



2016 年天津公务员考试申论试题

永岸公考网校

www.chinaexam.org

2016 年天津公务员考试申论试题

材料一

近年来，创业一词已经成为大众关注的热点，在众多创业团队里，90 后群体以其高学历、年轻、接受新事物快而成为一股不可忽视的重要力量。前不久，某网站邀请了几位 90 后创业者，分享自己的创业心得。1992 年出生的小尹已经开了三家公司。为了弄明白“为什么 KTV 的歌单十年不变”这个问题，小尹跑遍了 N 市所有的 KTV。他发现，KTV 的点歌系统更新周期较长，而且每一次更新，硬件和软件都要付钱，点歌系统的硬件公司缺少互联网思维，创新动力不足。也有人尝试做智能点歌，但所做系统，小尹说“不忍直视”。在小尹看来，社交、娱乐才是这个时代年轻人的刚需。KTV 不再只是一个唱歌的场所，而是一个聚集了年轻人社交、娱乐、聚会等多种需求的地方。凭着这个想法，他创立了 KTV 团购 APP“一起唱”，把整个 N 市的 KTV 硬件系统作了更新。现在，用“一起唱”的用户，只要提前列出歌单，并同步到 APP，进入包房后摇一摇手机，歌单便自动导入了点歌盒子。除此之外，用这款软件还可约别人来唱歌，还可以把 KTV 现场旋律进行混音，然后传到云端，分享到社交网站，甚至可以在包房里和朋友一起看世界杯。小尹说，从物质转到服务、娱乐，是他们这一代人创业和上一代的不同，这类创业不需要太高成本，往往一个想法，一份风险投资就可以做起来。90 后正在用一种更新、更年轻的方式去与这个世界相处。我们创业的可选空间变大了，无论家庭背景，所支付成本，还是教育程度。

这一观点得到了很多人的认同。与 90 后相比，80 后们从父母那里得到的支持不多，且多有负担，除了养活自己，通常还需考虑如何让父母过得更好。而很多 90 后的父母有很强的经济能力和社会人脉，不但不需被养，还能帮到子女。90 后没有后顾之忧，中国第一次出现了“可以干自己想干的事情”的一代人，这代人喷薄而出的创新力，会帮助中国进入一个极具创新力的年代。

也有分析人士认为，很多 90 后在创业心态上有了改变，他们不像做企业，更像做项目，对于成功的渴望不是很强烈，有时甚至只把这当作一种体验。

某互联网金融公司创始人、CEO 小孙觉得，在传统社会，行业与社会规则已经形成，年轻人往往要学习社会中的既成经验，才能进入正轨。在这种系统里，年轻往往成为一种劣势。而在现代社会，互联网已经渗透到社会生活的各个部分，与互联网同生共长的年轻人成为互联网原住民，他们可以直接从互联网获取经验，寻找机遇，而对于年长者，年龄反而成了迁移转型的一种包袱。所以在传统部落中，年长者往往是部落中最有权威的人，而互联网社会中，则会涌现扎克伯格等一系列的创新者。现代社会不是经验的时代，而是技术与创新的时代。

材料二

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意，但更多成功的创业者却是从想要赚钱开始，“继而”解决了用户需求，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”。大众创新带来了国家繁荣。

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，把原有的商业模式去中间化，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，有一个特别不好的特性就是抄袭成风。很多创业者经常因为有一个好的创意，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。

领英中国区总裁在日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。”

材料三

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。

材料四

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，也是消费者，又是传播者，这种方式的改变，你就会发现，做公司容易了。所以从某种意义上说，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，例如要找一个银行的人，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，未来你需要求助他们的那些人都变成股东了，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，它真正的意义在后面的裂变，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的收入，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。”

材料五

“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。

材料六

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。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上利润的诉求。但是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累计。这是创业的新型价值体系，更具有社会公益意义。

材料七

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”启动周启动仪式上，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。

问题一

给定资料6提到了“社会创业”和“社会创业家”两个概念，请你根据给定资料指出：(1)“社会创业”的主要内涵；(2)“社会创业家”的主要特点。(15分)

要求：

- (1) 分析透彻、表达准确；
- (2) 不超过300字。

问题二

“给定资料2”提到“创业成功是一个小概率事件”。请你根据“给定资料2”，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) 不超过350字。

问题三

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3-5，归纳总结“比逗咖啡馆”的主要成功经验。(25分)

要求：内容准确全面，总结有深度，有条理，字数不超过500字。

问题四

“给定资料2”中提到“为钱创业是肤浅的，应为梦想所驱动。”请你根据对这句话的理解，自选角度，自拟题目，写一篇文章。(40分)

要求：观点明确，认识深刻，内容充实，结构完整，逻辑清晰，语言流畅。字数在1000字左右。

参考答案

问题一

社会创业是一种为特定群体和社会创造更大价值，采用商业模式，关注社会需要的创业行为。

社会创业家特点：一、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；以创新的商业模式拓展可持续增长路径。二、兼顾效率与公平，更强调公平；通过商业行为、商业链条架构提升弱势群体的地位。三、更执着于“改变世界或改变社会”的梦想，对产品、服务或项目设置更多禁区。四、更有使命感、社会情怀，更具公益性。

问题二

一、预估创业难度，明确创业项目，立足现实需求，选择创新型、技术型项目，拒绝伪创新，放弃异想天开型、复制型项目。

二、了解创业的概念、行业隐形壁垒和门槛；掌握项目的相关知识经验、资金来源、经营经验和人脉。

三、端正创业动机，为梦想所驱动，摒弃追求财富和名声的错误思想；怀揣理想，抵制外界诱惑，不畏创业艰险，坚定目标，百折不挠；脚踏实地，持之以恒；不盲目跟风，始终保持理性。

四、为解决用户需求，创造社会价值而创业，并不断自我追问、探寻，避免为钱创业的功利思想。

五、积极参与大众创新，主动构思、开发、推广新产品与新工艺，改进现状。

六、完善原创保护制度，保护原创者利益，打击抄袭行为。

问题三

比逗咖啡馆采用众筹模式，解决了资金、人才、销售、资源不足等问题，促进跨界合作。其成功的主要经验有：

1. 前期准备充分。进行深入调研，确定股东目标群体，制定投资标准、金额，科学选址。

2. 组建管理团队，确定经营理念。坚持“专业的事给专业的人做”的原则；建立董事会，股东拥有建议权，核心运营团队具有决策权。

3. 优化股东结构。设置股东流转计划，根据贡献确定永久股东；并将毕业生股份流转给在校生，解决股权流动问题。

4. 拓展业务。明确定位，利用校园优势，发展校内业务；举办创业交流活动，拓展校外业务；加强合作，整合校外资源。

5. 公平合理分配。研发 APP，加强股东交流，提高股东活跃度；进行数据化管理，公平分配股权、红利。

问题四

为创业插上梦想的翅膀

这是一个新事物层出不穷，科技迅猛发展的时代，这是一个日新月异，全民创新的时代，这是一个令人激动，全社会都在创业创新大潮中的时代。身处创业浪潮之中，很多人都想做时代的弄潮儿、取得成功。可是，

创业到底是为了什么？有人说是为了钱。这个看法是肤浅的，创业应该为梦想所驱动！这个梦想要与社会相连，解决用户需求，创造社会价值。唯有如此，创业才能被他人所认同，被市场所肯定，从而飞得更高，飞得更远，才能创成业、创好业、创大业。

创业是令人迷恋的新事物，受到了社会各界人士的青睐。目前整个中国的创业精神不断上升，各级政府也纷纷出台政策为创新创业站台、保驾护航，给创业提供了良好的环境，让所有人都有公平向上流动的机会。人们尤其是年轻人，应该抓住机遇、坚持梦想，积极投身于创业热潮之中，在创业中实现梦想。

创业为梦想所驱动，有助于创造机会，实现创业者的自我价值。很多时候，人们对金钱和名声的渴望，使创业的方向指向复制他人创意，抄袭他人产品，最终落得创业失败的下场；有的人面对创业困难，因为没有梦想的支撑，甚至在起跑线上就选择了放弃。新时代下，我们年轻人，接受新事物快、知识丰富、学习能力强，经济负担轻，充满创业活力。应让创业突破现实的羁绊，插上梦想的翅膀去创业实践，实现个人价值的同时推动我国经济发展。同时，也只有梦想，才能让创业者超越个人利益的狭隘，关注百姓生活，激发千百万人的创造力，让广大人民群众过上更美好的生活，更好的实现个人价值。

为梦想而创业，还有助于满足社会需求，推动行业的发展进步。曾经，我国传统行业存在产业结构单一，商业模式落后，难以满足人们多样化需求的问题。如今，通过创业，可以创新商业模式，更好的关注用户体验与需求，进而推动各行各业的发展，促进产业结构转型升级。与此同时，新时代的创业者还更加关注社会价值、承担社会责任，关心自然环境等。如社会中涌现出的社会创业家，他们以社会需求和创造社会价值为梦想，用超乎一般的执着和理念，塑造了一个个创业的奇迹。不仅为企业和社会创造了财富，更为促进社会公平贡献了力量。可见，创业者只有将个人的梦想与用户、人民、社会的梦想结合起来，才能汇聚成为一个伟大的梦想。

创业没有梦想不行，只有梦想也不够，它还需要行动、落实。创业者首先要摆正心态，树立正确的创业观。要理性、长远的看待问题，注重创业过程，持之以恒；其次，要做好准备，学习市场、销售、法律政策等相关知识，积累创业经验，提升风险防范意识和自我保护能力；最后，还要真抓实干，合理选择创业项目、找准创业方法，可借鉴众筹的经验获得资金、人脉等方面的资源，降低创业难度，提高创业成功率。

今天，创业不再是个人的事业，而是国家社会共同推进的事业；创业的梦想，也不再是个人的梦想，而是千千万万人民的梦想，国家的梦想，世界的梦想，时代的梦想。让我们为创业插上梦想的翅膀，脚踏实地，把梦想变为现实！