

2022-2023 年公务员（国考）之申论能力检测试卷 A 卷附答案

大题（共 10 题）

一、以下是《江城日报》即将发表的一篇报道：在江城博物馆，有一个专门为视障人士等特殊群体设计的博爱馆。原材料同比例复制的文物，可以操作体验的展品、首部用于视障和行走障碍观众的全自动导览车……“除了桌子上、扶手上可以触摸到的盲文之外，我印象比较深的展品，有设计精巧的钢牛灯、长着翅膀的青瓷羊，还有脖子上戴着项圈的金兽。”去年 11 月，江城市盲人学校组织师生到博物院参观。虽然时间已经过去了近一年，但高二学生孙飞还记得来这里参观的感受。在孙飞的印象中，博物院的镇馆之宝之一——汉代铜牛灯，展品不仅摸起来感觉造型独特，而且还可以拆卸、旋转，更有一根长长的管子来搜集点燃油脂后产生的烟雾，形成闭环系统。他很兴奋：“这个设计在古代是‘高科技环保型’的，我们都很惊奇。”在铜牛灯仿制品前，学生们亲手触摸的同时，语音播放器也被触发，开始播放展品的介绍，而旁边的“盲文点显器”则可以介绍这件文物的历史背景，构造功能等信息，该校尹老师说：“此前也去过其他博物馆，由于缺乏有针对性的介绍，同学们感觉索然无味。但一到博爱馆，大家就对这种可听、可摸、可操作的参观体验兴趣十足。专设这个博爱馆，特殊群体可以有尊严、自主地参观展览，说明文化为民理念逐步辐射到不同人群，起了很好的示范作用。”在

展厅的不同区域，展品类型，现场布置，光线明暗等均有所不同，在弱视区和怕光区，展品以书画为主，观众可以扶着护栏，贴近细看。当有人经过书画前，语音讲解就会自动播放，每幅画还有一小段盲文介绍；在全盲区，展品则以造型类文物仿制品为主，观众在触摸展品时，也能同步听到讲解词。江城博物院藏有 60 余万件文物，博爱馆展厅中展示了其中按照 1：1 的比例、以真实材料复制的 40 多件展品。为何选中这 40 多件？博物院信息部张主任说，考虑到不同年龄层次、知识背景、兴趣爱好的观众需求，博物院从不同门类、不同材质的馆藏珍品中反复比较，经过多轮筛选和残障志愿者的测试，最终保留下他们印象最深刻、最喜爱的展品，设计出一个特殊的综合展览。“我们不以珍贵程度作为首要因素，更重要的是要让特殊人群方便解读。”策展人李婧进一步解释，展品不仅要代表江城博物院深厚的文化底蕴，也要与现代生活有关联、能想象、可互动。对于书画类展品，需要轮廓形态清楚、色彩对比强烈、故事性相对突出，让弱视群体方便观看且有代入感。对于造型类展品，造型上要有特点、纹饰要清晰、用途要体现实用性。在制作中，没有使用成本较低的 3D 打印，而是采用与文物相同材质的复制品，从而保证获得原材质的触感，“要让手指的叩击声也保持一致”。不仅如此，博爱馆在设计理念方面还体现出许多贴心的细节。位置选择上，博爱馆位于一层，避开人群拥挤的主入口，降低了声音对信息获得的干扰。采光上，展馆采用玻璃顶，并安装了多个射灯，光线更通透明亮，可满足弱视群体需要。在馆内，盲道铺设的路线规划更加清

晰。高低两层扶手上的盲文，在介绍产品的同时兼具引导功能。此外，江城博物院还研制了全国博物馆中首部用视障和行走障碍观众的全自动导览车。车载计算机控制车辆前边的路径和展示点，可前行、倒退、拐弯、避让，到达展示点后自动触发感应装置，播放产品的讲解语音。博物院不断深化服务意识，建立了意见反馈机制，认真听取参观者的建议并积极加以改善。博物院馆藏的“金兽”是国宝级文物，模样似虎类豹像狮，究竟是什么动物至今没有结论。几位视障学生对如何通过触摸理解“金兽”讲出了自己的困惑：“语音讲解上说，这个猛兽很温顺，该怎么理解呢？”这使李婧意识到，尽管采纳了很多专业建议，但依然存在“用明眼人的视角来办无障碍展览”的问题。经过对意见的研判和进一步调整设计策划，在介绍猛兽的温顺时，针对听障观众，扫描二维码可观看手语讲解视频。针对视障观众，除语音讲解和盲文介绍外，提示观众可以摸一下脖颈上的项圈，告诉他们这是被驯养的动物。李婧说：“要改变以视觉为中心的参观感受，带给观众更丰富的感官体验，工作上还应当有更多更细致的换位思考，虽然要求高了，但能看到孩子们纯真的笑脸，我也感到很开心。”请你根据“给定资料4”，为《江城日报》即将发表的这篇报道写一则短评。（20分）要求：（1）观点明确，简明深刻；

【答案】

二、“李总监，您好，我是芯谷产业功能区项目投资科的小罗，从今天开始，我就是你们公司的项目专员，以后有什么问题您都可以找我。”W光学有限公司总务部总监李晓枫接到小罗的电话时，既意外

又暖心。近期，S市进行了“局区合一”改革，小罗的岗位，也从芯谷产业功能区规划建设部职员变成了项目投资科专员。小罗所在的项目投资科有二三十人，在一个开敞办公室集中办公。坐在她斜对面的是部门首席，他原来是芯谷产业功能区规划建设部部长，坐在她旁边的是原市发改局政策法规科的工作人员。“改革之后，我们探索了‘首席+专员’岗位设置方式，减少了管理层级。现在有问题您提出来，我可以和大家直接沟通交流，问题会很快得到解决的。”小罗进一步跟李晓枫说。时光转到一年前。那时候，W光学有限公司刚刚跟市政府签订协议，投资5.2亿元建设新基地，落在芯谷产业功能区。李晓枫负责新基地项目建设。“基地建设涉及很多专业事项，对标高啊、航空限高啊，我都一头雾水。”李晓枫说，“项目需要更新坐标系，我咨询功能区管委会，被告知要去自然资源局。去了之后，发现还要再去找测绘队。申报一个事项要跑很多部门。最后我招了5个办事员，专门负责到各部门跑材料。办事员告诉我，由于不清楚办事流程，他们要一次次到管委会咨询，工作人员态度特别好，就是解决不了问题，只能当信息的‘二传手’。”李晓枫想起往事，皱起眉头。可是现在呢，李晓枫很快跟小罗敲定了一场设计交流会。房子的外形、色彩、标高有什么要求，大门怎么开，道路怎么建，水电气的接点在哪，申报手续怎么办……40分钟时间里，有关新基地建设设计问题，相关部门都一一作了解答。这个效率让李晓枫倍感惊讶：“感觉‘二传手’一下子变身为‘主攻手’了。”S市某领导说：“我们要想改变过去产业功能区‘协调办’‘二传手’的角色，就要解决产业

功能区职能太弱、功能不兼备的问题。因此，我们要思考，如何发挥产业功能区对主导产业的支撑保障?如何给产业功能区赋能?”最终的答卷是“局区合一”改革，也就是把市政府职能部门和产业功能区管理机构整合到一起。S市首先把发改局、航空经济局等与产业功能区关联度最高的市级部门作为主体局，通过与功能区管委会合署办公，实现整体职能覆盖功能区。目前，S市发改局的职能定位与芯谷产业功能区的建设阶段特征相契合，与城市发展、产业发展、项目落地等事宜联系最紧密。改革后，S市发改局黄局长多了两个职务：芯谷产业功能区管委会主任、党工委书记，办公地点也由S市的机关大院搬到了管委会。“我们按照‘局区合一’改革的要求，把‘两个班子、两套人员’变为‘一个班子、一套人员’。”黄局长介绍，目前发改局和管委会在事项申报、项目促建、招商引资等方面已实现职能整合，可以更好地聚焦企业服务和经济发展。与此同时，S市把行政审批局、自然资源局、住建交通局、生态环境局等与产业功能区发展要素保障紧密相关的部门作为职能局，通过设立园区服务机构，实现核心职能下沉功能区；文体旅游局、国资金融局、人社局、教育局等部门作为事项局，通过设立投资促进机构，实现涉企服务职能延伸功能区。黄局长介绍，“局区合一”改革后，市发改局和功能区管委会合并，原来的21个下设机构调整为6个；同时，精准定岗定责，探索“首席+专员”岗位设置方式，形成了管理运行新格局。“我们希望以组织再造促进流程再造，以内部放权推动整体赋能。”目前，174项涉企市级部门审批服务事项已全部下沉功能区办

理，一般性企业开办时间由 20 天压减至 0.5 天，建设项目开工前审批时间从 197 天压减至 60 天。产业功能区的资源也得到有效整合，产业规模加速壮大。2019 年，已有 17 个项目建成投运，42 个项目正在加快建设，航空经济、电子信息、生物产业三大主导产业规模近 2000 亿元。

【答案】

三、材料二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大单品，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，而非新产品。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。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，如果不尽快找到第二增长点，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。牙刷丝领域站稳脚跟后，国欣家居将目光瞄向了刷丝原理都是相通的油漆刷丝市场。在做市场调研的时候，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。陆建国告诉记者，公司每次产品的更新，都是有契机的。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，但是从只生产其中的丝，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，一并非我的本意，毕竟她会有更好的选择。”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闯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”。根据“给定资料2”，请分析为什么仙路控股有限公司遇到了“中年危机”，而国欣家居却能实现“蝶变”。(20分)要求：表述准确，条理清晰；不超过300字。

【答案】

四、材料五 2010年，小张大学后毅然选择了返乡创业，投身农村电子商务。经过几年的打拼，如今小张已经成了村里的“创业明星”，家里堆满了奖牌、证书和奖杯。当初，小张的父亲希望他能子承父业，当一名乡村医生，因此让他报考了医学院。对于未来，小张有不一样的想法，他认为应该做点和父亲不一样的事情，才能更好地

实现自己的人生价值。其实在高考时，他就想填报电子商务专业，但被父亲阻止了。毕业后，没人能反对他追寻自己的梦想了，他决定开网店。小张的家乡 N 县楼家村是个传统意义上的农业村，当时整个村子宽带入户都没有几家，也没有工业基础。上个世纪 90 年代后期，有的村民开始做起影楼服饰加工销售生意，采取家庭作坊方式，在村里做好后，到城里上门推销。小张最初想做影楼服饰网上销售。于是，他购买了几台缝纫机和一台电脑，租赁了门面进行服装加工，并在电商平台上注册了网店。由于缺乏经验，生意并不好。“我原来是学医的，不懂经商。而且在校期间也没琢磨过创业的事儿，对此非常陌生，完全是凭着一股热情闯进来的。”小张说，自己之前并没有认真调研影楼服饰市场，后来才发现市场容量很小。3 个月下来，小张并没有赚到钱，还一度陷入交不起房租的窘境。初次创业受挫，小张并未气馁。经过广泛调研，他发现演出服装加工租赁市场需求大，产品丰富多样，前景更好。于是，小张调整思路，卯着一股劲，开始转做演出服装生意。4 年过去了，小张成立了自己的公司，建起了 2000 余平方米的车间，仅各类服装设备就有 106 台。小张带起的星星之火很快形成燎原之势。目前，全村 300 户家庭全都开有网店，年销售收入超 100 万元的服饰加工户达 30 多家。与电子商务相关的周边产业、配套设施也被带动起来，一家大型物流公司在村里设点，每天定时收发快件。人流、物流、信息流的集散，给乡村面貌带来深刻变化，一度“空心化”的楼家村又热闹起来，曾经困扰人们的留守儿童、空巢老人等问题也得到缓解。回想起来，

小张觉得当初返乡创业顺应了农村产业结构调整和电子商务蓬勃发展的时代潮流，是一个非常恰当的选择。他认为，乡村振兴战略规划的实施为返乡创业提供了更为广阔的发展空间，为美丽乡村建设注入了全新的活力。不过，在享受着家乡电子商务“野蛮生长”带来的红利时，小张明显感觉到生意没有以前好做了，“前两年一件演出服装能赚 20 至 30 块钱，现在只能赚 10 块钱吧。演出服装生意从业门槛低、前期投资少，一台电脑，再找个稍微可靠点的代工厂就可以创业，很容易造成同质化竞争。你花费了大量心血设计，人家很快就抄袭过去了，质量差、价格低，你拿他们也没办法。要保持竞争力，必须持续加强产品创新。你看，我的妻子就是服装学院毕业的，是公司创新的主力，这力量还是不够，迫切需要专业设计师加盟。除此以外，我们还希望政府服务快捷点儿，市场监管规范点儿。另外，我们都回乡了，孩子上学、老人看病、环境卫生以及老百姓的娱乐还有些不尽人意。”在楼家村的带动下，N 县涌现出一大批绩效不俗的“网店村”。N 县农村电子商务的快速发展以及遇到的相关问题，引起了县委县政府的高度重视。县委县政府明确提出，要加强顶层设计和统筹规划，把支持引导“网店村”健康发展作为政府服务增效的重要工作。“我们正在联系一家大型电商平台，争取双方在跨境电子商务、人才培养、云计算和大数据应用等方面早日开展深入合作。鼓励金融、保险等相关单位为‘网店村’的发展提供必要支持。另外，我们还将加快 5G、人工智能等新型基础设施建设，围绕主导产业配套完善供应链、创新链，为全县电商产业发展做好服

务。”县委负责人说。问题四根据给定资料 5，围绕“‘网店村’健康发展”这一主题，请以县委宣传部工作人员的身份给县政府门户网站写一篇短评。（40 分）要求：（1）联系实际，自拟题目；

【答案】

五、材料二时光荏苒，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党支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。他把自己的党组织关系转回村里，“又成了一个真正的永济人”。阎永强说：“为了村里的发展，我不会领取任何工资报酬，只希望能像老书记一样，让家乡百姓的日子一天比天好。”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，村里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。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，村两委邀请省农业大学农村发展研究所的专家帮助完

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，现在满眼郁郁葱葱。”2020年春，在永济村外不远处的一座山坡上，阎永强正带队搞绿化工程。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，我耳边常常回响起老书记那句话，‘只要方向正确，我们的日子一定会一天比一天红火’。”问题一给定资料2介绍了永济村的致富史，请归纳其经验做法。（15分）要求：全面、准确，有条理，不超过200字。

【答案】

六、资料2“去趟镇上就靠一双脚板子，都是山路，车子进不来呀！”说起自己的老家大娄山脉的双河村，小冯满是感慨。双河村地势陡峭，四面环山，人都住在半山腰上，道路不畅，外面的建材也很难运进来，村民只好就地取材，筑起了木房子。“木房时间长了就容易变形，腐烂的都有。”小冯说。遇到刮风下雨，就神经紧绷，生怕房子漏雨、塌了，觉都睡不安稳。一家守着不足3亩的陡坡地过活，靠天吃饭。成家后，虽然小冯也曾拖家带口地出去闯过，却没有攒

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/246005105211010035>