

2021年湖北公务员考试《申论》试题及参考答案

（县级卷）（考生回忆版）

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。”

2018年12月，习近平总书记在庆祝改革开放40周年大会上的讲话中指出：“古人说，事者，生于虑，成于务，失于傲。伟大梦想不是等得来、喊得来的，而是拼出来、干出来的。”

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》。2021年3月11日，全国人民代表大会通过了《中华人民共和国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纲要》。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。

材料二

站在L县大塬上，眺望着50万亩果林，红彤彤的苹果挂满枝头，L县县委曹书记向记者介绍，L县曾经是省内出名的穷县。1947年，有人带回100棵果树苗……但当时乡亲们并没认识到这是一座“金矿”。改革开放后，县委县政府经过考察调研，形成“苹果是L县最具优势的产业”共识。党的十九大以来，县委县政府制定了《苹果产业强县建设规划》，提出以“苹果产业后整理”为抓手，为巩固脱贫攻坚成果、促进乡村振兴奠定厚实的产业基础。

“虽然如今形势喜人，但L县苹果产业也曾出现过危机。”曹书记说，“每年10月至11月，当苹果集中上市时，能否卖上好价钱，既是老百姓心中的忧虑，也是我们干部们心中的挂念。过去，因为市场透明度不高，信息不对称，果农们在与果商的博弈中，吃亏是常有的事。”

2017年12月，苹果期货在Z商品交易所上市。“我们发现苹果期货的价格能够及时反映市场变化。”

曹书记说，“这为我们帮助果农对价格进行预判，指导企业发展提供了一把金钥匙。”为此，县里成立了专门工作组，一方面派人到 Z 商品交易所学习，一方面请专家来县里普及苹果期货有关知识。

“从 2018 年初夏开始，经常见到一些戴眼镜、穿衬衣的文化人来村里打听苹果长得怎么样，听说霜冻把果子冻了，还要问冻了多少。”村民小史说，后来知道这些人大多是做苹果期货的金融业人士。从此，当地不少果农一改过去“听果商报价，自己估摸差不多就卖了”的做法，转而主动和果商议价。2019 年，L 县苹果总体减产 8%，但整体销售价格同比提高 30%，果农总收入增加了 20%。

“人畏冬山肃，我爱冬日丽”，这正是 L 县果农内心真实的写照。50 多岁的老李作为当地苹果大户，每到岁末就忙得不可开交。“今天下午要发 5000 件货，明天还有 5000 件……”他一边对着记者介绍，一边盘点着贴有鲜明的“L 县苹果”“平安接福”等标签的苹果。

在 L 县日新鲜果公司车间里，多条现代化选果线依次排开，它可以轻而易举地检测出每颗苹果的大小、糖度、瑕疵等。“这台机器堪称是整条选果线的中枢，如果苹果有瑕疵，它可以准确地标记并筛选出来，同时为后续选果提供数据支撑。”公司刘经理指着生产线上的机器介绍到，分级分选更好地提高了苹果价值，实现了优果优价、以质论价。

在金奇果业科技有限公司的车间，工人们正在紧张有序地进行从接收订单到装箱发货的“一站式”操作。“我们通过成立直播团队、建立大数据中心等措施，实现 L 县苹果和消费者无缝对接，同时也助推全县苹果电商和微商的快速发展。”公司赵经理说。目前公司在省城成立了苹果电商运营中心，全网开设店铺 40 多家，目的就是要利用互联网宣传、推广特性，延伸 L 县苹果产业链条，让果农在苹果产业链上能获得收益、增收。

“‘产业后整理’对于农业产业发展而言，可以说是一场深刻的变革。”省农科院的王博士说。过去老百姓只会种、不会卖，现在就是要解决这个问题，提高农产品市场化程度。

材料三

“每天不是在开会，就是在开会的路上。”频繁又非必要的会议，让 C 市柳云村党支部书记老文很是头疼。老文工作的村子地处沿海，夏秋之际，台风频繁。“大家白天入户排查情况，宣传防台风要求，还得抽时间应付各种会议。”老文告诉记者，“有的会议只是花几分钟传达一下文件精神，其实用电话或者材料就能通知到位。”

“刚刚签订战略合作协议，实质项目还没落地，就要准备一堆汇报材料。”C 市大华街道干部小李对报送“材料”的苦恼，也引起了扶贫干部小吴的共鸣。小吴是 2018 年起驻村负责 57 户建档立卡贫困户的工作。回想近两年的工作，小吴说，驻村扶贫工作不易，但最让人头疼的，却是应付各项检查以及反复整理、填写、修改各种资料和表格。“最多的时候，我手里同时有 20 多个表格要填。有一个表，因为不同要求反复修改，弄了大半年。”如果遇到过于重视迎检资料的领导，可能出现以资料多寡、“痕迹”是否明显来

定绩效的情况，基层干部就不得不加班加点找资料，熬更守夜补台账。

2020年，C市纪检监察机关紧扣“四风”问题，设立了转变作风“曝光台”。采取有奖举报、外聘专家、记者采访等形式，对工作不实、作风漂浮的给予定期曝光。被曝光的单位或个人，市纪委监委将回访跟踪、督促整改。市新区小学师生则是这一举措的直接受益者。该小学位于上塘路交叉口，2018年新建了一座高架桥，由于未设置隔音屏，800多名师生不得不在滚滚车流带来的噪音中上课。工程完成伊始，学校和学生家长就多次反映问题，希望加装隔音屏。该街道筑建科负责人表示，隔音屏属于高架桥附属工程，高架桥是谁建的，隔音屏就该谁来建，而建设主体市建委则表示，该段高架已移交市城管委养护，应由该委负责加装隔音屏。市城管委称，隔音屏在工程建设过程中，是由原建设单位负责实施的，需要增补应由属地政府负责落实。这次一上“曝光台”，市建委马上邀请市信访、城管、环保等部门和街道进行协调。一个多月后，长达近两年的问题得以解决。

市纪委张副书记说，在作风建设方面，近期，C市一举推出了“六项机制”，重点整饬“闭门施策”“推诿扯皮”“政令空转”“留痕管理”“督考过多”“文山会海”等六大顽疾。“我对这样的措施表示肯定。”C市党校刘教授说，不少面向群众的基层政府人员，依然存在不作为、慢作为等现象，而这绝不是小事，甚至会在一定程度上影响政府威信。

材料四

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，它主要依靠代工思维做品牌。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，并没有迅速打开市场。对于仙路来说，面对庞大的市场，很容易在品牌优势耗尽后，走入无可挽回的滑落之路。

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。上世纪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。

“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，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打拼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。

材料五

“要把芯片技术领域的十年经验凝练到一场不到半小时的PPT汇报里，还得接受专家提问，这是一场大考，不敢大意。”恒心科技有限公司陈总说。这场“考试”是由Q市科技局组织，共有32家单位“参考”，以“揭榜制”形式择优确定8家单位。其中，恒心科技有限公司提出的“面向5G技术的芯片攻关类”项目，最终“揭榜”成功。

作为大赛评委，郑教授深有感触：“无论是科研院所、高新企业，还是一些中小型科技企业，都踊跃参加，这证明了这种揭榜制在Q市得到了大家的认可和欢迎。”在Q市科技部门负责人看来，“把需要的关键核心技术项目以及相关技术标准、资助标准、完成时限等张出榜来，英雄不论出处，谁有本事谁揭榜。”——他们需要有实力，能接得住；有情怀，愿意接；有绝招，干得好。

从过去的“委派制”，改为“揭榜制”，不仅是科技创新理念的重大转变，更是科技项目遴选方式的重大突破；省科技厅张副厅长表示：在主体的选择上，一改过去由政府主导遴选项目实施主体的做法，在项目评估中，不仅要看专利或奖项，更要看成果的可转化性和应用前景。陈总说：“这种做法保证了企业持续的研发投入，使成果转化工作不半途而废，毕竟成果转化不是一蹴而就。1元财政资金撬动企业10元投入，放大作用明显。”同样揭榜成功的银创科技有限公司负责人认为，“揭榜制方式，能促进资源要素的对接，消除信息不对称，更好地突破关键技术，从而推动产业发展。”

在Q市还有一块科技体制改革“试验田”——Q市产业技术研究院。作为产研院的“当家人”，马院长从金属材料工程领域的专业科学研究一路走向了更为广阔、也更为艰难的“科技转化”之路。“科技创新既需要仰望星空，也需要脚踏实地，要让技术成果从实验室研究走向更广阔天地。”马院长说，从科学技术到产业成果，跨越科技成果转化的“死亡之谷”，他们就是“桥梁”，一头连着科研、一头连着市场。目前，Q市产研院已培育建设了35家专业研究所，与细分产业领域的龙头企业合作建设了60余家联合创新中心，衍生孵化科技型企业200多家，转移转化技术成果1500多项，服务的企业超过10000家。

“我们既非政府机构又非事业单位，既非高校院所也非成果转化中心，很多人说我们是‘四不像’。”马院长说，通过这块试验田，产研院在新型研发机构运行、人才引进、资金使用、提炼企业需求等领域进行了大刀阔斧的改革和探索。“不与高校争学术之名，不与企业争产品之利，只为打通从‘科技强’到‘产业强’的通道全力以赴。”

材料六

“入驻G市真的是对了！”源发科技有限公司总裁廖总说。G市对项目行政审批实行“一窗受理、全程代办”，为企业入驻提供全流程、全周期“保姆式”跟进服务。

源发公司聚集着一批轴承研发人才，这群平均年龄不到30岁的年轻人，是源发公司创新实验室的研发团队。“自2019年9月起，实验室研发团队已开始组建，成员都是我们面向全球选拔的行业优秀人才。

”创新实验室柳副主任说，“加入这支团队的人虽然大多非常年轻，但都有很强的家国情怀，希望做出世界级的科研成果，让国家在轴承领域占据先发优势。”

2018年起，源发公司就在全球轴承销量榜上名列前茅。业界普遍认为，这家中国公司的快速成长，源于全球顶尖的人才储备和科技研发投入。“G市政府在营造良好的营商环境方面从不吝啬，甘当企业的服务者而非指挥官，始终不遗余力地在政策上给予我们各种优惠，这是我们成长壮大的重要因素。”廖总说。

“

我们成立创新实验室要做的是‘从0到1’的原始创新研究，而不是在别人已有的技术基础之上做一些局部突破。要开发出自己的‘黑科技’，破解‘围猎’难题，促进我国轴承科技实力的整体提升。”柳副主任说，“虽然我们身处三线小城，但我们与国内外的一流科研机构、高等院校一直有紧密的科研合作。”

截至 2019 年年底，该公司拥有授权及正在申请的国内外专利合计 5397 项。

“我留学时，就是在一个很小的城市里。我很享受在安静环境里做科研的人生。G 市不但环境优美、空气清新，而且给我们提供了极为便利舒适的居住环境。”海归隋博士说。为了给高科技人才提供更加便捷舒适的居住环境，确保人才安心工作、扎根当地，G 市建设了人才公寓。公寓与市重点小学仅一路之隔，配套设施完善，隋博士和源发公司的许多同仁就住在公寓。她表示：“从国外大学转到 G 市工作，我在科研上并没有感觉到有任何落差。公司对未来发展的顶层设计，让青年科研人才看到了一个广阔的未来。后顾之忧，前景又可期，剩下的就是大家在科研工作中的全情投入了。”

“G 市的科研氛围非常好，定期会有学术交流日。大家在分享交流过程中，往往会碰撞出一些非常有意思的结果。”隋博士说，在 2020 年 8 月举行的学术交流日上，她就自己的研究方向做了一次演讲。“当时就有其他科研单位的同志对我说，可以帮助做一些基础原理的确认工作。经过几轮改进之后，大家发现这个东西还挺有价值的。目前，相关专利的申报工作已经启动。”隋博士说，“有这样的环境，有这样的团队，对一个喜欢科研工作的人来说，夫复何求！”

G 市企业发展促进局薛局长表示，G 市没有“官老爷”，只有“店小二”，围绕金融、人才、技术、管理等需求，提供一站式综合服务，当好企业的“管家”，为企业提供一个适宜生存和高质量发展的生态系统，打造一个发展前景更加美好的 G 市。

问题一

根据“资料 2”，请概括 L 县“苹果产业后整理”的主要举措。（15 分）

要求：全面、准确，有条理。不超过 200 字。

问题二

针对“资料 3”中 C 市存在的形式主义问题，请提出相应的对策。（20 分）

要求：紧扣资料，条理清晰，有可行性。不超过 300 字。

问题三

根据“资料 4、5、6”，请分析推动企业高质量发展的主要因素。（25 分）

要求：全面、准确，有条理，不超过 300 字。

问题四

请结合给定资料，根据对划线部分“事者，生于虑，成于务，失于傲”的理解，联系实际，自拟题目，自选角度，写一篇议论文。（40 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) 字数在 1000 字左右。

参考答案

问题一

L 县考察调研，加强规划，确定“苹果产业后整理”发展思路。1. 个性化包装。粘贴标签，宣传品牌。2. 分级分选。打造现代化生产线，检测苹果品质，分类标记筛选，为加工提供数据支撑，提高苹果价值。3. 电商营销。成立直播团队，建立大数据中心，无缝对接消费者；成立电商运营中心，开设网店，加强宣传推广。4. 利用期货模式。成立工作组，派人学习、邀请专家，学习期货知识，进行价格预判，指导企业发展，提升果农议价能力。

问题二

1. 科学召开会议。控减无用会议次数，分清工作轻重缓急，确保基层干部有时间和精力，干实事、办好事；线上线下相结合，灵活调整会议形式。

2. 减少纸面文章。精简报送材料，制定标准，统一要求，避免反复修改表格、整理表格，减轻基层干部工作负担。

3. 合理考评政绩。不以资料多寡、痕迹定政绩，制定科学评定机制，完善考核方式方法，考察干部综合能力。

4. 加强监督举报。通过有奖举报、外聘专家、记者采访等形式，对工作不实、作风漂浮等进行定期曝光。

5. 跟进工作落实。对被曝光的单位或个人，纪委部门进行跟踪回访，督促整改，统筹协调涉事的单位及部门，联合推动疑难问题的解决，保障群众权益。

问题三

1. 创新驱动发展。更新产品，提升品质；坚持技术创新，掌握自主知识产权；加大科研投入，强化专业技术，注重技术积累；吸引创新人才，占领科技高地。

2. 注重市场导向。洞察市场变化，迎合消费者需求，避免盲目扩张；开辟全新市场，提高产品增量；填补市场空白，获取先发优势。

3. 谋划战略布局。抓住契机，敢于挑战，有冒险精神；拓展国际化视野，制定全球化战略，推动多元化发展。

4. 加大科技体制改革。突破遴选机制，公平公开选拔，企业发挥主导；建设新型科研机构，促进科研成果转化。

5. 提供一站式服务。面向企业需求，优化政务服务；改善营商环境，提供政策优惠；对待优秀人才，提供便利舒适的居住环境与教育资源，营造良好科研氛围。

问题四

事者 谋定而动 行且坚毅

《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。”在庆祝改革开放 40 周年大会上，习近平总书记引用了这句古语，强调伟大的梦想与事业都是拼出来、干出来的，告诫我们无论是政府建设、企业突围、个人发展，想成就一番事业都要用深谋远虑的眼光、真抓实干的行动和自我警醒的意识来干事创业，推动站起来、富起来、强起来的伟大飞跃。

事者生于虑，要全面性、系统性地规划，还要在规划中结合实际，兼具创新性和突破性。谋定而动方能笃行致远，为了实现国家富强，我们深惟重虑，从对外开放到一带一路、从攻坚脱贫到乡村振兴、从服务型政府到数字化政府建设，在不同时期制定了不同的发展战略，不断突破自我，挑战自我，为国家建设提供指导性的政策规划。国家如此，企业亦如此。企业发展建设也要以市场为基、创新为源、技术为本，如华为在发展中，从生产用户交换机到发展智能移动通信设施，从安卓系统到鸿蒙系统，实现了自我的华丽转身。新时代的发展，需要我们不忘初心，砥砺前行，多一点从长计议、高瞻远瞩。

事者成于务，需躬行实践、深耕细作，还需在过程中善于变通、与时俱进。“制心一处，无事不办”。从卖油翁到庖丁解牛、再到百步穿杨，众多能工巧匠通过执著实践，实现游刃有余、技进乎道的精妙技艺。如果说秉承匠心的探索能展现格物致知的深刻哲学，那当下随着开放的发展，我们还要顺应需求，主动求变。建国初期，邓小平同志创新提出经济特区建设，使得南方小渔村深圳，成为改革开放的试验场；国际餐饮巨头肯德基在发展初期因错估市场情况无奈撤出香港市场，而后耗时 5 年，打造符合中国人口味特点的系列产品，最终实现发展蝶变。

面对新形势下的挑战，做成一件事的关键不仅在于谋划决策的战略眼光、真抓实干的精气神，还要时刻警惕“傲”这一顽疾，始终保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的作风，强化谦逊的血脉传承。

事者因傲而失。在功成名遂的时候，既不可满足已有成绩，固步自封，骄傲自满，失去忧患意识，亦不可丧失自我认识，盲目自信，莽撞冒进。风靡一时的手机巨头诺基亚正是由于躺在过去的功劳簿上，安于现状、坐享其成，最终才会黯然退出手机市场。正所谓“生于忧患，死于安乐”，只有永葆危机意识，不断进行自我革新、挑战未来，才能取得最终的胜利。但是，在突破发展的道路上，也不能头脑发热、急于求成，照抄照搬他人经验，走上另一个极端。而是要明晰自我角色，利用自身优势，结合客观规律，稳扎稳打，积小胜为大胜，积跬步致千里。

“正入万山圈子里，一山放过一山拦。”追求成功的道路上布满荆棘坎坷，不仅要事前放宽视野、精心谋划，事中秉持匠心、抓住机遇，还需要时时小心在意、戒骄戒躁，方能成就伟大事业！

