

Koncepcja takiego zakładu została opracowana w środowisku lubelskim z uwzględnieniem doświadczeń zespołu UMCS w odniesieniu do maszyn dla ciągu technologicznego wytwarzania światłowodów. Dokumentację techniczną maszyn i urządzeń opracowano w Politechnice z udziałem specjalistów z Zakładu Oprzyrządowań i Aparatury Specjalnej POLMO-FSC w Lublinie, który to Zakład wykonał te urządzenia.

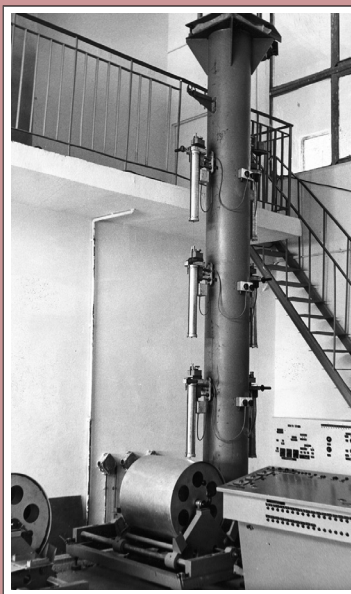
Maszyny kablowe projektowane pod kątem parametrów światłowodów, wykonane zostały w Zakładzie Maszyn Kablowych w Krakowie. Natomiast zespoły sterowania projektowane wspólnie przez pracowników OLPiT i Biuro Studiów i Projektów Elektroprojekt w Lublinie, wykonywało przedsiębiorstwo Elektromontaż w Poznaniu.

Akt erekcyjny budowy Zakładu podpisano 4 lipca 1981 roku. Został on zbudowany w niespełna 4 lata wraz z podstawowym, w modelowym wykonaniu, zestawem maszyn i urządzeń, w oparciu o rodzimą myśl badawczą i projektowo-konstrukcyjną, na bazie krajowych elementów. Zakład przyjął nazwę Ośrodek Techniki Optotelekomunikacyjnej. Zmontowanie linii technologicznych – wytwarzania preform, wyciągania i zabezpieczenia włókna światłowodowego oraz wytwarzania kabli światłowodowych kończy drugi etap prac.

W tym trudnym okresie konieczny był silny bodziec dla zespołów Zakładu Chemii Fizycznej UMCS, OLPiT Lublin i Instytutu Telekomunikacji Politechniki Warszawskiej. Takim bodźcem, świadomie w tych zespołach wypracowa-

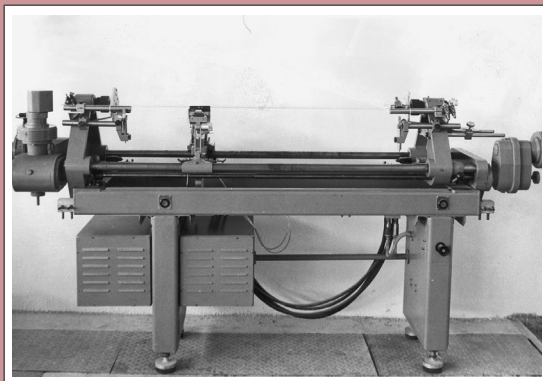


Ryc. 3.12 OTO Lublin – podpisanie aktu erekcyjnego (4.07.1981 r.)



Ryc. 3.13 Wieża do wyciągania światłowodów (1983 r.)

nym, stała się budowa drugiej linii doświadczalnej w Łodzi w roku 1982. Kabel dla tej linii został wykonany podobnie jak poprzednio w UMCS, nadajniki i odbiorniki w OLPiT Lublin i Politechnice Warszawskiej, zaś urządzenia końcowe zaadaptowane zostały przez Teletę w Poznaniu. Mimo rozlicznych kontrowersji na temat budowy tej linii, została ona włączona do systemu central E-10, w zestroju TCK-30, z możliwością współpracy z urządzeniami telefonii wielokrotnej TCC-120. Linia o długości 5.2 km pracuje bez regeneratorów i w zasadzie w całości wykonana została z elementów krajowych.



Ryc. 3.14 Automat do produkcji preformy (1983 r.)

Po modernizacji i zakupie linii technologicznych w firmie Rosendahl Austria, w 1990 roku powstał w OTO Lublin bardzo nowoczesny zakład produkcji kabli światłowodowych o rocznej zdolności produkcyjnej na poziomie 4,4–5,0 tys. km. (W tym samym czasie został również uruchomiony profesjonalny zakład produkcyjny kabli światłowodowych w Fabryce Kabli Ożarów). Podana wielkość została oszacowana przez specjalistów firmy amerykańskiej AT&T, którzy badali również jakość wytwarzanego kabla i na podstawie wyników tych badań zgłosili kabel OTO do budowy wygranych przez siebie przetargów: w Polsce, Czechosłowacji i na Ukrainie. Przedstawiciele AT&T stwierdzili, że zarówno jakość kabla jak i metody kontroli jakości produkcji odpowiadają standardom europejskim. Pierwsze znaczące zamówienie na około 1 000 km kabla złożyła właśnie firma AT&T.

Sukcesy OTO zmobilizowały do działania prawie wszystkie polskie fabryki kabli telekomunikacyjnych, co przejawiało się w uruchomieniu jeszcze trzech linii produkcyjnych:

- | | |
|---|----------------|
| – Fabryka Kabli Ożarów | – od 1990 roku |
| – Zakłady Kable TELE-FONIKA w Myślenicach | – od 1997 roku |
| – Bydgoska Fabryka Kabli | – od 1997 roku |



Ryc. 3.15 OTO Lublin – montaż maszyn w hali kablowej

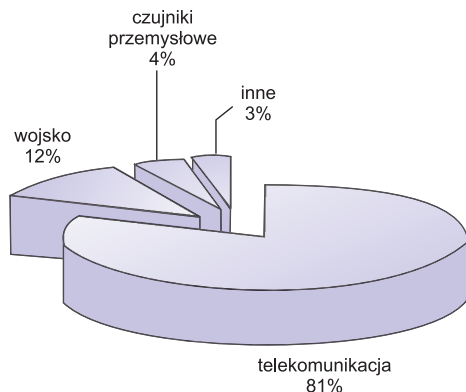
Łączna zdolność produkcyjna tych zakładów wynosiła około 30 000 km kabla rocznie, co znacznie przekraczało możliwości zagospodarowania w kraju.

OTO Lublin jako zakład w strukturach TPSA funkcjonował do 2003 roku. W 2004 roku został zakupiony przez największego, światowego producenta włókien światłowodowych amerykański koncern CORNING. Twórcą OTO Lublin i wieloletnim dyrektorem był Stanisław Zbyrad a następnie Janusz Krawczyk.

W ostatnich latach XX wieku podejmowano wielokrotne próby wznowienia produkcji światłowodów dla potrzeb producentów kabli, lecz nie dały one żadnego rezultatu. O fakcie istnienia polskiej odmiany technologii produkcji preform i włókna światłowodowego, świadczą zabytkowe konstrukcje prototypów, wykorzystywane w Pracowni Technologii Światłowodów UMCS w Lublinie w procesie dydaktyczno-badawczym.

Niewątpliwie, prace naukowo-badawcze ośrodka UMCS pod kierownictwem Andrzeja Waksmundzkiego oraz prace wdrożeniowe zespołu OTO Lublin pod kierownictwem Stanisława Zbyrada były świadectwem potencjału naukowego, inwencji i konsekwentnego dążenia do celu polskiej myśli technicznej. Historyczny rozwój „polskich światłowodów” odbywał się w okresie ścisłego embarga nałożonego przez COCOM. Tym większa chwała ich twórcom.

W 1994 roku rynek światłowodowy w Polsce w układzie odbiorców kabli tego typu ukształtował się jak przedstawiono na wykresie (ryc. 3.16).

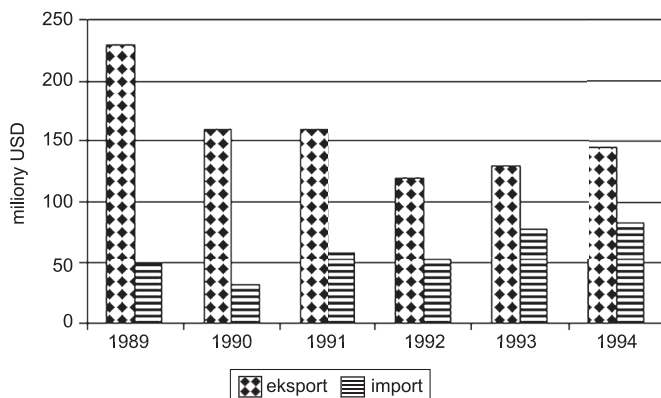


Ryc. 3.16 Rynek światłowodowy w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych

Na początku lat dziewięćdziesiątych odnotowano znaczny spadek eksportu kabli i przewodów, którego wartość w 1992 roku spadła do poziomu 122,7 mln USD w porównaniu z 239,6 mln USD osiągniętymi w 1989 roku.

Równocześnie wzrastał import do Polski kabli i przewodów, co było wyrazem penetrowania naszego rynku przez producentów zachodnich, którzy w warunkach załamania produkcji naszego przemysłu kablowego oraz braku ochrony rynku w tym trudnym okresie przejściowym, oraz przy występującej na Zachodzie recesji gospodarczej – z powodzeniem zaczęli konkurować z rodzimymi fabrykami kablowymi.

Udało się jednak w tym trudnym okresie utrzymać dodatnie saldo obrotów, co zilustrowano na wykresie (ryc. 3.17).



Ryc. 3.17 Wielkość eksportu i importu w latach 1989–1994

Pierwsze lata dziewięćdziesiąte charakteryzują się w polskim przemyśle kablowym przekształceniami własnościowymi prawie wszystkich dotychczasowych przedsiębiorstw państwowych. W spółki akcyjne przekształcone zosta-

ją kablownie w Krakowie, Bydgoszczy, Ożarowie Mazowieckim, Czechowicach–Dziedzicach, Szczecinie oraz warszawski TECHNOKABEL. W spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością przekształca się fabryka w Legnicy, państwowa pozostaje tylko fabryka w Będzinie.

Producenci ci wytwarzają ponad 90% kablowej produkcji krajowej (licząc wartościowo), siedem z nich lokuje się w rankingach największych przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego – na listach „500”, oraz na listach regionalnych największych zakładów przemysłowych.

W 1994 roku polskie kablownie uzyskują następujące wyniki.

TABELA 3.37 Wyniki produkcyjne fabryk kabli w 1994 roku

	Sprzedaż	Zysk		Zatrudnienie osób
		brutto	netto	
	mld PLN			
Fabryka Kabli Ożarów SA	1 968,5	52,8	26,0	1 706
Krakowska Fabryka Kabli SA	1 859,2	77,7	26,9	2 262
Bydgoska Fabryka Kabli SA	1 822,0	106,7	72,8	893
Fabryka Kabli ZAŁOM SA	1 766,8	50,9	24,1	1 575
Śląska Fabryka Kabli SA	692,4	48,2	38,4	471
Fabryka Przewodów Nawojowych ELPENA Sp. z o.o.	426,1	18,1	4,9	392
Fabryka Przewodów Energetycznych	376,4	20,2	7,4	355
TECHNOKABEL SA	77,9	18,1	10,2	162

Uzyskane nadwyżki finansowe największe kablownie przeznaczyły przede wszystkim na inwestycje. I tak przykładowo:

- Fabryka Kabli Ożarów z uzyskanej w 1994 roku nadwyżki finansowej w wysokości 140,8 mld PLZ na inwestycje przeznaczyła 128,9 mld PLZ,
- Krakowska Fabryka Kabli odpowiednio z kwoty nadwyżki 113,0 mld PLZ za-inwestowała 65,9 mld PLZ,

Analitycy wskazywali jednak, że wysoka kapitałochłonność przemysłu kablowego wymagała zainteresowania jego rozwojem inwestorów strategicznych tak ze względu na możliwość pozyskania w ten sposób środków finansowych, jak też w celu stworzenia sobie przez poszczególne fabryki lepszego dostępu do nowoczesnych technologii. Postulat ten będzie wkrótce zrealizowany.

Jednym z pionierów polskiego rynku kapitałowego, najpierwszą kablownią notowaną na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych była Śląska Fabryka Kabli w Czechowicach–Dziedzicach. W 1990 roku została przekształcona w jednoosobową spółkę skarbu państwa. W ramach publicznej oferty do sprzedaży przeznaczono 87% akcji, resztę walorów objęli pracownicy. Pierwsze noto-

wanie akcji spółki na warszawskiej giełdzie miało miejsce już 16 kwietnia 1991 roku. Była to piąta polska spółka sprywatyzowana drogą kapitałową. W 1993 roku Śląska Fabryka Kabli SA pozyskała inwestora strategicznego. Akcje II emisji objęły: duński fundusz inwestycyjny „Investment Fund for Central and Eastern Europe” (500 000) oraz duńska fabryka kabli „NKT Cables AS” (500 000). Zasiłiło to spółkę kwotą 12,2 mln PLN⁴, a ponadto partner zagraniczny zobowiązał się do inwestycji w nowe technologie i modernizację wyposażenia technologicznego kablowni i przeznaczenia na ten cel około 17 mln USD.

Drugą kablownią sprywatyzowaną drogą kapitałową była Bydgoska Fabryka Kabli. W 1993 roku została ona przekształcona w jednoosobową spółkę skarbu państwa. Część akcji – 17,5% – udostępniono pracownikom, a inwestorem strategicznym został PTHZ ELEKTRIM SA obejmując 60% akcji i zobowiązując się do zainwestowania w zakład bydgoski co najmniej 45 mln USD w ciągu pięciu lat. Bank Rozwoju Eksportu nabył 20% akcji.

Bydgoska Fabryka Kabli SA zadebiutowała na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w październiku 1994 roku.

Do roku 1998 na warszawskiej giełdzie notowane były akcje dwóch polskich kablowni: Śląskiej Fabryki Kabli w Czechowicach-Dziedzicach i Bydgoskiej Fabryki Kabli.

Nabycie przez PTHZ ELEKTRIM SA większościowego pakietu akcji Bydgoskiej Fabryki Kabli było pierwszym krokiem tej grupy kapitałowej na drodze utworzenia polskiego holdingu kablowego, który jako jeden z nielicznych przedstawia się zagranicznej ekspansji na polskim rynku kapitałowym.

W Europie Zachodniej już od początku lat dziewięćdziesiątych można zauważyć coraz silniejsze procesy koncentracji w przemyśle kablowym. Z roku na rok wzrasta liczba przejęć i fuzji. Wiele firm, dysponujących ograniczonymi kapitałami, przejmowanych jest przez światowych potentatów tego przemysłu.

Produkcją kabli na świecie nie zajmują się już na ogół samodzielne przedsiębiorstwa. Fabryki kabli i przewodów stanowią jedno z ogniw międzynarodowych koncernów elektrotechnicznych, z których największe to AT&T, Alcatel, Siemens i ABB. Poszczególne kablownie, wchodzące w skład tych koncernów, wytwarzają stosunkowo wąski asortyment produkcji. Dzięki specjalizacji uzyskują wydłużenie serii wyrobów i obniżają koszty jednostkowe. W skład tych koncernów wchodzi również firmy będące odbiorcami wyrobów kablowych. Powiązanie wytwórców, których wyroby składają się na wyroby finalne pozwala synchronizować procesy produkcyjne, dalej obniżać koszty wytwarzania, a w konsekwencji skutecznie konkurować na rynkach międzynarodowych i lokalnych, co dotyczy również Polski.

⁴ Od 1 stycznia 1995 r. w wyniku denominacji waluty polskiej stary polski złoty (PLZ) został zastąpiony nowym polskim złotym (PLN) w przeliczeniu – 1 PLN=10 000 PLZ

W Polsce także, od połowy lat dziewięćdziesiątych, procesy koncentracji produkcji oraz powiązań kapitałowych zaczęły w przemyśle elektromaszynowym nabierać coraz większego znaczenia.

ELEKTRIM SA jest największym holdingiem przemysłu elektromaszynowego w Polsce: ma pod kontrolą około 100 przedsiębiorstw tego przemysłu, w tym polskie kablownie: Bydgoską Fabrykę Kabli, Fabrykę Kabli Załom i Fabrykę Kabli Ożarów.

To między innymi dzięki temu, polskiemu przemysłowi kablowemu udało się nie tylko przetrwać trudne lata transformacji, zahamować spadek produkcji, ale także, poczynawszy od 1995 roku uzyskiwać coraz lepsze wyniki produkcyjne, wyrażające się tak wzrostem produkcji wyrobów kablowych jak też wzrostem ich eksportu na rynki krajów zachodnich.

W latach 1995–1997 polski przemysł kablowy zaczął systematycznie zwiększać produkcję co pokazano w tabeli 3.38.

TABELA 3.38 Produkcja kabli i przewodów w latach 1994–1997

	1994	1995	1996	1997
Kable i przewody				
- mln PLN (ceny bieżące)	960,3	1 596,6	1 846,5	2 268,1
- tys.ton	162,4	196,9	221,3	240,9
- tys.ton Cu	88,5	108,5	121,3	128,8
- tys.ton Al	17,1	19,0	20,1	22,4
w tym:				
1) przewody gołe - tony	14 691	17 665	20 227	23 070
2) przewody nawojowe - tony	14 827	17 969	14 485	15 738
3) przewody elektroenerge-tyczne do układania na stałe				
- tony	33 916	45 749	47 717	55 117
- km	392 984	502 200	575 088	699 577
4) kable elektroenergetyczne				
- tony	48 468	55 203	70 571	72 747
- km	33 709	38 543	51 101	56 118
- z żyłami Cu	18 111	24 898	32 892	36 660
- z żyłami Al	15 598	13 645	17 934	19 426
5) kable telekomunikacyjne				
- ton	21 966	31 380	36 174	42 132
- km	95 711	118 274	137 636	209 783
w tym: kable światłowodowe				
- ton	837	274	364	1 223
- km	2 332	2 840	3062	10 757
6) kable okrętowe				
- ton	1 209	1 645	1763	1 724
- km	3 329	4 795	3839	4 713

Przystosowywanie się do warunków wolnego rynku, unowocześnianie technologii produkcji oraz produktu, podnoszenie jakości i systemu jej zarządzania (kolejne kablownie uzyskiwały w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych międzynarodowe certyfikaty zarządzania jakością), w krótkim czasie umożliwiły nie tylko na utrzymanie na rynkach zachodnich polskiej oferty eksportowej kabli i przewodów, ale także na dynamiczny rozwój eksportu oraz na podejmowanie walki o rynek rodzimy z producentami zachodnimi, którzy w coraz większym stopniu zaczęli kierować na nasz rynek swoje wyroby.

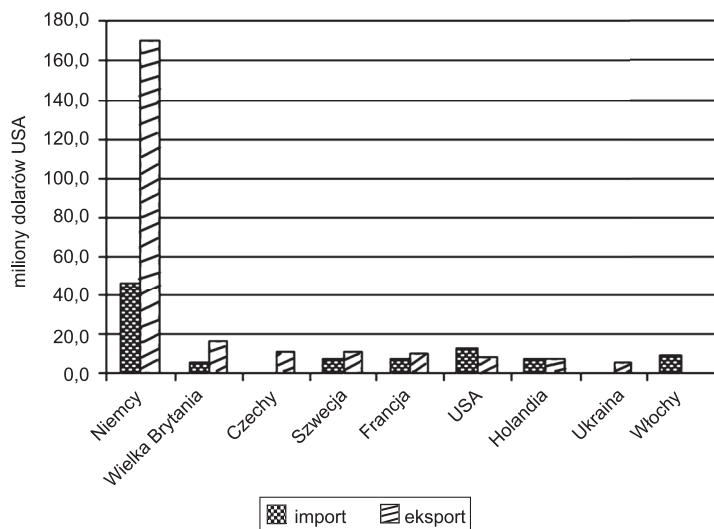
Już w 1995 roku udało się przekroczyć rekordowe osiągnięcia w eksporcie z roku 1989, gdy wartość eksportu kabli i przewodów osiągnęła poziom 240 mln USD.

W 1995 roku wartość eksportu z Polski wyrobów kablowych wynosiła 652,7 mln. (269,0 mln. USD) a jej strukturę geograficzną przedstawiono na poniższym wykresie (ryc. 3.18).

Kolejne kraje eksportu to: Libia, Irlandia, Słowacja, Litwa, Singapur, Białoruś, Egipt, RPA, Rosja, Węgry, Łota, Norwegia, Finlandia, Kanada, Austria, Grecja, Dania, Ghana, Malezja, Estonia. Gros eksportowano więc do krajów rozwiniętych.

Ten kierunek eksportu wyrobów kablowych utrzymał się w latach następnych i ustabilizował na wysokim poziomie –ponad 320 mln USD rocznie.

Jednocześnie wzrastał też import kabli i przewodów na rynek polski. W 1995 roku import ten wynosił 295,6 mln. PLN (121,5 mln USD) a jego kierunki przedstawiono na wykresie (ryc. 3.18)



Ryc. 3.18 Struktura geograficzna eksportu i importu w 1995 r.

TABELA 3.39 Eksport i import kabli oraz przewodów w latach 1996–1997

	1996		1 997	
	import	eksport	import	eksport
Eksport oraz import ogółem (mln. USD)	181,3	327,8	208,1	320,5
w tym:				
kraje rozwinięte	167,1	282,1	190,0	265,0
Unia Europejska	148,2	269,4	165,7	252,2
Europa Środkowa i Wschodnia	6,1	32,1	9,4	41,8

W latach 1996–1997 jak wynika z tabeli 3.39 import do Polski kabli i przewodów wzrastał szybciej niż ich eksport z Polski. Saldo obrotów zagranicznych w tym zakresie utrzymuje się dodatnie, czym pochwalić się może bardzo niewiele branż polskiego przemysłu elektrotechnicznego i w ogóle przetwórczego (tab. 3.40).

TABELA 3.40 Saldo obrotów zagranicznych w zakresie kabli i przewodów w latach 1996–1997

	1995	1996	1997
	Mln. USD		
Eksport	269,0	327,8	320,5
Import	121,5	181,3	208,1
Saldo	+147,5	+146,5	+112,4

Trend ten był wynikiem przede wszystkim braku ochrony polskiego rynku kabli i przewodów jakimikolwiek barierami celnymi, podczas gdy jednocześnie jest on „chroniony” cłami jeśli chodzi o surowce i półprodukty do wytwarzania wyrobów kablowych.

Z tego powodu udział importu w zaopatrzeniu polskiego rynku w kable i przewody stale wzrastał. W 1997 roku osiągnął ten wskaźnik poziom rekordowy, co zilustrowano w tabeli 3.41 syntetycznym bilansem.

TABELA 3.41 Udział importu w zaopatrzeniu polskiego rynku w kable i przewody w 1997 r.

	mln. PLN	struktura
Wartość produkcji sprzedanej	2 395,4	
w tym wartość eksportu	1 048,9	
Na zaopatrzenie rynku	1 346,5	
Wartość importu	683,9	
Wartość kabli i przewodów na rynku polskim	2 030,4	100,0%
– produkcji krajowej	1 346,5	66,3%
– z importu	683,9	33,7%

Tak więc w 1997 roku około jedna trzecia kabli i przewodów znajdujących się na polskim rynku pochodziła z importu.

Polski przemysł kablowy 1997 roku charakteryzowały w szczególności parametry ekonomiczne podane w tabeli 3.42.

TABELA 3.42 Wskaźniki ekonomiczne polskiego przemysłu kablowego w 1997 roku

Produkcja sprzedana	2 395,4 mln PLN
– 1997/1996%	121,1
Zatrudnienie	12 300 pracowników
– 1997/1996%	111,0
Przeciętne wynagrodzenie brutto	1 335,59 PLN
– 1997/1996%	118,1
Przeciętne wynagrodzenie netto	1 087,61 PLN
– 1997/1996%	120,8
Koszty	
– z tytułu całokształtu działalności	88,8%
– z tytułu sprzedaży	88,3%
Rentowność obrotu	
– brutto	11,1%
– rentowność netto	7,1%
Struktura kosztów produkcji – ogółem	100,0%
– zużycie materiałów i energii	74,6%
– usługi obce	5,8%
– wynagrodzenia	9,0%
– świadczenia na rzecz pracowników	4,4%
– amortyzacja	4,3%
– podatki i opłaty	0,7%
– pozostałe	1,2%

Na wielkości te i wyniki finansowe składała się w 1997 roku działalność około 60 zakładów wytwarzających kable i przewody, w tym 22 zakładów zatrudniających 50 i więcej pracowników (w 1996 roku było takich zakładów 20).

Jednak produkcja kabli i przewodów skoncentrowana była faktycznie w 5 dużych kablowniach, wytwarzających około 83–85% wyrobów kablowych, licząc wg wartości przychodów.

Wszystkie te kablownie lokowały się wśród pierwszych dwustu/trzystu największych polskich przedsiębiorstw na różnego rodzaju listach rankingowych.

Na najobszerniejszej liście rankingowej „PIĘĆSETKA POLITYKI ‘97” znalazły się w 1997 i 1996 roku na pozycjach podanych w tabeli 3.43.

TABELA 3.43 Polskie fabryki kabli na liście rankingowej „PIĘĆSETKA POLITYKI ‘97”

Ranking		Firma	Przychód mln. PLN	Zysk brutto mln PLN	Zysk netto mln PLN	Zatrudnienie osób
1997	1996					
187	188	FK Załom	445,1	24,8	16,8	1 586
189	180	BFK	442,8	61,8	39,1	896
198	167	KFK	424,5	3,5	2,2	2 050
221	191	FK Ożarów	380,9	35,4	19,2	1 436
261	358	TELE-FONIKA	323,0	142,0	92,0	610

Jak wynika z list rankingowych, czołówka producentów tasuje się między sobą: w 1994 roku przodowała FK Ożarów, w 1996 roku KFK, w 1995 i 1997 roku – FK Załom.

Na VIII miejscu wśród najlepszych polskich firm roku 1997 – przyznanym przez Business Centre Club, Polską Radę Biznesu i Łożę Laureatów – czyli w gronie tzw. „Złotej Piętnastki” uplasował się TECHNOKABEL SA, z następującymi wynikami ekonomiczno-finansowymi:

Przychód	Zysk brutto	Zysk netto
22,3 mln PLN	7,1 mln PLN	4,6 mln PLN

Branża kablowa, wcześniej niż inne branże przemysłu odzyskała stosunkowo dobrą kondycję finansową i od kilku lat wykazuje korzystne, poprawiające się wskaźniki efektywności. Wskaźniki rentowności osiągane przez przemysł kablowy są wyższe od przeciętnych dla przemysłu. To powoduje duże zainteresowanie produkcją kablową inwestorów. Rośnie liczba firm w branży kablowej, nie notuje się bankructw firm już powstałych, a wręcz odwrotnie – czasami bardzo dynamiczny ich rozwój.

Pewną barierę stanowić mogą i powinny – jeśli chodzi o nieodpowiedzialne podejmowanie produkcji kabli i przewodów – wymagania jakościowe, a w szczególności normy bezpieczeństwa, obowiązujące w przypadku wyrobów kablowych. To samo dotyczy wyrobów importowanych.

Dodać tu trzeba, że polskie kablownie zainwestowały ogromne pieniądze w przedsięwzięcia, których celem było dostosowanie procesów produkcyjnych kabli i przewodów do standardów światowych, i zdobycie wymaganych oraz prestiżowych certyfikatów jakości ISO.

W połowie lat dziewięćdziesiątych rozpoczyna się w polskim przemyśle kablowym proces przekształceń własnościowych. Został on szczegółowo opisany w rozdziałach dotyczących poszczególnych fabryk. W wyniku tych przekształceń TELE-FONIKA Kable S.A. staje się największym i najnowocześniejszym producentem kabli i przewodów w Polsce i jednym z największych w Europie.

3.6

Rozwój mniejszych kablowni



W polskim przemyśle kablowym w latach 70–80-tych XX w. został dokonany wyraźny podział na firmy państwowego przemysłu kluczowego, zakłady spółdzielczości inwalidzkiej oraz zakłady prywatne.

W aktualnej rzeczywistości początku XXI wieku podziały te wyglądają trochę inaczej.

Jest jeden dominujący polski prywatny podmiot gospodarczy TELE-FONIKA Kable S.A. w Krakowie z zakładami w Bydgoszczy, Szczecinie i Myślenicach, dwa podmioty kapitału zagranicznego nkt cables w Czechowicach, PATELEC-ELPENA w Legnicy, państwowa FPE S.A. w Będzinie, dwa podmioty spółdzielcze TEXSIM i SIMECH, oraz firmy prywatne o bardzo zróżnicowanej wielkości i różnej formie własnościowej.

Dla obserwatora tego sektora przemysłu zarysowuje się ciągły wzrost udziału w rynku firm prywatnych, jeszcze niedawno bardzo mało znaczących.

Przedstawione w niniejszym opracowaniu niektóre z nich stanowią bardzo nowoczesny i dynamicznie rozwijający się sektor przemysłu. Większość z tych firm w ostatnich latach bardzo intensywnie inwestuje, wykorzystując pomoc środków europejskich przeznaczonych na innowacyjność w przemyśle.

Analizując wyniki roku 2006 można stwierdzić, że wartość produkcji TELE-FONIKI Kable SA sprzedanej w kraju wynosi 1,36 mld PLN co stanowi 30% wartości całej produkcji.

nkt cables z wartością produkcji sprzedanej w kraju wynoszącej 350 mln zł (co stanowi 70% wartości całej produkcji firmy) jest drugim dużym producentem na rynku krajowym.

Według szacunków portalu branżowego www.kable.przewody.pl suma obrotów mniejszych podmiotów lokujących zdecydowaną większość produkcji na rynku krajowym wyniosła w 2006 roku już 1,08 mld PLN.

Uwzględniając, że TELE-FONIKA Kable SA dominuje w zakresie kabli wysokich i średnich napięć to w sektorze niskich napięć, telekomunikacji i elektroniki (z wyjątkiem światłowodów) dominują już małe kablownie, obecnie zatrudniające nawet do 200 pracowników.

Powyższa tendencja rozwoju wielu podmiotów prywatnych zostanie prawdopodobnie utrzymana z korzyścią dla Polski, jest to bowiem głębokie przemysłowe przetwarzanie naszego skarbu narodowego-polskiej miedzi.

Stowarzyszenie Producentów Kabli i Osprzętu Elektrycznego – inicjator i wydawca niniejszej publikacji – powstało z potrzeby integracji środowiska prywatnych i spółdzielczych producentów po rozpadzie systemu państwowych zakładów. Duża część kadry technicznej przeszła wtedy do zakładów prywatnych lub sama tworzyła własne podmioty gospodarcze. Pewne więzy osobiste pozostały,

lecz lata wolnorynkowej gospodarki niosły nowe wyzwania i była potrzeba nowej integracji na dobrowolnej, koleżeńskiej płaszczyźnie.

W grudniu 1994 roku firmy KAB-MAR s.c. Płock i ELNOWA Bydgoszcz wystąpiły z inicjatywą Ogólnopolskiego Spotkania Prywatnych Producentów Przewodów Elektrycznych.

Spotkały się następujące istniejące wówczas firmy (kolejność alfabetyczna):

- | | | |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------|
| – AKS Zielonka | – Elnowa Bydgoszcz | – Pol-Kabel Jaworzno |
| – Cablex s.c. | – Elpar Parczew | – PP Malinowski |
| Warszawa/Milanówek | – Eltrim Ruskowo | Bydgoszcz/Osielsko |
| – Cupro-Technica Poland | – Integ-Tom Łódź | – Rogum Pruszcz Gdański |
| Warszawa | – Kablex Łapino | – Stawan Ożarów |
| – Damir Gdańsk | – Kab-Mar Płock | Mazowiecki |
| – Delta Biała Podlaska | – Madex Wiązowna | – Taurus-Bis Kraków |
| – Drut-Plast Wałcz | – Mawix-Metal Okuniew | – ZPP Święcki Zambrów |
| – Ekspol Łódź | – Nowel Bydgoszcz | – ZPPE Szwarz Pabianice |
| – Elektrokind W-wa | – Plastmet Tczew | |

Istniały wtedy również firmy:

- | | | |
|---------------------------|---------------------|----------------------------|
| – CABLEX Rzgów | – Elkabel Poznań | – Mrowiec Bielsko-Biała |
| – Complex Łódź | – Elkam Zabrze | – Elektrim Chełm |
| – Elbudex Pisz | – Hemiro Olsztyn | – ZPP Celiński Dawidy koło |
| – Elektrokabel Turek | – Karo Czernikowo | Warszawy |
| – Elektron-Kabel Jaworzno | – Linex Częstochowa | |

Wybrano komitet organizacyjny a na następnym spotkaniu powołano Zarząd w składzie:

Komitet organizacyjny

Maciej Dobrucki
Wiktor Dybiec
Henryk Kowalewski
Andrzej Możejko
Wojciech Nowaczewski

Zarząd

Henryk Kowalewski
– Prezes
Krzysztof Rokita
– Wiceprezes
Wiktor Dybiec – Wiceprezes
– Skarbnik
Andrzej Możejko
Jacek Hajtek

Komisja Rewizyjna

Janusz Nowastowski
– Przewodniczący
Henryk Święcki
Wiesław Kijak
Wiesław Gluza

Splot problemów zawodowych członków zarządu spowodował brak konsekwencji i przerwanie działalności organizatorskiej.

Nowy impuls do współdziałania prywatnych producentów dało spotkanie w Villa Park w Ciechocinku w dniu 25 września 2002 roku.

Była to inicjatywa kol. Janusza Nowastowskiego, który uruchomił internetowy Portal Kabli i Przewodów Elektrycznych www.przewody.pl

Poprzez konsekwentne działanie organizatorskie kol. Adama Makarskiego doprowadzono do spotkań:

– w Działdowie – 25 maja 2003 roku

– w Lidzbarku Welskim – 19 lipca 2003 roku,

gdzie uchwalono Statut, wybrano władze i ustalono siedzibę Stowarzyszenia.

Władze pierwszej kadencji w latach 2003–2007 miały następujący skład:

Zarząd

Prezes –

Adam Makarski (ELTRIM)

Wiceprezesa –

Wiesław Kijak (DRUT-PLAST)

Janusz Nowak (MANEX)

Piotr Wojtkowiak (MARMAT)

Sekretarz Zarządu – Dyrektor Biura –

Janusz Nowastowski (ELNOWA)

Członkowie –

Antoni Kazimierz Skwierczyński (AKS)

Andrzej Szczypiński (ELPAR)

Komisja Rewizyjna

Przewodniczący –

Wiesław Głuza (Eltron-Kabel)

Wiceprzewodniczący –

Marek Palka (SIMECH)

Członek –

Zbigniew Makarski (ZELTRIM)

Stowarzyszenie Producentów Kabli i Osprzętu Elektrycznego kończy w 2007 roku pierwszą czteroletnią kadencję.

Rosnąca ilość firm członkowskich – obecnie 38 – świadczy dobitnie o potrzebie istnienia organizacji integrującej środowisko, prowadzącej szkolenia techniczne i biznesowe oraz formułującej wspólne stanowisko wobec projektów norm technicznych lub dyrektyw europejskich i ich odpowiedników w prawie krajowym.

Stowarzyszenie zacieśnia współpracę z TELE-FONIKA Kable S.A. oraz NKT Cables. Jest też członkiem Izby Gospodarczej Przemysłu Elektrotechnicznego w Warszawie i europejskiej struktury przemysłu elektromaszynowego ORGALIME w Brukseli.

ZAKŁADY PRZEMYSŁU KABLOWEGO I ZAPLECZA TECHNICZNEGO

4.1

Grupa TELE-FONIKA



4.1.1

TELE-FONIKA Kable S.A.

Powszechnie się uważa, że TELE-FONIKĘ powołali do życia „właściwi ludzie, we właściwym miejscu i we właściwym czasie”.

7 kwietnia 1992 roku Firma została zarejestrowana pod nazwą Zakłady Kablowe TELE-FONIKA s.c. W swojej krótkiej, ale dynamicznej historii rozwoju zmieniła nazwę na Zakłady Kablowe TELE-FONIKA S.A a następnie po wykupieniu 100% akcji Krakowskiej Fabryki Kabli i włączeniu jej w swoją strukturę organizacyjną przyjęła nazwę TELE-FONIKA KFK S.A. Swoją aktualną nazwę TELE-FONIKA Kable S.A. przyjęła 9 czerwca 2003 roku po połączeniu w jeden podmiot gospodarczy TELE-FONIKI KFK S.A. i ELEKTRIM Kable S.A.

Jest ona sukcesorką kilkudziesięcioletniej tradycji polskiego przemysłu kablowego. Przemysłu, który od początku lat dwudziestych przyczynił się do powstania ośrodków przemysłowych takich jak COP, port w Gdyni, licznych magistral kablowych pomiędzy miastami, elektryfikacji kraju, odbudowy po katastrofalnych skutkach II Wojny Światowej.

Dzisiaj w Grupie TELE-FONIKA Kable S.A. znajdują się zakłady, które były kolebką narodzin przemysłu kablowego w Polsce: Bydgoska Fabryka Kabli (utworzona w 1920 roku) i Krakowska Fabryka Kabli (utworzona w 1927



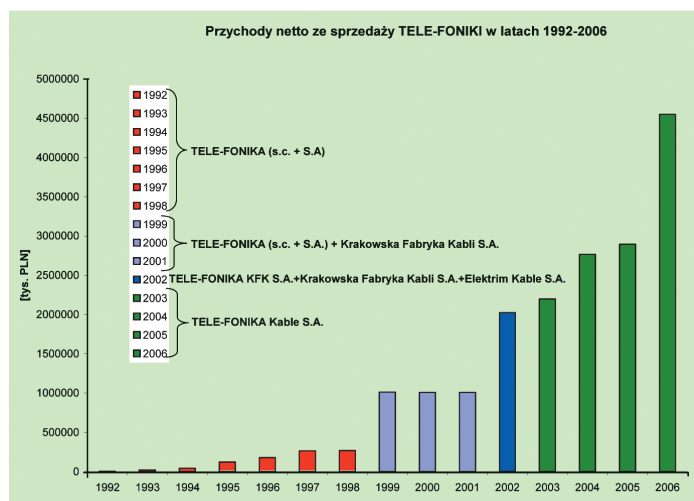
Ryc. 4.1.1 – TELE-FONIKA Kable S.A.

roku). Proces konsolidacji zakładów wchodzących w skład Grupy TELE-FONIKA i ogromne nakłady inwestycyjne w każdym roku istnienia Grupy przyniosły nadspodziewane efekty.

TELE-FONIKA Kable S.A w jubileuszu 15 rocznicy swojego powstania (kwiecień 2007 roku) jest największym producentem kabli i przewodów w Europie Środkowo – Wschodniej.

Opierając się na miarodajnych wynikach za 2006 rok przedstawionych w raporcie Ministerstwa Gospodarki TELE-FONIKA zajmuje 8 pozycję wśród największych polskich eksporterów i 36 pozycję na "Liście 500 polskich przedsiębiorstw" według „Rzeczpospolitej”. Również w rankingach światowych sporządzanych za rok 2006 przez uznane firmy analityczne takie jak Integer Research Limited z Londynu, zamieszczone w amerykańskim magazynie Wire Journal International spółka TELE-FONIKA zajmuje 16 pozycję wśród największych producentów przemysłu kablowego świata i 4 pozycję w Europie. Należy pamiętać, że w gronie największych kablowych firm świata TELE-FONIKA jedyną firmą narodową, która ma produkcję zlokalizowaną w tylko jednym kraju, w Polsce. Wyprzedzają ją tylko giganci tej branży – wielkie ponadnarodowe koncerny kablowe posiadające zakłady produkcyjne zlokalizowane w wielu krajach świata np. NEXANS 100 zakładów w ponad 30 krajach, SUMITOMO 74 zakłady w 25 krajach, PRISMAN 54 zakłady w 21 krajach.

Pozycja TELE-FONIKI w rankingach na świecie jest efektem wykorzystania polskiego kapitału oraz potencjału intelektualnego, zaangażowania i innowacyjności zatrudnionych pracowników. U podstaw sukcesów TELE-FONIKI leży także, a może przede wszystkim – zdolność podejmowania ryzyka.



Ryc. 4.1.2 Przychody netto ze sprzedaży TELE-FONIKI w latach 1992–2006

Efektywność funkcjonowania zakładu od początku swojego istnienia dała impuls do kolejnych dynamicznych faz rozwoju. W latach 1999–2003 zreali-

zowano projekty inwestycyjne polegające m.in. na nabyciu od Grupy KGHM Krakowskiej Fabryki Kabli SA (1999), nabyciu ELEKTRIM Kable S.A. (2001), w skład którego wchodziła Bydgoska Fabryka Kabli, Fabryka Kabli Załom i Fabryka Kabli Ożarów oraz wybudowaniu od podstaw bardzo nowoczesnego Zakładu w Krakowie Bieżanowie. W tym samym czasie jedynym właścicielem Firmy został Pan Bogusław Cupiał.

Firma stale inwestuje w rozwój swoich zakładów i stabilnie się rozwija. Odnosi znaczące sukcesy handlowe. Według danych za 2006 rok przychody ze sprzedaży wyniosły ponad 4,5 mld zł, a eksport stanowił 70,5% wolumenu sprzedaży. Eksportuje swoje wyroby do 79 krajów na 6 kontynentach świata. Kilka tysięcy wyrobów firmy posiada 415 certyfikatów nadanych przez 33 uznane jednostki certyfikacyjne na świecie.

Niewątpliwie największym osiągnięciem Firmy, a zwłaszcza jej właściciela Pana Prezesa Bogusława Cupiała jest skonsolidowanie i unowocześnienie polskiego przemysłu kablowego, którego efekty budzą podziw i szacunek a czasami i niepokój branży kablowej na świecie.

Grupa TELE-FONIKA zatrudnia ponad 4000 osób w 5 zakładach produkcyjnych i 8 przedstawicielstwach handlowych.

Formalne stworzenie nowego podmiotu gospodarczego rozpoczęło trudny proces konsolidacji Firmy. Poniższe dane obrazują efekty tej konsolidacji.

Parametry	Zakłady przed konsolidacją w 2002 roku	Wyniki TF Kable po konsolidacji w 2006 r
Zatrudnienie	6019 pracowników	3553 pracowników
Przerób walcówki Cu	88,6 tys. ton	130,2 tys. ton
Przerób walcówki Al	14,3 tys. ton	32,1 tys. ton

Inwestycje zrealizowane w Grupie TELE-FONIKA umożliwiły znaczne zwiększenie asortymentu produkcji i zdolności produkcyjnych w zakresie:

- kabli elektroenergetycznych niskich, średnich i wysokich napięć,
- kabli i przewodów górniczych,
- przewodów przemysłowych, mieszkaniowych przewodów giętkich, przewodów instalacyjnych w tym ognioodpornych i bezhalogenowych,
- przewodów napowietrznych gołych i izolowanych,
- kabli i przewodów ekranowanych,
- kabli i przewodów komputerowych i do transmisji danych,
- kabli światłowodowych,
- przewodów nawojowych w emalii,
- przewodów kolejowych
- drutów, linek i profili miedzianych i aluminiowych do dalszego przetwarzania.



Ryc. 4.1.3 Magazyn automatyczny z żyłami kabli telekomunikacyjnych



Ryc. 4.1.4 Robot magazynowy



Ryc. 4.1.5 Hala produkcyjna



Ryc. 4.1.6 Linie technologiczne wytłaczania żył kabli telekomunikacyjnych

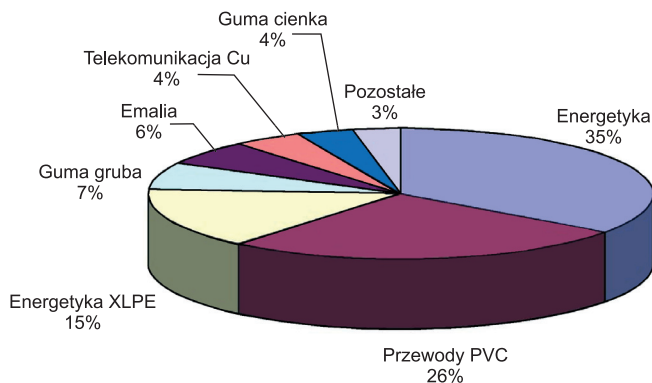


Ryc. 4.1.7 Linia technologiczna skręcania ośrodka



Ryc. 4.1.8 Hala produkcyjna kabli światłowodowych

W każdej z tych kategorii wyrobów uzyskano zdolność spełniania najwyższych wymagań norm światowych oraz indywidualnych oczekiwań odbiorców.



Ryc. 4.1.9 Struktura produkcji w 2006 r.

Współpraca z polskimi ośrodkami naukowymi, uczelniami technicznymi, zapleczem badawczym branż przemysłowych, oraz realizacja projektów celowych z udziałem Komitetu Badań Naukowych umożliwia efektywne wdrażanie nowych konstrukcji kabli i przewodów. Dzięki tej współpracy wdrożono m.in. szeroką gamę przewodów napowietrznych stopowych AlMgSi, przewodów jezdnych typu „trolley” ze stopu miedzi srebrowej, przewodów górniczych do ścian węglowych o zwiększonej intensywności wydobywania, wzmocnione mechanicznie kable elektroenergetyczne oraz szereg innych wyrobów.

Wszystkie produkowane wyroby posiadają niezbędne certyfikaty jakościowe oraz dopuszczenia, atesty i opinie techniczne branżowe honorowane w kraju i na świecie.

Zamierzenia inwestycyjne i perspektywy rozwoju w najbliższych latach

W kolejnych latach TELE-FONIKA będzie koncentrować się na zwiększaniu swych zdolności produkcji kabli i przewodów. Asortyment jest i będzie poszerzany w kierunku wyrobów dedykowanych przesyłowi energii elektrycznej. Firma jest przygotowana do realizacji dużych inwestycji w zakresie kabli telekomunikacyjnych, w tym światłowodowych, ale globalna sytuacja w tym segmencie nie wróży dużego zapotrzebowania w najbliższych latach.

Obecnie wyraźnie dostrzegalny jest trend wzrastającego popytu na wyroby kablone nie zawierające w materiałach izolacyjnych „metali ciężkich” oraz poprawiające bezpieczeństwo ich eksploatacji. Rosnącym zainteresowaniem cieszą się tzw. „kable ognioodporne” oraz „kable niepalne”, które poprzez zwiększoną odporność na płomień i wysokie temperatury oraz niską emisję dymu i tru-