

科目代码: 334

科目名称: 新闻与传播专业综合能力

一、简答题 (30 分, 每小题 10 分)

- 1、广告真实性的要求。
 - 2、特写的文体特征。
 - 3、媒体确定广告价格的基本因素。
- ### 二、论述题 (30 分, 每小题 15 分)
- 1、结合实际, 谈谈新媒体时代分析性新闻的价值。
 - 2、结合具体案例, 分析广告与品牌的互动关系。
- ### 三、作品分析题 (20 分)

阅读下面这篇通讯, 分析其采写艺术。

马氏“兄弟”跨越二十年的诚信

2 月 11 日, 农历小年, 下午 6 点, 河南开封。

马保东与马奋勇挤坐在一张沙发上, 兴奋地规划着今后的合作。

二人都姓马, 兄弟相称, 但不是亲兄弟。哥哥马奋勇是汉族, 新疆哈密人; 弟弟马保东是回族, 河南开封人。

过去的半年里, 马保东一再约马奋勇来河南做事, 马奋勇也打算在河南建立新疆名优产品展销中心, 投资物流和生态农业。马年结束之前, 马奋勇如约而至。

这“兄弟”二人是如何走到一起, 又经历了些什么? 故事还得从 20 年前说起。1995 年, 马保东 21 岁, 因做肠衣生意与长他一岁的同行马奋勇在河北省有一面之交。两人相互欣赏对方的实诚, 一见如故。

河北分手不久, 马保东只身赴新疆, 去找当时在哈密地区牧工商联合总公司肠衣厂工作的马奋勇。马奋勇在生意和生活上给了马保东无微不至的关怀和帮助。马保东到新疆进货, 货款足时就在当地付; 不够时, 货到河南出手后再付, 有时连个欠条都不用打。

1997 年, 马保东在新疆进了 50 多万元的货, 资金缺口不小。马奋勇便拿出积蓄, 又东拼西凑, 借给马保东 16 万元。

没料想, 货到河南, 行情大变, 肠衣价格狂跌不止, 马保东顿时倾家荡产。此后的一年, 马保东东挪西借, 还了马奋勇近 11 万元, 剩下的 5.3 万元再也无力偿还了。

在新疆, 马奋勇的肠衣生意也陷入了瘫痪, 父亲又重病卧床, 家中债台高筑。1998 年, 马奋勇曾到马保东在开封县杜良乡扫东村的家, “想看看保东弟能不能再还一点儿”。当看到马保东的窘境, 他一个“钱”字未提, 便转身踏上西行的列车, 随后便到蒙古国寻求生意, 一去就是 13 年。

两“兄弟”自此失联。

2003 年, 马保东东山再起。“生意是越做越大, 但找不到马哥, 还不了欠款, 这事儿真成了我的心病!” 马保东说。

考生请注意: 答案必须写在答题纸上, 写在本试题纸上的无效!

他几乎托遍国内所认识的做肠衣生意的朋友，最后，总算知道马哥去了蒙古国，但就是联系不上。

“马奋勇”“5万元”，成了马保东父子、兄弟那些年时常念叨的词汇。2008年，马保东的哥哥刚学会上网，便试着在网上寻人。当时他用“哈密马奋勇”搜到了3个“马奋勇”，虽然都不是他们要找的“马奋勇”，但也使他们看到希望。马保东的哥哥说，俺弟兄俩没事就在网上“敲”“马奋勇”，一“敲”就是近4年。

2011年底，已是蒙古国中国农牧畜产商会会长的马奋勇，受家乡邀请返乡创业。半年后，他注册成立喀尔里克畜牧开发有限公司。没多久，作为公司总经理的马奋勇便被保东的哥哥在网上给“敲”了出来。

“哥，你还记得我吗？我是保东，欠你5万多元的保东啊……你让我找得好苦啊！”电话里的马保东激动得语无伦次。

“哥，我终于能还你钱了。我要还本钱！还利息！还要加感情！我要还你100万！”马保东一口气说了好几个“还”。

电话那头的马奋勇也十分激动，连说：“使不得，兄弟，使不得。说真的，失而复得的朋友比失而复得的金钱更珍贵。”

马保东告诉马奋勇，是他激励着自己奋斗了这些年，自己现在已是河南东信建设集团的董事长，“‘东’是我的名字，‘信’就是诚信。”

“兄弟”通话的当天，马保东就往哈密汇了10万元。他告诉马奋勇，剩余的90万元一分不动放在那里，等马哥来河南做事时用。

小年的开封已有了浓浓的年味。

饭时已过，马氏“兄弟”谈兴未阑。马保东向马奋勇介绍了东信公司今年向物流和生态农业拓展的打算。

“这真是不谋而合！我们公司的展销中心上半年就要在河南18个市铺货。”马奋勇说。

“哥，开封这一块儿可得交给我呀。咱马氏‘兄弟’的合作可绝不止90万！”马保东说。

“有保东这样的朋友，我来河南发展就这样定了！”马奋勇说。

（原载《河南日报》2015年2月15日第一版）

四、写作题（70分，其中广告文案20分、消息30分、评论20分）

1、请为自己熟悉的某品牌手机撰写报纸广告文案。

（要求：主题明确，诉求点突出，结构完整，适合媒体）

2、阅读下面的材料，撰写700字以内的消息一则，并配写800字左右的新闻评论一篇；消息、评论的题目自拟。

在天津宝坻区新开口镇种西村村头，一座二三十平方米的房子映入眼帘，红底白字醒目的牌匾提醒，这是一家“农村金融服务站”。走进一看，一名管理员正有条不紊地处理业务。柜台外，三三两两的农民不时前来存取款、转账、补登存折、交通费、电费、有线电视费、取养老金、交通罚款……

“很多农民特别是上点儿岁数的老人，对银行卡、存折都没啥概念，他们但凡有钱存到折子里，必须跑银行里划一下看钱到账了才放心。”种西村农村金融服务站管理员陈金秀告诉记者，每个月20日以后，农民养老金一到，她的业务就忙起来了，一天将近90笔，几元十几元的取款也常有。一年下来，不算电费、话费，少说也有7000多笔业务了。

“足不出村几乎啥都能办，再也不用三天两头往镇上的银行跑了！”67岁的陈淑文老人笑着告诉记者。之前村民都是跑4公里到天津农商银行新开口镇支行去办这些事

儿。

“没有金融服务站之前，全镇的农民都到镇上的银行网点去办业务。一开始我们还勉强吃得消，渐渐地就有些招架不住了，每天百多平方米的大厅里挤满了人，很多农民甚至天不亮就跑去排队……”天津农商银行新开口镇支行副行长李春明回忆。

“每个乡镇我们都有银行网点，提供全面金融服务；千人以上的村庄建金融服务站，存取款、余额查询、存折补登等都可办理，目前基本覆盖了全市千人以上的村庄；千人以下的村庄，我们设POS便民点，为村民提供2000元以下的小额取款和代收电话费、电视费、交通罚款等业务。”天津农商银行个人业务部总经理李强自豪地说。

在新开口镇，现在像种西村这样的农村金融服务站有12个，POS便民点10个，22个自然村实现了金融服务全覆盖。便捷的金融服务还把临近的河北省农民吸引了过来。“新开口镇西边紧挨着河北香河，那儿的农民隔三差五就到咱新开口镇的农村金融服务站来办业务。”李春明笑着说。

“农行天津分行也主要通过建服务点、安装电子机具、发放惠农卡，为农民提供提现、转账等基础金融服务。截至去年底，我行惠农农通服务点总数3800多个，对行政村村的整体覆盖率达100%。”农行天津分行“三农”金融部宋洪林难掩兴奋。农行还积极营销涉农代理项目，目前已在宁河、蓟县代理了民政低保、养猪、蛋鸡、肉鸡养殖和渔民渔船补贴等10项涉农业务，以带动惠农卡的发行。截至去年底，农行在天津农村发放的惠农卡总数达到24.56万张，激活率95%以上。

本市涉农银行摸索出一套风险控制的有效模式。农行、农商银行的服务站、POS机具所在处，一般都设在各村交通主干道及人气聚集地，如超市、小卖部、村委会等村口、村中显眼位置。这些金融网点的管理员，多为超市的业主或其家属，是村委会推荐的在当地信用好的农民。

天津农商银行给管理员设定了经手现金的额度——5万元。李春明介绍，农行在县域支行、乡镇支行设有专门的团队，负责管理员的业务培训与监管。“对管理员打白条等严重违法违规行为采取一票否决制。”李春明加重了语气。

农行天津分行依托“智付通”便民机具。该机具大多设在信誉好、位置佳的超市里，暂不接受存款，且设定了约千元的取现上限，在操作层面上也极好地控制了风险。

“银行这么用心，一方面是尽社会责任。另一方面也是为了在激烈的市场竞争中闯出新路赢得先机。”农行天津分行、天津农商银行的回答如出一辙。

随着农村经济的发展、社会保障的完善，富裕的农民金融需求也越来越丰富。如何将金融服务传递到“最后一公里”成了农行天津分行、天津农商银行等本市涉农金融机构苦心思索的话题。

天津农商银行个人业务部总经理李强说，随着利率市场化的推进，银行间的竞争越来越激烈，大家在城市里的比拼几近白热化，城市市场也日趋饱和，过度营销可能造成资源浪费并带来经营风险。随着本市农村经济的飞速发展，农民的金融需求越来越旺盛，潜在的市场空间很大。因此，到广阔的农村去开拓市场、培育市场进而抢占市场，是涉农金融机构的必然选择。

在天津农村，如今像种西村这样千人以上的村庄都有一家农村金融服务站，加在一起已达1119家，基本实现了金融全覆盖。市金融工作局提供的数据显示，截至去年年底，本市乡村布设了2万余台农村ATM机、POS机和其他服务终端等电子机具，广大农民的基本金融需求得到保障；全市农村地区银行网点1198家，每万农村人口拥有网点超过3个，位居全国前列。