 万元贷款救了小赵。上半年行情回暖，他不仅填补了亏空，还多创收了十几万。还了贷款后，他又贷了 6 万扩充鸡舍。

M 村有几栋闲置的村屋，在合作社动员下，户主入了“房屋股”，合作社将房子装修成民宿，搞起乡村旅游服务，这几户人家每年增收 3000 元，村集体收入也年增长 1.6 万元。

L 镇 J 村有种植韭菜和韭黄的传统，在韭菜经销商李先生的带领下，J 村的 26 户村民成立了韭菜合作社。合作社成立之后，得到了当地政府的大力支持。

合作社大力提升韭菜和韭黄的生产能力和产品品质，采取了五统一：统一品种选择，统一栽培管理技术，统一农业投入品供给，统一产品质量和规格，统一销售渠道。韭菜、韭黄的产量、质量、销路、名气大大得到提升，社员从韭菜产业中得到的收入达到户均 10 万元。韭菜合作社的成功，带动了周边三个村的村民种植韭菜，而这三个村的村民也组织起了自己的合作社。

材料 2

2. 近日，S 村“90 后”姑娘小丁正对着手机，在果林下做直播。只见她徒手掰开一个刚摘下的水蜜桃，粉嘟嘟的果肉惹人垂涎欲滴，吸引了不少粉丝点击淘宝店铺下单购买。

水蜜桃是 S 村的主导产业。2018 年，某互联网企业与村里合作，准备打造村播基地。在村委会帮忙下，小丁成为小山村里第一位村播，但其直播效果并不理想：观看人数少，点击量上不去。而且由于手机信号的问题，直播时断时续，不少网友对此颇有怨言。

正当小丁的直播陷入瓶颈的时候，S 村来了一位从事新媒体传播研究的驻村第一书记，他帮小丁深入地分析了村播不成功的原因。

“虽然你用村播卖地道农货，但现在同类型的农村电商太多了，大家都是卖农货，这一方面，你的货品本身没有突出优势。而且，你的货品太单一，光靠水蜜桃赚不到钱，也留不住客人。顾客今年在你这里买了，明年未必还在你家买。就算他明年还记得你，他一年又能买多少呢？”

“在货品本身缺乏资源优势的前提下，同样的货品，要么有价格优势，要么就是你的广告做得特别吸引人，能够逐渐培养起一批铁杆粉丝，以此来和其它销售同类型产品的村播拉开差距。”

“村播的形式虽然新颖，但并不一定就有良好的效果。有了新的形式，还必须有优质的内容才行。而且，直播对技术条件的要求比较高，收看体验不好也很难留住网友。”

要想做出高质量的直播，就需要有专门的包装，要有懂行的专业人，而这些是小丁无法独自做到的。为此，驻村第一书记安排她成为 S 村的电商推广专员，承担全村农产品的网络销售推广，小丁的“乡下妹子”这个账号成了 S 村的村播平台，由村委会来承担村播所需要的相关费用。驻村第一书记还联系了一家互联网营销公司，与 S 村达成合作协议：S 村负责网络直播间的打造，公司负责培训小丁。在粉丝数量和销售额达到预期目标后，公司再按双方合同议定的金额收取费用。这样一来，小丁、互联网营销公司和村委会三方皆大欢喜。

改版后的“乡下妹子”村播的第一场，选在了贫困户老牛的果园里。这天，直播团队在老牛的果园里支起直播架，现场直播老牛采收水蜜桃的过程。小丁则在一旁绘声绘色地讲解，并在直播团队指导下，用手机拍下果园周边山水风光的优美画面，让网友直观地感受水蜜桃的生长环境。

“这次直播很成功，‘乡下妹子’的粉丝量从原来的 300 多一下子涨到了 2000 多，累计播放量突破 1 万次。”小丁说。同时，这场直播也带老牛卖出了 400 多斤水蜜桃，销售单价远远高于中间商的收购价。看到老牛尝到甜头的村民们纷纷邀请小丁来自家果园搞直播，还主动将水蜜桃放在 S 村的网店寄卖。小丁给记者算了笔账，在 1 个月时间里，她一共帮村里

卖了 5000 多斤水蜜桃。

“乡下妹子”第二次爆粉则是在今年，小丁身穿汉服，在果林下直播吃桃。与此同时，团队还邀请其他村民在镜头前露脸，通过对场景、服装、剧情和背景音乐等的安排，使得 S 村的乡村生活在镜头下面既保留着原生态的特色，又多了几分精致的美感。

小丁成了 S 村的网红主播。尝到甜头的 S 村决定继续打造村播事业，同时进一步优化 S 村的农产品网上销售，聘请两位工作人员，和小丁一起组建 S 村专门的电商销售团队，分工合作，各司其职，规范网站运营。受此吸引，村里两位在外地从事电商的年轻人返乡加入了团队。他们一起，不断完善村播平台，加大宣传力度，开拓货物品种。S 村本身也整合扶贫资金，搭建扶贫车间，生产特色雨伞，还组织 S 村的家庭妇女，制作乡土风味浓厚、手工精良的鞋垫、布鞋等生活用品，以丰富村播网店的货品种类。

材料 3

3. 近年来，秉持着“绿水青山就是金山银山”的发展理念，G 镇以多肉植物种植为龙头，大力发展生态经济，不仅让小城变美了，也让百姓的腰包鼓起来了，一跃成为国内知名的“多肉强县”，还被评为全国最具魅力旅游特色小城之一。它是如何打赢这场“翻身仗”的呢？

G 镇看准多肉植物消费趋旺的态势，先行一步、快人一招，在市委、市政府的指导下，高位谋划、全面升级，开始以多肉植物为核心元素打造“多肉强县”。G 镇以多肉植物培植园为依托，将多肉植物的“触角”深入 12 个乡镇，在每个乡镇都建设一个多肉植物种植点，构建“一镇一品”“多肉拓植”新格局，让多肉植物产业扎根于民、赋利于民。目前，G 镇多肉植物种植面积已达 50000 亩，种类丰富，品相俱佳，畅销全国，年产值近 20 亿元，成为了名副其实的“多肉强镇”。

小谭是 G 镇多肉种植的领军人物，他在本县开始发展多肉产业时就作出准确判断：多肉植物并不算稀缺，入行门槛低，种植成本小，而且往往是去年种，今年就能见效果。所以主要拼的不是产量，而是产业链和产品质量。G 县多肉产业发展必须在走精品化道路的同时进一步延伸产业链。精品的多肉并不一定是指它的品种有多好，而是需要将多肉状态打理得比较好，提升产品附加值。同时，客户种植多肉一般需要专门的土壤、造型别致的盆器以及数种花肥。在多肉爱好者圈里有一句著名的自我调侃：我买的土比肉贵，盆比土贵，肥比盆贵。经过充分的调研，G 镇决定从 2019 年起，以打造多肉产业“一镇一品”为契机，进一步整合配置多肉产业资源，明确全县各乡镇在多肉产业的专攻领域。

“我们镇就是专门负责烧制最近十分火爆的爆裂盆的。”小斐拿起一个制作精良、造型古拙的爆裂盆，“这么一个小盆能卖到将近 20 元呢。比一般的多肉花盆贵了将近 2 倍。”她继续介绍着：“由于客户在网上选购多肉时，一般都希望肉、土、盆、肥一口气置办齐全，以‘XX 元包邮’买到手。我们就加入了县里面面向电商客户推出的‘多肉+花盆+专用土+花肥’的套餐计划，不仅不用为包装费、运费操心，还能分红，连带着自家的其他订单都能享受快递费优惠，这既能抱团取暖，也能单打独斗啊。”

多肉小植物，产业大文章。为了促进产业良性发展，G 县从源头抓起，让多肉生产更加趋向于标准化、工厂化，使得多肉植物产品丰富多样。“只要是我们卖出去的多肉，不管是普通品种还是稀有品种，都是高品质的。”小谭不无骄傲地说道。他还带领着村民将自己学的

园林设计融入到多肉种植中，通过不同多肉搭配设计出了多种造型别致、创意十足的盆景，提高了多肉附加值。而就在今年，小谭不仅被评为“市级农村实用人才”，还成功申请到了省级研究课题——X地区屋顶绿化与多肉植物应用研究。这让G县种植户们更受鼓舞。

“去年的多肉市场异常火爆，我们的销量非常好，多亏了这笔贷款支持啊。”种植户老江激动地说道，“我们种植多肉啊，不仅有低利息贷款，他们还专门为我们推出了‘整贷零还’业务，这让我们压力小了不少。”

G镇还有一个“秘密武器”就是电商。G镇人不仅会种多肉，更会卖多肉。2月，正是多肉快速生长的时期，受新冠肺炎疫情影响，今年的花卉销售受阻。G镇通过邀请网络平台网红主播带货，开辟线上销售渠道，大大降低了损失。“盆栽多肉线上销售的比重明显提升，尤其是直播销售这一模式，已达到了一定规模，我们一天的营业额在三万元左右。”种植户大华介绍道。G镇还多次组织邀请市农科院专家对大棚种植进行指导，解决多肉产业发展中的技术难题。同时积极对接市电商服务中心，组织线上销售培训，拓宽销售渠道，帮助种植户解决销售难题，为产业的可持续发展保驾护航。有了政府的大力支持，多肉种植户们越发坚定了发展的信心。

小小的多肉植物在为农民带来收益的同时，也催生了G镇旅游产业的萌芽，吸引了不少多肉植物爱好者专程到G镇观赏、购买多肉植物。G镇顺势而为，以建设森林公园、田园综合体等旅游元素为重点，着力打造生态、美丽、宜居的“旅游小城”品牌。同时大力发展休闲观光旅游，建有多肉主题咖啡馆、多肉植物科普区、多肉DIY体验区、儿童游乐区和多肉展销区等配套设施。

材料4

4. 以下是更新镇政府工作人员在接受记者采访时的谈话：

其实我们镇发展升级工作的灵感是来源于“城市更新”概念。我们镇虽然是一个历史悠久的老镇，但居民却是生活在现代的居民，而且其中有相当一部分是年轻人。所谓“衣食住行”嘛，肯定是要吃得好，玩得开心，住得舒适，出行方便。但是，我们镇作为全市“年龄”最大的一个镇，那时各类基础设施是十分薄弱的。镇里有大量的厂房就那样闲置着，我每每经过，都忍不住叹气：它们都应该成为我们的资源和财富，而不是负担。当然，我们是镇，它有别于农村，也不是城市。以前有的群众不理解，老说我们这样的镇“城不城、乡不乡”，稍微好点的评价也是说我们“半城半乡”。其实，我们都清楚，那是指我们既没有工商业支撑，又没有充分的农业发展的尴尬境地啊。但换一个思路来想，我们是市郊大镇，距离三个县城、两个市区都只有不到四十分钟的车程。我们有优越的地理位置，有能够直接使用的作为产业发展基地的厂房，有沉淀丰富的历史底蕴，这此都是我们的优势。那么，要怎么样让我们更新镇名副其实呢？

更新镇要发展升级，首要转变的当然是人。我们转变了一个观念：不是非要一天24小时、一年365天住在我们这儿的才能算我们更新镇人。我们积极与县政府有关部门沟通，争取到3条公交班车线直达镇里。大家可以白天在城市里上班，晚上在镇里生活；也可以倒过来，白天在镇里工作，而居家却在城市里。反正来了都是更新人，对他们都是一视同仁，他们享受的管理、服务、政策优惠都一样。更新镇的建设肯定要让更新人全面参与，让全体更新人谈感受、讲需求、提建议、说意见，充分发挥主体作用，否则我们镇的建设就成了“我们干、他们看”，那样是搞不好的。为此，我们创建设置了专门的公众号以及群众意见信箱，鼓励

大家为更新的建设出谋划策。综合群众的建议以及有关专家的意见，我们定下了三个发展的主要方向：一是建设“人文小镇”，着力于全镇的保护和开发，留住历史记忆；二是建设“生态小镇”，在本镇及其周边乡村营造更好的生态，发挥市郊小镇的优势，打造宜居的环境；三是建设“创新小镇”，吸引人们前来创新创业，吸纳相关产业逐步集聚。我们坚信：有更新才会更新。

为了适应现代化的生活，我们对全镇进行了必要的、有计划的改建。这包括对城镇基础设施、公共服务设施等全方位的改造改善。经过我们全镇人民一年多的共同努力，终于实现了生态环境、空间环境、文化环境、视觉环境、游憩环境的优化美化，展现了我们镇“环境优、风景美、功能强、活力足”的现代化城镇新面貌。而且，作为一个毗邻两个大城市的大镇，我们与兄弟乡镇承担起了现代化城镇的功能：吸纳更多农村人口“上迁”，承接城市人口“下移”。我们更新镇和其他兄弟乡镇都不是孤立的。我们一起，形成了各具特色的小镇群落，产业错位，功能共享。大家各不一样，又互相支撑。时代在变，万事万物都需要进化发展。

三、作答要求

第一题：根据给定资料 1，分析 M 村互助合作社运作方式的优势。（15 分）

要求：全面，准确，有条理，不超过 300 字。

第二题：根据给定资料 2，谈谈 S 村是如何打造村播平台的。（20 分）

要求：全面准确，分析透彻，针对性强，字数不超过 500 字。

第三题：请根据给定资料 3，写一份关于 G 镇多肉产业发展成功经验的调研报告提纲。（30 分）

要求：准确全面，结构完整，字数不超过 500 字。

第四题：采访结束后，记者根据这位工作人员的谈话内容，写了一篇关于该镇发展升级工作的报道，其标题为“老镇更新”。请根据给定资料 4，以记者的角度，写出这篇报道的主要内容。（35 分）

要求：紧扣资料，主题鲜明，层次清晰，语言流畅，字数不超过 600 字。

2020 年 0725 公务员多省联考《申论》题（湖南乡镇卷）参考答案

一、参考答案

1. 运作方式规范：采取公司化运作方式，民主决策、科学管理，多渠道筹集资金。
2. 风险相对可控：理事会审核把关，贷款对象为信誉良好、有偿还能力的村民。
3. 贷款方便高效：贷款利率低、借贷周期短、审核放贷快，兼顾弱势群体，快速解决农民生产资金周转问题。
4. 利益成果共享：是新型农村合作金融，村民可获得利润分红；利息收入合理分配在本金滚动、集体公益、村民分红和日常管理，提升村民及村集体经济收入。
5. 壮大产业发展：促进种植业、养殖业、旅游业的发展，实现产业扩大化，提升村民积极性，获得政府支持。

二、参考答案

问题：直播效果不理想，货品缺乏资源优势，缺乏优质内容，收看体验不佳等。

对策：1. 进行专业包装，确定专门账号，安排专人成为电商推广专员，村委会承担运营费用；与互联网营销公司合作，村委会投资打造网络直播间，公司负责培训村播。

2. 优化直播形式和内容，将直播场地选在果园，把农民采收水果的过程、绘声绘色的讲解和果园周边优美的山水风光相结合，让网友直观感受水果的生长环境；邀请村民在镜头前露脸，通过对场景、服装、剧情和背景音乐等的安排，展现乡村生活的原生态特色，增添精致美感。

3. 优化销售模式，组建专业的电商销售团队，分工合作，各司其职，规范网店运营，不断完善村播平台，加大宣传力度，开拓货物品种。

4. 丰富货品种类，整合扶贫资金，搭建扶贫车间，生产特色雨伞；组织家庭妇女制作乡土风味浓厚、手工精良的生活用品。

三、参考答案

关于 G 镇多肉产业发展成功经验的调研报告提纲

背景：秉持绿色发展理念，以多肉植物种植为龙头，大力发展生态经济，成为知名的“多肉强县”，被评为全国最具魅力旅游特色小城之一。

经验：1. 瞄准市场需求，率先采取行动。高位谋划、全面升级，以核心元素打造产业强县。以培植园为依托，构建发展新格局，让产业扎根于民、赋利于民。2. 延伸产业链条，提高产品质量。走精品化道路，提升产品附加值；充分调研，整合配置产业资源，明确各地专攻领域，并推出套餐计划，将抱团取暖和单打独斗相结合。3. 丰富产品种类，促进良性发展。从源头抓起，让生产更加趋向于标准化、工厂化；创新种植方式，设计新产品。4. 提供多方支持，优化配套措施。推出整贷零还业务，提供低息贷款；尝试网络平台直播销售，开辟线上销售渠道；邀请专家指导种植，解决技术难题；对接电商服务中心，保障产业可持续发展。

5. 顺应发展趋势，打造旅游品牌。以旅游元素为重点，打造旅游小城品牌；发展休闲观光旅游，建设各种配套设施。

三、结语：G 县经验可资借鉴，望详阅为盼。

四、参考答案

老镇更新

更新镇是一个历史悠久的老镇，以前各类基础设施薄弱，无法满足当地现代居民的需求；是一个市郊大镇，处于既没有工商业支撑，又没有充分的农业发展空间的尴尬境地。但更新镇受启于“城市更新”概念，充分利用优越的地理位置、能够作为产业发展基地的厂房和丰富的历史底蕴的优势，开展了老镇发展升级工作，成为了名副其实的更新镇。具体情况且看本报详细报道。

更新镇的发展升级，首先是转变更新人的判定观念。他们把在更新镇生活或工作的人都算作更新人，一视同仁对待，提供一样的管理、服务、政策优惠。其次是充分发挥更新人的主体作用。创建设置专门的公众号以及群众意见信箱，鼓励大家为更新的建设出谋划策，综合各方意见建议，定下发展方向，即建设人文小镇、生态小镇、创新小镇。再次是全方面改造改善全镇的基础设施、公共服务设施等，实现了生态环境、空间环境等的优化美化，展现了更新镇现代化城镇的新面貌。最后是与兄弟乡镇承担起现代化城镇的功能即吸纳农村人口“上迁”，承接城市人口“下移”，与其他兄弟乡镇形成各具特色的小镇群落，实现产业互补、功能共享。

时代在变，万事万物都需要更新发展，更新镇的发展历程说明老镇有更新才会更新。