

2024年事业单位全国联考

综合应用能力 A 类

模拟卷(卷三)

重要提示：

为维护您的个人权益，确保事业单位考试的公平公正，请您协助我们监督考试实施工作。

本场考试规定：监考老师要向本考场全体考生展示题本密封情况，并邀请2名考生代表验封签字后，方能开启试卷袋。

仅限华图教育内部教学使用！

二〇二四年

条形码

请将此条形码揭下，
贴在答题卡指定位置。



准考证号

姓名

注意事项

- 1.本科目满分150分，时限120分钟。
 - 2.请在本科目答题卡的指定位置按要求填写（涂）姓名和准考证号。
 - 3.请用黑色字迹的签字笔或钢笔在答题卡的指定区域内作答，超出答题区域的，作答无效。在题本上作答无效。
 - 4.所有题目一律使用现代汉语作答，未按要求作答的，不得分。
 - 5.监考人员宣布考试结束时，考生应立即停止答题，将题本、答题卡 and 草稿纸整理好放在桌面上，待监考人员清点无误后，方可离开。
- 严禁折叠答题卡！

停！请不要往下翻！听候监考老师的指示。
否则，会影响你的成绩。

【背景材料】

材料一

招商服务中心是县政府的主要涉外部门、对外交流的窗口，承接着全县的内外开放、人才技术交流、国内外投资客商的联络接待、项目洽谈等工作，为全额财政事业单位。招商中心一般是招商局下属的事业单位。行政单位一般名称后面挂局、委，如教育局、发改委等，事业单位名称后面有中心，如某某县招商引资中心，旅游事业发展中心等，所以招商中心不是行政单位，是属于事业单位，其主要职责如下：

1.负责招商引资的方针、优惠政策、法规的贯彻落实；研究提出我县招商引资优惠、奖励等政策，并负责政策咨询和解释工作；同有关部门拟定挖补县招商引资中长期规划和年度计划，并负责分解落实。

2.负责全县对外招商引资项目的提出、征集、筛选、规划、编制、发布工作，建好县级项目库；负责组织和协调相关部门审批国内投资项目和报批国外项目；负责组织招商项目洽谈和授权签约，并督促投资商和我县相关部门履约；负责对招商引资项目建设的协调、指导、督察、管理、服务工作。

3.负责全县招商引资活动组织、协调、联络和服务工作；负责印制有关招商信息，负责招商引资和知识培训。

4.拟定招商引资目标考核实施办法。

5.负责管理县人民政府驻外招商机构并承担业务指导工作。

6.承办县委、县政府交办的其他工作。

材料二

日前，在政策和市场的双重刺激下，各地开发区和工业园区纷纷设立，地方政府招商引资规模不断扩大。当前，我国县级政府多措并举，主要采用提供税收优惠、完善基础设施配套和提升公共服务等政府主导型招商引资模式，这种模式在促进地方经济社会发展和财政收入方面取得了突出的成绩，但也导致一系列制约地方经济发展的新问题产生，如：重量不重质、利用各种优惠政策透支地区发展潜力、经济指标失真、引入项目硬着陆、重宣传引进轻服务培育、服务顾前不顾后以致政府信用严重受损等等。

J县位于四川省西北部，是该省首批“工业强县”示范县，县域范围内逐步建立起了冶金、能源、机械、建材、化工等重工业为主的工业体系。但随着近年来国际国内经济的疲软下滑，以钢铁、煤炭、水泥为首的行业饱受产能过剩之苦，J县自然也首当其冲地面临着经济结构转型升级的严峻考验。基于此，县委在2014年研究出台了《关于加快产业转型升级

的意见》(J委发 2014)26号)，提出了稳增长与调结构并举，形成传统产业全面升级、先进制造业比重不断提升、战略性新兴产业快速壮大的战略目标，着力在高端装备制造、新能源新材料、现代医药绿色食品及全省五大高端成长型产业领域专业招商、集约招商，寄望于通过招商引资盘活存量，做大总量，加速从冶金机械“一业独大”向高端装备制造、新能源新材料、现代医药绿色食品“三大产业”转变，推动经济持续较快增长。2015年县委再次修订出台《引进和培养人才的实施办法》，期盼以吸引中高端人才为目标杠杆撬动优质企业入驻。2017年县委正式提出促进招商引资与招才引智联动发展的两翼计划，驻外招商引资办事处与招才引智办事处实行合署办公，整合资源、集中力量，旨在以最大力度和最快速度推进县级经济结构调整。

为了组建招商服务中心的队伍，J县招商服务中心决定向社会招聘一批青年有志之士，主要负责内、外资项目的招引与服务。但是第一次的招聘效果却不如人意，但是根据我区经济发展和招商工作需要，人才队伍组建成为重点任务，为此，王县长安排招商服务中心了解人才招聘存在的困难，我们在访谈和在网上发现“招商服务中心工作怎么样”的帖子下，看到网友们的留言：

网友 Q：一般都是混岗用，开展招商引资相关工作

网友 R：能喝嘛。不能喝不行哦。

网友 A：招商引资工作都不好干哦，出差多，周末开会多，还得陪喝酒。

网友 B：那还考个锤子，去市监局得了

网友 J：招商工作累，经常出差，而且多半是陪着区领导出去招商，要做好服务工作；经常接待，各个地方的各类客商，要喝酒要推介要服务；经常写材料，近年各区县对招商引资工作抓得很紧，很多区县常务会上固定听取招商引资工作情况汇报。

网友 P：最烦的就是周末召开常委会，领导催材料和催命一样。还经常周末喊你加班。

网友 W：个人不喜欢这种单位。

网友 K：我不做，我同事有做的，不过他们是事业单位，不是参公的。感觉还行，就是喜欢周末开会汇报情况。

网友 Z：招商现在很难哦，工资待遇还不行。

材料三

Y公司的旧址在深圳，靠生产碱性电池、锂电池起家，2010年以后才转型专注于光伏新能源的发展，短短3年多时间就做到了珠三角片区前5名，可谓行业翘楚。根据《国务院关于中西部地区承接产业转移的指导意见》(国发〔2010〕28号)，长三角、珠三角等沿

海地区向内陆地区进行产业转移是个大趋势，深圳有关政府部门也制定了本地企业外迁的相关文件。

其中，高污染、高耗能的产业首当其冲会被清理出去。Y公司虽然是新能源企业，但制造生产多晶硅的过程中却一点不节约能源从原料到提纯，这个过程往往带来惊人的能耗和较为严重的污染再加上深圳日益昂贵的要素成本，尤其是劳动力成本快速上涨等因素，所以张昊也早就在谋划为自己的企业找个新家，只是眼光从来没有放到四川去，除了成都、火锅、熊猫，他对这片巴蜀大地知之甚少。

在一次商会的座谈会上，J县服务中心的何主任向张昊抛出了橄榄枝，何主任也一心想把Y公司引到J县。何主任也表示，既然是名优企业，又是新能源行业，那张总的企业正是我们大力支持引进的，享有非常多的优惠政策，深圳当然是块宝地，但是您要是能来我们J县，那我们政府对您的重视程度肯定比这里强多了。别的不多说了，欢迎您抽空能来J县进行实地考察

张昊也应到“一定一定，有机会一定去贵宝地学习学习！”

于是，1个月后，张昊让助理订了1张飞往成都的机票，准备去拜访客户之余转到J县去看看。也不知道是谁走漏了风声，何主任听说了自己准备去J县考察的消息，急急忙忙地非要陪张昊一起回去，张昊不好推脱，便和何主任一同踏上了飞往成都的航班，到达成都后张昊先去市区拜访了几位客人，何主任就一直在成都住着等张昊的召唤，去J县那天下起了瓢泼大雨，张昊忘了带伞，何主任就把自己的伞给张昊用，还安排了司机到高铁站来接，这些细节张昊都看在眼里记在心里。

张昊和何主任一行是坐高铁到达J县的，J县全域范围内有2个高铁站，在全国都很少见。这座将近百万人口的工业大县比想象的要干净卫生许多，甚至很多地方比深圳还要整洁，着实让张昊惊喜不已。何主任先是带着张昊去工业园区看了看：园区先后被省政府、省开发区协会授予省级先进开发区、优秀开发区、招商引资先进单位、四川省承接产业转移优秀园区和承接产业转移重点推荐特色园区等称号，2009年被列为四川省“1525工程”成长型重点培育园区，占地面积近10平方公里，标准厂房齐备，“九通一平”基本完成，园内还按功能行业划分了光电产业生物医药。

回到深圳后，张昊立即召开董事会议商议搬迁事宜，最后大家得出了较为一致的结论：J县的劣势在于产业配套不齐全，市场成熟度不够，优势在于竞争对手不多，地处成渝西安三地中心位置，西成高铁开通后可直接北上入京，可辐射成渝西三角经济带、成渝经济带，同时，要素成本较低，当地政府友好且重视招商，能给予土地价格减免、税费减免、优先入驻、

市场推广等支持，机遇是“一带一路”战略的带动作用，挑战是陌生的经商环境、县级政府的服务质量、市场的不确定性太大。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”办完一系列手续后，2015年8月，张昊正式带领Y公司和10余名公司骨干到J县投资兴业。

“您说的我都清楚，但在我这个层面真的解决不了，要不你再去找王县长？”听着招商局吴局长的回复，张昊心里是哭也不是笑也不是，只觉得憋屈得很，吴局长曾反复表态，承诺过的条件已获得县委领导班子会审，断不会出任何的幺蛾子。

此番场景还历历在目，怎么才一年光景不到，吴局长就已经是这样一副推诿的姿态了呢？

张昊是Y公司的董事长，公司的主业是光伏新能源设备生产。2015年7月，张昊带着设备和技术团队正式搬迁到J县来投资建厂，想到自己除了享受“西部大开发”、“科技城市建设”等公开的招商引资政策支持以外，还得到了J县领导对自己项目通过“一事一议”给予的额外优惠，张昊心里美滋滋的，也对公司在这片广阔西部世界的发展前景充满了信心。

所谓用“一事一议”的办法给Y公司的额外优惠，大致是以下六条：

(一) 优先入驻工业园区光电产业园，免除第一年的高规格厂房租金，并以低于市场挂牌价50%的价格提供土地给企业；

(二) 县政府出面与担保公司、金融机构沟通，协助企业融资2000万元；

(三) 企业正式开工前建好职工宿舍楼和集体食堂，可容纳200人入驻、150人同时用餐；

(四) 利用本地媒体加大对光伏产业的宣传力度，帮助企业拓宽市场渠道、建设光伏电站；

(五) 政府采购照明用具，在不影响使用效果的情况下，同等条件优先考虑Y企业的单品；

(六) 行政审批局开辟“绿色通道”，两周内为企业办齐生产所需证件。

这些优惠措施一部分是在当地已经出台的招商政策基础上进一步优化的，比如办证时间，大部分新入驻企业是三周，县政府重点支持的产业可以进一步提高办事效率，给Y企业的窗口时间就提前了1周加急办理；另一部分是通过签署框架协议的形式确定下来的，譬如建设宿舍和食堂，优先采购企业生产的产品等；剩下的就完完全全是J县各级领导给张昊做出的口头承诺，刚开始张昊对这些没有体现在合同上的优惠存有疑心，生怕最后变得口惠而实不至，落到“只闻楼梯响，不见人下来的”地步，但在王县长给他亲口承诺后，张昊也渐渐

放下了疑虑：的确是，这里是西部不是东部，制度没办法那么透明，要是什么都摆到台面上来说，反而让书记、县长他们被动。张昊在心里给自己做通思想工作后，对这些优惠措施便不再多问了。

材料四

一个月后，张昊准备回 J 县安置设备，还把一些可以用得上面的办公用品一并打包从深圳运到 J 县去，这次学聪明了的他提前一天给工业园区管委会企联科刘主任打了电话：“刘主任啊，我是 Y 公司张昊，按照你们的要求，我今天准备过来办理入驻手续了，请问没问题吧？”

话筒那边的刘主任愣了一下，过了两秒说：“张总您好，先别急，我去查一查，待会儿给您打过来”。

5 分钟后，刘主任的电话打回来了：“张总，不好意思，厂房还有问题没处理好，恐怕这个月内是进驻不了了。”

张昊强压内心的不爽，郁闷地挂掉了电话。“一个月变两个月，变就变吧为什么不提前给我来电通知一声，这算怎么回事嘛！”

又过了一个月，这次刘主任主动给张昊通了电话，说 A 区 3 号厂房还没整理完毕，恐怕一时半会儿也进不去，建议换个厂房到 B 区去，只要是空置的都可以立马给张昊安排。

经过这一番折腾，Y 企业终于在 2015 年 10 月“顺利”入驻了：工业园区 B 区 8 号厂房，和原本准备入驻的光电产业园 A 区 3 号隔了 800 多米，园区给张昊承诺，企业先投产，以后 3 号厂房归置完毕，企业要是想搬过去可以安排。

这“一事一议”承诺的第一条就基本黄了，别的不说，光这延迟三个月入厂一项就给张昊的公司带来了 20 多万的额外成本，而这些成本全部由企业自身承担。

可张昊万万没想到，这一切才只是个开始。

宿舍、食堂建好了，张昊却发现跟许诺的可入住 200 名，容纳 150 人进餐的建设规格不同，新建的食堂只能容纳 100 人同时进餐，宿舍可以住 250 户，却需要和周边 4 家企业共同使用，给自己公司的名额只有 80 人，这不得不让自己给员工发放住房补贴，到近一点的小区去租房子。

承诺帮助融资的 2000 万因为当地一家星级酒店的跑路事件被银行搁置一边，现金流吃紧，迟迟拿不到钱的张昊心急如焚却又无可奈何。2016 年 4 月 J 县在招标采购了一批灯具推进全县美化亮化工程，可张昊连消息都没听说整个采购招标就已经结束了，承诺优先采购的照明设施也基本无望。

政府答应出面推广 Y 企业的产品并提供闲置房屋屋顶给张昊做光伏电站，现在政府却以按规定不能出面为企业站台回绝了，只是在当地报纸杂志上为张昊刊登了几个版面的新闻报道，支持建设光伏电站的内容因为当时没有明确，闲置房屋、空置屋顶达不到规模标准要求数量，产能自然也远不及预期。

2016 年 8 月，投产近一年的张昊收到财税部门通知，让他去缴纳土地出让金 126 万，这与约定的减免 50% 多了近 30 个百分点，差不多是按挂牌价的 80% 来给张昊计算的！当初承诺的六个优惠条件现在看来除了 2 周内给办完了证，其他的要么打了折扣，要么就完全没能做到。张昊气不过，拿着协议就去招商局找吴局长讨说法去了，质问他为何当初信誓旦旦给的承诺没能兑现于是就有了刚开始那一幕。

张昊在吴局长那里吃了闭门羹，但他并未就此选择退缩，准备跑到县长那里去反映情况，一方面因为自己是占理的那一方，另一方面是额外多出来的成本企业确实消化不了。到了县府办却被王县长的联络员告知县长去北京出差了，下周才能回来，于是自己立马又回公司写了篇报告交给县府办，恳请政府遵照协议和承诺对企业给予减免优惠，落实融资工作。

张昊心有愤懑，奋笔疾书，洋洋洒洒写了 5000 多字，为求妥当还交给助理敲了一份电子版打印出来，签字盖章后一并给县政府送了去。张昊心里嘀咕道：“我一个外乡人到这边来发展，相当于嫁过来的媳妇儿，嫁鸡随鸡嫁狗随狗，要打要骂我也就认了。可彩礼都不给完，天下岂有这样的道理？”

材料五

纳税缴费在此经营，和政府对着干肯定没有好处，但张昊这么做也确实是忍无可忍，必须把自己的底线亮出来，说好的优惠政策还没给落实好，我投产盈利都还是问题，你们就想通讨拉赞助来护血，天底下哪有这样的道理？今天工信局来要个几千，明天其他部门再要个几千，这样下去可还有完？此风绝不能助长。这时，张昊的手机忽然响了，心烦意乱的他拿起电话一看，原来是深圳投资商会的余秘书长，正气不打一处来的张昊强压着心中的委屈愤懑接通了电话：“哟！余秘书长，余大媒人，找我有啥事啊，请吩咐！”

余秘书长愣了 1 秒说：“张总，说话怎么酸溜溜的，生吃柠檬啦？”

“你介绍我到那个 J 县投资，什么鬼名堂嘛，他们县长答应了我的政策优惠基本就没办到，要不就给我拖着，我这可损失严重啊，老余，咱们也这么多年朋友了，你不能杀熟啊？J 县底细你到底调查过没啊？”

余秘书长本来就是想打个电话问张昊在 J 县投资生产情况的，谁知还没来得及问，张昊就主动倒了一大堆苦水：“你先别急，你说的事我先去摸摸底弄清楚再说，要是真的是你说

的这样，我保证绝对不再轻易给 J 县介绍咱们商会的企业，情况要是严重，商会将开会讨论降低 J 县的信用评级。”余秘书长所说的信用评级是深圳投资商会根据各个地方政府和商会打交道时的诚信情况制定的一整套信用评价体系，和标准普尔、惠誉等信用评级机构一样，信用等级分为从 D 到 AAA 十个层次，目的是建立地方政府信用等级数据库，以降低交易出现的风险。

这波未平那波又起，这边电话刚挂断，财务总监张玲所说的生产线闹事的情况越发不可收拾了，由于 2000 万融资迟迟未到，企业这边为了能顺利按时交付客户订单，把工人工资拿去堵窟窿去了，连着三个月没拿到一毛钱的 20 余名工人跑到县政府门口去独堵门，要求政府主持公道。县政府信访局立马给张昊来了电话，请张昊把工人先接回去，然后派 2 个代表到信访局接待中心说明情况。张昊一看，既然闹出了动静，那就索性闹个大点的，一方面答应信访局来接人，另一方面让张玲带着生产线的工人全去县政府门口示威，自己则在半个小时后再动身去劝人接人，好让县领导再次关注这件事，希望借信访舆论的力量通过这种极端的方式把优惠措施落实的问题给解决了。

真是“大闹大解决，小闹小解决，不闹不解决。”张昊顺势而为借工人之手去县政府小闹了一把，1 个月不到，融资方面县政府金融办就和银行、担保机构协商妥当，给自己企业融来了 300 万专项资金解决工人工资和企业生产问题。

【作答任务】

假如你是 J 县地招商服务中心的工作人员程新，请根据背景材料完成以下任务。

一、根据材料 2，领导安排我去向王县长回复招商服务中心了解人才招聘存在的困难，你准备如何向王县长汇报，整理招商服务中心了解人才招聘存在的困难。（30 分）

要求：准确、全面，分条作答，语言简洁。字数 250 字以内。

二、根据材料 1-3，领导安排我在与 Y 公司进行会谈时，展示我县招商引资的优势，将从哪几方面谈一谈 J 县的优势。（35 分）

要求：准确全面，分条作答，语言简洁。字数 400 字以内。

三、针对材料 4 中出现的情况，县里希望我单位做好 Y 公司的工作，领导让我前去拜访张昊，你将准备怎么开展工作？（40 分）

要求：准确全面，有针对性，语言简洁。字数 400 字以内。

四、针对材料 4-5 中营商环境出现嫌隙，同时也引起了舆论的关注，为避免事态严重扩大，县里希望由我单位发布一次情况说明向大众公示，请你草拟一份公开回复。（45 分）

要求：定位准确、态度明确、措辞得当；字数在 600 字以内。



华图事业单位
SYDW.HUATU.COM



华图事业单位
SYDW.HUATU.COM



华图事业单位
SYDW.HUATU.COM