

2016年浙江省公务员录用考试《申论》（B卷）真卷



扫码答题
只能用32学苑

APP扫码

一、2016年浙江省公务员录用考试《申论》（B卷）真卷

2016年浙江省公务员录用考试《申论》（B卷）真卷

在北京西北部一栋办公楼的冷飕飕的地下室里，一群想要成为企业家的人正聚集在计算机屏幕前，注视着他们最新的项目雏形。而在几公里之外，在一个暖意融融、装修更为豪华的地下演讲厅里，30多名经理和创业者也在讨论有关新产品和新公司的创意。这两群人都验证着中国社会对创业热潮日益增长的兴趣。英语在线教学服务“英语流利说”创始人王某表示：“初创是令人迷恋的新事物。”“中国的创业精神呈现一种上升趋势。顶级风投公司正在寻找年轻的创业者——整套生态系统逐步形成。”

据不完全统计，从2013年5月至今，中央层面已经出台至少22份相关文件促进创业创新。各地方政府也纷纷出台政策，简政放权，从财税、金融、保障服务、政策激励等方面支持创新型企业特别是创新型小微企业发展，使各种创新资源向企业集聚，让更多金融产品和服务对接创新需求，用创新的翅膀使中国企业飞向新高度。2015年10月19日，在全国大众创业万众创新活动周启动仪式上，李克强总理被现场热烈气氛所感染而登台发表即席演讲，称“要为创新创业者站台”。李克强总理指出，大企业员工和草根创业者通过创新创业都可以成为更多财富的创造者和拥有者。这既是收入分配结构调整的重要内容，也促进了社会公平正义。双创为所有人提供了公平竞争的机会，让有能力的人通过自身奋斗获得上升通道。

在某某大学生创业大赛现场，5名女孩准备筹集40万元资金，到武汉近郊去承包50亩地，种植有机蔬菜。台上陈述的女孩充满激情和自信，台下观众也不时报以阵阵掌声。当评委问到“你们种过蔬菜吗？”“你们的创业资金从哪里来？”“农民凭什么把土地转包给你？”“你们种出来的有机蔬菜准备卖给谁？”等问题时，她们的回答却难以令人满意。如今，创业已经成为青年人口中的高频词语，对大学生而言，创业正在变得“简单”，曾经的理想似乎也触手可及。

机械专业硕士小杨，进入杭州一家民营企业从事技术工作不满半年。因没有期待中的高薪，没有理想中的激情，他开始琢磨创业。此后，他每天都在与人交谈，项目、资金、人脉、经验等问题弄得他头疼，深感创业之艰的他放弃了创业梦。

某投资基金首席合伙人阎先生拥有20多年投资经历，曾位列《福布斯》中国年度最佳创业投资人榜首。他参与过投资的企业包括完美世界、环球雅思、凡客、分众传媒、百度、阿里巴巴、巨人网络等著名企业。在阎先生看来，当创业成了一种“时尚”和“运动”时，多数人都急功近利地把创业当成了投机行为。他说，“从时下来看，创业的动机大多是源自对财富和名声的渴望。”

某著名网站策略营销总监范女士认为，赚钱是创业的应有之意，但更多成功的创业者却是从想要赚钱开始，继而解决用户需求，是在解决用户需求、创造社会价值这条路上不断自我追问、探寻并最终走向成功之地的；如果仅仅停留在“为了赚钱”上是赚不到钱的。星巴克CEO舒尔茨曾说：为钱创业是肤浅的，应为梦想所驱动。在创业路上有太多诱惑，也有太多艰险，只有怀揣理想的人才能抵抗诱惑，才能够不惧艰险，朝着自己的目标前行，百折而不回。诺奖得主菲尔普斯在《大繁荣》中指出：大多数创新并非是亨利·福特类型的孤独的梦想家带来的，而是由千百万普通人共同推动，他们有自由的权利去构思、开发和推广新产品与新工艺，或对现状进行改进。正是这种大众参与的创新带来了普通民众的繁荣兴盛——物质条件的改善加上广义的“美好生活”。大众创新带来国家繁荣。

某公司创始人卢先生在接受记者采访时说，目前创业氛围很好，但创业却也成为一种时尚，仿佛不去创业就是落伍了。创业项目的选择部分属于异想天开型的，部分属于复制型的。而现实需要创新型、技术型的项目，那些通过移动互联网，把原有商业模式去中间化，搞流量，然后再找商业模式，这样的创新都是伪创新。仅怀着一腔热血，就幻想着自己只要去创业就能成为下一个马云，而对创业的概念，对行业隐形的壁垒和门槛却知之甚少。这是许多大学生创业伊始的真实写照。在国内的互联网创业环境中，有一个非常不好的特性就是抄袭成风。很多创业者虽常有好的创意，但是却因为没有好的知识产权制度来保护，导致被其他一些公司抄袭过去，这些公司凭借着更雄厚的资本实力，迅速把原创者打败并挤出市场。

领英中国区总裁在目前的一次公开演讲中，用自身经验阐述了关于创业的两个公理：第一，创业成功是一个小概率的事件，每一个成功故事背后更多是失败；第二，创业没有失败者。即使是创业项目失败，作为创业者而言，过程中积累的经验将促进个人成长，即可定义为成功者。他认为，创业是没有失败者的历程。

ZUK联合创始人陈先生同样表达了对年轻人创业的观点。陈先生说：“创业是一件很复杂的事情。其实做好每一件事情就是创业。”

深圳的创业者乔峤想要做一款智能耳机，他发现，60%的人都会在跑步过程中听歌，并用手机APP记录运动数据。如果有产品能同时解决跑步人群运动数据记录和听歌的需求，又能通过音乐来实现运动激励，会有很好的市场前景。乔峤对记者说，他想针对每个人的身体特征，设计和提供有效的音乐服务产品，做到每一个硬件设备都是针对个人定制的。

可是，光有好点子还不行，初始创业的乔峤，面临既缺资金、又缺人才的尴尬，他尝试着用股权众筹的方式来实现自己的创业梦想。在众筹网上，他发布了自己的股权众筹商业计划书，以出让公司10%股份的方式，融资187万元，最低投资额1万元。最终，吸引了16名股资者参与。乔峤告诉记者，这些投资者为他引入了互联网、音乐、体育领域的强大资源，其中，几个最志同道合的投资人干脆直接加入了创业团队。

在北京大学东门外一处不起眼的楼里，有一处名曰“一八九八咖啡馆”的休闲场所。它成立于2013年10月，虽然看起来很简朴，但成立以来，它每天都在吸引着大批“咖粉”流连忘返，且不少是业界大佬。它究竟有何魅力？

董事长杨勇认为，“在传统的创业中，第一步要找投资人，这就很难，能拿到钱更不容易。第二步，找完投资人之后，要把产品卖出去，也挺难的，所以每一步都是一个坎。为什么那么多创业公司都死掉，为什么那么多中小企业发展不了？就是因为每一个坎都不容易走过去。众筹就把这个模式改变了，每个人都是投资人，每个人都是消费者，每个人也是传播者，这种方式的改变，你就发现，做公司容易了。所以某种意义上消费者就是投资者和生产者。”

杨勇说：“传统的创业特别辛苦，就是因为你老要求人，或者叫做外部交易，今天要找一个银行的人，去求管银行的人，给他什么好处帮我办个事情，这叫外部交易。现在众筹是什么呢？你缺什么就让谁来当股东，你把你未来要求的人全部变成股东了，把原来外部的交易变成内部的合作了，内部合作就非常容易。”

“200人聚在一起就有很大的能量。实际上，它真正意义在后面的裂变，每一个项目做完之后，会带出一堆项目出来，原因就是通过众筹找了200个非常靠谱的人，这些人再有非常多的合作机会，所以基本上一个项目出来会带一堆项目。一八九八咖啡馆实现众筹之后，项目太多了，很大原因就是找了一群可以相互信任，相互背书，又都不错的人，而这些人本身又是跨界又是组合，非常容易谈成生意，所以这个裂变的过程，力量会特别巨大。”

浏览股东花名册，200位发起人涵盖了北京大学近30年来不同届别、不同院系、不同专业的毕业生，皆为各领域中的知名人士、企业家、高层管理者。这些联合创始人所在的行业涉及金融、移动互联网、新能源、新媒体、教育、法律、高科技等多个领域。杨勇表示，“通过众筹，聚集众多资源。每天像打了鸡血一样，所以创业的生存问题解决了。”“这200人股东，可能我把他们伺候好了，每月就会有一两百万收入，这就挺好，公司就能存在下来。而创新是怎么来的？创新就是因为大家能够很轻松地做自己的事情了，就会主动去创新，每天为了生存去创业的时候，你就不可能去创新。”

“如果你真的想做一件事，全世界都会帮助你”，时下正风靡的众筹让这句话以更直接的方式照进现实。2014年初，在华南理工大学就读的刘永杰和3个小伙伴萌生了开一间咖啡馆的创业想法。这时，众筹模式走入了他们的视野，众筹咖啡馆“比逗BEPOTATO”的计划也就被列入了日程。

为了考察众筹在校园的可行性，2014年4月，创业团队在华工和华农的校园进行了300份以上的问卷调查，高达70%的参与众筹意愿给予了团队正式启动的信心。随后，他们以这两所学校的学生为目标群体进行股东招募。他们的众筹计划是：众筹股东每股1000元，每位最少需出资1000元，最多5000元，享有1至5股的分红权。经过一个多月的招募，他们共有170多位众筹股东和70多万元的启动资金。筹得了资金后，下一步就是选址。经过一段时间的考察，他们在五山地铁站附近租了一间临街的铺位。170多位众筹股东都竭力宣传这间咖啡馆，不仅自己来消费，也拉朋友来消费，开业两个月以来，咖啡馆的生意也越来越好。

在咖啡馆最显眼的地方，整个墙面挂满了印有比逗LOGO的马克杯，仔细一看，这些马克杯上都刻着名字和编号。王海向记者介绍，每一个马克杯代表咖啡馆的一位众筹股东。由于股东数量庞大，不少众筹咖啡馆最后变成了“看上去很美”而实际运营却举步维艰，落得散伙的下场。为了避免这种情况发生，咖啡馆建立了自己的董事会，由核心运营团队、校园股东、社会股东等7人构成，虽然每个众筹股东都拥有建议权，但最终的决策权是在专业的核心运营团队手中。“尽管有摩擦，但大家都奉行‘专业的事给

专业的人做’的原则，合作很顺利。”刘永杰说。

为解决学生股东“毕业”带来的流动问题，“比逗BEPOTATO”设置了学生股东毕业的股权流转计划。对于第一批学生股东，两年之后按贡献度排名，挑选一部分成为永久股东，其余在毕业时需将股份流转给附近高校在校生。对于之后加入的股东，均需要在毕业时将股份流转给合适的在校大学生。

利用校园优势，比逗咖啡馆主题定位为“创业交流”。除了承接许多校园社团活动外，他们还承办广东天使会等线下交流活动。通过举办类似的创业交流活动，店铺也获得了更多的创业资源，一些更富有经验的专业团队还能够给予他们诸如薪酬制度设计的指导。一些兴趣小组也自发找到了比逗，如锤子科技、海星会、微博读书会等等，都在比逗举办了线下活动。

比逗还在进行面向所有众筹股东的APP研发，主要目的是加强股东之间的交流、提高股东活跃度等。王海举例说，可以将股东对店铺的贡献设置成一个一个的任务，例如来店消费或发布一篇推介文章就能获得“经验值+1”，带朋友来消费就能够获得更多经验值。王海还举例说，店铺中要新增一幅壁画，以此设置一个任务，那么股东就可以通过APP来领取这个任务，在股东中找队友一起执行，完成后就获得相应的奖励。通过这样的任务完成获得的奖励积分，就可以更直观地看到每个股东对咖啡馆的贡献值，今后的分红、股权流转等等环节就有据可依。

在众多的创业者中还有这样一些与众不同的人，人们把他们的创业形式称之为社会创业。

年轻女孩小丁，为了解决残疾人和行动迟缓老年人穿脱衣裤不便的问题，研发生产出了可拆卸的特制衣裤，并在这些特制衣裤上增加了加热、中药、磁极、按摩等辅助功能，患者试用后，好评如潮，目前产品已经投入市场。他们还为此申请了专利，注册了有限责任公司。

行为心理学认为，人对任何付出都是希望能有所回报的。一直以来，我国公益项目对捐赠人的奖励多是精神奖励，捐赠人的心理难以得到很好的满足，影响公益事业的发展。小韩和小张创立了“路人甲”公众小额捐赠平台。他们希望把鼓励捐赠行为实体化、物质化，能用商业的手段，解决这个问题。“路人甲”的“惠捐模式”在中国是首创，即用户在捐赠10元后，即可兑换一张答谢券，凭着这张答谢券捐赠人可享受众多合作商家的超值优惠和在线服务。这样一来，受助者有尊严，捐赠人有答谢，商家得客户，捐赠人、商业机构和公益项目（或受助人）三者之间形成一个非常好的公益的价值闭环，互惠共赢，同时也挖掘了优质捐款用户背后的巨大价值。

人们把小丁、小韩、小张这样的创业者称为社会创业家。第二届芝华士“赢之有道”社会创业家大赛的评委们用自己独特的视角与丰富的经验表达了对这些人的理解。

著名经济学家A：我所理解的社会创业家是新一代企业家，他们通常受过良好教育，承担社会责任，关注自然环境，拥有人文情怀，追求愿景理想，他们以创新的商业模式拓展可持续发展的路径，在为企业和社会创造财富的同时，也回应社会挑战，贡献社会进步。作为评委，我关注参赛者的激情与智慧、理想与务实的平衡。

资深财经评论员B：社会资源的发展有两个终极的目标，第一个是效率，第二个是公平。普通的创业者，一般的商业诉求是解决效率问题，并且通过提高效率来获得商业利润的诉求。然而人类社会追求的另外一个目标就是公平。有的时候效率和公平之间是有矛盾的，社会创业家就是兼顾效率和公平的这样一批创业者，他们和一般创业者最大的区别就是他们更多强调的是公平。对于整个社会资源分配当中的

一些处于弱势的群体，通过商业的行为、商业的链条架构来提升他们的地位，我觉得这是社会创业家与一般创业者最大的不同。

技术创业投资基金合伙人C：首先，我不认为哪个企业家是和社会脱离关系的。他们不论是提供产品还是提供服务，哪种方式都或多或少对社会产生了影响或创造了价值。如果有的创业家所做的事情是完全公益的，那么我佩服他。但是在毫不盈利的前提下，我并不建议这样做。

风险投资人D：社会创业家创业的第一动机更多是想实现“改变世界或改变社会”的目的，跟“发明者”和“追梦者”类似，不是以传统利润模式导向而是出于更高一层的梦想和驱动创业。这些创业者会比一般创业者对自己的产品、服务或项目设的禁区更多，但也比一般创业者对自己的梦想有着更超乎一般的执着和理念。用自己的优势结合梦想找到一个更有颠覆性的产品和思路是很重要的。

甘客科技创始人E：社会创业者就是创业者中的NGO（非政府组织）。他们创业是源于为特定群体、社会创造更大的价值。因此，他们的责任感、使命感更强，更有社会情怀，而非简单地追求个人财富的积累。这是创业的新型价值体系，更具有社会公益意义。

乔治·马洛里是英国探险家，他曾就读于温切斯特公学和剑桥大学，曾是英国著名公学查特豪斯的教师。马洛里18岁的时候就喜欢上了登山，在那个被称为“阿尔卑斯登山的黄金年代”的日子里，年轻的马洛里并不是欧洲大陆最优秀的攀登者。然而，他对于山有着巨大的兴趣，1921年到1924年，乔治·马洛里参加了人类前三次对珠峰的尝试。

当马洛里随着登山队第一次来到珠峰脚下，第一眼见到他心中的女神时，他将她描述为“梦境中最狂野的造物”，是那样巨大、美丽，而又可怕！这一次他们到达了海拔6985米的地方，由于缺乏地形知识，全队处于极端疲惫的状态，他们没有向更高的地方前进，但是他们终于找到了通向顶峰的路。而且，这次攀登让他们在“阿尔卑斯攀登方式”之外，找到了更适合于8000米山峰的“金字塔攀登方式”。

马洛里第二次攀登珠峰时，到达了8300米之处，离顶峰只有500米之遥。这一次的最大收获是，发现了氧气的确切效用，并确立了高山氧气设备的基本模式——气瓶、气管、面罩，后世的人们只增加了一个调节器。

1924年6月，马洛里辞去了剑桥大学讲师职务，第3次来到珠穆朗玛峰脚下，这一年他已38岁，有了幸福祥和的家庭，有深爱着他的美丽妻子，有三个可爱的孩子和稳定的工作。当《纽约时报》的随队记者在追问他“你为什么要攀登珠峰”时，马洛里说：“因为山在那里！”不久，当他和伙伴欧文再次向顶峰冲击时，他们永远留在了那里……

从某种意义上说，每个真正创业的人在他的生命中都有一座高山，而生命不息，创业不止，正是绝大多数创业者的常态。

1.（一）“给定资料2”中划线句子谈到了创业成功是一个小概率事件，请你就大学生如何提高创业成功率提出建议。（20分）

要求：内容具体，有针对性与可行性。字数不超过250字。

2.假如你是某企业孵化园的工作人员，现要制作一块介绍创业众筹经验的展板。请根据“给定资料

3~5”，列出展板的主要内容。（30分）

要求：紧扣给定资料，内容全面，条理清楚，语言简洁。字数在500字以内。

3. “给定资料7”中乔治·马洛里的名句“因为山在那里”，影响了无数敢于探索、勇于攀登的人。请你结合这句话的含义，联系实际，以“创业者心中的山”为题，自选角度、自拟题目，写一篇议论文。（50分）

要求：

- （1）参考给定材料，但不拘泥于给定材料；
- （2）认识深刻、立意明确、观点鲜明，内容充实；
- （3）结构完整、思路清晰、语言流畅、卷面整洁；
- （4）字数在1000~1200字。

1.

【解析】 1.迎合宽容的外部环境。抓住各种利好政策，主动融入到创业的整套生态系统当中，积极展示创意。

2.提高自己的综合素质。合理地选择创业项目，充分调查并了解创业项目的相关信息；同时，呼吁和推动国内知识产权制度的完善，坚持原创，反对抄袭。

3.重视众筹的力量。学习众筹的成功经验，通过众筹手段，聚集资金、人才、资源。

4.树立正确的创业心态。抵制不良诱惑，摒弃急功近利的心态，将创业的商业价值与社会价值融为一体。

5.发扬拼搏精神。要敢于拼搏进取，越挫越勇，吸取教训，积累经验，坚持到底。（231字）

2.

【解析】 1.通过股权多元化筹集资金，吸引有能力的人来参与，尽可能吸纳更多不同专业领域的众筹股东。这样既能成功融资，还能招揽人才加入创业团队，聚集与整合各个领域的众多优质资源。同时，也要允许股权合理地流转、退出，保证企业与项目的长远发展。

2.颠覆传统商业模式，将发展所需要的人才都转化为合作者，把外部交易变为内部合作，使消费者、投资者、生产者连为一体，借用投资者的影响力来做宣传、公关等，降低企业的运营成本，

3.利用众筹的项目裂变效应，带来更多项目，保障初创企业的生存安全；利用创业众筹股东的资源，使一个衍生出多个项目，扩大商机。

4.设立相应的奖励机制，激发股东的积极性。举办各类线下活动，加强股东间的交流，提高股东活跃度；布置任务，引导股东执行，作出贡献。使今后的分红、股权流转等等环节有据可依。

5.建立科学的管理运行机制。设立创业众筹股东的董事会，由核心运营团队与股东共同构成，保证虽然每个众筹股东都拥有建议权，但最终的决策权是在专业的核心运营团队手中，把专业的事交给专业的人做，避免出现运营困境，保证项目合理高效地运行。（453字）

3.

当前，国家提倡“大众创业、万众创新”，中国人对创业的兴趣日益增长，社会上涌起一片创业热潮。创业创新，能够让普通民众的物质条件获得改善，使社会收入分配结构得到调整，给国家带来昌盛和繁荣，也难怪李克强总理都要亲自为创新创业者“站台”。

然而，尽管国内创业形势一片大好，仍难以掩盖繁华盛景下的一些阴影。有的创业者目标不明确，盲目创业；有的把创业当成投机行为，进行伪创新。这些现象，都揭露了当前创业热潮中不少创业者的浮躁心态。他们急功近利的创业行为，对整个创业环境造成了不利影响，同时，也往往让自己付出了沉重的代价。

毋庸置疑，创业就如同登山，如果没有周详的准备，没有带足“食物”和“装备”，不清楚“气候”变化情况，盲目上“山”，最终必然会跌落失败的深谷。只有事先确定好需要攀越的目标，经过周密的计划和准备，拿出十足的勇气与冲劲，方能登上成功的顶峰。

要找到“山”在何处。这里的“山”，是定位之“山”，是目标之“山”，也是创业动机之“山”。当今中国，经济发展迅速，创业机会遍地都是，竞争也异常激烈。在茫茫山海之中，如果不加思考，随便选一座就想攀越，失败在所难免。因此，创业者必须直面本心，问问自己：创业想做什么？为什么创业？想做到什么程度？只有把这几个问题想清楚，才能找到适合自己攀越的高山，才能找准前进的方向。

要清楚“山”有几重。这里的“山”，是障碍之“山”，拦路之“山”。任何从无到有、革故鼎新的事业，都不可能一帆风顺。当目标明确之后，创业者需要开始审视创业之路可能遇到的问题和需要克服的困难。比如，如何筹措资金，如何解决人才问题，产品怎么销售，等等。这些都是创业路上必须跨越的“山”，如果不提前做好计划，想好解决方案，每一个问题都会变成“孙悟空身上的五指山”，压得你寸步难移。因此，创业必须未雨绸缪，防患于未然。

要拿出“山不过来，我就过去”的勇气。大多数创业者都有着一腔热血，怀揣着滚烫的梦想。但创业之路总是充满着意外，充满着挑战。当创业成功，须知山外还有青山，创业者应整理行装，重新出发，主动挑战；当创业确实遇到了无论怎么努力也过不去的坎，也不必沮丧，而是应该换个方向，整理得失，东山再起。要知道，创业没有失败者，每一次撞到了南墙，至少试准了一个方向。所有的经验与教训，必将成为下一次“登山”的资产，为创业者最终登上顶峰保驾护航。

马洛里曾说：“因为山在那里！”生命不息，创业不止，征服者的脚步不停！愿所有的创业者，始终保持初心不改，拒绝诱惑，不畏艰险，征服一座座创业路上的“山峰”，为自己、为祖国、为社会创造更多价值与财富！（1066字）