

2016 年 423 公务员联考《申论》青海卷

一、注意事项

1. 本题本由给定资料与申论要求两部分构成。考试时限为 150 分钟。满分 100 分。
2. 监考人员宣布考试开始时,你才可以开始答题。
3. 请在答题卡指定位置填写自己的姓名,填涂(写)准考证号。
4. 所有题目一律使用现代汉语,在答题卡指定位置作答。未按要求作答的,不得分。
5. 监考人员宣布考试结束时,考生应立即停止作答,将题本、答题卡、草稿纸翻过来留在桌上,待监考人员确认数量无误、允许离开后,方可离开。

严禁折叠答题卡!

二、给定材料

材料 1:

在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,深感创业之艰的他最终放弃了创业梦。

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义,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,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够抵抗诱惑,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性的,部分属于复杂型的。而显示需要创新型、技术型的项目,哪些通过移动互联网,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。进化者一腔热血,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。很多创业者虽有好的创意,但却因为没有好的原创保护制度来保护,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。”

材料 2:

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 名投资者参与。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，几个志同道合的投资人干脆直接加入了创业团队。

材料 3:

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，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。每天跟像打了鸡血一样，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，公司就能存续下来。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。”

材料 4:

“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 BEPOATO”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，比逗将咖啡馆主题定位为“创业交流”。除了承接许多校园社团活动以外，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，店铺中要增加一幅壁画，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、股权流转等就有据可依。

材料 5:

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。

轻女孩小丁，为了解决残疾人和行动迟缓的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。小丁还为此申请了专利，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，限制了公益事业的发展。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，解决这个社会问题。“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。这样一来受助者得助，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，他们通常受过良好的教育，承担社会责任，关注自然环境，拥有人文情怀，追求远景理想，他们以创新的商业模式拓展可持续增长路径，在为

企业和社会创造财富的同时，也回应社会挑战，推进社会进步。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目标，第一个是效率，第二个公平。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上利润的诉求，但是人类社会缺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。

材料 6:

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征服珠穆朗玛峰的尝试。

当马洛里随着登山队第一次来到珠峰脚下，第一次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、美时而又可怕！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，但是他们终于找到通向顶峰的路。除此之外，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。这一年最大的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里面找合适的人们是增加了一个调节器。

1924 年 6 月马洛里斯去了剑桥大学讲师职务，第三次来到珠峰脚下，那一年他以 38 岁，有幸福祥和的家庭，有深爱着他的美丽妻子，有三个可爱的孩子。当《纽约时报》的随队记者在追问他“你为什么攀登珠峰”时，马洛里说，“因为山在那里！”。

从某种意义上说，每个真正创业的人在他的内心深处都耸立着一座高山，而生命不息，攀登不止，正是真正创业者的境界所在。

三、作答要求

一、给定资料 1 提到“创业成功是一个小概率的事件”。请你根据给定资料 1，就大学生如何提高创业成功率提出建议。(20 分)

要求：

- (1) 观点明确，建议可行；
- (2) 语言简洁，有逻辑性；

(3)字数不超过 200 字。

二、假定你是有关部门的一名工作人员，准备将“比逗咖啡馆”的创业经验向广大学生进行推介。请根据给定资料 2-4，归纳总结“比逗咖啡馆”的主要成功经验。(30 分)

要求：内容准确全面，总结有深度、有条理。字数不超过 300 字。

三、英国探险家乔治·马洛里的名句：“因为山在那里！”影响了无数勇于探索、勇于攀登的人。请你从给定资料处罚，联系实际，以“创业者心中的山”为题写一篇文章。(50 分)

要求：

- (1)自选角度，立意明确；
- (2)参考“给定资料”，但不拘泥于“给定资料”；
- (3)思路清晰，语言流畅；
- (4)字数不超过 1000 字。

2016 年 423 公务员联考《申论》青海卷（解析）

一、参考答案：

建议：①落实创业设想和方案，使创业项目知识储备、资金来源、产品销售等环节具体化、可操作；②充分估算创业困难、不盲目创业，充分积累资金、人脉、经验；③端正创业动机，强化解决用户需求、创造社会价值；⑤坚持创业梦想，把梦想作为抵抗诱惑、抗拒艰险的武器；⑥积极参与和运用大众创新成果，以改善物质条件和营造“美好生活”为创业切入点；⑦熟悉市场环境，了解行业壁垒和门槛，区分真创新与伪创新；⑧保护原创知识产权，强化市场竞争力。

二、参考答案：

“比逗咖啡馆”等成功主要归功于众筹方式与大力创新。

1. 创新合作方式：及时发现市场需求，推广个性化定制，互联网寻找合作伙伴，降低股东投资门槛，投资者优势资源互补。

2. 创新交流方式：让消费者变成投资者、生产者、传播者，以需求导向寻找股东，将外部交易变成内部合作，重视裂变和衍生合作。跨界与组合的合作方式要相互信任与背书，工作轻松，不断创新。

3. 创新管理方式：敢想敢干，重视创意的可行性，调查了解市场，目标明确，科学选址，创新宣传方式，集中决策权于核心团队手中，制定原则保证顺利合作，设置股权流转计划，利用地域优势，主题定位明确，举办多样的线下活动获取资源，加强交流，提高活跃度。

三、参考答案：

心中有山 勇于攀登

在“大众创业，万众创新”的时代精神的感召下，“创客运动”勃然兴起，很多社会力量、社会团体甚至是个人纷纷投身于创新、创业的时代潮流中，这其中固然有欢笑、有鲜花、有掌声，但也不乏汗水、泪水，甚至还有挫折、失败的煎熬。创业犹如登山，只要你选择了创业这条路，就需要心中有山，怀揣梦想，砥砺前行。

心中有山，怀揣梦想，勇攀高峰。

精神的力量是不可估量的。一个创业团队，只有有了明确的目标，有了明确的方向，才能形成一股强大的向心力，为了目标而奋斗。尤其是近几年，创业越来越平民化，很多创业团队，已经突破了传统的利益结合的模式，更多的是兴趣相投。有着相同兴趣的几个人，为了共同的目标而聚在一起，甚至都不计个人得失。在这种背景下，目标、理想的作用就越来越凸显出来。一八九八咖啡馆的成功，很大原因就是找到了一群可以相互信任、相互背书、又都不错的人，他们有着共同的目标，有着共同的理想，并为之努力奋斗。如果他们失去了将逗比咖啡打造成一流“创业交流”休闲平台这座心中的山，他们也不会取得今天的成功。同样，如果没有共同的理想和目标，也不会出现华为奇迹，同样也不会出现新东方的成功。

心中有山，攀登不止，砥砺前行。

任何事物都不可能一帆风顺。即使有着相同的兴趣爱好，有着相同的理想目标，有着强大的团队凝聚力，但在创业的道路上总会遇到各种各样的困难、挫折、风险。面对困难、面对挫折、面对风险，如果没有敢于探索的创新意识，如果没有勇于攀登等毅力和勇气，单靠匹夫之勇，仍然难以成事，成事的关键仍在于探索和创新。我们不用奢望每个人都能成为马云，马云在上世纪九十年代就发现了互联网经济的巨大商机，并组建了自己的创业团队，克服各种困难和挫折，打造了阿里巴巴的商业神话。其实，很简单的一件小事，比如将互联网 APP 引入商业 KTV，将休闲娱乐的咖啡厅打造成创业交流的平台，又何尝不是一种创新？又何尝不能成就另一个商业奇迹？在社会急剧变革、时代飞速发展的今天，传统的经营模式越来越难以适应时代的潮流，尤其是对于处于创业阶段的企业、团体和个人而言，没有探索、

没有创新、没有坚持，任何事业只能一步步走入死胡同，陷于失败的境地。唯有探索、唯有创新、唯有坚持，才能让团队立于不败之地。

唯有如此，理想的山峰才不会遥不可及；唯有如此，大众创业、万众创新才能在中华大地遍地开花，结出五彩缤纷、美丽绚烂的理想果实；也唯有如此，中华民族伟大复兴的中国梦才能过早日实现。

☞ 微信扫描二维码，关注“公务员考试挺简单”微信公众号，可获取更多公考经验。分享公考经验，还可获得现金奖励哈

☞ 手淘扫描淘宝店铺，可以购买省考、国考历年真题哦



微信公众号



淘宝店铺