

11月13日 19:30

申论三作业

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)

专项训练(一)

【作答要求】

结合资料 2、4、5、6,谈谈你对小微企业发展“专精特新”导向的理解。(30分)

要求:(1)观点正确,理解深刻;(2)不拘泥于给定资料;(3)字数不超过 600 字。

【给定资料】

资料 2

1969年,25岁的鲁冠球凭着东拼西凑的4000元钱,带领6名农民白手起家,在萧山创办了“宁围公社农机厂”。为求生存,他千方百计为周边公社的农具提供各种配套,“人家要什么就做什么”。凭着鲁冠球超凡的经营能力和敏锐的市场嗅觉,企业越做越大,到1978年,全厂已有400多人,年产值300余万元,厂门口也先后挂上了“宁围农机厂”“宁围轴承厂”“宁围链条厂”“宁围失蜡铸钢厂”和“宁围万向节厂”等七八块牌子。就在一切看上去都顺风顺水的时候,鲁冠球却作出了一个惊人的决定,他把挂在厂门口的几块厂牌一一拆了,只留下一块“萧山万向节厂”——他决心今后只把精力投放到一个产品中,那就是汽车的易耗配件“万向节”上。鲁冠球后来说,他从1978年开始考虑一些问题,“做工厂不能有什么就做什么,到了一定的时候就要小而专、小而精”。自此,这家“身份低微”的企业从当时的“冷门”行业一跃发展成为今天营收超千亿、利润过百亿的现代化跨国企业集团,被誉为“中国企业常青树”。

浙江义乌S日用品有限公司创始人楼某14岁时就随父走街串巷,鸡毛换糖,收过农药瓶、摆过地摊、搞过养殖……15年间干过20多个行当,但积蓄寥寥。1993年底,已是而立之年的楼某慢慢意识到,什么都尝试便什么也做不好,他决定抓住手中的吸管生产设备,一门心思做吸管,从此不再换主业。“吸管这东西,一次性、几厘钱、低门槛、低技术、低利润,在餐桌上都是白送,还没人关注,只能挣一点辛苦钱。”楼某说,“家庭抱怨、员工怀疑,但我仍然坚持原定的路径,未来五十年只做一根吸管。”20多年来,S公司坚持专业化发展道路,坚守实业,不多元,不浮躁,不急功近利,将一根吸管做精、做强、做到极致。目前,S公司拥有各类塑料吸管生产流水线200多条,企业员工600余人,年生产各类塑料吸管近万吨(200多亿支),已成为全球质量最好、品种最全、创新最多、市场覆盖面最广的塑料吸管生产企业,是当之无愧的“行业领导者”。

资料 4

在浙江嘉兴众多小微企业中,不乏成功转型升级的样本。海归创二代徐某通过不断创新,将一个传统的图文打印部变成了融信息化与数字化于一体的档案管理有限公司。徐某的父亲在上世纪九十年代承包了一家村办企业,1995年开办了D文体用品店;到2002年,在全市已拥有4家大型文体办公用品店,并在市、县大型商场设立了多家专柜;2006年,又增加图文经营项目,并在2009年将图文业务独立开设成为一家企业,可以说这是一个有着“转型基因”的企业。2010年,从新加坡留学回国后,徐某从图文业务开始做起,迈上了商海之路。经过一年多的历练,徐某发现,公司要发展,必须有先进的技术引领行业。为此,他引进日本先进机器,

将传统打印业务转向了数字化印刷。2012年，经过结构调整和技术提升的D文体商行已经在行业内崭露头角，并在2013年获得浙江省数字印刷经营许可证，成为嘉兴市唯一拥有此经营权的企业。同时，D数字印刷有限公司也成为嘉兴市政府定点印刷单位。这一次成功转型后，有着国际视野的徐某发现，越来越多的客户不但对印刷业务要求越来越高，而且很多人对原始文件的数字化加工要求越来越迫切。“一些人的档案都是纸质的，无法满足现代社会电子化的需求。”徐某从客户需求中看到了商机。2013年，徐某再次引进先进技术，在数字化印刷的基础上，增加了数字化加工。此后，徐某又走遍广东、北京、上海等地，经过认真考察后，他建起了嘉兴第一座民营档案馆——浙江W档案管理技术服务有限公司。数字化档案馆的建设突破了传统的、封闭的档案管理模式，实现了档案工作以手工管理为主向以计算机管理为主、以管理档案实体为主向以管理档案信息为主、以档案存储保管为主向利用服务为主的转变。

资料5

2016年浙江省小微企业成长指数上升趋势明显，综合贡献力、核心竞争力、成长活跃度、制度供给力指数等方面均有不俗表现。蓬勃向上是浙江省小微企业成长的主旋律，但是也有一些值得关注的问题：近年来受内需不足、外围经济增长乏力，原材料、劳动力、物流、资金使用等成本逐年攀升及企业产品价格难以上涨的影响，小微企业面临的生产经营风险有所增加；“成本高、税费高、融资难、招工难”等问题没有完全解决，许多企业依然面临较大的生存压力；以传统制造业为主业的小微企业在产品经营定位上大多采取低成本、低价格、低回报的策略，自主创新能力不足，技术力量薄弱，产品低端化、同质化现象严重，常以低廉价格为市场竞争主要手段；政府资金扶持力度、企业融资便捷程度、税收减免和用房用地优惠政策、政府机构办事效率等制度供给仍需加力，企业政策获得感需要进一步增强。

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。

专项训练（二）

【作答要求】

根据“给定资料 2”，解释“山寨”一词的涵义，并分析“山寨”和“创新”之间的关系。（20 分）

要求：分析合理，条理清楚，语言简练，字数不超过 350 字。

【给定资料】

资料 2

Z 来自美国，是一名著名的市场咨询师。今年，他基于 5 万份消费者调查报告和对多位商界人士的访谈，出版了《山寨中国的终结》一书。在书中，他认为，在上世纪 90 年代末中国众多公司中，没有一家是以特别有创新力而著称的。它们模仿西方公司的商业模式，然后包装一下推给中国消费者，通过扩大规模和市场份额来积聚财富。Z 甚至说，那时候，只要硅谷的一个科技初创企业获得了投资，几百个山寨它的中国企业就会在几个小时内成立。

Z 为中国公司经历的漫长的山寨时期进行了辩护。他指出，试图创新在当时反而不利于融资，因为创新可能会带来风险。“在中国（当时）那个尚未成熟而又迅速发展的市场中，坐享其成的机会太多了，‘低垂的果实’还有大把可摘。如果有这么多美味的苹果挂在你面前，又何必为难自己爬上更高的枝头呢？”Z 反问道。

Z 指出，有人持中国人就会山寨、不会创新的观点，典型例子是美国经济学教授帕诺斯·穆都库塔斯。2012 年，他在《福布斯》杂志上撰文称，中国人“儒家的顺从性”阻碍了创新，中国永远都不能成为创新的温床。Z 很不认同这种观点。

在 Z 看来，中国公司的山寨行为是外部环境造成的。而现在，这种环境正在剧烈地改变着，中国公司也正在从“山寨阶段”向“创新阶段”过渡。Z 列举了某设计公司的例子。2010 年，在深圳注册和能查到的设计公司就有 1.3 万家，其中绝大部分以模仿、山寨为主，该公司也是其中之一。2012 年，公司领导决心改变战略，走原创的路子。3 年后，深圳的设计公司只剩下 400 多家，但该公司却从当年只有一间房子的小公司，成为今天在 10 个城市设立办事处、拥有 800 多名设计师的行业翘楚。“中国公司不再简单地山寨美国和欧洲。中国消费者需求的变化要求中国公司更注重创新。创新所带来的市场激活和产业价值也正在逐渐显现出来。”Z 在书中总结道。

Z 在书中也展现了创新型公司发展面临的一些问题。一些公司在推出一些新产品后，市场上马上会出现大量山寨仿造产品。“创新产品会遭到山寨仿造，这是个难解的课题，企业也很无奈。”一位公司负责人说，“我们呼吁相关部门能出台更有力度的政策，来保护创新。但现在，创新者也不必过于担心被山寨的问题，因为大众对原始创新、对设计师的智力价值的尊重在不断提升，包括粉丝经济，都使得市场的方向是积极的。而且，随着互联网技术和产品智能化发展，山寨只能仿造形式，仿造服务和内容的成本则太高。所以，我们也呼吁企业去做大产品创新，也就是带有附加服务价值和数据价值的产品创新，这样抵御山寨的能力会有所增强。”

【参考答案与解析】

（一）【参考答案】

小微企业发展“专精特新”导向是指深入贯彻省委省政府决策部署，将“专业化、精品化、特色化、创新型”作为引导中小微企业的发展方向。

第一，“专业化”就是专注核心业务，增强专业化生产能力，集聚人力财力资源，明确主攻方向，着力于产业链中某个环节或某个产品。

第二，“精品化”就是对品质精益求精，增强精品制造能力，采用精细化生产配套设备，严格按照精细化标准组织生产，提高产品精良度。

第三，“特色化”就是聚焦特色优势，自主研发设计，生产特色产品，形成核心竞争力。

第四，“创新型”就是瞄准市场需求，开展技术创新，增强快速更新能力，创新管理模式。

小微企业发展也面临政府资金扶持力度不足、企业融资便捷程度低、优惠政策制度跟不上，企业政策获得感不强等问题。“专精特新”导向同样需要政府发挥作用，出台让企业更有获得感的扶持政策，畅通融资渠道，提供资金扶持，重视示范项目。

这一导向是中小微企业转型升级的客观要求。当下小微企业发展水平不高，自主创新能力不足，技术力量薄弱，产品低端化、同质化现象严重，价格低廉，生产经营风险高、生存压力大；同时也面临政府资金扶持力度不足、优惠政策制度跟不上、企业融资便捷程度低、企业政策获得感不强等问题。而众多转型成功的小微企业已经验证只有“专精特新”的道路才能提高产品质量、优化品种、加强创新、扩大市场覆盖面，提升企业的知名度，才能促进企业不断发展。

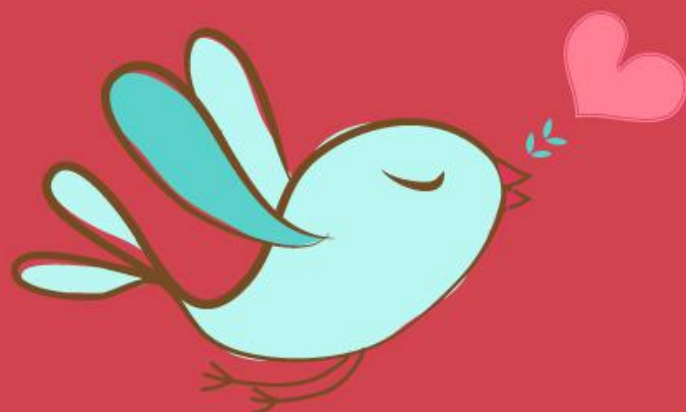
因此，走“专精特新”的道路势在必行，必须重点关注制造行业，筛选中小企业，建立隐形冠军培育库，示范带动“专精特新”发展道路。

（二）【参考答案】

1. “山寨”指企业创新能力不足、受外部环境影响，通过模仿形式、服务、内容，进行包装，扩大规模 and 市场份额来积聚财富的商业模式。

2. 山寨是创新的必经之路，创新是山寨的终极目标。①山寨更利于融资，降低风险，能够让企业迅速扩大市场，获得更多的机会。②但随着市场环境的改变，创新能带来市场活力，产业价值，满足消费者需求；大众对原始创新、对设计师的智力价值的尊重不断提升，而且随着互联网技术和产品智能化发展，仿造成本太高，从而倒逼企业由“山寨阶段”向“创新阶段”过渡。

3. 因此，企业要做大产品创新，将附加服务价值和数据价值融入产品，抵御山寨；相关部门要出台更有力的政策，保护创新。



美好的事情即将发生...

something wonderful is about to happen