

Vzrastajúci záujem vystavovateľov o strojársky veľtrh v Nitre

Jubilejný 10. ročník Medzinárodného strojárkeho veľtrhu v Nitre sa niesol v znamení zvýšeneho záujmu najmä zo strany vystavovateľov. Zvýšený počet nových zahraničných vystavovateľov odráža záujem presadiť sa na slovesnom trhu čo najskôr, ešte pred našim vstupom do Európskej únie. Stabilné subvýstavy EUROWELDING, CAST – EX, STAVMECH, CHEMPLAST a EMA prilákali aj tento rok približne rovnaký počet návštevníkov ako predchádzajúci rok.

Viaceroch vystavovateľov sme sa s odstupom času spýtali nielen na ich hodnotenie účasti na veľtrhu ale aj na aktuálne problémy, s ktorými sa oblasť priemyselnej automatizácie na Slovensku stretáva.

1. Medzinárodný strojársky veľtrh v Nitre oslávil jubilejný, desiaty ročník svojej existencie. Mala po jeho skončení aj vaša spoločnosť dôvod na oslavu? Ako hodnotíte priebeh tohtoročného MSV?

2. Ak sa nič vážnejšie nestane, malo by sa Slovensko v budúcom roku pripojiť k štátom Európskej únie. Nová legislatíva, dodržiavanie prísnejších technických noriem, nové obchodné prostredie a tvrdá konkurencia. Ste na to so svojimi produktami a službami pripravený? Premietla sa vízia členstva v EÚ a s tým spojené (najmä technické) skutočnosti aj do rozhovorov s návštevníkmi tohtoročného MSV?

3. Pozorovali ste pri rozhovoroch s návštevníkmi nejaké zmeny (v porovnaní s predchádzajúcimi rokmi) týkajúce sa investičných zámerov smerujúcich do oblasti modernizácii podnikov, prevádzok z pohľadu nasadzovania automatizačnej techniky?

4. V súčasnosti sa na akademickej pôde dosť intenzívne diskutuje o ďalšom osude (existencii) automatizácie, o trendoch spájania sa odborov automatizácie a informatiky, informačných technológií. Reálnou sa javí aj vízia, že pri takomto trende sa môže znížiť aj počet absolventov s vysokoškolským vzdelaním v odbore automatizácia. Myslíte si, že má Slovensko dostatok odborníkov z oblasti automatizácie? Kto bude po naplnení takéhoto scenáru podľa vás schopný riešiť problémy automatizácie technologických procesov? Diskutovali ste na túto tému aj s návštevníkmi v rámci MSV?

Igor Bartošek
riaditeľ, Rittal, spol. s r. o.

1. MSV 2003 bol trochu slabší ako MSV 2002, je to trend bežný aj v Európe. Zúčastniť sa je pre nás istou povinnosťou. Skutočný efekt je však veľmi diskutabilný a ťažko merateľný.

2. Sme svetová firma, preto nie je problém s kvalitou produktov a služieb zásadne. Skôr požadovaná vyššia kvalita produktov je pre nás výhodou.

V súvislosti so vstupom do EÚ sú pre nás zaujímavé úvahy, či stúpne význam globálnych veľtrhov, teda napr. Hannovermesse, či Slováci prídu na Hannovermesse ako hlavné výstaviisko v Európe. Možno predpokladať, že sem prídu skôr len špičkoví manageri,

technici sa budú orientovať viac na lokálne výstavy. Tieto lokálnejšie výstavy, teda menšieho významu ako celoslovenské u nás práve v poslednej dobe upadajú. Možno však, že výstavu s celoslovenským významom bude možné chápať v budúcnosti ako lokálnu.

3. Nie

4. Znižovať počet absolventov v odbore automatizácia sa mi najaviť byť vhodné.

Ing. Vladimír Slezák,
technický riaditeľ, Siemens, s. r. o.

1. Myslím, že z doterajších MSV bol tento ročník najúspešnejší. Okrem stálych zákazníkov sme získali aj mnohé nové kontakty s konkrétnymi žiadosťami o spracovanie riešení, pričom realnosť získania nových zákaziek je pomerne vysoká.

2. Divízia Automation&Drives Siemens s.r.o. sa už dlhodobo pripravuje na všetky zmeny legislatívy. Keďže veľkú časť našich produktov dovážame, predpokladáme zjednodušenie predovšetkým v oblasti colného režimu. Pre našich zákazníkov to bude znamenať väčšiu pružnosť a prispôbenie sa ich požiadavkám, skrátenie dodacích termínov a pod. Samozrejme táto téma značne rezonovala pri rozhovoroch s našimi klientami. Čo sa týka kvality našich produktov, tie zodpovedajú aj tým napríklad normám Európskej únie už dávno.

3. V tomto roku pozorujeme značný nárast investícií v oblasti automatizačnej a pohonárskej techniky (programovateľné automaty, elektromotory, frekvenčné meniče) najmä v slovenských firmách, do ktorých vstúpil zahraničný kapitál so zámerom rozšírenia a skvalitnenia výroby. Ale zmeny narástajú aj vo firmách so slovenským kapitálom, ktoré chcú obstáť v konkurenčnom boji v rámci EÚ.

4. V rozhovoroch najmä s príslušníkmi akademickej obce sme sa skôr zaoberali konkrétnymi formami pomoci pre jednotlivé katedry či už na STU Bratislava alebo TU Košice (prístrojové vybavenie, organizácia exkurzií vo výrobných prevádzkach Siemens v Rakúsku a Nemecku). Aby v najbližších rokoch nenastala situácia nedostatku odborníkov – absolventov pre automatizačnú a pohonársku techniku, je potrebná koordinovaná spolupráca vysokých i stredných škôl s predstaviteľmi podnikov. Školy musia zabezpečiť, aby bolo štúdium pre mladých ľudí pritažlivé a podnikateľská sféra im v tom môže výrazne pomôcť. Či už technickým vybavením učebni, zabezpečením odbornej praxe alebo inou formou. Ak budú mladí perspektívni odborníci nachádzať dobré uplatnenie v priemysle na Slovensku, budú mať o štúdium odborov automatizácie záujem.

Jozef Tóth,
Sales Manager ACS Industry Solution,
Honeywell, spol. s r. o.

1. MSV sa po rokoch vyprofiloval najmä v oblasti automatizácie. Má svoju klientelu najmä v oblasti výroby strojov a zariadení. Početná skupina vystavovateľov a návštevníkov daného segmentu bola tento rok, po už tradične silnej skupine vystavovateľov dopravných zariadení, dá sa povedať dominantná. Predpokladali sme takýto vývoj a verím, že naša spoločnosť s ponukou vystavovaných výrobkov oslovila.

2. Keďže sme dcérskou spoločnosťou zahraničnej firmy na tieto otázky sme hľadali odpoveď už od platnosti požiadaviek Elektromagnetickej kompatibility, známa CE značka na trhoch Európskej únie a všetky naše výrobky sme dávali do súladu s touto normou paralelne s požiadavkami Slovenských technických noriem. Myslíme si, že v niektorých technických oblastiach a s nimi súvisiacimi normami, najmä čo sa týka bezpečnosti strojových zariadení a Emergency Shut Down systémov (Systémy pre bezpečné odstavenie prevádzky), sme boli prví priekopníci na Slovensku. Dnes firmy a ľudia s ktorými sme sa prebýjali cez tieto normy patria medzi našich dobrých zákazníkov a poväčšine aj medzi silných exportérov na Európske trhy.

3. Nie, nepozoroval som žiadne zásadné zmeny oproti minulým rokom.

4. Faktom je, že dnes automatizér bez znalostí IT len ťažko nájde uplatnenie. Na druhej strane žiadna firma z oblasti automatizácie si dnes nedovolí zamestnať a realizovať projekty s „čistými“ informatikmi. To je u nás na Slovensku vzácné, že „programovať“ aplikačný SW vedia ľudia s automatizérskym backgroundom a preto je aj veľa úspešných mladých aplikačných firiem. Poznajú hranice a obmedzenia, ktoré prináša automatizovaná technológia a vzniknuté problémy riešia, nielen ich objavujú.

Ing. Jozef Vass
D-Ex Limited spol. s r. o.

1. Naše hodnotenie zakladáme na porovnaní našich zámerov s dosiahnutými výsledkami. Veľtrhy po roku 1989 už nie sú miestom pre uzatváranie kontraktov, ale slúžia pre overenie záujmu technickej verejnosti o produkty, ktoré ponúkame. Navštívili nás pôvodní zákazníci, no v hojnej miere sa ohlásili aj noví potenciálni zákazníci, ktorí sa o nás dozvedeli na základe intenzívnej marketingovej aktivity. Veľtrh je aj príležitosťou, aby nám naši skalní vrátili návštevu priamo u nich, či v ich regióne. To bola príležitosť vzájomne sa oboznámiť, čo je u koho nové, čo chystáme my ako novinky, čo sa očakáva v rozvoji u nich. Táto konfrontácia vedie k tesnejším vzťahom, k selektívnejšej reakcii na ich požiadavky a zároveň je impulzom pre výrobcov, ktorých na trhu zastupujeme. Toto je to, čo nás uspokojuje a čo bolo aj dôvodom na záverečnú symbolickú oslavu vo firme.

Veľtrh budil záujem technickej verejnosti dosť výrazne, takže aj dni, ktoré sú takpovediac „mŕtve“, boli dosť rušné. Napriek tomu si myslíme, že ba sa malo uvažovať so skrátením dĺžky trvania na 3 dni. Výstavná doba by bola postačujúca do 16:00 resp. do 17:00 hod. Iným riešením by bolo organizovanie veľtrhu v 2-ročnom cykle. Na veľtrhu sa nevyskytovala reprezentatívna vzorka vystavovateľov, ktorí majú čo povedať slovenskému návštevníkovi.

Osobne si myslíme, že sa strácame za názvom „Medzinárodný strojársky veľtrh“. Tú „záťaž“, ktorú nesie automatizácia ako taká, kedysi odčlenená od strojárnickej fakulty, tlačíme stále pred sebou. Na druhej strane sa nedá absolútne oddeliť jedno od druhého, avšak dnešná automatizácia je viac o elektrike/elektronike ako o „strojárine“. Viac by sa to hodilo pričleniť to k veľtrhu ELOSYS, avšak priestorové možnosti v Trenčíne nie sú najvhodnejšie. Je len na škodu, že kompetentní nechali bratislavskú SLOVREGULU zahnúť.

2. Bez zveličovania môžeme potvrdiť, že ponúkanými produktmi sme vpredu a robíme všetko preto, aby sa široká technická verejnosť dozvedela, čo už vyspelejšia časť Európy využíva. Prišli sme s novinkami, ktoré sa síce cestou slovenskej legislatívy už dostávajú pomaly do povedomia, ale ešte stále to nie je pocit, že Slovensko je na „pulze doby“. Podpisuje sa pod to aj nízka rozvojová a investičná činnosť na Slovensku, s ktorou ruka v ruke ide prežívania inžinierskych spoločností, ktoré by mali presadzovať novinky a nové smery v automatizačnej oblasti. V rozhovoroch sme to boli práve my, kto inicioval diskusiu na tému „ako v spoločnej Európe“. Pretrváva opatrnícky prístup, koncoví užívatelia hľadajú skôr cestu ako zatiaľ moderným trendom uniknúť, pretože to znamená vyššie náklady hlavne investičného charakteru. Prevláda názor, že pokiaľ neexistuje vyhláška alebo iný záväzný materiál, nie je dôvod sa angažovať. Ústretový prístup sme doteraz nebadali. Máme dojem, že ani harmonizácia so európskymi normami nie je dostatočne rýchla. Nepovažujeme ani za vhodné, keď sa preberajú európske normy do našej sústavy noriem v anglickom jazyku. Pri súčasnej úrovni znalosti angličtiny v širokej verejnosti je to chabá podpora nášmu rozvoju.

3. Čiastočne sme na túto otázku odpovedali už v otázke č. 2. Na doplnenie ešte toto: Na rozvoji automatizácie sa podieľajú výrobcovia automatizačnej techniky a ich distribútori, inžiniersko-technické spoločnosti a koncoví používatelia. Je to trocha zjednodušený reťazec, ale ten musí byť v každom ohnisku iniciatívny a funkčný. Ak zlyhá čo len jeden z nich, rozvoj sa preruší. Najspoločnejší sú výrobcovia. Na druhej strane tí, ktorým má nová technika slúžiť, bývajú (bohužiaľ) najväčšou brzdou pokroku. Stretnúť predstaviteľa TOP MANŽMENTU, ktorý by sa zaoberal možnosťou aplikácie moderných trendov (pravda v rozsahu svojej pôsobnosti) býva dosť zriedkavým zjavom. Nositeľmi pokroku sú technické útvary. Rozhodne ich nemôžu suplovať servisné spoločnosti po vytlačení zo štruktúry základného závodu. Spoločnosť, ktorá sa už stará už výlučne len o „core business“ a z tohto pohľadu obmedzuje počet technických útvarov na minimum, nemá záujem o iniciovanie modernej techniky. Toto je, zdá sa, atribút zatiaľ nerozvinutého kapitalizmu. Dúfajme, že skoro dospeje.

4. Nepovažujeme sa za kompetentných vyjadrovať sa k tejto otázke vyčerpávajúco. Dovolíme si iba pár poznámok:

V priemyselnom prostredí boli to vždy dve skupiny odborníkov, ktorí si rozumeli na úrovni styčných plôch, ale jeden druhému nevedel odborné na úrovni oponovať pokiaľ sa zachádzalo hlbšie do opačnej oblasti. Že sa tí v informačnej oblasti považovali za odborné vyššiu úroveň riešenia problému, to sa dalo cítiť. Je to určite skreslený pohľad, ale na čosi to poukazuje.

To, či sa majú „informatiči“ s „automatizérmi“ spojiť do jedného učebného odboru, nech rozhodnú na úrovni ministerstva a vysokých škôl (zase nás postihne jedna z reforiem?). Odporúčali by sme, a to bola aj naša diskusia s niektorými bývalými alebo aktuálnymi pracovníkmi z vysokého školstva, aby sa učebné osnovy konečne priblížili tesne k potrebám slovenského priemyslu.

Či má Slovensko dosť odborníkov pre túto oblasť? Momentálne asi áno, aj keď nie dostatočne pripravených, ale po vstupe do EÚ ich pre rýchlu adaptáciu na potreby „európskeho tempa“ ich asi nebude dosť.

V priemysle sa dokáže uplatniť aj šikovný absolvent priemyslovky na inžinierskom poste pre aplikáciu automatizačnej techniky. K informatike má už ďaleko. Aj to poukazuje na rozdiely medzi týmito dvoma odborníkmi.

Ivan Vonkomer
konateľ, Vonsch s. r. o.

1. Vonsch s.r.o. predstavila na MSV v Nitre svoj nový produkt - frekvenčný menič typu VQFREM 400S, ktorý okrem asynchrón-

ných motorov umožňuje riadenie aj synchronných motorov. Tento výrobok bol na MSV ocenený Cenou veľtrhu MSV. Táto skutočnosť bola tiež dôvodom na oslavu, ale hlavný dôvod na oslavu bola návštevnosť stánku – doterajšími zákazníkmi – vyjadrená spokojnosť s kvalitou výrobkov a služieb spoločnosti VONSCH. Táto spokojnosť zákazníkov nás však nenechá spať na vavrínoch, ale je pre nás stimulom pre ďalšie skvalitňovanie našich produktov.

Keď však porovnávam propagáciu MSV v tomto roku oproti predchádzajúcim, musím organizátorov veľtrhu skritizovať – samotný veľtrh, ako aj ocenené výrobky a firmy bol mediálne absolútne nedostatočne spropagovaný.

Pri hodnotení priebehu tohtoročného MSV musím spomenúť dojem, na ktorom sme sa zhodli viacerí vystavovatelia – klesajúcu návštevnosť veľtrhu.

2. Naše výrobky sú konštruované v súlade s normami a technickými prepismi EU, v súlade s týmito normami sú aj vyrábané a skúšané, v tomto smere sme teda na vstup do EU pripravení. Sme presvedčení, že so vstupom do EU vzrastie aj požiadavka na kvalitu nielen výrobkov ale aj služieb a v tomto smere sme dobre pripravení. Vízia členstva v EU sa do rozhovorov s návštevníkmi premietla v minimálne.

3. Návštevníci z podnikov si čoraz viac uvedomujú nutnosť modernizovania technológií nasadzovaním automatizačnej techniky. Čoraz viac ich zaujíma energetický prínos vyvíjajúci z nasadzovania moderných technológií.

4. Podľa doterajších praktických skúseností zo spolupráce z našimi odberateľmi máme dojem, že na Slovensku nie je dosť dobrých odborníkov z oblasti automatizácie, ktorí dokážu pracovať a aplikovať novinky v odbore.

V našej spoločnosti však ešte viac pociťujeme nedostatok odborníkov z oblasti hardveru elektroniky a výkonovej elektroniky. V tejto oblasti školstvo prakticky nevychováva žiadnych odborníkov, máme dojem že všetci sa venujú informačným technológiám.

Ocenené výrobky

Odborná porota tento rok v skrátanom, jednodňovom rokovaní rozhodla o ocenení exponátov prihlásených do súťaže o Cenu MSV a ceny jednotlivých subvystáv.

Cena MSV 2003

Údaje sú uvádzané v tvare: vystavovateľ, výrobca, názov exponátu. V prípade, že je vystavovateľ a výrobca ten istý, uvádzame ho len jedenkrát.

- ZTS VVÚ a.s., Košice: **Manipulátor MT 80 A**
- ŽOS Vrútky a.s., Vrútky, STADLER Rail AG Bussnang, Švajčiarsko, KONZORCIUM EMU GTW Vysoké Tatry: **Motorová jednotka radu 840**
- PRIMA BILAVČÍK s.r.o., Uherský Brod, ČR, FARO TECHNOLOGIES inc., Lake Mary, USA: **FaroArm Platinum**
- ARBURG spol., s.r.o., org. Zložka Vrútky, ARBURG GmbH + Co. Lossburg, Nemecko: **Vstrekovací stroj ARBURG ALL-ROUNDER 470 C 1500-675**

Cena EMA 2003

/elektrotechnika, meranie, automatizácia/

- REGADA s.r.o., Prešov: **Elektrický servopohon STR O-P s procesorovým ovládačom DX3002**
- VONSCH s.r.o. Brezno: **Frekvenčný menič VQFREM 400 S**

Cena EUROWELDING 2003

- MESSER TATRAGAS s.r.o., Bratislava: **Zmesný plyn ARGO-FIT WIG – zváranie ušľachtilých ocelí**
- Výskumný ústav zvaračský, Priemyselný inštitút SR Bratislava: **NP 60 WC20 – kovový prášok na nanášanie za tepla**

Cena STAVMECH 2003

Cestné a stavebné mechanizmy Tisovec a.s., Tisovec: **Terénne vozidlo SCOT TRAC 2000R**

Čestné uznania

- Strojnícka fakulta Košice: **Inteligentný montážny systém**
- RAND TECHNOLOGIES spol. s.r.o., Bratislava, EXPOTRADE Bratislava: **Expozícia**

Strojársky výrobok roka 2003

Hodnotiteľská komisia Zväzu strojárskoho priemyslu SR udelila nasledovným výrobkom (údaje uvádzame v tvare: názov výrobku, výrobca)

- **Osobný automobil TOUAREG**, Volkswagen, a.s., Bratislava
- **Linka na vytlačovanie vnútornej gúmy Roller-head Inner-Liner**, Konštrukta - Industry, a.s., Trenčín
- **Hydraulický systém mobilného domiešavača**, Sauer Danfoss a.s., Dubnica nad Váhom
- **Pultový trezor DWP 751**, Wertheim Safes Ltd., s.r.o.

Štatistické údaje z veľtrhu

V porovnaní s rokom 2002 sa podarilo organizátorom predat o 2800 m² výstavnej plochy viac, z čoho väčšia časť (takmer 2000 m²) pripadla na vonkajšiu plochu.

Počet vystavovateľov a spoluvystavovateľov dosiahol tento rok číslo 815, čo bolo o rovných 90 vystavovateľov viac ako v roku predchádzajúcom. Zaujímavovo vzrástol aj celkový počet zastúpených firiem – z 226 v roku 2002 na 439 v tomto roku.

Zo zahraničných vystavovateľov sa ako už tradične prezentovalo najviac firiem z Čiech a Nemecka, Talianska, Švajčiarska a Rakúska.

Tento rok si jubilejný 10. ročník MSV prišlo pozrieť o 125 menej návštevníkov ako v minulom roku. 65 % bolo úplne a 26 % bolo čiastočne spokojných s cieľom svojej návštevy na veľtrhu. Návštevníci najčastejšie uvádzali dôvod svojej návštevy získať nové informácie (26 %), pozrieť si veľtrh (25 %) a upevniť existujúce obchodné vzťahy (14 %). Najviac návštevníkov prišlo z oblasti ľahkého priemyslu, energetiky a ťažkého priemyslu.

Spokojnosť vystavovateľov

Organizátori veľtrhu zrealizovali prieskum mienky aj na vzorke 178 vystavovateľov a z ich odpovedí vyplynuli aj nasledujúce skutočnosti:

- 65 % vystavovateľov sa na veľtrhu zúčastnilo viac ako 3-krát a približne 15 % prvýkrát
- 22 % vystavovateľov uviedlo, že najviac ich rozhodnutie zúčastniť sa na MSV ovplyvnila možnosť nadviazať nové obchodné kontakty, 16 % uviedlo ako dôvod pravidelnú účasť, tradíciu, 12 % možnosť rozvoja existujúcich obchodných vzťahov a 11 % potreba podporiť imidž firmy.
- 40 % vystavovateľov realizovalo na veľtrhu priame objednávky alebo predaj, pričom 19 % vystavovateľov odhaduje ich výšku do 50 000,- Sk, 11 % odhaduje ich výšku na 51 – 100 tisíc Sk a 15 % odhaduje ich výšku na 301 – 500 tisíc Sk.

MSV 2004

Aj budúci ročník je pripravovaný ako všeobecný strojársky veľtrh, v rámci ktorého bude ešte vo väčšej miere daný dôraz na jednotlivé tematické výstavy. **Termín nasledujúceho 11. ročníka veľtrhu je 25. – 28. mája 2004.**

Anton Gérer