宁波市电线电缆商会
简　报

2011年第3 期　　总第 7 期
宁波市电线电缆商会秘书处　　2011 年07月 27日

本 期 提 要

- 商会要闻
- 行业交流
- 会员风采
- 简讯传递
- 行业资讯
- 律师说法

商会要闻

学习成功经验　感受先进文化

——商会组织会员企业参观考察浙江吉利公司

6月21日，商会秘书处组织会员企业负责人，参观学习了我市市长质量奖获奖企业——浙江吉利汽车有限公司生产基地，受到吉利公司热情接待，并带领会员们参观了展示大厅和生产车间。在参观学习中，接待员生动具体地介绍了企业管理的成功经验和先进文化，使会员企业印象深刻。

吉利集团接待人员用精美的PPT介绍了吉利集团的发展历史、业务范围、汽车类型、人才战略、企业文化及未来远景等情况。接着映入眼帘的是冲压生产线、焊接生产线、总装生产线等井然有序的生产环境、机器轰鸣的热闹场景、工人们一丝不苟的工作态度、机器人手臂灵活操作技术以及墙体上发人深思发人深省的智慧话语、休息处书柜里装满的书本与杂志，把人带入充满浓郁文化气息的现代化生产车间，诠释着现代技术与文化的完美结合。在参观的过程中，大家对吉利集团董事长李书福倡导的“问题文化”表现出浓厚的兴趣，“发现问题是好事、解决问题是大事、回避问题是蠢事、没有问题是坏事”的醒目标语随处可见。企业通过技术革新、合理化建议、金点子工程等多种形式对企业的生产管理、技术质量、销售服务等工作提出意见建议，倡导和鼓励一线员工提出合理化创新建议，最大程度焕发员工创新激情，激活员工创新潜能。吉利的“问题文化”引起了会员企业热烈深入地讨论，在赞扬和交流声中结束了本次参观学习活动。

通过本次参观学习活动，使会员企业学习了优秀企业先进的管理理念、领略了优秀企业浓厚的企业文化以及完善的激励机制，也为今后企业在发展中，提供了良好的借鉴素材。

吉利汽车

宁波市电线电缆商会召开一届二次会长会议

2011 年 6 月 28 日下午，宁波市电线电缆商会一届二次会长会议在云环电子集团有限公司集团总部会议室隆重召开。商会会长、浙江球冠集团有限公司董事长陈永明；副会长、宁波康兴电缆有限公司总裁王献民；副会长、宁波一舟投资集团有限公司董事长张文阳；副会长单位、宁波云环电子集团有限公司董事长崔登来、常务副总应厚田、办公室主任姚爱月参加会议。应邀参加会议的还有商会顾问、市质监局张丽处长。本次会议由商会负责人做工作报告，商会顾问、市质监局张丽处长，进行指导。商会会长陈永明做总结发言，商会副会长崔登来主持会议。

会议回顾了商会秘书处今年上半年以来工作开展情况，对商会 2011 年下半年工作进行了着重讨论，其中建立商会沟通平台、组建商会专家库、继续做好发展会员等工作，得到了与会人员的高度肯定与积极响应，大家表示将在各自领域与地区发挥影响，积极发动电线电缆及上下游企业参与商会活动，与商会共发展。

会上商会顾问、市质监局张丽处长就企业导入卓越绩效管理模式的意义和作用，向与会领导作了宣讲。

陈永明会长对商会秘书处上半年的工作与此次会议表示了肯定，也对商会 2011 年下半年工作充满了期待。同时陈会长还强调，商会应加强自身能力的提高，凝聚本地同行业，借助商会这个平台同心协力，谋求共同发展。

行业交流

2011年卓越绩效管理模式高层培训班召开

为进一步加强质量强市建设，深入开展质量强企、质量强业，引导和推动企业追求卓越绩效管理模式，建立先进的经营发展理念，促进管理创新和转型升级，由宁波市市长质量奖专家评委办公室组织举办的“2011年卓越绩效管理模式高层培训班”于六月三十日在宁波市委党校会议中心召开。

市质监局黄向华副局长作了开班动员。黄局长在动员讲话中特别寄语行业协会（商会）在管理工作的推动、标准工作的提升、绩效管理模式的探索等方面加强和质监局对接，充分发挥行业协会（商会）的作用。

中国质协学术教育委员会、研究院培训中心高级顾问、全国首批卓越绩效模式认可导师、全国质量奖评审员教师、全国六西格玛管理推进委员会、质量经理资格论证委员会专家委员龚晓明先生就卓越绩效管理模式对企业发展的作用进行了主题演讲。

首届市长质量奖获奖企业宁波方太厨具有限公司总裁茅忠群先生着重从卓越绩效模式的背景、过程、成效及体会四个方面介绍了《方太公司追求卓越之路》创奖体会。

我商会秘书处负责人，及我商会推荐企业的主要负责人参加了本次培训。

下午市质监局安排了与行业协会（商会）有关工作的对接活动，我会秘书处也参加了本次对接活动。

虚心学习谋创新　增进交流求发展

近期，我商会秘书处负责人，前往宁波市汽车零部件产业协会和宁波市照明电器行业协会进行学习交流。在汽车零部件产业协会秘书长黄小华和照明电器行业协会李家康主任的热情接待下，大家就如何做好商（协）会的基础工作；如何增强商（协）会的生命力；如何借助政府的资源服务企业等问题，进行了很好的交流。我秘书处就商会发展的难点问题，向黄秘书长和李主任进行了请教，黄秘书长通过介绍自身协会的发展情况，为我们开拓工作思路，提出了许多良好的建

议，使我们受益颇多。李主任就协会发展的瓶颈问题谈了自己的见解，并给我们介绍了为会员企业办好培训的体会，为我们服务企业传授了可贵的经验。

为更好的借鉴成功经验、拓宽工作思路、加强功能提升，我会秘书处将继续不断学习其他协会的优点，取长补短，努力提高服务会员企业的能力，为促进商会、企业的共同发展而努力。

我商会秘书处出席浙江省非公经济领域纪念建党90周年暨先进典型宣讲电视电话会议

省非公有制经济领域纪念建党90周年暨先进典型宣讲电视电话会议7月12日在杭州召开。省委副书记夏宝龙在会上强调，广大非公有制经济人士要坚定信念跟党走，创业创新谋发展，履行责任促和谐，积极参与浙江的改革发展进程，进一步发挥自身的力量和作用，为我省科学发展走在前列、全面建成惠及全省人民的小康社会再立新功。全国工商联副主席庄聪生，省政协副主席、省工商联主席徐冠巨，省政协副主席、省委统战部部长汤黎路出席会议。

会上，华立集团有限公司董事局主席汪力成、富通集团有限公司董事长王建沂、海亮集团有限公司董事长冯亚丽、西子联合控股有限公司董事长王水福、中天发展控股集团有限公司董事长楼永良、传化

集团有限公司党委书记陈捷、宁波天生密封有限公司董事长励行根、康奈集团有限公司副总裁郑莱莉等8名先进典型代表作了宣讲。

市委副书记陈新，市人大常委会副主任、市工商联主席崔秀玲，市委统战部长郁伟年，市委统战部副部长、市工商联党组书记余海大等出席宁波分会场会议。我商会秘书处应邀出席了本次会议。

会员风采

康兴电缆获市“和谐企业创建先进单位”称号

近日，从宁波市委、市政府召开的宁波市和谐企业创建工作大会传来喜讯，康兴电缆喜获“宁波市和谐企业创建先进单位”荣誉称号。

自开展创建和谐企业以来，公司党总支将此项工作列入年度共性指标考核内容，并成立和谐企业创建工作领导小组，在构建和谐企业的实践中，着力推动解决员工最关心、最直接、最现实的利益问题，加快建设规范有序、公正合理、互利共赢、和谐稳定的社会主义新型劳动关系，使员工同心同德，尽职尽责，实现企业的和谐稳定发展。

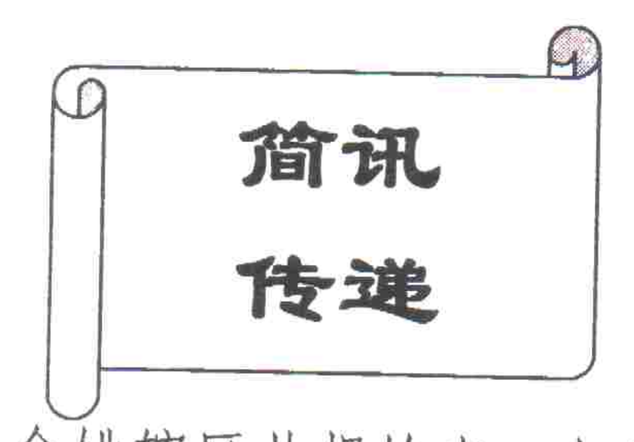
同时，公司建成设施完善、功能齐全的职工文化活动阵地，充分发挥党工团的组织作用，丰富职工业余文化生活。并开办了富有特色的康兴报、开辟了内容丰富的宣传栏，组建“志愿者服务队”，积极

参与社会公益事业，进一步宣扬了康兴企业文化理念，增强了企业的凝聚力和向心力，营造了共建共享和谐社会的良好氛围。

云环服务公司被授予“宁波市外贸公共服务平台”称号

2011年5月20日，经宁波市对外贸易经济合作局、宁波市财政局共同考核认定的首批64个“宁波外贸公共服务平台”正式亮相，余姚云环企业服务有限公司榜上有名。

外贸公共服务平台的授予，标志着公司的服务品牌又上了一个新台阶，公司全体员工将以更加优质、高效的服务为全市外贸等企业提供全方面的公共服务。



余姚电线电缆出口量增质升

据余姚检验检疫局统计，今年1月至5月，余姚辖区共报检出口电线电缆产品3481批，货值6762.8万美元，同比分别增长6.03%和12.01%，检验不合格8批，货值7.2万美元，同比分别大幅下降38.46%和79.52%，实现了出口量和产品质量的双提升。

由于企业劳动力等生产成本的持续走高，企业面临出口利润急剧下降的严峻形势，部分小企业迫于对订单数量的追求而一味降低生产成本，在一定程度上影响了出口电线电缆产品的质量。为确保出口电线电缆产品质量，近日余姚检验检疫局启动了对辖区78家电线电缆出口企业的专项整治行动，将从企业质保体系检查、型式试验涵盖确认和产品抽样检测等方面进行全面排查，严厉打击企业偷工减料、冒用认证、以次充优等违法违规行为。

（摘自中国质量新闻网）

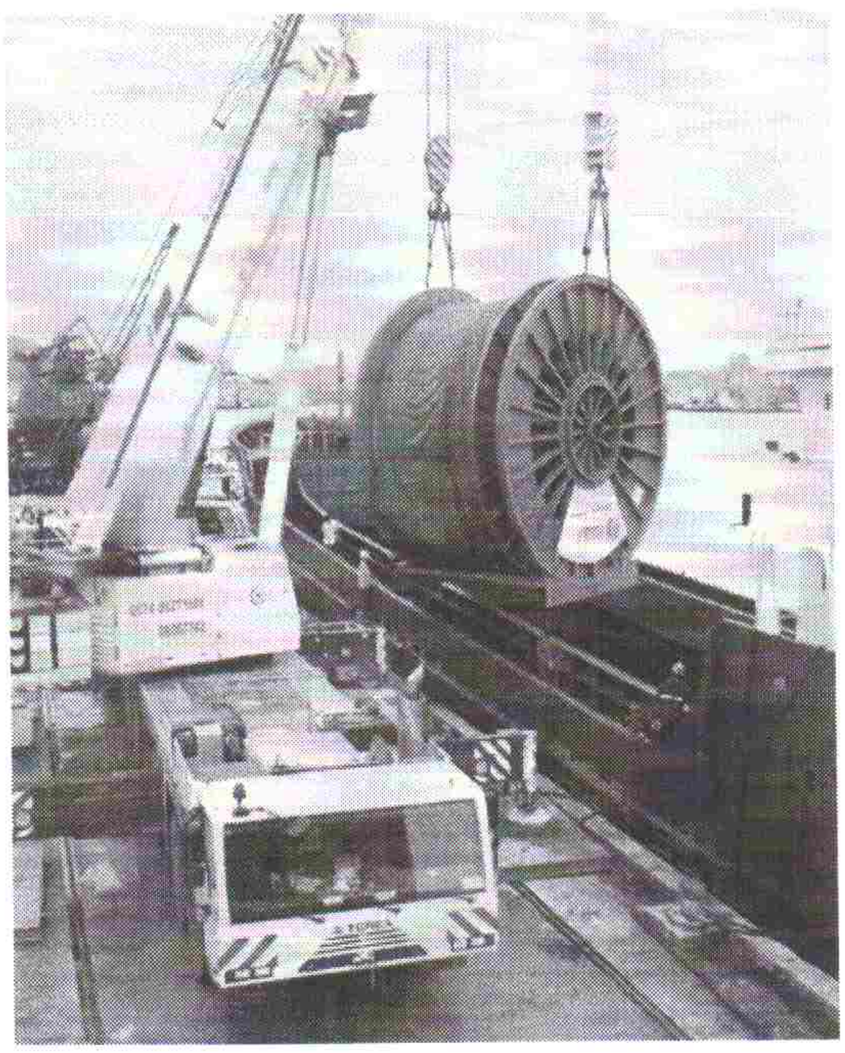
东方电缆为CACT制造的动力脐带缆交付使用

6月20日，为CACT作业者集团制造的DHYJTF41 8.7/15kV 3×185mm2动态缆，在完成插拔式快速接头安装后，从东方海缆专用码

头装船启运，即将交付使用。

据悉，该产品是国内首根“可解脱的浮筒式转台系泊系统（BTM）用动力脐带缆”。当初竞标时，公司充分总结国外动态缆的设计理念，并结合自身高等级海缆生产经验，为 CACT 集团设计了一套详尽的动态脐带缆方案，经与国际知名企业 JDR、PRYSMIAN 竞争，最终脱颖而出。

脐带缆是油气勘探采集的关键设备，该技术涉及到材料科学、水动力分析、力学疲劳分析等多个学科和领域。而 CACT 更是要求该产品要有“特殊插拔式防水接头”，因此增大了生产难度。在技术工程师和制造工程师的共同努力下，终不负重望，制造出的产品通过 DNV 认证，符合 ISO 标准，完全满足甚至高于该工程项目的技术要求。



行业资讯

智能电网给力电缆行业发展

当前智能电网的国际趋势

近年来，欧美一些发达国家大力提倡和积极发展智能电网，将其提升到国家能源、环境与经济可持续发展战略的高度来全力推行，

并试图通过投资建设智能电网达到近期刺激经济发展的效果。在国际金融危机中，奥巴马的经济刺激计划就包括了加快智能电网的发展。

智能电网的核心价值是提高能效，减少温室气体排放，利用各种高科技手段提升发、输、配、用电各环节的运行管理水平，节约资源，保护环境，最终能下降电价，广大用户受益。

美国能源部部长和商务部部长访华时指出，智能电网是世界电网发展的新趋势，可以引导各方更加高效地用电，实现节能减排，并希望中美双方能够在解决相关问题方面携手合作。当前美国积极推进智能电网的发展和试点工作，这是奥巴马政府组建以来着力推进的一件大事。美国已发布了智能电网建设的第一批标准。

中国各地区差异太大，不但环境不同，生活习俗不同，用电和缺电不平衡，完全实现智能电网目标，还存在漫长的路程，所以中国的智能电网发展必须走循序前进的道路，有地区试点逐步走向全国，先解决用电和缺电的平衡，再解决更加高深的全面智能化技术。

智能电网对各种电缆的需求

智能电网的一个大型工程，就是加大城市配电网、农村配电网建设和改造力度，特别是加大中低压配电网投资比例，解决供电和卡脖子等突出问题。由此可见，中低压交联聚乙烯绝缘电力电缆将分得较大的市场份额。10kV 和 35kV 移动型乙丙橡胶绝缘软电力电缆的需求也会上升。110kV 和 220kV 交联电力电缆年需求量也将逐年增加，500kV 交联电力电缆，若干年后，也会逐步走向国产化。另外，海上大型风力发电建设和并网，需要 35kV 浅海电力电缆的支持，数量也很可观。

中国超导电缆技术基本成熟，但是传输参数和经济效应，目前尚未达到大量推向商业化的程度，因此超导电缆能真正地在智能电网种应用，还存在较长的时期。

1. 超导电缆联网

美国打算在智能电网中推广应用超导电缆，而并非超高压输电技术，目标是超越四个时区将全国主要电网连接起来，以提高电网的安全性和电力调配能力。由于超导输电电压相对较低，与超高压线路相比，可减少输电损耗、电磁污染、占用走廊宽度降至最低，代表了世

界先进的技术方向。美国纽约长岛电力局(LIPA)与美国超导公司更联合建设的世界上第一条高温超导(HTS)电缆已于2008年4月22日投入商业运行。这一超导输电系统在满负荷运转时能够满足30万户家庭的用电需求，仅由三根138千伏的电缆组成。相比同样粗细的铜导线，他们的输电能力高达150倍。尽管这一工程造价昂贵，但是新型超导电缆的造价将降低五分之四，输电缆沟的宽度仅为一米左右。它的另一个优点是这种电缆能够防止由电网短路造成的故障电流。超导体有一种天生的电流限制能力，一旦电流增强到一定程度，它们就会失去超导性而变得像普通导体一样有电阻，使电流衰减。因此，该技术也得到美国国土安全部的支持。

2. 热核聚变应用

超导托卡马克实验装置(所谓"人造太阳")，也就是国际热核聚变实验堆计划(ITER)建设工程。

作为当今世界迄今为止最大的热核聚变实验项目，改项目所需要的高温环境必须由超导磁体提供的巨大磁性容器所提供，因此，超导电缆属于核心部件，"人造太阳"需要大量的超导电缆，这项应用优可能超前于电网连接超导的应用。

3. 近期应用领域

比较近期的高温超导电缆应用，可能包括以下领域：城市密集居住区、摩天大厦等;金属冶炼设备等大电流、短距离、小空间的应用中;电站和变电站内大电流传输母线等。国内曾有人提出，超导电缆有望取代八成城市地下电缆的观点。

4. 经济和商业反应

智能电网正成为拉动世界经济的下一个引擎，对中国而言，智能电网对投资的拉动作用非常大。世界银行也曾预测，2020年，高温超导电缆将取代80%的城市传统地下电缆，世界市场超导电缆销售额将达300亿美元。舆论驱动了股市狂热，一些打算投资超导的电缆企业，已经大肆宣传其股份前途一片光明，甚至鼓吹"超导是新能源最后的处女地!"，超导[淘股吧]作为大牛股的最低也得涨10倍!有许多股份从低部买入，翻番后仍然拿住的不多，能拿5倍以上的更是凤毛

麟角。但是也有人认为，早期发现大牛股其实并不是问题的关键，关键的是在逆境中能否坚持住。当然这些只是不属于技术的题外话。

中国超导电缆已经研究了一段时期，实际上国内有多个领域的研究项目，其中上海电缆研究所、上海交通大学，上海工业大学和上海电缆厂协作的超导项目研究正在进展之中。

综合光缆在铁路领域中早已广泛应用，对于智能电网也有可能需求。综合光缆的结构，除含有光纤单元外，还包含小规格电力线、控制线、信号线、仪表线、数据线和电话线等。目前没有定型，今后将按照智能电网规范或标准要求制造。

（摘自上海电缆研究所网站）

国际线缆行业发展趋势

欧美日等发达国家的电缆业在伴随本国经济发展、工业化的过程中形成了成熟的产业形态。在这些国家的经济结构中，制造业的比重逐渐下降和转移、基础设施日趋完善、经济增长相对缓慢，形成了需求下降和产业高度竞争的市场格局。从上世纪的九十年代起，这些国家的电缆制造业发生了一些显著的变化，这些变化体现了业界对电缆产业发展的思考和调整，因此值得我们关注。

1、兼并重组取得战略优势

一些公司基于战略发展的考虑，进行了兼并重组。原西欧市场最大的四家电缆公司：法国阿尔卡特、意大利比瑞利、德国西门子、英国 BICC 等公司通过重组，阿尔卡特只保留了光纤光缆业务，金属电缆业务从集团中剥离出来成立法国耐克森公司，耐克森又通过收购许多电缆企业成为欧洲乃至世界最大的跨国电缆公司之一；比瑞利收购了西门子的电力电缆业务、从美国通用电缆手中购买了原 BICC 等公司的电缆业务，成为欧洲第二大的跨国电缆公司，此后比瑞利公司又被意大利普睿斯曼收购；而西门子、BICC 公司则基本退出电缆市场。荷兰特雷卡公司原是北欧一家规模不大的通用布线生产商，通过不断并购欧洲以及其他地区的中小企业而成长为北欧地区市场最大的公司。这些兼并重组在经过磨合适应后，带来了欧洲电缆产业的复兴。战略性重组不仅使得这些公司有选择地进入或退出电缆制造领域，同

时其主要业务在全球的市场占有份额迅速提高，成为国际电缆业的巨头。如耐克森公司 2007 年的销售额为 74 亿欧元，有 90 家工厂分布在 32 个国家中，雇员 22000 名，其在德国的生产基地规模比本国(法国)还要大。

欧洲电缆业的重组还得益于欧洲统一的推进以及欧盟当局、各国政府产业政策的转换，这些政策的实施对电线电缆产业的重组起着重要的催化作用，在美国市场也有类似的战略性重组活动。

2、整合业务提高竞争力

日本电线电缆行业于上世纪九十年代后期跌入底谷，本世纪初开始进行公司间的业务整合，并使电缆业逐渐走出低谷。如在高压电力电缆制造领域，住友公司与日立公司合资成立了 J-Power 公司；古河公司与藤仓公司成立了 Viscas 公司；昭和公司与三菱公司成立了 Exsym 公司。这样原来六家高压电缆制造商就只剩下三家，而类似的公司间业务整合还发生在日本的绕组线和建筑导线制造领域。日本电线电缆行业将其称之为“选择与集中”，其含义为通过选择与集中进行业务整合。通过整合使得相关业务的经营资源集中、规模扩大、成本降低、研发能力提高，在国际上更具有竞争力。

3、转移生产基地获得超额收益

近几年，许多国际大的电缆公司纷纷将生产重心转移到亚洲等区域，尤其是中国。其原因在于：这些区域的经济快速增长带来市场机会的增多、在低制造成本的区域生产能获得更多的收益、跟随用户迁移生产基地(如电磁线、电子线缆)、所在国对进口征收高额关税(如高压电缆)。以外资在中国建立的电线电缆工厂为例，其产品覆盖面之广，几乎涉及所有电线电缆产品领域，从高压超高压交联电缆到细小的漆包线、电子线缆，无所不有。这些外资主要来自日本、美国、英国、法国、德国、

荷兰、瑞士、新加坡等国家以及中国台湾、香港。这些外资在中国市场上都取得了相当好的进展，如日本古河(沈阳古河)、意大利普睿斯曼(宝胜普睿斯曼)和中国台湾华新丽华(杭州华新)的 110～220KV 交联电缆已经在中国占据了相当大的市场份额。法国耐克森公司的特种电缆以及交通工具用电缆凭借其品牌的影响力在国内一些

重点工程中不断地中标，同时在上海、昆山、天津建有合资或独资公司生产特种电缆、漆包线等产品。

4、持续创新创造价值

国外企业十分注重通过持续创新来创造价值。以普睿斯曼为例，其电线电缆业务在近几年内增长了 29%，除外部需求扩大、金属价格上涨等形成的增长因素外，其注重创新活动为公司带来较好的收益也是一个重要因素。普睿斯曼创新活动不仅限于在高附加值业务、产品研发与改进等方面，同时也重视在制造环节、供应链及服务方面进行持续的改进和优化，通过系统地创新活动以增加在电缆市场的份额、提高企业对外部环境变化的适应能力。2007 年其集团销售额为 51.18 亿欧元，研发经费投入 4550 万欧元，比上年增长了 8.8%，在全球有 7 个研发中心，在 6 个国家拥有 3000 多项专利。仅 2006 年，普睿斯曼就注册了 258 项专利。

同时，国外公司十分重视对前沿技术发展的跟踪和研究，以期抢占技术的制高点和市场的先机。如在超导电缆技术研究方面，申请专利数量前十位的申请人都为日本的住友、古河、东京电力、藤仓、东芝、三菱等公司，欧洲西门子、比瑞利、耐克森等公司以及美国超导公司，其中仅住友公司一家就在超导电缆方面申请了 278 项专利。

5、专业化产品独占专业市场

在欧美日电线电缆公司中，除了一些生产产品领域十分广泛的著名大公司外，还有一些专注于某类产品制造的专业公司。他们虽不如大公司那样在业内引人注目，却在专业领域独霸一方。如近几年市场增长较迅速的石油天然气勘探用、近海工程用电缆制造领域，虽然像耐克森这样的电缆巨头也生产这类产品，但全球市场领先者却是一家中等规模的美国公司---AmerCable 公司。由于其专注于专用电缆产品的研发，重视电缆的工程应用、解决好产品在工程应用中的技术问题以及供货及时等优势，因此在这些特殊领域的电缆产品市场取得了不俗的成绩。

（摘自上海电缆研究所网站）

律师说法

人事经理未订立劳动合同，要求单位支付双倍工资，一般不予支持

主持人：浙江甬泰律师事务所　冯皓律师

案情回放

李某于2008年7月进入某机械公司担任人事经理，单位为其缴纳了社会保险，每月工资均按时发放。2009年9月，李某向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，称单位一直没有与其订立书面劳动合同，故要求单位按《劳动合同法》的规定，向其发放未订劳动合同期间（从第二个月起算）的双倍工资。

仲裁委裁决

仲裁委认为：李某在该单位的工作岗位是人事经理，负责代表公司与所有员工签订劳动合同，而其本人也是属于签订劳动合同范围内的人员之一。现在全公司的人员都与公司签订了劳动合同，惟独其作为人事经理却没有签订合同，这显然是李某本人的不作为。

仲裁委裁决：驳回申请人仲裁请求。

法条链接及评析

一、劳动合同法第82条规定，用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的，应当向劳动者每月支付二倍的工资。

二、申请人李某明知自己没有签订劳动合同，而不督促单位与其签订，属于失职，他应当承担因其个人过错产生的不利后果。在离职后又要求单位支付双倍工资，也有违诚信。