**2021年河南公务员考生申论考试题（考生回忆版）**

**2021年河南公务员考生申论试题（乡镇卷）（考生回忆版）**

　　材料一

　　这天，老王正巧经过F省老年医院，心想最近血压波动比较大，不如到医院问问医生需不需要调整用药。进入医院，他询问导诊员：“我今天没带医保卡，能不能用医保电子凭证二维码（以下简称医保码）看病？”“当然可以！”在导诊员的指引下，老王通过手机关注医院微信公众号，对着机器扫医保码，完成了挂号、诊间结算、取药取报告、预约复诊等就医环节，全程不到半小时。他高兴地说，“太方便了，不用再到窗口排队缴费，省时省事多了。”

　　随着医保码落地，F省从“卡时代”跨入“码时代”，“码”不仅运用于院内的就医流程，还可用于院外买药。据省医疗保障局统计，医生花费数秒扫码的时间，就可为患者平均节省在医院就医等待的时间约43分钟。截至去年底，全省已有630万余名参保人员开通了医保码，推广使用量在全国位居前列，有236家医院、近7500家药店实现了医保码结算。

　　蔡先生首次体验到了“云医疗”的便捷。这天，他通过省级机关医院客户端微信小程序，向省级机关医院心内科张主任发起了复诊高血压病的申请。通过视频问诊，张主任在线为蔡先生开出了一张电子处方，经过药师在线审方，就完成医保在线结算了。接下来，蔡先生在家就能收到由医院寄来的药品。“根据患者之前的检查结果和线下就诊记录，我可以延续之前的处方，直接在线为他开电子处方，指导他用药剂量和服用周期。这样他就不用为了开个药，特意跑趟医院了。”张主任说。这家医院是全国首家使用医保码实现医保在线结算的互联网医院。截至去年底，F省已有多家医院开通线上医保结算权限。市民开通了医保码，只要近3个月在互联网医院所属的实体医院有就诊记录，就可以在互联网医院进行在线复诊、慢病续方、医保自动结算等。实行医保码扫码结算，不仅优化了结算流程，解决人们线上看病买药不能报销的痛点，还有效降低了线下就诊感染风险，改善了老百姓的就医体验。

　　“我丈夫帮我绑定了他的医保卡，说是能用他卡里的钱，怎么用呢？”64岁的黄阿姨正在某连锁药店询问店员。黄阿姨是城乡居民医保参保人。在店员的指点下，她凭借微信上的医保码，用丈夫医保个人账户里的钱买了药。省医保中心信息科项科长介绍，2020年7月以来，F省在全国率先实现医保个人账户家庭共济，家庭成员在省内不同地方的，也支持加入共济账户。加入家庭共济账户后，参保人员还可以和家人一起分享共济账户里的个人账户资金。

　　60岁的林阿姨到广州帮儿子照顾孩子已有10年，这些年因大小疾病在广州的医院做过多次手术。她说，住院治疗所产生的医疗费用垫付压力大，而且可选择的省外定点医疗机构也不多，每年她都要奔波一千多公里往返广州与F省，还要准备各种证明材料，才能报销医保，十分麻烦。随着医保码落地，流动人口或随迁人员再也不用垫付医疗费，也不用大老远奔波报销医保了。一方面，参保人可以通过医保码在全国办理有关医保业务；另一方面，通过电子政务平台政务通App，F省居民可在线办理跨省异地就医备案、参保关系转移、参保缴费证明打印等多项医保经办业务，同时可以自助查询个人账户、个人待遇、消费明细、报销结果等个人数据。

　　材料二

　　“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，却没有攒下多少积蓄。后来，小冯有了第二个孩子，加之老母亲身体不好，常年吃药，夫妻俩只能辞职回家，没撑几年就成了贫困户。

　　接到易地扶贫搬迁的消息时，小冯还有点不敢相信:“一家子5口人还能搬出大山，做梦都没想到。”2018年7月，小冯全家从大山深处搬到了县城。挪了穷窝，小冯一家成了新市民。房子面积100平方米，宽敞的卧室、独立的厨房、干净的卫生间……“下雨天终于能睡个安稳觉了。”但没住几天，小冯却有点不自在:“地面都铺了亮堂的瓷砖，稍微落点灰或者踩个脚印都看得清清楚楚。”从村里人成为新市民，有很多新的不适应：垃圾得倒进楼下的垃圾桶，要开始交物业费了……让小冯尤其困惑的就是物业费：“住的是自己的房子，为啥每月还得交钱？”听过社区干部们耐心细致的解释后，他慢慢习惯了社区生活。小冯有点不好意思，“啥事儿都有个过程嘛，懂了就习惯了。”

　　进了城，刚安顿好，小冯就开始找工作。一天，转累了的他想找个地方垫垫肚子，周边就几家餐馆，还坐满了人。正要离开时，他突然有了个想法：“谁都得吃饭，周边餐馆又不多，这是个机会。”但转头，小冯又犯难了：干惯了体力活儿，炒菜的技术不够怎么办？妻子也发愁：店面租金是笔不小的数目，一时半会儿也难凑出来。2018年底，随着最后一批搬迁户入住，社区开始开展不同类型的就业技能培训。一看到有厨师培训班，早有想法的小冯跟妻子立马报了名。两个多月后，在社区的帮助下，小冯用凑齐的5万元租下了一间门面，期盼许久的小餐馆就这样“上线”了。小馆子环境干净，口味地道，加上两口子手脚勤快又热情，赢得了不少回头客。看到生意一天比一天好，小冯终于能缓口气：“现在一个月能挣七八千块，早就脱贫啦。”

　　搬出大山，工作也有了着落，还能照顾家里人，小冯觉得很满足，但另一件心事也随之而来。“以前村里没学校，孩子们只能到镇上念书。一大早就得摸着黑出门，沿着山路走两个多小时。”时间长了，大人都受不了，更何况是孩子。后来外出打工，孩子就跟了一路。“因为经常换工作，孩子几乎没有在固定的地方上完一年学。”一说到这儿，小冯满是愧疚。

　　搬到县城后，小冯家距学校只有十几分钟路程，上学不愁了。原以为在家门口上学是件高兴事儿，但出乎意料的是，开学第一周，小冯明显感觉孩子的情绪不太高。几番询问，他才弄清楚:“之前我们外出打工，孩子常年跟着在外地念书。现在回到家乡的学校上学，反而有些不习惯。”老师也发现了这个问题，还专门来家里了解情况，跟小冯和孩子认真谈了一次心，临走时，提醒小冯夫妻也要多帮助孩子融入新生活。“还是观念有问题，过去老觉得教育孩子就靠学校，不靠家长。”小冯说，“以后我们对孩子的教育要更上心才行。”如今，孩子慢慢认识了不少新朋友，成绩也稳定了不少。这一切，小冯看在眼里，乐在心里。

　　从搬出大山到在县城安家扎根，实现了脱贫摘帽，但这不是终点，而是新生活、新奋斗的起点。小冯觉得，尽管有些磕磕绊绊，但日子越过越有奔头。

　　材料三

　　走进李石村村民李姐的超市，她指着里面几个书柜说：“这就是微光书苑。现在有10多平方米、4000册书，既是阅读室，也是给孩们上课的地方。”

　　2005年，李姐在村里开了个小超市，很多村民经常来买东西。“在超市支个麻将桌吧，俺们打牌，你挣钱。”面对村民的提议，李姐却有自己的想法。在她家，祖父好写字，父亲乐读书，李姐在忙碌之余也坚持读书、写诗。她自己爱书，也想让更多人读书。“种下满地金黄的庄稼，才是为旷野除草的最好办法。“李姐想到曾在书中看到的句子，‘要驱赶心灵的荒芜，最好的办法就是推广阅读。’”2008年春天，李姐自掏腰包买来300本旧书，又拿出自己收藏的200本书，把它们摆在了店里，在超市里辟出一片阅读空间，写上“微光书苑” 4个大字，贴在书边的墙上。“为什么起名微光？就是一个农村小超市的货架上，摆了几本书，本身就非常非常微小。”李姐说，“微光虽微，但可以不断点燃火种。”

　　虽然不要证件、不办手续、不收钱，零门槛借阅。但实际上，书苑刚办起来时，前来借阅的人寥寥无几，有些人甚至根本没注意到货架上还有书。一开始，只要有孩子来借书，还书的时候，她会问一些问题：主人公是谁？对什么情节印象深刻？回答出来的孩子可以领到铅笔、橡皮，写了读后感的还能得到笔记本……来的孩子越来越多，村里大人也开始问了：“小孩看书有奖品，我们看书有没有？”“有呀！”李姐说，她准备了小毛巾、牙刷，虽然不贵，但鼓励阅读很有效。李姐说，小手拉大手，大手拉小手，大人、孩子相互带动，村里阅读氛围越来越浓。

　　借阅的人多起来，书渐渐不够用了。“自己的藏书，亲戚朋友家的书，能找的全都找来了”。看着逐渐借空的书架，李姐又喜又忧，“上哪儿找更多的书呢？”任何能想到的法子，她都试了个遍。家人的支持也给了她很大鼓励。母亲编麦秸秆草帽攒下的2000元，给她拿去买书；大姐给父亲买衣服的钱，父亲揣在兜里，直奔书店；二姐每次来走亲戚，手里提的不是水果，而是两摞书……

　　2012年，李姐自费创办微光书苑、在乡间推广阅读的事迹，逐渐开始受到外界关注。越来越多的机构、公益组织和爱心人士与她联系，上海一家公益组织一次就捐赠了3吨书。书，总算是慢慢供上了。随着微光书苑名气增大，不断有其他人想要加入，李姐开始发展合作伙伴，由微光书苑免费配书，进一步扩大乡村阅读的推广范围。最多的时候，微光书苑的零门槛借阅模式有27个合作伙伴，书苑走进了超市、旅店、诊所、幼儿园，还组建起百余人的基层阅读推广志愿服务团队，累计受众30多万人次。越来越多的“微光”汇聚起来：69岁的村医老程，将自己医疗卫生方面的书籍全部拿出来共享；退休教师老全多年来坚持给孩子们辅导作业；大学生小茹从小学开始，就帮忙组织微光书苑阅读分享活动……

　　2015年，李姐去北京参加一个“微光读书”论坛，论坛上一位大学教授的话让她印象深刻：“一座图书馆里的学校要比一个学校里的图书馆更重要。”“要让微光书苑不仅能读书，还能‘读’电影、‘读’首乐，看更广的世界，学更多的知识。”李姐深受启发，“微光书苑也要有自己的学校。”如今，小小演讲家、旧物改造、科学小实验、民俗传承等活动，已成为微光书苑的固定项目，这里已经成了村民尤其是孩子们的第二课堂。

　　当被问起将来时，李姐说：“也许乡村图书馆做成什么样，没有标准答案，我只想让这束在田野间聚起的光，照到更多乡亲。”

　　材料四

　　近年来，随着城镇化进程加快，一些农村出现不少闲置房屋。截至2020年底，Z市有激活意愿、尚待开发利用的闲置农房近50万平方米。2017年以来，Z市不少地方着力探索盘活利用闲置农房发展乡村产业的有效途径和措施。2018年8月，Z市出台有关办法，明确规定农村范围内在集体土地上建造的、产权合法清晰的、处于闲置状态且能够安全使用的房屋及其配套设施（主要包括农户闲置住宅房、村集体闲置用房和原卫生院、学校、站所等闲置房屋），实施加固、修缮后方可进行旅游、休闲等三产开发利用。

　　为此，Z市发展研究中心组织了调研组进行专题调研。

　　位于东湖镇新泉村的新泉中学，多年前已不再办学，老教学楼被列入闲置农房，有人提议拆掉建住宅，但村两委最终统一意见：拆掉“太可惜”，还是应该盘活利用，壮大村集体经济。东湖镇产茶历史悠久，周边茶农集中，老房子联手茶产业，能发挥盘活利用的效益。确定发展方向为主营茶产业、发展茶文化后，村里通过镇里的农村产权交易平台公开竞拍老楼使用权。

　　主楼木楼板开始腐烂，副楼已几乎成了危房——这是泉江茶业有限公司郑董事长与老教学楼初次相遇时的情景。“到这荒村陋屋来干什么?”有人不解。但透过蛛网积尘，郑董事长脑中闪出一个念头：竞拍租下来，改造成专题博物馆，让更多的人到这里感受越红功夫茶的历史文化积淀。2017年11月，越红博物馆正式开放，曾经凋敝的老屋重焕生机。博物馆入口的接待台，是用老房子的木楼梯板搭就；二楼的品茶室，稍加打量就能认出原先教室的格局模样；楼梯拐角墙上，完整保存着当年捐资兴学的石刻铭文。同时，作为青少年茶文化教育基地，博物馆还常举办特色研学活动。“去年接待游客3万多人次。”郑董事长说。经镇村牵线搭桥，博物馆与村里的专业合作社、农户定点合作，与200多户茶农结对，帮助他们实施绿色无公害茶叶种植管理。“每斤40至60元的收购价，比以前高出一截。”茶农老周说。从闲置教学楼到茶文化综合体的蝶变，折射出闲置农房盘活后“包袱变财富”的改革之效。

　　一座占地500多平方米、长期闲置的私塾老建筑，曾是唐仁村唐书记的一块心病。多年无人问津，只好用于村民堆货，成了村容村貌整治中的一处“死角”。改变发生在2019年7月，乡贤老孙通过镇里的农村产权交易平台中标，将这座老建筑改造成融生产销售、非遗传承和文化体验于一体的越庄酒坊。“父亲做了一辈子酒，能在这里把传统古法酿造的流程展示出来，特别有意义。”老孙说。白墙黛瓦、青砖铺地、木格花窗，一年过去，越庄酒坊修旧如旧，开门迎客，成为乡村风貌的一抹亮色。“过去做仓库堆货，年租金不过4000多元，如今涨到6万多元，仅越庄酒坊一个项目，就带动村集体经济实现增收。”唐书记感慨，这座老建筑之所以能成功激活，关键是跟镇里的酿酒特色产业发展与美丽乡村建设挂上了钩，“盘活利用要找对路子，因地制宜，才能真正激发活力、持续产生效益。”古径幽幽，卵石铺面，唐仁村里的唐仁老街历史悠久，沿街百余间传统民宅，不少处于闲置状态。这段时间，唐书记和村干部正忙着与外地客商对接，将闲置农房激活同古村落的新规划有机结合起来，“期待盘活出更多像越庄酒坊这样有特色的‘点’，串联带动起美丽乡村建设、特色产业发展的‘面’。”

　　岭北镇孚家村老虞同儿子住在外地，老宅空置多年。去年上半年，一位村干部建议他把闲置房存进“银行”。闲置农房存“银行”？初听这样的新鲜事，老虞很好奇。这个特殊的“银行”就是镇里的闲置农房储备平台，农户和村集体可供利用的闲置农房，都可登记申报。“正式‘激活’前，房子归自己管，等激活利用了再按租赁合同得收益。”村干部介绍。老虞和儿子商量后，将老宅存进“银行”。没多久，一位外县企业家通过平台相中了老虞等5户村民的闲置房，准备承租修缮，用于民宿经营。8月，老虞与承租人签订了租赁合同，拿到了头一年的租金。这是岭北镇率先试点运行闲置农房储备平台的一个例子，通过平台，镇里对可利用的闲置农房预收预储，分门别类进行招商推介。前不久，北周村废旧织布厂通过平台统一对外推介，由社会资本、乡贤和村集体共同入股出资，将老厂房改造成土特产展销中心。中心运行以来，农产品销售额已达100多万元。“通过储备平台的形式运作，资源更集中，吸引投资主体更有效率。”岭北镇吴镇长说。

　　问题一

　　请根据“给定资料1”，梳理概括F省医保跨入“码时代”后，给不同群众带来的新便利。（15分）

　　要求：准确、全面、有概括性，不超过300字。

　　问题二

　　小冯向社区反映了他的“物业费困惑”。请你根据“给定资料2”，为社区提出处理问题的工作建议。（15分）

　　要求：考虑全面，有针对性、可行性。不超过250字。

　　问题三

　　请结合“给定资料2”，分析理解“尽管有些磕磕绊绊，但日子越过越有奔头”这句话。（20分）

　　要求：准确、全面，深入，有逻辑性，不超过300字。

　　问题四

　　结合“给定资料3”，以“用光点亮光，让心温暖心”为题，写一篇评论。（25分）

　　要求：观点明确，说理充分，语言流畅。不超过500字。

　　问题五

　　假如你是调研组成员，请结合“给定资料4”模拟起草一份调研报告提纲。（25分）

要求：紧扣资料，内容全面，层次分明，逻辑清晰，不超过500字。

**2021年河南公务员考生申论试题（县级卷）（考生回忆版）**

　　材料一

　　进工厂曾是一代人的梦想。时移事易。今年33岁的小孙2018年7月到省城当外卖员，他曾是家乡县城一家汽车工厂的喷漆工人，小孙不是科班出身，最早由师傅带入行，工作四年，月工资从3500元涨到了5000元左右。到省城当外卖员，每月到手收入一度维持在8000元到10000元之间，他很满意，“这相当于我们当地一家4S店高级汽修技师的收入了。”当高级汽修技师曾是小孙的梦想，但由于理论知识、技能证书等门槛，初中文化的小孙并未选择这条路。数据显示，2018年，外卖骑手平均月薪为7750元左右，制造业员工平均月薪在6000元左右。几乎无门槛的外卖行业成为吸纳就业的重要蓄水池。不过，今年以来，小孙送外卖的收入再没有回到从前的高峰期。谈及未来，小孙说：“先干着，攒点钱，以后看看能不能返乡开个汽车美容店。”

　　在23岁的小王看来，工厂工人和外卖员的工作体验是完全不一样的，他曾在一个工厂做过装卸工，“每天都待在厂子里，搬东西很累，还被呼来喝去。”小王坦言，“我们这个年纪的，谁会喜欢这样的工作呢？” 转行两个月，作为外卖新手的小王并没有实现传说中“月入过万”，小王很无奈，“5月份订单量刚涨起来，又新来了很多兼职外卖员。”数据显示，56%的外卖骑手有第二职业。“我们没有基本的社会保障，只能多赚点算点，为以后早做打算。”在他看来，返乡是最后一条路，但也是最现实的一条路。“像我这样只有高中文化的人，在互联网时代很难在大城市找到满意的工作了。”言语间，小王的无奈与心酸尽显。

　　时至今日，机器虽然已经替代了工厂流水线上的基础岗位，但并未能完全替代快递外卖配送线上的基础岗位。在配送线上的“最后一公里”，在面对面的服务环节，依然需要依赖人工。S大学林教授认为，未来中国服务业的增加值比重和就业份额将继续稳步提升。但一个残酷的现实是，“服务业中的高端知识型岗位和低端劳动密集型岗位之间的收入差距将会进一步扩大。”

　　相比小王和小孙，小李是一所知名大学财经专业的毕业生。2015年，他从深圳一家生产自动取款机的公司离职，返回家乡创业，现在发展的很好。“行业已经要变天了，我必须早做打算。公司当时营业收入、利润增长还不错，但我心里没底。移动支付发展太快了！”小李如此解释自己当时的担忧。

　　现金时代，一台台自动取款机就是其生产厂商的“印钞机”。上世纪90年代，存取款都只能在固定的储蓄所；2005年前后，自动取款机开始遍布街头巷尾；2015年，中国成为全球最大的自动取款机销售市场。当年年末，全球自动取款机行业协会会长充满激情地预言，盛宴即将开始。但事后回看，这已是盛宴的尾声。

　　就在2015年，银行纷纷推出互联网金融战略，并开始减少自助银行、自动取款机，用户使用自动取款机的频次也大幅下滑。与此同时，各个银行的网络金融业务占比大幅提升。根据上市公司的财报显示，2018年多家自动取款机厂商从净利润下滑开始转向大幅度亏损，2019年亏损进一步加剧，小李感叹：“时代在抛弃你时，连一声招呼都不会打。”他也为自己此前的决定感到庆幸。

　　材料二

　　“刚和老婆谈恋爱时，我打趣说自己家是做罐头的，快结婚的时候才告诉她，家里做的‘罐头’其实是煤气罐。”小李介绍道。他羞于说出口的煤气罐，也有过辉煌的过往。不过，随着天然气管道开始进入千家万户，如果哪个小区还用煤气罐做饭，这个小区就显得不够上档次。

　　李家30多年前就和煤气罐结缘。上世纪90年代，小李的爷爷收购了一家集体企业，成立了鑫旺能源公司，开始生产煤气罐，一步步把公司做成了市里的知名企业。“2010年，煤气罐热销，爸爸眼红钱太好赚，赶紧扩大产能，但两年后产能扩大了，煤气罐需求和价格却是直线往下掉。”小李说。2010年的超级换瓶潮，成了这个行业最后的疯狂，也让公司“套在了高位”。小李回忆，他2015年大学毕业时，“煤气罐单个成本100多元，卖80元才能出手，做的越多，亏的越多。”

　　市场艰难，祖辈父辈一筹莫展，大学一毕业，小李不得不回家接手家族产业。“现在你很难找到国内煤气罐市场资料，因为已经没什么价值了。”小李说。跑遍了国内市场，他发现有同行通过网络往国外卖煤气罐。是啊，世界很大，中国市场萎缩，不代表国外也没人用。思考一番，他认定外贸是趋势，海外市场是多层次的，一些欠发达地区，一定需要煤气罐。

　　2015年10月，小李开通了第一个网上店铺，但忙活了5个月，期待中的滚滚订单并没有出现。国外市场，靠谱吗？小李的父亲对此表示怀疑。小李逐渐发现了门道：国内煤气罐只有4种型号，但全球有200多种型号，很多细节与使用习惯和国内不一样。必须根据国外市场的标准，做生产端的改造。再次摸索后，小李在2016年年底做成了第一笔外贸订单。他清楚地记得：“下单的人都没有询盘，直接打电话问我是不是一个真实的工厂。我打开直播在厂里转了一圈，当国外客户看到我们完整的生产线和各种型号的煤气罐成品后，对方立马签了一集装箱。”

　　鑫旺能源地处内陆，且长期专注本土加工制造，不像深圳等地的工厂国际视野较好，从建厂开始就做外贸订单。互联网的普及降低了外贸门槛，让鑫旺能源可以依靠优秀的产品，跨越式地拉平了与传统外贸工厂的距离。

　　小李对自己进军国际市场的决定感到庆幸。如今，他正在复制销售煤气罐的成功，开始通过网店售卖燃气灶等厨房用品。小李说，他很喜欢一句诗：“风后面是风，天空上面是天空，道路的前面还是道路。”

　　材料三

　　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日本技术转移，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。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，如果不快速找到第二增长曲线，则很容易在品牌优势耗尽后，走入无可挽回的滑落之路。

　　材料四

　　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。

　　在牙刷丝领域站稳脚跟后，国欣家居将目光瞄向了原理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正发生着“蝶变”。

　　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家单位承担本市的重大科技创新专项。这些揭榜单位需要“有实力——竞争择优；受监督——合规合法；有绝招——取得成效”。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。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。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。用1元财政资金撬动企业10元投入，放大作用明显。”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。”

　　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，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；项目实施过程中，政府要做好相关服务和对专项资金使用情况的监管；项目验收结项时，不仅要看专利或奖项，更要看成果的可转化性和应用前景。

　　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，只为全力以赴打通从‘科技强’到‘产业强’的通道。”

　　材料六

　　“入驻G市真的是对了！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。”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”，为企业入驻提供全过程、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。

　　“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，确保员工安心工作、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。后顾无忧，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。

　　材料七

　　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。”

　　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》。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。

　　《管子·乘马》言：“是故事者生于虑，成于务，失于傲。”虽说前路并非一片坦途，但要坚信的是，一往无前、永不止步，戒骄戒躁，从来都是成就伟大事业的最正确姿态。

　　问题一

　　请结合“给定资料1”，分析理解三位年轻人“返乡”的不同之处。（20分）

　　要求：全面、准确，深入，有条理，不超过250字。

　　问题二

　　请结合“给定资料2”和“给定资料4”，为仙路控股有限公司的发展提出建议。（20分）

　　要求：紧扣材料，针对性强，条理清晰，不超过250字。

　　问题三

　　请根据“给定资料5”和“给定资料6”，对Q市和G市通过放管服改革促进企业发展的情况进行梳理概括。（20分）

　　要求：全面、准确，有概括性，不超过350字。

　　问题四

　　请结合你对“给定资料7”中划线句子“是故事者生于虑，成于务，失于傲”的理解，参考“给定资料”，联系实际，自拟题目，写一篇文章。（40分）

　　要求：观点明确，内容充实；思路清晰，语言流畅；参考给定资料，但不拘泥于给定资料；字数1000-1200字。