

## 2016年4月23日陕西公务员考试

# 申论真题

### 一、注意事项

1. 本题由“给定资料”与“作答要求”两部分构成。考试时间 180 分钟，其中，阅读给定资料参考时限为 60 分钟，作答参考时限为 120 分钟。满分 150 分。
2. 一律使用现代汉语作答，未按要求作答的，不得分。答题时请认准题号，避免答错位置影响考试成绩。
3. 请用黑色字迹的钢笔或签字笔在答题纸指定区域内作答，超出答题区域的作答无效。  
严禁折叠答题卡！

### 二、给定资料

#### 材料 1

2015 年 3 月，在陕西某大学春季高校双选会上，从该校走出来的毕业生创业公司——蒜泥科学有限公司，短短一天就收到 428 份简历，其中该校学生 102 人。刚刚成立 1 年多的蒜泥科学有限公司在学弟学妹心中，充满神圣。

公司联合创始人是该校 2012 届研究生，从大学二年级开始，便带领着自己的团队走上了机器人与 3D 打印的创新创业之路。在校期间，他完成了五代机器人的设计与研发工作，多次获得国家级奖项。他所创办的蒜泥科技专注于先进 3D 扫描仪的研发，同时为机械及文物艺术相关的客户提供完善的 3D 打印解决服务。2014 年 9 月，凭借着智能机器人项目，杨少毅获得中国中央电视台《中国创业榜样》“未来之星”奖，同年被评为“陕西省大学生自主创业明星”。在校大学生获此荣誉，是该奖项创立以来的首次。

26 年前，西安街头出现了一支小有名气的“大学生家电维修服务队”，他们就是当时学校的业余无线电爱好者。爱好者组织的服务队在受到群众好评的同时，吸引了越来越多的学生参与。学校敏锐地认识到这样的课外科技活动对于丰富校园文化生活，提高学生动手能力，创新人才培养模式具有重要作用。于是在 1986 年成立了大学生课外科技活动领导小组，在学校和各个院（系）也同时组建了大学生科技协会，负责日常学生课外科技学术活动的组织开展，学生科技活动积极分子队伍逐步壮大。

1988 年，在学校的支持下团委推出了首届“星火杯”科技竞赛。经过 26 年的发展，校园科技文化活动走出了一条从无到有、从小到大、从零散自发到规范组织的蓬勃发展之路。

“星火杯”点燃了学生科技创新的“星星之火”，为大学生挥洒求知热情、展示聪明才智架起了广阔舞台，进一步引导广大学生努力培养科学精神和科学态度，积极学习科学知识和科学方法。从 1988 年到现在，“星火杯”每年举办一次，并逐步形成班级组织、个人申报、指导老师推荐、各个学院组织初评、学校组织优秀作品竞赛的规范化工作程序。参加竞赛的学生人数和作品数量也逐年增加。到 2014 年的第 26 届“星火杯”竞赛时，有 8000 余名大学生提交了 3600 余件优秀作品参加决赛，作品内容包括科技发明制作、计算机软件开发设计、自然科学类论文、哲学社会科学类社会调查报告和论文等 5 大类，涉及电子、通信、机械、环保、管理、经济等多个领域。

为进一步深化大学生创新创业内涵，推动大学生创业实践，学校重点建设了“文化科技创新创业工作坊、移动互联网创业工作坊、智能硬件创业工作坊”三大创业工作坊，并依托创业工作坊，建设“1931 创业咖啡厅”，以“天天有咖啡、周周有沙龙、月月有路演”的运营思路，为学子搭建起一个具有导师帮扶、资本对接、技术交流、创业咨询等服务功能的“创业苗圃”，打造具有全产业链服务能力的创新型创业孵化平台。

学校是我国电子信息技术领域高层次人才培养和科学研究的重要基地，学校一向高度重视学生创新

精神和实践能力的培养，围绕“创新”和“实践”来进行育人已成为学校特色之一。正是看到了“星火杯”竞赛活动对于学校育人的重大作用，学校将课外科技学术活动纳入本科培养方案，形成了经常化、基地化、规范化的工作局面。设立了大学生科研训练计划和大学生科技创新基金，每年拨出专款用于学生科技项目的资助，同时积极争取校内单位和社会各界的合作赞助。

有了制度保证，校园科技活动逐步形成了由团委和学生团体牵头组织，校内各单位全力支持、学生积极参与、教师热心指导的工作局面。近几年来，为同学们搭建科技创新平台，帮助同学们提高工程实践能力，促进学生、学校、企业三方共同发展，校团委联合知名企业、研究所，建立起了近 20 个校园企业创新俱乐部，聘请校内专家教授作为俱乐部指导老师，并先后建立起 15 个大学生课外科技活动基地。课余时间，一大批富有创新热情的学生如鱼得水，在这里参与教师的课题研究或在老师的指导下从事自己感兴趣的研究。

“大学生文化科技创意团队”是全国高校第一只文化科技创意团队，以“品牌化”、“系列化”、“阵地化”、“产品化”为发展策略，致力研发、推广融合传统文化的科技创新项目。2014 年 9 月，团队“妙趣剪纸”项目获全国大学生创业大赛移动互联网创业专项赛金奖，是西北高校唯一一个金奖。创业团队获得 10 万元创业基金和 1 万元现金奖励。学校另外两个参赛项目“微客信息科技有限公司”和“西安学生汇电子商务有限公司”获得铜奖。

该校开展创新创业教育以来，不仅重视创新意识、创新精神的培养，还注重创新创业的成果的转化和学生自主创业的支持，按照“内创、外创、出售”三种孵化模式，和企业加强合作，目前校企创新创业俱乐部达到 51 个。

## 材料 2

在北京西北部一栋办公楼冷飕飕的地下室里，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 份相关文件促进创新创业。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。

## 材料 3

2014 年 12 月 12 日，西安诺瓦科技在北京荣获 2014 年度“十佳 LED 显示屏周边设备”称号。作为一家出货量稳居行业首位、租赁市场占有率超过 80% 的小微企业，从 2008 年成立之初的主营收入仅有 11 万元，而现在主营收入达到 6500 万元。诺瓦科技在西安高新区这方创业投资的热土上，实现了质的飞跃。

近年来，像西安诺瓦这样的“小巨人”科技型中小微企业在西安高新区如雨后春笋般成长起来。据悉，2014 年高新区企业总数累计超过 3 万家，90% 以上属中小微企业。在电子信息、先进制造、生物医药、现代服务四大产业中，中小微企业数量分别占到总数的 94.9%、82.8%、85.4%、97.2%。

这是一个惊人的数字。特别对于西安高新区这个“不沿江、不沿海、不沿边”的地方来说，中小微企业的绝对占比和蓬勃发展说明了什么？中小微企业在这片热土上的发展经历了怎样的阶段？还存在哪些困难？记者近日就此专门走访了部分企业和相关部门。

“基于西安高新区的自然区位状况，自成立之初，西安高新区的历任主任和现任管理者就提出‘靠

不上老乡、靠不上老外、只有靠老九’这样的思路。核心是立足本地科技人才资源、大力营造局部优化的发展环境、支持培育本土中小科技企业、发展高新技术产业的路子。”西安高新区党工委副书记、管委会主任说。

近年来，西安高新区始终遵循市场法则，不断拓宽发展思路，打造了层次丰富、类型多样的中小微企业群落，初步形成了促进中小微企业科技创新发展的几种模式。

西安高新区形成了从创业苗圃到孵化器到加速器的创新孵化体系，累计孵化毕业企业 1047 家，在孵企业 2200 余家，成为全国孵化功能最全、成活率最高的孵化器之一。目前西安高新区内军转民企业达到 56 家，民进军企业发展到 69 家，初步形成了“以军带民、以民促军、军民融合”的新模式。比如，西安炬光科技通过与西安光机所合作，实现了本地科研机构与国际前沿技术、一流创新团队的成功嫁接，为发展高功率半导体激光器这一战略性新兴产业赢得先机。西安高新区鼓励支持 140 多家依附型企业建立现代企业制度，以独立的市场主体入区经营和发展。如理工晶科的前身是西安理工大学校办工厂，2007 年脱离母体并进入西安高新区后，迅速成为我国人工晶体生长设备制造的高科技主导企业，产品国内市场占有率达 70% 以上，多种产品远销欧美等国家。西安高新区支持企业实施技术改造，完善产业链，提升价值链，实现产业不断优化升级。如陕西利安电子商务公司，承担了科技部“科技支撑计划”和国家发改委“国家信息化试点示范工程”，从原来代理水、电、气、火车票、飞机票、保险等便民业务的民营一站式社区服务点，向延伸居民服务的“最后 500 米”、线上与线下有效互动的成功转型。

“因为西安高新区的创业氛围和支持政策，才让我们这样的中小企业有了从一个‘小鸡蛋’孵化着地的可能性。”回顾三年创业时期，擎天软件负责人杨伟宁说。

完善的科技创新体系是中小微企业得以发展的法宝之一。西安高新区建设了包括 12 个国家级孵化器在内的 23 个专业孵化器，建立了 26 家产业技术联盟；聚集了 100 多家大型研发机构和 210 家各类工程技术中心；与省内 8 所“211 工程”高校和 6 所工研院开展产学研合作，启动了西部首家、全国第四家“科技企业加速器”建设。截至 2014 年年底，高新区企业技术成果交易额超过 260 亿元，同比增长 25% 以上，占到全西安市技术成果交易额的一半以上，已成为我国关天经济区和中西部最活跃的产学研交流合作平台。

构筑市场支撑体系是中小微企业发展的第二个法宝。2013 年 7 月，西安高新区投入近千万元建成信用与金融服务平台，为园区信用体系建设奠定了坚实的物理平台基础。截至 2014 年 6 月底，西安高新区信用与金融服务平台已汇聚各类金融机构近 200 家、金融产品 300 余种，累计推送融资需求 2000 余条次，100 余家中小科技企业通过平台达成融资协议，实际融资额超过 5 亿元。

第三个举措就是夯实产业培育体系。西安高新区建设了软件、光电子、集成电路、通讯、生物医药等 26 个国家级产业化基地，设立了每年 7 亿元的战略新兴产业资金和 2 亿元风险投资担保基金，实施了科技企业“小巨人”培育计划。

此外，强化政府服务体系。西安高新区把支持中小企业创新发展作为立区之本，出台了涵盖人才、成果转化、项目建设、企业成长等方面的 20 多项优惠政策；搭建了重点产业领域的公共技术平台和企业信息共享平台；按照“专业化聚集、集群化推进、园区化承载”的模式，规划建设了生物医药园、节能环保园、新材料园等专业园区，为科技人员创业、科技成果转化和科技企业发展提供了良好的软硬件环境。

事实上，尽管有西安高新区的政策支持，但自身“小、散、弱”，融资难、成本高、用工难等问题仍困扰着众多中小微企业的发展。

从日本回国的杨先生创立了西安优括软件科技有限公司，主营跨境电商贸易和利用 O2O（OnlinetoOffline）辅助线下药店连锁提供智能终端服务。成立之初，企业便遭遇发展障碍，“首先是国内该行业信息匮乏，很少看到及时的官方或者协会数据，市场方向很难判断。其次，对于互联网行业来说，找到合适的合伙人很关键，特别在西安这样的内陆城市，但是西安本地成长起来的人比较缺乏创新能力和执行能力。专业背景能力比较好的人到西安对工资的要求要高于一线城市。再次，本地投资者追求投资盈利的时效性，这对于初创的互联网公司来说不太现实。”



产品研发是西安迪威码半导体公司创立后遇到的第一个问题。迪威码的张毅说：“半导体产业研发投入非常大。通常硅谷的大型半导体公司，几十人的研发团队花一年半以上的时间来进行研发，产品成型还要多次验证，每次验证都花费不菲。迪威码是一个创业公司，无法像大公司那样建立一支完整的队伍，也没有很多的资金来做多次验证，产品研发是公司遇到的第一个问题。”

西安风潮智能公司 CEO 表示：“创业初期，公司遇到的最大问题是市场的开发。陕西互联网应用开发、软件开发行业的快速发展，与北京、上海等一线城市相比，依然有较大差距，市场还不够成熟。用户对互联网应用开发这些新兴行业缺乏了解，依然处于传统的商业模式思维，对于全新的互联网商业模式方缺乏认同。”西安知格信息技术有限公司付玲也表达了同样的困惑：“虽然成立之初定位为教育行业，但实际上对教育客户的资源信息掌握非常有限。”

在对众多企业主采访中我们了解到，融资难、运营成本高、创新不足、市场了解有限等因素对不同行业造成不同程度的困难。其中，融资难是中小微企业发展最大的绊脚石。对此，安建利表示，为培育更多优秀的科技“小巨人”企业，高新区将从直接支持项目这只“有形的手”，逐渐转向通过市场引导这只“无形的手”，顺应市场规律，通过引导尝试对财政资金的支持方式进行改革，重点聚焦于贷款贴息、风险投资奖励、股权投资等方式，助力科技“小巨人”企业发展。

#### 材料 4

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。这一次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、面罩，后世的人们只增加了一个调节器。

1924 年 6 月马洛里斯去了剑桥大学讲师职务，第三次来到珠峰的脚下，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。

#### 材料 5

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 6

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，今天要找一个人的人，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，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，原因就是通过对众筹找了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，很大原因就是因为他们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7

“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 8

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。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。

### 三、作答要求

（一）根据“给定资料 5~7”，概括众筹的特点。（10 分）



要求：全面、准确、简明，不超过 300 字。

(二) “给定资料 4” 中英国登山家乔治·马洛里的名言“因为山在那里!”影响了无数勇于探索,勇于进取的人。请你结合实际,谈谈对这句话的理解。(15 分)

要求:(1)观点明确,结合实际;(2)120 至 200 字。

(三)请你根据“给定资料 3”,总结出西安高新区促进中小微科技企业创新发展的不同模式。(20 分)

要求:(1)归纳准确,内容具体;(2)不超过 200 字。

(四)“给定资料 8”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。(25 分)

要求:(1)分析透彻、表达准确;(2)不超过 200 字。

(五)假如你是某大学就业指导中心的工作人员,受邀为即将毕业的大学生做一次“创业”的专题报告,请你结合“给定资料 3”,为其草拟一份讲话稿提纲。(30 分)

要求:(1)观点明确,建议可行,语言简洁,有逻辑性。(2)不超过 300 字。

(六)“给定资料 3”提到,“靠不上老乡、靠不上老外、只有靠老九”,请结合你对这句话的理解,自选角度,自拟题目,写一篇文章。(50 分)

要求:(1)中心明确,思路清晰;(2)内容充实,语言流畅;(3)总字数 1000~1200 字。

请扫描QQ二维码,备注“公务员考生”加QQ  
好友,获取曹长远老师精解历年公务员考试申论、  
行测、面试真题完整解析资料。

精品资料,尽在掌握!



扫描二维码,加QQ好友