

<<2011广东省公务员考试教材>>

图书基本信息

书名：<<2011广东省公务员考试教材>>

13位ISBN编号：9787562333579

10位ISBN编号：7562333572

出版时间：2010-9

出版时间：华南理工大学出版社

作者：赵玲玲 编

页数：312

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<2011广东省公务员考试教材>>

内容概要

《2011版广东省公务员录用考试专用系列教材·申论历年真题与模拟试题》适用于公务员、领导干部、事业单位职员、政府职员雇员、军转干招考。

唯一拥有广东省、广州市、深圳市公务员录用考试资料的应试辅导教材 唯一囊括公务员录用考试命题、阅卷、辅导环节权威专家参编的教材 唯一严格依据广东人事考试特点、全面切中广东公考内容的教材。

作者简介

赵玲玲，高校副教授，南方公务员考试研究中心专家组组长，中国公务员考试培训行业联盟十佳培训师。

长期从事公务员录用考试应试技巧研究，在该领域积累了丰富的经验。

曾多次参加领导干部公选及公务员录用考试的阅卷，并多次担任阅卷总评。

指导的学生，在国家及广东省、广州市、深圳市的公务员招录考试中，多人获得所报考职位的笔试、面试第一名。

<<2011广东省公务员考试教材>>

书籍目录

2005年中央、国家机关公务员录用考试《申论》试题及参考答案2006年中央、国家机关公务员录用考试《申论》试题及参考答案2007年中央、国家机关公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年中央、国家机关公务员录用考试《申论》试题及参考答案2009年中央、国家机关公务员录用考试《申论》试题及参考答案2004年上半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2004年下半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2005年上半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2005年下半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2006年上半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2007年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2006年广州市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2007年广州市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年广州市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2007年深圳市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年上半年深圳市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年下半年深圳市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2008年深圳市招警录用考试《申论》试题及参考答案2009年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2009年广州市公务员录用考试《申论》试题及参考答案2009年广东省公务员录用考试《申论》模拟试题一及参考答案2009年广东省公务员录用考试《申论》模拟试题二及参考答案2010年国家公务员录用考试公共科目《申论》试题及参考答案——省级（含副省级）以上综合管理类2010年国家公务员录用考试公共科目《申论》试题及参考答案——市（地）以下综合管理类及行政执法类2010年广东省公务员录用考试《申论》模拟试题及参考答案解析2010年上半年广东省公务员录用考试《申论》试题及参考答案2010年上海市公务员录用考试《申论》试题及参考答案

<<2011广东省公务员考试教材>>

章节摘录

材料1： (1) 传销于20世纪90年代初进入我国东南沿海。

1990年，中美合资雅芳有限公司将传销模式悄悄引进了中国，“雅芳小姐”上门推销商品的方式，令当时试图挣脱计划经济束缚的市场耳目一新。

雅芳公司的探路成功，令一些在境外被围剿已久的传销公司欣喜若狂，他们对中国庞大的市场向往已久，中国在传销管理上的空白似乎也使他们可以毫无风险地放手攫取财富。

于是，从1992年开始，国外传销公司打着独资、合资旗号鱼贯进入中国。

国内一些机构在窥探到其中奥妙后，也纷纷做起了传销生意。

到1993年，几乎全国所有省会城市、沿海大中城市都有传销公司活动。

据业内人士估计，当时有营业执照和没有营业执照的传销公司近200家，从事传销活动的人员不低于100万人。

(2) 传销，在国（境）外又称直销，一般是指企业不通过店铺经营等流通环节，将产品或服务直接销售、提供给消费者的一种营销方式。

由于传销销售成本较低等优点，国外许多企业采用了这种营销方式。

传销传入我国后，立即发生了异变，一些不法分子利用传销具有组织上的封闭性、交易商的隐蔽性和传销人员的分散性等特点，利用我国市场经济体制尚不完善和群众消费心理尚不成熟，进行各种违法犯罪活动。

变相传销活动一般是以高利润为诱饵，传销的组织者对参加者承诺的利润回报，远远高于正常的经营活动。

变相传销一般是无店铺经营，他们所从事的活动并不是以商品流通为目的，而是打着推销商品的幌子，从参加者身上获取钱财。

参加传销的人员向“下线”兜售的产品，其价值远远高于市价，远远背离它的使用价值。

因此，传销者赚取的并不是产品销售带来的正常利润，“下线”拿钱不是买商品，而是买自己参加传销的“资格”和“位置”。

这是一种层层骗财的把戏，谁是最后的参加者，谁就是最后的受害者。

而最后的受害者往往人数众多，获利的只是一小部分人。

传销这种严重亏空的营销方式，得以继续的唯一途径就是利用“下线”交付的“人头费”支付对“上线”的回报，一旦难以为继或骗局败露，其结果大多是不法分子携款逃之夭夭，或故意露个“破绽”，让工商执法机关查处，以便以“不可抗力”为借口终止经营，拒不退款，把矛盾转向执法机关和政府部门，其手段和用心十分恶毒。

变相传销这种欺诈行为，已使全国成千上万的群众上当受骗。

因钱财被骗、血本无归引发亲友反目、子女辍学，甚至无家可归、家破人亡的惨剧时有发生。

这些事件的发生给人民生命财产安全、社会经济秩序和政治稳定造成了严重危害。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>