**Форум лідерів 16 березня – «Співпраця в розвитку промислових хай-тек»**

**Пакет Партнера по розвитку**

Головна ідея спеціального статусу «Партнер по розвитку»

Головна ідея участі в цьому статусі – це вписатись в тему форуму з **конкретними пропозиціями щодо співпраці** з АППАУ – чи іншими партнерами, - по ключовим питанням розвитку хай-тек ринків і які мають стратегічний характер. Подібний підхід є протилежним до короткострокових, тактичних дій, які сьогодні домінують на ринку. Таким чином ми хочемо показати всім учасникам конференції, що можуть бути інші – й насправді, більш ефективні підходи до співпраці і які ведуть до справжнього розвитку ринку.

Формат пропозиції

Формат вписується в концепцію **Think Big, Start small, Scale fast** – що форматує всі дії в нашій довгостроковій стратегії партнерства «Від Его-центризму – до Еко-центризму»:

* **Стратегічний напрямок** (Think big): пропозиція містить положення про те, яку важливу ринкову проблему ви вирішуєте. Вказуєте 1-2, але щось досить конкретне та всім зрозуміле.
* **Конкретний міні-проект або значима дія**(Start small): ви вказуєте 1 велику акцію співпраці, або серію невеликих – і які цілком відповідають вашим та нашим (чи інших партнерів) ресурсам та можливостям
* **Масштабування** (Scale fast): ви пропонуєте яким чином, ця акція може вести до створення постійно діючого механізму, може масштабуватись або ж – до тиражування результатів.

Ці пропозиції оформляються в вигляді меморандумів та-чи презентацій, й партнер має всі можливості для їх піару на форумі лідерів. Приклади подібних пропозицій – див. в Додатку А., приклад меморандуму – в Додатку В.

**А. Допомога та умови від АППАУ для просування пропозиції**

1. Попереднє узгодження ідей та деталей меморандуму, - «відшліфовка» пропозиції
2. Анонси по каналам, промо
3. **Безкоштовне надання місця для стенду компанії в холі форуму (2х2, по стандартним умовам це коштує 2500 грн)**
4. Включення презентації ідеї пропозиції в програму форуму (5-10 хв)
5. Піар та промо після конфренції

**В. Зобов’язання партнера.**

1. Попереднє узгодження ідей та деталей меморандуму
2. Анонси по своїм каналам
3. **При наявності стенду – запрошення не менше 5 кінцевих замовників з хай-тек ринків.**
4. Підготовка короткої презентації - 2-3 слайди про пропозицію

**Додаток А. Приклади конкретних пропозицій співпраці (акцій або міні-проектів), що вже відповідають проектам розвитку АППАУ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Назва пропозиції** | **Короткий опис** | **Ринкова проблема, що вирішується** | **Ініціатор (-и) та гол. виконавці** | **Партнер (-и), що підтримують** | **Як масштабується чи тиражується** |
| **А** | **Ринкова аналітика (- стосується аналітичних центрів, агентств, великих брендів, держ. агентств)** | | | | | |
| 1 | ІТ-бенчмарк | Аналітика ІТ-секторів щодо виявлення та встановлення кращих практик | Сьогодні хай-тек ринка – і сама ІТ-галузь дезорієнтовані в тому, що реально представляє собою ІТ рівень по напрямкам як інновації, стартапи, освіта-просвіта, моделі комптенці тощо. | ??? | АППАУ - Участь в розробці ТЗ та критеріїв бенчмарку. Допомога в опитуванні гравців. | Бенчмаркинговий звіт є надалі основою для кожного хай-тек ринку, для того щоб виставити власні критерії розвитку |
| 2 | Галузевий аудит | аналітика промислових секторів щодо їх конкурентоздатності | повна дезорієнтація щодо стану різних секторів | **ММГ, АІМ, B2B Ray** | **АППАУ** -Участь в розробці ТЗ та в опитуванні 1-го невеличкого сектору | Починаючи з 1-2 секторів, далі методика відпрацьовується по решти |
| 3 | Окремі опитування | *залежно від цілей, - наприклад, «стан інновацій в АСУТП»* | *залежно від цілей* |  | *залежно від цілей* | *залежно від цілей* |
| **В** | **Маркетинг інновацій, ІТ-фікація, Просвіта ринку** | | | | | |
| 1 | Новий сайт по 4.0 | випуск нового сайту в русі «Індустрія 4.0» | в Україні повністю відсутній спеціалізований веб- ресурс по 4.0 | АППАУ + ??? | **АППАУ** - ТЗ, участь в створенні, контент | легко доступний контент для всієї аудиторії по 4.0 |
| 2 | Фести - конференції | проведення фестивалю Робототехніки в м. Одеса | є чимало кругів промисловців та молоді, що потребують просвіти | **ОНАХТ** | **АППАУ - HUB 4.0 -** допомога в просуванні, участь в фесті | масове охоплення різних аудиторій |
| 3 | Галузеві видання | спец випуск «Перспективи розвитку 4.0 в галузі Х», [приклад](http://metalexpert-group.com/web/OpenMEMKNews.nsf/Pages/zhurnal_metall_kur_er_25.html/$File/M%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BB-K%D1%83%D1%80%D1%8C%D0%B5%D1%80_25_%D1%8F%D0%BD%D0%B2_2017.pdf) | «неможливо просувати 4.0 при рівні культури 2.0» - ринок потребує просвіти, але кожен сектор має свої аспекти | **Метал-Курьєр** | **АППАУ -**допомога з контентом, просування результатів | тираж видання + е-копії |
| 4 | Переклад книжок | Переклад книги К. Шваба «4-а промислова революція» | в Україні немає нічого в друк. Вигляді про 4-му промислову | **АППАУ + IT-Enterpise** | **АППАУ** організація, допомога в перекладі | тираж видання |
| 5 | Рейтинг інноваторів | Визначення кращих інноваторів по 4.0 | визначення інноваторів є ключовим завдання в просуванні будь-яких інновацій | **CIS-Events** | **АППАУ** допомога в ТЗ та в опитуванні ринку | тиражування та масштабування виявлених кращих практик |
| 6 | Розвиток нових ринків | Розвиток харчової та переробної: серія з 3-5 заходів по залученню EU & SI | Власники та інвестори надто «захоплюються» готовим технологіями з заходу, не помічаючи можливостей вітчизн. Розробників та СІ | **ABB-Ukraine**  **окремо – Luxoft, Aftech** | **АППАУ, AgTech, EBA, Luxoft** підготовка, участь, розповсюдження результатів | тиражування та масштабування виявлених кращих практик |
| 7 | Кваліфікаційні стандарти | Організація змагань в рамках TechFest | В Україні відсутні сучасні кваліфкаціійні норми для перевірки навичок інженерних професій в АСУТП. WorldSkills тільки заходить й потребує популяризації | **FESTO-Ukraine** | **АППАУ, Interpipe, WorldSkills -** промоція | тиражування виявлених кращих практик |
| **С** | **Експорт хай-тек ринків** | | | | | |
| 1 | Новий сайт | випуск сайту по експорту інжинірингових послуг | всім інвесторам чи партнерам сьогодні неможливо знайти щось англомовне про Україні в області інжинірингу | АППАУ + ??? | **АППАУ** ТЗ, контент, залучення, просування | просування сайту на міжнародній арені, охоплення нових ринків |
| 2 | Каталог фірм | визначення каталогу | сьогодні - відсутній | АППАУ + ??? | **АППАУ** ТЗ, участь, розповсюдження | аналогічно + легкий пошук |
| **D** | **Розвиток інновацій, критерії якості** | | | | | |
| 1 | Нові розробки | Нова розробка для application X | *в залежності* | **Еліус-М, ІТР, uMuni** | **АППАУ** *в залежності* | *масштабування на галузі* |
| 2 | вибір інтегратора | встановити критерії якості по вибору Інтегратора | сьогодні підприємства не мають єдиних критеріїв перед-кваліфікації Інтегратора, що відповідають міжнародним нормам | **Азов-контролз, АППАУ, КТС, ТІС** | **АППАУ** участь, просування | встановлення кращих практик – їх тиражування по всьому ринку |
| 3 | аудит якості проекту | розробити методику оцінки якості проекту АСУТП | сьогодні підприємства не мають єдиних критеріїв оцінки якості проекту АСУТП | група Інтеграторів АППАУ, Ключові кінцеві замовники | **АППАУ** участь, просування | встановлення кращих практик – їх тиражування по всьому ринку |
| **E** | **Створення нових навчальних продуктів для ринку** | | | | | |
| 1 | Продукти на основі стандартів IEC/ISO | запуск 1-го в Україні курсу по ISA 88 (IEC 61512) | стандарт входить в перелік 4.0, є необхідним для багатьох замовників та інтеграторів, але він невідомий 99% ринку | **НУХТ (О. Пупена)** | **АППАУ** участь, просування | включення в програму тренінгів АППАУ та інших партнерів |

**Вказані пропозиції є орієнтовними та попередніми – перелік може бути значно більшим. Кожен може робити свій внесок!**

**Перелік інших, важливих та спільних проблем стратегічного характеру**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Проблема** | **Опис** | **Опції для партнерських ініціатив** |
| 1 | Фінансування проектів розвитку | на будь-які проекти розвитку – інновації, розробка, просвіта, освіта … в області АСУТП 90% замовників не мають бюджету | 1. Спільні грантові заявки H2020 2. Спільнокошт з замовниками (консорціуми) 3. Прискорення технологій blockchain – їх популяризація в середовищі пром. АСУ |
| 2 | просвіта С-рівня | С-рівень далекий від розуміння «4.0» й мислить короткостроково | 1. Краща інтеграція питань що ставить рух 4.0, в події інших партнерів де вже залучені СЕО |
| 3 | залучення керівників АСУ-ІТ підприємств | керівники перебувають в (меншовартісній) позиції «N-3» і це критично: а) з одного боку, відповідно вони й далі втрачають вагу в центрі ЛПР-ів, б) вони стають просто виконавцями й справді мають мало часу на розвиток – свій та організації | 1. Клуб «Технічний директор» 2. Пакет послуг PDP (Personal Development Plan) |
| 4 | Технічні стандарти | крім 3-4 чол –ентузіастів, цим ніхто не переймається і не займається – ні на рівні експертів, ні на рівні учасників ринку, ні на рівні держ. органів: це значить що Тех. комітет АППАУ може залишитись без ресурсу | 1. Спільна популяризація стандартів (лікнеп – як це вже роблять О. Пупена, М. Романов, В.Скляр) 2. Залучення великих замовників – спільна робота з ними по впровадженню (приклад АМКР) |
| 5 | Обмін досвідом - кейси | їх надзвичайно мало – в будь-якій області. Й не зважаючи на пропозицію АППАУ «писати за вас» - реакції нуль. Між тим, всі опитування показують що саме область кращих практик та обміну досвідом залишається в центрі уваги всіх учасників ринку | 1. Навчити продакт та маркетинг менеджерів вендорів (тренінг АППАУ 10-11 березня) |
| 6 | Методики ROI-TCO | питання підіймається з 2013 року – рух близький до нуля. Ми знайшли класні методики від АВВ й передали членам АППАУ. Фідбек – нульовий, хоча замовники й надалі це ставлять як пріоритет №1 в аргументації своєму керівництву |  |
| 7 | Енергоефективність | ця область – типова для деяких критичних в Україні (на 2-му місці можна ставити безпеку), що стосується всіх замовників. Аналітика АППАУ 2014-2016 р ясно показує – а) попит на просунуті (діджитал) рішення від інтеграторів АСУ ТП – не змінився і є дуже низьким, б) деякі замовники проводять величезну роботу по покращенню показників енергоефективності (тип. приклад ММК), але роблять це чомусь без інтеграторів та вендорів | 1. Потрібна спільна кампанія що фокусується на хибних підходах замовників (?) |
| 8 | Дуже слабке за діяння ВНЗ | ВНЗ мають величезний нерозкритий потенціал! Так – він не завжди очевидний, але в термінах «доступного, кваліфікованого ресурсу» - це дуже потужно. Водночас, коефіцієнт його використання менше 10%. | 1) Продовжувати бенчмаркинг (як це робить АППАУ) – але спільно й більш потужно  2) Вийти на формат «конкретно І взаємно І на поточний рік» (ВНЗ беруть конкретні зобов’язання по поточному року в обмін за конкретні послуги від учасників ринку) – приклад, - пропозиція Індасофт  3) залучення в реальні проекти інтеграторів викладачів ВНЗ |
| 9 | слабкі проф. навички більшості інтеграторів | в області проектного управління, управління фінансами, інновацій, soft skills | 1. Спільні акції з партнерами АППАУ – приклад 2015 року –залучення провідних ІТ-компаній до теми Agile/ приклад 2016 – пропозиції Generation U |
| 10 | слабкий проф.. рівень вендорів | в області маркетингу, продажу та розвитку бізнесу – наші вендори не використовують навіть 20% кращих практик та методів, що вже доступні в Україні | 1. Спільні акції з членами B2B Ukraine (приклад 2016 – безкоштовний аудит від SellClones) |

Додаток В. Шаблон Меморандуму для підписання на Форумі лідерів

**МЕМОРАНДУМ ПРО СПІВПРАЦЮ**

м. Київ 16 березня 2017 року

*ТОВ \_\_\_\_\_* (надалі – *Сторона 1*), в особі директор **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**, який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та Асоціація «Підриємств промислової автоматизації України» *(*надалі – *Сторона 2*), в особі ген. директора **Юрчака Олександра Володимировича**, який діє на підставі Статуту , з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони") уклали цей Меморандум про співпрацю в області \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ на таким умовах:

*1. Сторони* ставлять перед собою наступні цілі та завдання на 2017 рік

(перелік)

2. *Сторони*, для реалізації цих завдань, реалізуються наступний план дій

(план дій)

3. *Сторони* передбачають, що наслідки реалізації цього плану будуть мати тривкий ефекти для розвитку ринку промислових хай-тек, а саме

(перелік наслідків, включно з масштабування - тиражуванням)

ПІДПИСИ СТОРІН

|  |  |
| --- | --- |
| ***ТОВ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** | **Асоціація «підприємств промислової автоматизації України»** |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Юрчак О.В.** |