

4月4日 19:00

申论五作业

公考通网校

www.chinaexam.org



公考通 APP



微信公众平台

(参考答案在最后)

第一题:

资料六中介绍了 M 公司的发展案例。加入你是某经济日报的记者, 请就 M 公司的“成功之道”写一篇短评。(30 分)

要求:

(1) 紧扣资料, 评论有深度; (2) 字数不超过 600 字。

资料 6

浙江产大民企, 也产“小巨人”, 从打火机大王、吸管大王, 到袜子大王……这些“小巨人”在浙江经济转型升级中扮演着非常重要的角色。湖州 M 电气科技有限公司就是这样一家企业。“我们主要研发、生产和销售交流接触器的铁芯。”企业负责人沈某介绍, 在空调、高铁、发电设备上, 都会用到交流接触器, 铁芯就是其中非常重要的一个部件。虽然成立时间只有 7 年, 作为行业领头羊, M 公司已成为这个领域的隐形冠军, 其合作伙伴中, 更不乏 ABB、西门子、HCC、格力、正泰、德力西这样的知名企业。“这是一个细分领域, 早前市场呈现空白状态, 我们瞄准并提早介入, 就有了先发优势。”沈某表示, “小小一块铁芯, 从外观上看没有什么特别, 可其实对精度、硬度等要求都很严格。”产品生产工艺流程图显示, 一个小小的铁芯生产, 要经过冲压、插铆钉、铆压、放置短路环、压紧短路环、磨削等十多个环节。不过由于生产自动化程度的提高, 目前产品的生产效率非常高。沈某说: “以前的冲床需要手工送原材料、脚踩冲压, 卡尺量厚度, 现在都一体成型了, 快捷而省力; 以前的磨床都是人工手动操作, 一个人管一台, 现在电脑控制, 一个人可以管两台, 精密而省力; 以前的成品包装环节需要人工刷油防锈, 现在采用机器自动雾化喷油, 均匀而省力……”在这些生产环节的前世今生介绍中, 沈某的语气里难掩骄傲: “每个工艺环节我们都在不断追求技术改进, 除了降低成本, 更重要的是提升了产品质量。”据介绍, 早前 M 公司就自主设计了铁芯自动化专业生产流水线, 并且一直在生产中边做边改, 最近一次是把生产中的部分环节替换成机械手, 所需人工由原先的三人减少到一人, 效能也大为提高。另外, 由于产品精度高, 生产所需的模具也需要相当高的精度, 为此企业除了投入巨资添置生产设备, 还自主研发相关模具以提高生产效率。如 M 公司自主研发的一款铁芯冲压模, 使得出品率从“一出二”提升到“一出四”, 节省原料效果显著。由于创新不断, M 公司不仅取得了 2 项发明专利、4 项实用新型专利, 也是整个吴兴区科创园内最早通过 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证的企业。2014 年, M 公司还被评为浙江省科技型中小企业。技术上的创新, 使得产品的品质更加稳定, 由此也赢得了诸多知名品牌的信任。不久前, 在 ABB 的网上全球招标工程中, 企业在 SIZE8 号铁芯产品上的得分一直名列前茅。这款产品主要用在核潜艇的交流接触器上, 一旦中标, 对 M 公司发展的影响不言而喻。“和一流的企业合作, 也推动我们要做一流的企业。”沈某坦言。在这种“做一流企业”的理念推动下, 近几年, 面对经济不甚景气的大环境, M 公司每年销售额都有 20%到 30%的增长, 客户群也相当稳定。

浙江是全国率先提出打造“隐形冠军”企业的省份。2016 年 8 月, 浙江省经信委发布《关于培育隐形冠军, 促进中小企业“专精特新”发展的通知》, 2017 年 2 月, 浙江省政府出台《关于推进中小微企业“专精特新”发展的实施意见》, 明确将“专业化、精品化、特色化、创新型”作为引导我省中小微企业的发展方向。“十三五”期间, 浙江计划在全省范围筛选 1000 家左右走“专精特新”发展道路的中小企业建立隐形冠军培育库, 确认 100 家左右隐形冠军企业, 示范带动更多的中小企业走“专精特新”发展道路。对于隐形冠军的认定和培育对象, 浙江省重点关注纺织、服装、皮革、化工、化纤、造纸、橡胶塑料制品、非金属制品、有色金属加工、农副产品加工等 10 个制造行业。

第二题:

根据给定资料 7, 以“天合光能”的经验为例, 以提纲的形式写一份关于“光伏企业‘走出去’”的经验介绍材料, 供有关政府部门参考。(25 分)

要求:

(1) 根据给定资料, 总结经验; (2) 分条表述; (3) 内容准确、全面、有条理; (4) 不超过 400 字。

资料 7

2011 年以来, 整个光伏行业进入了最困难的调整整合期, 过去几年间经历了很多的挑战, 也遭受了很多质疑, 尽管经历 3~4 年的挑战或洗牌后, 走出了低谷, 进入了持续发展的轨道, 但是这一轮光伏行业的洗牌还没有结束。2015 年 3 月, 经国务院授权, 国家发展改革委、外交部、商务部三部委联合发布推动共建“一带一路”的愿景与行动, 其中明确提出促进沿线国家加强在新能源等新兴产业领域的深入合作。2016 年第九届亚洲太阳能论坛上, 国家能源局局长表示, 中国与亚洲其他国家具有很强的互补性, 因此亚洲各国应加强区域合作, 抓住全球新一轮能源转型的机遇, 中国光伏企业也应更多地“走出去”。在“一带一路”战略的推进中, 中国将把能源基础设施建设作为重点内容, 在太阳能领域展开全面合作。光伏行业专家赵某表示, “‘一带一路’沿线国家光伏产业处于起步阶段, 市场需求量也在快速增长, 这也给中国光伏企业去产能化带来机会。同时, ‘一带一路’战略也促进了中国光伏企业海外布局的步伐, 对规避欧盟光伏‘双反’有一定效果。”

天合光能董事长兼首席执行官高某 2015 年的行程大都和南亚、东南亚有关, 在 2014 全球十大光伏制造商榜单上, 有 6 家是中国企业, 天合光能上升至第一位。2015 年 5 月 16 日, 高某出席印度总理莫迪与中国工商业界领袖的会见, 并同印度 Welspun 公司首席执行官签署了合作谅解备忘录, 双方合作拟在印度建设 1GW 电池、1GW 组件制造基地, 并吸引产业链上下游企业投资, 形成规模化的光伏产业园。此举受到了印度从国家领导人到合作企业的欢迎。高某表示, “印度这个产业园不是简单封闭的, 而是开放型的, 不是仅包括当地企业, 而是在全球范围内进行资源配置, 配套企业也不一定是常州天合光伏产业园的企业, 也可以有新的企业进来。谁有这个竞争力、谁有发展意愿、谁有合作共赢的理念我们就欢迎谁, 这样的话不仅是给园区的企业, 也给最后的客户和当地的政府带来好处。”同时, 光伏产业链上各企业代表阿特斯、新日光、阳光电源、江苏爱康、信义光伏、苏州中来光伏等一同签署了“光伏产业国际合作宣言”, 表示愿意携手共进, 一起开拓海外市场, 抱团共赢。此外, 天合光能集团泰国工厂投产仪式于 3 月 28 日在罗勇府安美德工业园举行, 在泰中两国各方面的支持下, 天合光能自 2015 年 4 月 4 日奠基到 2015 年 12 月 30 日具备生产能力只用了 241 天。此外, 天合光能、越南投资的新的太阳能项目也已落地, 并实现量产。目前, 天合光能已在南美、非洲、中东、亚太等市场站稳脚跟, 市场份额名列前茅。

“天合光能还组建了国家重点实验室, 吸引全球创新人才, 引进来自于全球顶尖的光伏专家进入我们的技术委员会, 不仅包括中国, 还有美国、德国的一些顶级专家都是我们学术委员会的委员, 这些专家让我们把握到正确的研发方向, 并研发出世界一流的科技成果。我们除了自行研发, 招揽全球研发人才以外, 还和中科院、中山大学、南京大学、南开大学以及国外的大学、研究机构开展合作, 一起研发。”高某表示, 到 2016 年, 天合 12 次创造功率、转换效率的世界纪录, 引导和参与了 53 项中国和国际标准的制定, 成为全球产业技术创新的引领者。2015 年 1 月, 天合光能获得了由权威认证机构德国莱茵 TÜV 颁发的 2014 年“莱茵之星光伏组件奖”, 天合光能在产品质量上以“达到德国优秀公司水平”为目标, 整合了一套天合 ISO9000+ 的质量管理体系。高某表示, “依靠创新, 我们在危机中面对挑战构建出了自身新的竞争力, 危机过后我们的水平得到了大幅度的提升。”高某介绍说, “我们用德国公司的人做我的质量管理人员, 用美国公司的人做我的商务全球管理人员。他们接受了长期训练, 素质高, 质量观念非常强, 带领天合光能一下子达到了国际一流的质量管理水平。随之而来的是好质量又促成了客户的良好口碑, 品牌也建立起来了。”

【参考答案】

第一题：

精益求精方是成功之道

M公司是浙江民企中的“小巨人”，在浙江经济转型升级中扮演着非常重要的角色，其主要研发、生产和销售交流接触器的铁芯。虽然成立时间短，但作为行业领头羊，M公司已成为这个领域的隐形冠军，与多家知名企业合作。

M公司的成功在于：一、在细分领域，早前市场呈现空白状态，M公司瞄准并提早介入，取得先发优势。二、不断提高自动化程度，保证产品的生产效率。每个工艺环节都追求技术改进，以满足产品对精度、硬度的严格要求。三、M公司自主设计铁芯自动化专业生产流水线，并且在生产中边做边改，把生产中的部分环节替换成机械手。四、企业投入巨资添置生产设备，还自主研发相关模具以提高生产效率。五、树立“一流企业”的理念，M公司积极争取与一流企业合作，不断推动自己向一流企业迈进。

M公司创新不断，取得了不少成绩：一、降低了成本，节省了原料，提高了效能和生产效率。二、获得多项专利，并通过质量管理体系和环境管理体系认证。三、被评为浙江省科技型中小企业。四、技术上的创新，使得产品的品质更加稳定，由此也赢得了诸多知名品牌的信任。五、在经济不景气的环境下，销售额每年都有增长。

第二题：

关于光伏企业“走出去”的经验介绍

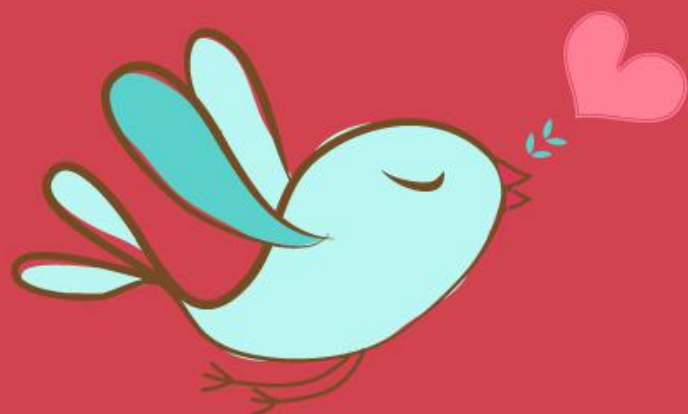
光伏行业仍然面临挑战，要抓住新一轮全球能源转型的机遇，在“一带一路”战略的推进下“走出去”。以下是“天合光能”的成功经验：

一、开拓“一带一路”沿线国家的市场，抢占市场份额。与沿线国家合作，建设光伏制造基地，吸引产业链上下游企业投资，形成规模化的光伏产业园；注重开放性，在全球范围内进行资源配置，配套企业允许新企业加入。

二、产业链上的企业加强合作，签署合作宣言，一起开拓海外市场，抱团共赢。

三、加强技术研发，引领技术创新。组建国家重点实验室，吸引全球顶尖研发人才、创新人才；与大学、科研机构合作研究；把握到正确的研发方向。

四、提高质量，建立品牌。以达到国际一流质量为目标；整合质量管理体系；聘用素质高、质量观念强的人才做质量管理，提高质量管理水平。



美好的事情即将发生...

something wonderful is about to happen