

Комментарии АППАУ по акселерационной программе ДТЕК

1. Безусловно, сам запуск такой программы делает честь ДТЕК ! Как инициаторы национального движения [Индустрия 4.0](#), мы очень рады этой инициативе крупнейшего энергетического и промышленного холдинга страны. И нас это очень воодушевляет, так как мы 4-ый год ищем и призываем к подобным программам крупные промышленные холдинги.
2. Не менее очевидны преимущества программы – кроме уже указанных в ваших материалах, можно отметить также комплексность (захват разных аудиторий, не только стартапов, охват разных направлений), учет технологий 4.0 и других современных тенденций, а также представление будущего развития этой программы.
3. Среди возможных областей роста и улучшения программы, на наш взгляд, видны следующие
 - а. Подход к стартапам и зрелым инжиниринговым компаниям (слайд 5): **вопрос не в «или-или» по критерию «сложность»**. На сегодняшний день, среди инноваторов 4.0 мы видим достаточно ясную ситуацию, когда зрелые, апробированные решения – но больше из области 3.0, - дают компании, давно существующие на рынке. И действительно – более гибкие и инновационные, - это стартапы, но они очень плохо знают промышленные стандарты, требования и не имеют опыта. Например, вы пишете в Smart Mine о предиктивной аналитике для задач обслуживания оборудования и для уровня Scan, т.е. стартапов. Однако в Украине вообще нет стартапов имеющих серьезный бекграунд и опыт в системах EAM и ТОиР! Это уровень серьезных фирм, которых не более 5-7 на этом рынке.
Поэтому, на наш взгляд, этапность и методы воздействия программы скорее должны преследовать **ясный фокус на**
 - 1) **мотивации зрелых компаний на инновации,**
 - 2) способствовать **альянсам стартапов со зрелыми компаниями,**
 - 3) способствовать **альянсам компаниям из разных сфер деятельности** – например, соединяя чистых ИТ-шников из сферы ML / AI с теми, кто внедряет системы диспетчеризации (уровни MES, ERP)

таким образом, все быстрее учатся и быстрее создают новые решения. По этому пути, мы уже идем в нашем движении. В частности, наш проект [«10-топ приложений IoT в Украине»](#) очень близкий по духу, базируется именно на **принципе эффективных команд из 2-3 участников рынка** в рамках 1-го юз-кейса.

- b. По-идее, нужна корректировка также определению SCAN как «фокус на простых ... и цифровых». Новые и более дешевые типы датчиков – это вовсе не простая задача, и не совсем цифровая. Когда мы идем в бизнес-кейсы – у вас много таких нестыковок. Но эти задачи действительно подвластны потенциалу наших стартапов – особенно, если вспомнить, что они формируются не только из вчерашних студентов. **Речь также о новых фирмах, которые создаются из сотрудников лабораторий НАНУ, НИИ, КБ, ПИ** – которых у нас еще хватает.
 - c. В программе нет даже упоминания ведущих, мировых вендоров пром. автоматизации – ИТ. Между тем, именно **они задают темпы и уровень развития на мировых рынках**. Вы также наверняка знаете, что 90% рынка оборудования принадлежит в Украине им. Сименс, Шнейдер Электрик, АВВ – члены АППАУ и «Индустрии 4.0 в Украине». Но, действительно, они не блещут стремлением быстрее двигать свои инновации – уже апробированные зарубежом, на наш рынок. Причин много и это другая тема. С другой стороны, в своих странах они стремятся к развитию инноваций подобными методами – вовлекая стартапы, создавая Хабы 4.0 и т.д. Поэтому мы уже 4 года пытаемся изменить ситуацию, стимулируя их к ускорению. Что-то получается, - в последний год намного ускорились в продвижении 4.0 Сименс и ШЭ. Ваша

программа могла бы также иметь частичный приоритет (в виде таргетинга целевой аудитории) и на этой аудитории. Иначе, - и без поддержки вендоров, крупные интеграторы и инжиниринг. компании не будут столь эффективными как могли бы быть. Кроме того, часть представителей упомянутых вендоров могла бы быть менторами программы.

- d. Инструменты и предложения ценности должны быть **очень точно и ясно ориентированы на соответствующую целевую аудиторию**. Например, если мы говорим о зрелых фирмах, но которые не блещут инновационными подходами – то будет проблематично вовлечь наиболее зрелые из них в эту программу. Они будут спрашивать «что в результате?» - и мы это уж проходили на [АМКР в течении 2015-16 гг.](#) АППАУ стоило большого труда вовлечь серьезных интеграторов на Хакатоны, и это получилось не сразу.
- e. Непонятно, **кто менторы программы и какой их бекграунд**, что они могут дать участником проекта - между тем это вопрос доверия со стороны «взрослых» фирм. Также непонятно, что и как вы собираетесь выстраивать в Юнит.Сити – пока там нет практически ничего, что имело бы отношение к инновациям в сфере промышленности и энергетики. Напротив, много компетенций «разбросано» по другим фирмам и институтам Киева и страны. Вряд ли они зайдут все в Юнит.Сити.
- f. Небольшая терминологическая нестыковка – в нашей терминологии «бизнес-кейс» апеллирует к ясным выкладкам ТЭО. А то, как в вас описаны кейсы – это скорее **«юз-кейс» (use-case)**, тем более что вы ищите инновации. Мы приучиваем рынок к ясному различию этих вещей – особенно в инновационном менеджменте, поэтому в идеале, здесь тоже нужно было бы синхронизироваться.

АППАУ имеет свой опыт решения этих всех подобных вопросов и с удовольствием могла бы поучаствовать в вашей программе.