

部委党群及参公单位面试题（网络版）2018年3月11日

扫描下方二维码下载妙学吧APP 刷海量题库掌握最新热点



QQ扫码直接下载

微信扫码到应用市场下载

支持所有机型

【问题1材料】

材料：

农产品地理标志，是指标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征主要取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有农产品标志。

A市给当地的特色产品都打上了地标农产品的标签，比如甲乡鸭梨、乙乡辣椒、丙乡野鸡等。除了极少数的产品外，多数都没有取得预期收益。小王是农业局工作人员，去实地调研。一位农民说，他们是小规模经营，没有宣传推广能力，所以销售效果不好。

小王也调研了当地的一些企业。B企业工作人员说，这个地理标志是公用的，但是产品质量参差不齐，影响他们公司声誉，比如N乡的辣椒质量不好，但也在用地理标志，所以他们宁愿自己打造品牌。

农业局工作人员表示，认证的农产品可以贵五毛钱，消费者喜欢认证的农产品。但是很多消费者并不知道我市的产品，这说明我们的工作做得还不到位。

农产品地标认证也没有很好地宣传推广，打不开知名度，也没有很好的市场占有率，整体市场效果不理想。我们要打造金字招牌，塑造强势品牌，这样才可以拥有高市场占有率、高获利，也才有利于更大的产品发展，提高人民的收入水平。

【问题1】

针对农产品地标认证效果不理想的情况，你怎么看？

【问题1参考答案】

农产品地理标志认证，本应是农业品牌化、标准化的重要抓手，是提升农产品附加值、促进农民增收的有效途径。然而，A市的地标农产品认证效果不理想，这一现象值得我们深思。我认为，这不仅是认证机制的问题，更是品牌建设、市场推广、质量监管等多方面因素共同作用的结果。

首先，从农民的角度来看，小规模经营确实限制了他们的宣传推广能力。地标农产品的认证，虽然为产品贴上了品质的标签，但没有后续的市场推广和品牌建设，这些标签很难转化为实际的经济效益。农民缺乏必要的营销知识和渠道，使得优质农产品难以走出产地，触及更广阔的市场。

其次，企业反映的质量参差不齐问题，暴露出地标认证在质量监管上的不足。地理标志作为公共品牌，其价值在于集体信誉。一旦个别产品出现问题，整个地标品牌都会受到牵连。B企业选择自建品牌，正是对公共品牌信任度下降的直接反应。这种现象不仅削弱了地标认证的公信力，也阻碍了地标农产品的整体发展。

农业局工作人员提到的宣传推广不足，是另一个关键问题。认证的农产品可以贵五毛钱，但如果消费者对这些产品一无所知，这种价格优势就无法实现。地标农产品的知名度低，市场占有率不高，直接影响了认证效果的发挥。

针对上述问题，我认为可以采取以下措施：一是加强地标农产品的质量监管，建立严格的质量标准和退出机制，确保每一款地标农产品都能代表产地的最高水平。二是加大宣传推广力度，利用线上线下多种渠道，提升地标农产品的市场知名度。三是支持农民和企业合作，通过合作社、农业企业等形式，整合资源，共同打造地标品牌。四是探索地标农产品的深加工和产业链延伸，提升产品的附加值和市场竞争力。

总之，地标农产品认证效果的提升，需要政府、企业、农民和消费者的共同努力。只有建立起完善的质量保障体系、有效的宣传推广机制和紧密的产销对接网络，地标农产品才能真正成为农民增收的“金字招牌”，为乡村振兴注入强大动力。

【问题2材料】

材料：

农产品地理标志，是指标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征主要取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有农产品标志。

A市给当地的特色产品都打上了地标农产品的标签，比如甲乡鸭梨、乙乡辣椒、丙乡野鸡等。除了极少数的产品外，多数都没有取得预期收益。小王是农业局工作人员，去实地调研。一位农民说，他们是小规模经营，没有宣传推广能力，所以销售效果不好。

小王也调研了当地的一些企业。B企业工作人员说，这个地理标志是公用的，但是产品质量参差不齐，影响他们公司声誉，比如N乡的辣椒质量不好，但也在用地理标志，所以他们宁愿自己打造品牌。

农业局工作人员表示，认证的农产品可以贵五毛钱，消费者喜欢认证的农产品。但是很多消费者并不知道我市的产品，这说明我们的工作做得还不到位。

农产品地标认证也没有很好地宣传推广，打不开知名度，也没有很好的市场占有率，整体市场效果不理想。我们要打造金字招牌，塑造强势品牌，这样才可以拥有高市场占有率、高获利，也才有利于更大的产品发展，提

高人民的收入水平。

【问题2】

你是农业局工作人员小王，负责推广该市农产品，但几个当地的大企业不愿意开展农产品合作，你怎么和企业沟通？

【问题2参考答案】

首先，我会理解企业的顾虑。在与企业沟通时，我会先表达对他们立场的理解，比如B企业提到的质量问题。我会说：‘我们了解到您对使用地理标志的农产品质量有所担忧，这确实是一个需要解决的问题。我们农业局也意识到了这一点，并正在采取措施来确保所有使用地理标志的农产品都能达到统一的高质量标准。’

接着，我会介绍我们农业局已经采取的措施和未来的计划。比如，我们会加强对农产品质量的监管，建立更严格的质量控制体系，确保每一批使用地理标志的农产品都能满足消费者的期望。同时，我们也会加大对地理标志农产品的宣传推广力度，提升品牌知名度，帮助消费者更好地认识和信任我们的产品。

然后，我会强调与企业合作的好处。我会告诉他们：‘通过合作，我们可以共同打造一个强大的品牌，这不仅能够提升产品的市场竞争力，还能够为您的企业带来更高的利润。我们农业局愿意提供必要的支持和资源，比如市场推广、品牌建设等方面的帮助，以确保合作的成功。’

最后，我会邀请企业参与到一个更加紧密的合作关系中。我会提议：‘我们可以一起成立一个工作组，专门负责地理标志农产品的质量控制和品牌推广工作。您的企业可以在这个过程中发挥重要作用，帮助我们共同提升产品的市场表现。’

通过这样的沟通，我希望能够缓解企业的顾虑，激发他们合作的兴趣，并最终达成共赢的合作关系。

【问题3材料】

材料：

农产品地理标志，是指标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征主要取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有农产品标志。

A市给当地的特色产品都打上了地标农产品的标签，比如甲乡鸭梨、乙乡辣椒、丙乡野鸡等。除了极少数的产品外，多数都没有取得预期收益。小王是农业局工作人员，去实地调研。一位农民说，他们是小规模经营，没有宣传推广能力，所以销售效果不好。

小王也调研了当地的一些企业。B企业工作人员说，这个地理标志是公用的，但是产品质量参差不齐，影响他们公司声誉，比如N乡的辣椒质量不好，但也在用地理标志，所以他们宁愿自己打造品牌。

农业局工作人员表示，认证的农产品可以贵五毛钱，消费者喜欢认证的农产品。但是很多消费者并不知道我们的产品，这说明我们的工作做得还不到位。

农产品地标认证也没有很好地宣传推广，打不开知名度，也没有很好的市场占有率，整体市场效果不理想。我们要打造金字招牌，塑造强势品牌，这样才可以拥有高市场占有率、高获利，也才有利于更大的产品发展，提高人民的收入水平。

【问题3】

经调查甲乡的苹果也很不错，有一定知名度，但是没有纳入地标产品，如果你是小王，你会怎么做？

【问题3参考答案】

面对甲乡苹果未纳入地标产品的问题，作为农业局工作人员的小王，我认为应当采取一系列措施，既要确保甲乡苹果的品质得到认可，也要帮助其通过地标认证，进而提升市场竞争力。首先，我会深入了解甲乡苹果的生产情况、历史背景及其在当地经济发展中的作用，确保其符合地标产品的标准和要求。其次，我会组织专家团队对甲乡苹果进行实地考察和评估，确保其品质和特色能够达到地标产品的认证标准。

在确保甲乡苹果具备地标产品认证条件的基础上，我会协助甲乡农民和相关企业准备申请材料，包括产品的历史渊源、生产工艺、品质特点等，确保申请材料的完整性和准确性。同时，我会与上级部门和相关认证机构沟通协调，争取政策支持和加快认证流程，确保甲乡苹果能够顺利通过地标认证。

为了提升甲乡苹果的市场知名度和竞争力，我会建议农业局联合当地政府和相关企业，制定一套全面的宣传推广计划。这包括利用传统媒体和新媒体平台进行宣传，组织甲乡苹果参加各类农产品展销会和博览会，以及开发甲乡苹果的旅游采摘项目，吸引更多消费者和游客了解和购买甲乡苹果。

此外，我会推动建立甲乡苹果的品牌保护机制，确保地标产品的品质和声誉不受损害。这包括制定严格的

产品质量标准和生产规范，加强对甲乡苹果生产、加工、销售环节的监管，打击假冒伪劣产品，维护甲乡苹果的市场秩序和品牌形象。

最后，我会建议农业局对甲乡苹果的地标认证和品牌建设进行长期跟踪和评估，及时调整和优化相关政策和措施，确保甲乡苹果能够持续发挥地标产品的优势，为当地农民增收和经济发展做出更大贡献。

【问题4材料】

材料：

农产品地理标志，是指标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征主要取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有农产品标志。

A市给当地的特色产品都打上了地标农产品的标签，比如甲乡鸭梨、乙乡辣椒、丙乡野鸡等。除了极少数的产品外，多数都没有取得预期收益。小王是农业局工作人员，去实地调研。一位农民说，他们是小规模经营，没有宣传推广能力，所以销售效果不好。

小王也调研了当地的一些企业。B企业工作人员说，这个地理标志是公用的，但是产品质量参差不齐，影响他们公司声誉，比如N乡的辣椒质量不好，但也在用地理标志，所以他们宁愿自己打造品牌。

农业局工作人员表示，认证的农产品可以贵五毛钱，消费者喜欢认证的农产品。但是很多消费者并不知道我们的产品，这说明我们的工作做得还不到位。

农产品地标认证也没有很好地宣传推广，打不开知名度，也没有很好的市场占有率，整体市场效果不理想。我们要打造金字招牌，塑造强势品牌，这样才可以拥有高市场占有率、高获利，也才有利于更大的产品发展，提高人民的收入水平。

【问题4】

农产品被检测出农药残留超标，被媒体曝光，种植户不愿意再继续生产。假如你是农业农村局的工作人员小王，你怎么劝说？

【问题4参考答案】

首先，我会对种植户的心情表示理解。农药残留超标被媒体曝光，确实给他们的生产和生活带来了不小的压力和困扰。我会告诉他们，我完全理解他们的担忧和不愿意继续生产的决定，这是人之常情。但同时，我也会强调，作为农业农村局的工作人员，我们的目标是帮助他们解决问题，而不是放弃生产。

接下来，我会向他们解释农药残留超标的原因。可能是因为在使用农药时没有严格按照规定操作，或者是选择了不适合的农药品种。我会告诉他们，这些问题都是可以通过科学管理和技术指导来解决的。我们会提供专业的技术支持，帮助他们改进种植方法，确保农产品的质量和安全。

然后，我会向他们介绍我们已经采取的措施和未来的计划。比如，我们会加强对农药使用的监管，提供更多的培训和指导，帮助种植户掌握正确的农药使用方法。同时，我们也会加强与媒体的沟通，积极回应社会关切，减少负面报道对种植户的影响。

此外，我会强调地理标志农产品的重要性。这些产品不仅代表了A市的特色和品质，也是种植户增收的重要途径。我们会加大宣传推广力度，提升地理标志农产品的知名度和市场占有率，帮助种植户获得更好的收益。

最后，我会鼓励种植户不要因为一时的困难而放弃。我们会与他们一起面对问题，共同寻找解决方案。我相信，通过我们的共同努力，一定能够克服当前的困难，实现农产品的质量提升和品牌建设，最终达到提高收入的目的。

【问题5材料】

材料：

农产品地理标志，是指标示农产品来源于特定地域，产品品质和相关特征主要取决于自然生态环境和历史人文因素，并以地域名称冠名的特有农产品标志。

A市给当地的特色产品都打上了地标农产品的标签，比如甲乡鸭梨、乙乡辣椒、丙乡野鸡等。除了极少数的产品外，多数都没有取得预期收益。小王是农业局工作人员，去实地调研。一位农民说，他们是小规模经营，没有宣传推广能力，所以销售效果不好。

小王也调研了当地的一些企业。B企业工作人员说，这个地理标志是公用的，但是产品质量参差不齐，影响他们公司声誉，比如N乡的辣椒质量不好，但也在用地理标志，所以他们宁愿自己打造品牌。

农业局工作人员表示，认证的农产品可以贵五毛钱，消费者喜欢认证的农产品。但是很多消费者并不知道我们的产品，这说明我们的工作做得还不到位。

农产品地标认证也没有很好地宣传推广，打不开知名度，也没有很好的市场占有率，整体市场效果不理想。我

们要打造金字招牌，塑造强势品牌，这样才可以拥有高市场占有率、高获利，也才有利于更大的产品发展，提高人民的收入水平。

【问题5】

为了提高A市产品市场占有率和知名度，假如你是小王，你该怎么做？

【问题5参考答案】

为了提高A市产品的市场占有率和知名度，作为农业局工作人员的小王，我认为需要从以下几个方面着手，以确保地理标志农产品能够真正成为促进农民增收、推动地方经济发展的金字招牌。

首先，加强地理标志农产品的质量监管是基础。针对农民反映的小规模经营难以保证产品质量的问题，可以组织农业技术专家下乡，提供种植、养殖技术指导，帮助农民提高产品质量。同时，建立严格的质量检测体系，对使用地理标志的农产品进行定期抽检，确保每一件产品都能达到标准。对于质量不达标的产品，取消其使用地理标志的资格，维护地理标志的整体形象。

其次，加大宣传推广力度是关键。可以利用多种渠道进行宣传，如通过电视、广播、网络等媒体，介绍A市地理标志农产品的特色和优势；组织农产品展销会、品鉴会等活动，让消费者直观感受产品的品质；还可以与旅游部门合作，将地理标志农产品推广为旅游纪念品，扩大其知名度。此外，鼓励和支持农民和企业利用社交媒体、电商平台等现代营销手段，拓宽销售渠道。

再次，打造统一的品牌形象是提升市场竞争力的有效途径。可以设计统一的包装和标识，增强产品的辨识度；制定品牌发展战略，明确市场定位和目标消费群体；通过品牌故事、文化内涵等软实力的打造，提升产品的附加值。同时，鼓励有实力的企业发挥带头作用，通过“公司+农户”的模式，带动小规模经营者共同发展，形成规模效应。

最后，建立健全的地理标志农产品保护机制是保障。可以借鉴其他地区的成功经验，制定和完善相关法律法规，保护地理标志农产品的知识产权；加强与市场监管部门的合作，打击假冒伪劣产品，维护市场秩序；建立消费者反馈机制，及时了解市场需求和产品问题，不断优化产品和服务。

总之，通过以上措施的综合实施，可以有效提升A市地理标志农产品的市场占有率和知名度，实现农民增收、企业发展和地方经济繁荣的多赢局面。