

2020年湖南《申论》真题（乡镇卷-考生回忆版）

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

【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，以此来和其他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】

近年来，秉持着“绿水青山就是金山银山”的发展理念，G县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县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县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县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“多肉强县”。

小谭是G县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县决定从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县还有一个“秘密武器”就是电商。G县人不仅会种多肉，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县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县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县旅游产业的萌芽，吸引了不少多肉植物爱好者专程到G县观赏、购买多肉植物。G县顺势而为，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。

【材料四】

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。

【问题一】

根据给定资料一，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。

【问题二】

根据给定资料二，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。

【问题三】

请根据给定资料三，写一份关于G县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。

【问题四】

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”。请根据给定资料四，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。