

2016 年浙江公务员考试申论试题（B 卷）

永岸公考整理

2016年浙江公务员考试申论试题（B卷）

材料一

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。

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。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，就是因为你老要求助人，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，能用商务手段，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，一般的商业的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)。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

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、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，第三次来到珠峰的脚下，那一年他已 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，攀登不止，正是真正创业者的境界所在。

问题一

给定资料 2 提到“创业成功是一个小概率的事件”。请根据资料 2，就大学生如何提高创业成功率提出建议。（20 分）

要求：建议合理，可行，针对性强，字数不超过 250 字。

问题二

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：准确、全面、有条理。字数不超过 500 字。

问题三

英国登山家乔治·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。请从给定资

料出发，联系实际，以“创业者心中的山”为题写一篇议论性文章。（50分）

要求：

- （1）主旨明确，内容充实；
- （2）结构完整，论述深刻；
- （3）思路清晰，语言流畅；
- （4）字数 1000-1200 字。

参考答案

问题一

- 一、预估创业难度，明确创业项目，选择创新型、技术型项目。
- 二、了解创业概念及行业壁垒和门槛；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，怀揣理想；具有坚持精神。
- 四、解决用户需求，创造社会价值，不断自我追问、探寻。
- 五、参与大众创新，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。

参考答案说明：本参考答案从“项目选择”“经验准备”“创业动机”“用户需求”“大众创新”“保护原创”等不同的方面进行了分条撰写。各条要点之间在内容上是并列关系，没有交叉。

问题二

一、创业众筹模式的做法：

创业众筹是指利用互联网，以股权众筹的方式寻找合作伙伴，降低股东投资门槛，快速筹集创业资金、人才和资源。

二、创业众筹模式的优点：

1. 使消费者变成投资者、传播者、生产者
2. 把外部交易变成内部合作
3. 聚集人才，增加合作，促进裂变，让一个项目带出一堆项目
4. 聚集资源，解决创业生存问题，激发股东主动创新能力

三、创业众筹经验：

（一）流程科学化：开展调查，考察可行性；定位目标群体，招募股东；科学计划，筹募资金；考察选址；股东宣传推广等。

（二）管理专业化：建立董事会，由核心运营团队、校园股东、社会股东等共同参与，集中决策权于

核心运营团队手中，奉行专业化原则。

(三) 股权流转规范化：设置股权流转计划，依据贡献度，解决股东流动问题。

(四) 利用自身特有优势，定位创业主题，举办创业交流活动，获取创业资源、薪酬制度设计指导等。

(五) 研发 APP，加强股东交流，提高股东活跃度，用奖励积分量化股东贡献值，确定分红及股权流转依据。

问题三

创业者心中的山

像王石先生一样登顶喜马拉雅山也许是众多登山者的梦想。对创业者来说，“山”寓意着高远的目标、梦想、对自身价值的体认、对社会使命和责任的自觉。创业者喜欢山，还因为登山需要坚强意志，需要勇于探索、敢于攀登，需要冒险精神、需要睿智头脑，需要从不断尝试、跌倒、失败、奋起中体味创业者的人生、培养创业者的素质。创业维艰，唯有勇毅前行。因为，山在那里。

这“山”，需要每个创业者在广阔天地间，在自己内心深处寻找，一旦确定，就要勇毅攀登，奋力前行，生命不息，攀登不止。今天，在“大众创业，万众创新”的政策激励下，群众创业热情高涨。又赶上智能科技时代，使创业成本大幅下降，创业门槛降低，创业更加大众化。但创业成功仍然还是小概率事件，成功者少，失败者众。乔治·马洛里三次登山的故事，或许给了一些启示：但行好事，莫问前程。坚持梦想、咬定目标，及时总结经验教训，越挫越勇，不达目标不罢休。因为，山在那里。

这“山”是梦想、是目标。有坚定目标，才会坚持不懈、有力行动。一方面，每一位创业者都应当为梦想驱动，应当把创业和国家民族的利益融为一体，做“社会创业家”。创业当然首先为挣钱，要活下去，但也必须考虑践行社会使命和责任，为公共利益行事。创业者要能够在商业效率与社会公平之间架起桥梁，通过有效经营，为顾客提供优质产品和服务，行为商之德。另一方面，创业者要为自己制定清晰的目标，做好详细的规划，做到步步为营，稳扎稳打。正是在柳传志循序渐进的市场扩展策略下，联想由一个区域间小有名气的产品，逐步扩张成为首屈一指的计算机品牌厂商的。

登“山”之路凶险艰辛，作为登“山”者，创业者必须具备创业者素质，要善于学习，善于总结创业的经验教训。马洛里首次登山之所以失败，正是因为前期对珠穆朗玛峰的地形一无所知。因此，创业前期的准备必须做好、做足，这包括项目知识、专业技术、融资渠道、人才资源等。即便如此，创业之路也很少一帆风顺的。倘若遇到困苦与挫折，我们应该坚持到底还是草草放弃？只有坚持到最后的创业者才有机会成为一名优秀的企业家。

登“山”还需要好天气。除个人努力之外，创业者还要学会研判创业的社会氛围、国家政策等大环境。创业的起步、发展与成功，每一个环节都脱离不了政府大力扶持。李克强总理说“要为创新创业者站台”，

“双创”要为所有人提供公平竞争机会，让有能力的人通过自身奋斗获得上升通道。中央及各地方政府出台政策，简政放权，从财税、金融、保障服务、政策激励等方面支持，给创业者们吃下了定心丸。社会各界创办的众多创客空间等，更是为个体创业者们提供了技术、资金支持，直接帮扶他们创业成功。可以说，只要有创意，又能埋头苦干，坚韧不拔的创业者都有机会成功。

创业之山巍峨壮丽，只有想要追梦、善于追梦、敢于追梦的勇者，才能在经历挫折后，体会到成功的激昂与兴奋。

文章分析

创业者心中的山

【标题的优点：严格按照题目的要求，以“创业者心中的山”为标题。】

像王石先生一样登顶喜马拉雅山也许是众多登山者的梦想。（1）对创业者来说，“山”寓意着高远的目标、梦想、对自身价值的体认、对社会使命和责任的自觉。创业者喜欢山，还因为登山需要坚强意志，需要勇于探索、敢于攀登，需要冒险精神、需要睿智头脑，需要从不断尝试、跌倒、失败、奋起中体味创业者的人生、培养创业者的素质。创业维艰，唯有勇毅前行。因为，山在那里。

这“山”，需要每个创业者在广阔天地间，在自己内心深处寻找，一旦确定，就要勇毅攀登，奋力前行，生命不息，攀登不止。今天，（2）在“大众创业，万众创新”的政策激励下，群众创业热情高涨。又赶上智能科技时代，使创业成本大幅下降，创业门槛降低，创业更加大众化。但创业成功仍然还是小概率事件，成功者少，失败者众。乔治·马洛里三次登山的故事，或许给了一些启示：但行好事，莫问前程。

（3）坚持梦想、咬定目标，及时总结经验教训，越挫越勇，不达目标不罢休。因为，山在那里。

【开头的优点：★内容方面。范文的开头是紧扣题目给定的“创业者的梦想”这一主题展开的。首先，开头第一句话点出主题，做到了主题明确。其次，对“创业者的梦想”进行了分析阐述，指出了（1）“山”的内涵。（2）“创业”的背景。（3）用乔治·马洛里登山的故事引出对“创业者心中的梦想”的启示。

★文字表达方面：长短句配合使用，使语言表达有节奏感。】

这“山”是梦想、是目标。有坚定目标，才会坚持不懈、有力行动。一方面，（1）每一位创业者都应当为梦想驱动，应当把创业和国家民族的利益融为一体，做“社会创业家”。创业当然首先为挣钱，要活下去，但也必须考虑践行社会使命和责任，为公共利益行事。创业者要能够在商业效率与社会公平之间架起桥梁，通过有效经营，为顾客提供优质产品和服务，行为商之德。（2）另一方面，创业者要为自己制定清晰的目标，做好详细的规划，做到步步为营，稳扎稳打。正是在柳传志循序渐进的市场扩展策略下，联想由一个区域间小有名气的产品，逐步扩张成为首屈一指的计算机品牌厂商的。

【论述段1的优点：★观点句：范文的观点句是紧扣“创业者的梦想”这一文章主题提出的。形式上，

它在段首处直接写出，位置突出，容易发现。内容上，关键词突出，内容要点明确，可以明显看出它是从“梦想、目标”入手，指出了“有坚定目标，才会坚持不懈、有力行动”。★论述内容：（1）论述了“每一个创业者都应该做‘社会企业家，把创业与社会和国家联系在一起’”，（2）介绍了“创业者要制定目标，做好规划”。注意：以上两个方面的内容都是紧扣“有坚定目标，才会坚持不懈、有力行动”这个观点句进行分析论述的，论述的针对性强，内容层次丰富。最后，在论述方法和论据的选取上做到了讲道理、举例子相结合，做到了丰富多样。】

登“山”之路凶险艰辛，作为登“山”者，创业者必须具备创业者素质，要善于学习，善于总结创业的经验教训。（1）马洛里首次登山之所以失败，正是因为前期对珠穆朗玛峰的地形一无所知。因此，创业前期的准备必须做好、做足，这包括项目知识、专业技术、融资渠道、人才资源等。即便如此，（2）创业之路也很少一帆风顺的。倘若遇到困苦与挫折，我们应该坚持到底还是草草放弃？只有坚持到最后的创业者才有机会成为一名优秀的企业家。

【论述段2的优点：★观点句：范文的观点句是紧扣“创业者的梦想”这一文章主题提出的。形式上，它在段首处直接写出，位置突出，容易发现。内容上，关键词突出，内容要点明确，可以明显看出它是从“困难”入手，指出了“创业者必须具备创业者素质，要充分准备，善于学习，总结创业的经验教训”。★论述内容：（1）以马洛里为例，指出了创业前期准备的重要性；（2）面对“困苦与挫折”的正确做法。以上2个方面的内容都是紧扣“作为登‘山’者，创业者必须具备创业者素质，要充分准备，善于学习，总结创业的经验教训”这个观点句进行分析论述的，论述的针对性强，内容层次丰富。最后，在论述方法和论据的选取上做到了讲道理、举例子相结合，做到了丰富多样。】

登“山”还需要好天气。除个人努力之外，创业者还要学会研判创业的社会氛围、国家政策等大环境。（1）创业的起步、发展与成功，每一个环节都脱离不了政府大力扶持。李克强总理说“要为创新创业者站台”，“双创”要为所有人提供公平竞争机会，让有能力的人通过自身奋斗获得上升通道。中央及各地方政府出台政策，简政放权，从财税、金融、保障服务、政策激励等方面支持，给创业者们吃下了定心丸。（2）社会各界创办的众多创客空间等，更是为个体创业者们提供了技术、资金支持，直接帮扶他们创业成功。可以说，只要有创意，又能埋头苦干，坚韧不拔的创业者都有机会成功。

【论述段3的优点：★观点句：范文的观点句是紧扣“创业者的梦想”这一文章主题提出的。形式上，它在段首处直接写出，位置突出，容易发现。内容上，关键词突出，内容要点明确，可以明显看出它是从“社会氛围、环境”入手，指出了“社会、政府支持”的重要性。★论述内容：（1）介绍了“政府扶持”的对策；（2）介绍了“社会支持”的对策。以上2个方面的内容都是紧扣“创业者还要学会研判创业的社会氛围、国家政策等大环境”这个观点句进行分析论述的，论述的针对性强，内容层次丰富。最后，在论

述方法和论据的选取上做到了讲道理、打比方相结合，做到了丰富多样。】

【论述段之间的关系：★内容的内在逻辑：范文的论述段之间是依照“由微观到宏观”的逻辑展开的。论述段1先写了“有坚定目标，才会坚持不懈、有力行动”，论述段2再写了“创业者必须具备创业者素质，要充分准备，善于学习，总结创业的经验教训”，论述段3接着写了“创业者还要学会研判创业的社会氛围、国家政策等大环境”。★段与段的外在衔接：文章开头的段尾句“因为，山在那里”与论述段1的段首句“这‘山’是梦想、是目标”相呼应，段2的段首处的过渡句“登‘山’之路凶险艰辛，创业之旅充满荆棘。”，起到了承接论述段1、引出了论述段2的作用。论述段3的段首处的过渡句“登‘山’还需要好天气”，起到了承接论述段2、引出了论述段3的作用。】

创业之山巍峨壮丽，只有想要追梦、善于追梦、敢于追梦的勇者，才能在经历挫折后，体会到成功的激昂与兴奋。

【结尾的优点：范文的结尾回扣了“创业者的梦想”这一主题。】