

2020 年四川公务员考试申论真题及答案（C 卷）
（网友回忆版）

公考通网校

www.chinaexam.org



公考通 APP



微信公众平台

2020 年四川公务员考试申论真题及答案（C 卷）

（网友回忆版）

材料一

“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。

材料二

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。

材料三

仲夏时节，小王到 P 镇旅游。踏进小镇，首先映入眼帘的是晾晒在河堤的上千把成品雨伞，它们在阳光下熠熠生辉，五光十色，成为一道亮丽的风景线。P 镇的油纸雨伞始创于明代初年，以引纸、桐油、楠竹、柿水等为原料，经手工精心制作而成，鼎盛时期全镇有制伞坊 20 余家，工匠达百数以上。P 镇雨伞质优价廉，曾驰名全国，至今仍是区域雨伞市场的龙头，产品畅销云、贵、川、湘、鄂五省。

看到小王长久地驻足在雨伞旁，刘大爷自愿当上了小王的导游。“过去，从十字街到浦溪一路是鞭炮街，有大大小小的鞭炮作坊几十家。十字街到医院一带是皮革街，生产经营各式皮具。还有各式瓷器店、铁匠铺、澡堂子等等店面杂居其中。”刘大爷指着不远处说道，“明清时期，P 镇面积约 2 平方公里，街道宽约 4 米，街面以长条形红石铺成，房屋店面都用杉木构造。街区轮廓如一木排，有正街、河街和后街三大街道。河街和后街各长 1.5 公里，各行各业在这里集中，银行、钱庄、典当行、油号、瓷庄、洋行遍布街市，数不胜数。”

“那是姚恒森号桐油店。”刘大爷继续介绍，“这个商号在清末民初，以经营桐油和茶油为主业，货物辗转运销常德、长沙、武汉等地。商号李炳记号却是以鞭炮发家，转而经营桐油，极盛时，李家的桐油占到了当地市场桐油总量的五分之二。此外还有太平街的吉中兴、吉和兴，都是当时的桐油业经营大户。油行业的兴旺同时带来了专制油产品包装的木桶业和竹篓业的兴旺，桶行、篓行相应地发展成为一条桶匠街。谷家篓厂雇请篾匠百余名，日制油篓数百计，那时节沿河长街的篓坊常有两三千新油篓晒在太阳下，场景分外壮观。”

走到后街尾，刘大爷说：“据老一辈人回忆，当时市场繁华至极，街市上十省三府会馆客商云集，市面上每天要杀 60 多头猪，所杀的猪就从来没有卖剩过。待装上船的桐油、生铁，因市面过于拥挤，白天无法出仓，只能到晚上起运。人们得赶在天亮前装完货物，天一亮，街市上又会被做生意的人堵塞。”

依依惜别之后，小王的脑海里一直萦绕着刘大爷所描绘的“络绎不绝的生意人、此起彼伏的叫卖声、川流不息的货运船交织在一起，街市上‘腋底下送货，人头上接钱’”的繁华商业景象，久久不能忘怀。

材料四

在 T 区党委组织部人才科，小李拿着一本花名册对记者说：“这是我区近两年来回引的人员名单，主要是外出务工经商人员。”小李继续介绍，为深入贯彻落实习近平总书记提出的“乡村振兴，人才是关键”的重要指示精神，T 区大力开展“把老乡留在老家”专项行动，千方百计把外出务工经商人员回引回乡创业就业。2019 年以来，全区已掌握外出务工人员信息 11 万条，累计回引 2 万余名老乡返乡，为产业发展、脱贫攻坚、基层治理等方方面面提供源源不断的人才支撑，全区乡村振兴战略持续推进。

在务工人员输出大村 G 村，刚过大年十五，支部书记老梁打开了村广播，“广大村民朋友，今年受疫情影响，大家都还没有外出，我呀，再把区里的‘把老乡留在老家’的一些政策给大家讲一讲，大家琢磨琢磨。留在家乡创业，既照顾了家庭，也帮助了乡亲嘛，还有不少优惠政策哦……”“现在呀，还给大家发个通知，正月二十五，区里要举办一场宣讲会，通过区政府 APP 直播，将展现我区发展的新面貌和播放乡村振兴示范片，请大家到时观看。”正在听广播的经商人员小龙，手机上也收到了区委、区政府推送的在家乡创业就业的邀请。

老梁告诉记者，“去年，我们还通过座谈会，到企业现场参观和发放宣传资料等方式进行了广泛宣传和动员”。

在E村村口，记者碰到了正在开展防疫宣传的大学生村官小马，除了带着防疫资料，他的背包里还有一大叠回乡创业政策指南。小马说：“在做好防疫宣传工作的同时，我也给大家宣传一下回乡创业政策，同时再调查摸底一下外出务工人员底数，收集一些就业意向及需求。”区委组织部、区人社局和各乡镇、街道，还采取村级自查摸底、镇街分析研判、区级审核把关的联动模式，精准掌握全区基层干部队伍年龄、性别、学历等结构，建立缺额台账、摸清人才需求状况。同时，区政府还建立政企联动机制，了解区内企业用工需求。

“我们主动为村级党组织、民营企业和务工人员‘牵线搭桥’，积极搭建人才对接平台。”小李介绍到，今年我区大力推进部分高校与企业合作，举办高校专场人才双选会；大力开展人才招聘活动，积极组织人员参与人才大会、人才论坛等。对在外的本土人才，还采取多渠道、多方式开展回引工作。为确保回引的人才留得住，区里还出台了“人才政策10条”和本土人才管理办法等政策措施。

材料五

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，这些都是我们的优势。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；也可以搬过来，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。

问题一

根据“给定资料1”，概括农村合作社在带动农村经济发展上发挥的作用。（20分）

要求：全面，准确，有条理，不超过200字。

问题二

假如你是S村“乡下妹子”村播平台的团队成员，请根据“给定资料2”，为村播平台拟定一份宣传方案。（30分）

要求：目标明确，条理清晰，措施可行，操作性强，不超过500字。

问题三

请结合“给定资料3-5”，联系社会实际，以“有更新才会更新”为题目，写一篇议论文。（50分）

要求：

- （1）观点明确，见解深刻；
- （2）思路清晰，结构严谨；
- （3）语言流畅，书写工整；
- （4）总字数800-1000字。

参考答案

问题一

1. 促进生产互助。拓宽收入渠道，增加分红收入，方便存款和贷款，促进农民生产资金周转。
2. 实现公司化运作。多种形式募集资金，提供低利率贷款，促进村集体公益事业发展，促进可持续发展。
3. 促进农业生产优化升级。缩短贷款审批时间，降低成本，提高效率，抵抗生产风险，推动规模化经营。
4. 促进多元化发展。合理利用闲置资源，推动产业融合，增加村集体收入。

5. 统一生产流程。提升生产能力和产品品质，扩大销路，提升知名度。

问题二

关于“乡下妹子”村播平台的宣传方案

随着直播平台的发展，互联网企业与村里合作打造村播基地，然而直播效果并不理想，存在观看人数少、流量低、技术不稳定、产品单一、经济效益差等问题，为了让“乡下妹子”村播平台更好发展，提升自身竞争力，制定宣传方案如下：

一、专业化直播。安排专人成为电商推广员，承担销售、推广工作；村委会出资打造有特色的账号；邀请专业互联网营销公司，打造优质直播间，培训推广专员。二、展示真实生产过程。直播场地设于田间地头，现场讲解生产过程，直观展现周围优美环境。三、展示乡村原生态生活。邀请村民参与，利用场景、服装、剧情和背景音乐等手段，展示原生态特色与生活美感。四、丰富产品，优化网络销售。招揽人才，建立专业电商销售团队，明确责任，规范网站运营，完善村播平台，加大宣传；整合扶贫资金，搭建扶贫车间，利用农村剩余劳动力，制作具有当地特色的生活用品，丰富网店货品种类。

通过网络直播优化，可以提高自身竞争力、观看人数和点击量，增加经济效益，吸引人才返乡。

问题三

有更新才会更新

古人云：“苟日新，日日新。”时代在变，万事万物都需要进化发展。只有不断更新、创新，才能不落窠臼、不断进步。此话为至理名言，亦适用于乡镇发展。新时代开启新征程，新征程提出新要求，想要为乡镇发展注入“新活力”，呈现“新面貌”，就要重视产业经济创新、人才流向更新、乡镇面貌革新。

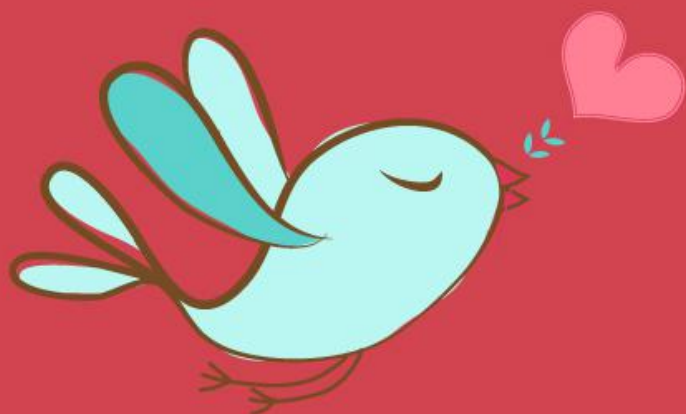
乡镇产业的更新需要发展新产业，升级新业态，延长产业链，推动产业多元化发展，实现产业融合。产业是人才回流、乡村环境改善的基础，产业衰则百事衰。乡镇要发展，就要因地制宜，找准优势，大力发展龙头产业；同时，发挥龙头企业带动作用，不断向产业上下游拓展，延长产业链，增加附加值。“一花独放不是春，百花齐放春满园”，产业除了要“精细化耕作”外，更要重视产业多元、交融化发展，让乡镇产业呈现出不同的“排列组合”，展现出更多的潜质与可能。

乡镇发展也需要“人”的更新，创新引进人才的方式方法，调动人才参与建设的积极性和创造性。无论是城市经济发展，还是乡村振兴，人才都是第一资源，尤其需要推动乡镇人才振兴，补齐自身吸引力不足的短板，要让年轻人才引得进、留得住、用得好，离不开多方共同发力，综合施策。一方面，要借鉴“柔性引才”经验，打破年轻人工作生活的空间限制，城市工作机会多、生活便利，农村有大量人才缺口，更有宜居的生活环境，城乡都应是生产发展、生态良好、生活富裕的综合体，人们可以根据自主意愿在城乡间自由流动，创造更大价值，也推动城乡更加协调可持续发展。另一方面，要调动“人”参与乡镇建设的积极性、创造性，尊重人民群

众主体地位，做到听民意、解民忧、惠民生、暖民心。“人是万物的尺度”，发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享，唯有做好“人”的更新，方能为乡镇发展注入源源不断的力量。

乡镇的更新也离不开对基础设施、公共服务设施等全方位的改造改善，改善人居环境，呈现新环境和新面貌。以往的乡镇，面临着城乡定位模糊、工业发展支撑不足、农业发展不充分、各类基础设施薄弱、资源荒废闲置、人才流失等系列问题，这些难题的破解，需要多方发力、多措并举、形成各方合力。需加强乡镇间的联动，“各美其美，美美与共”，促进产业错位、功能互补、相互支撑。完善“看得见的”道路、绿化、卫生等基础设施，也加强“看不见的”教育、养老、医疗等公共服务，优化美化生态、文化、审美等环境，展现“环境优、风景美、功能强、活力足”的现代化城镇新面貌。

“变者，天下之公理也。”时代在变，万事万物都需要进化发展。依靠创新的力量，树立发展新思维、注入人才新活力，发展经济新产业、打造乡镇新特色，定能推动乡镇更加长远可持续发展。



美好的事情即将发生...

something wonderful is about to happen



公考通