



2-а конференція ВНЗ та учасників ринку АСУ ТП

ПРОСВІТА РИНКУ ТА ПІДГОТОВКА КАДРІВ



2-а конференція ВНЗ та учасників ринку АСУ ТП

Прискорення

в пошуках New Education Island

24-25 листопада, Львів



3 питання

1. Прогрес РК “Просвіта та підготовка кадрів”
2. Результати опитування 2016
3. 3 показові кейс-стаді

1. Успіх

- Purera San (інноватори – одиночки)
- Проект ТАТУ – вихід на новий рівень
- **Worldskills - запуск**
- ТК 65 – створення
- АМКР – спеціальність “мехатроніка”

2. Рух

- Локальні проекти вендорів (FESTO, Phoenix Contact)
- Прогрес окремих кафедр (АТЕП КПІ, ХНУРЕ, ОАХТ)
- ...

3. Провал

- ПРОСВІТА РИНКУ (вендори)
- Залучення інтеграторів
- Регулярна робота РК ППК
- Співпраця між ВНЗ

“не благодаря, а вопреки”

- успіх досягається завдяки окремим людям – ентузіастам.

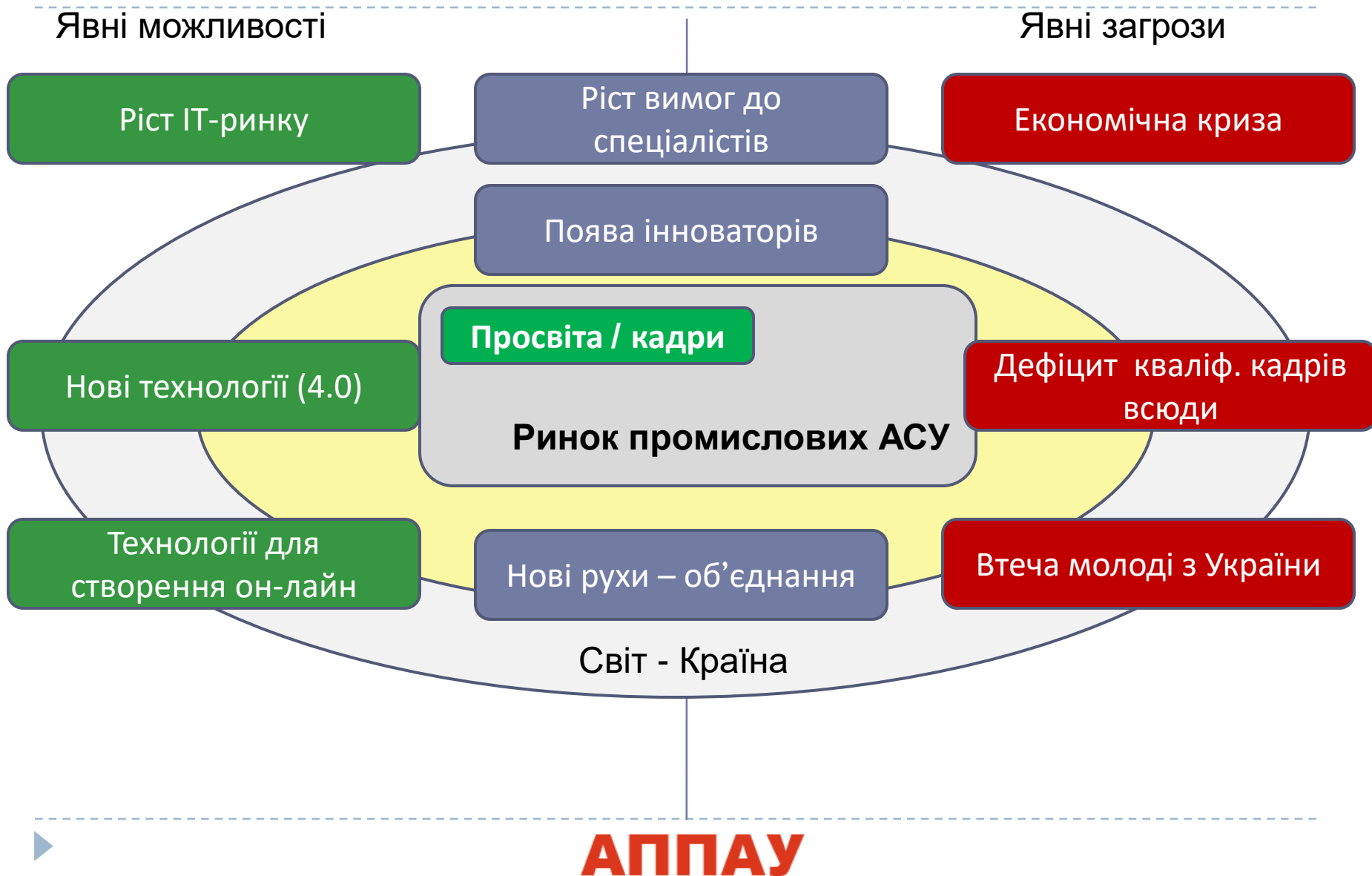
В цілому деградація Систем продовжується.

“Інституційна здатність” – реагувати швидко на нові виклики є дуже низькою

«суть стратегії – виявити **взаємозв'язок**
напрямків **власного руху** та **руху інших**
СИЛ в навколишньому середовищі»

Пітер Лоранж


Яким є цей взаємозв'язок? Як ми співвідносимось?



1. Як швидше реагувати

**2. Як швидше рухатись по напрямках...
що давно зрозумілі**

3. Як краще співпрацювати



**Time to
change**

ΑΠΡΑΥ

“Інституційна спроможність ?”

Результати опитування ВНЗ

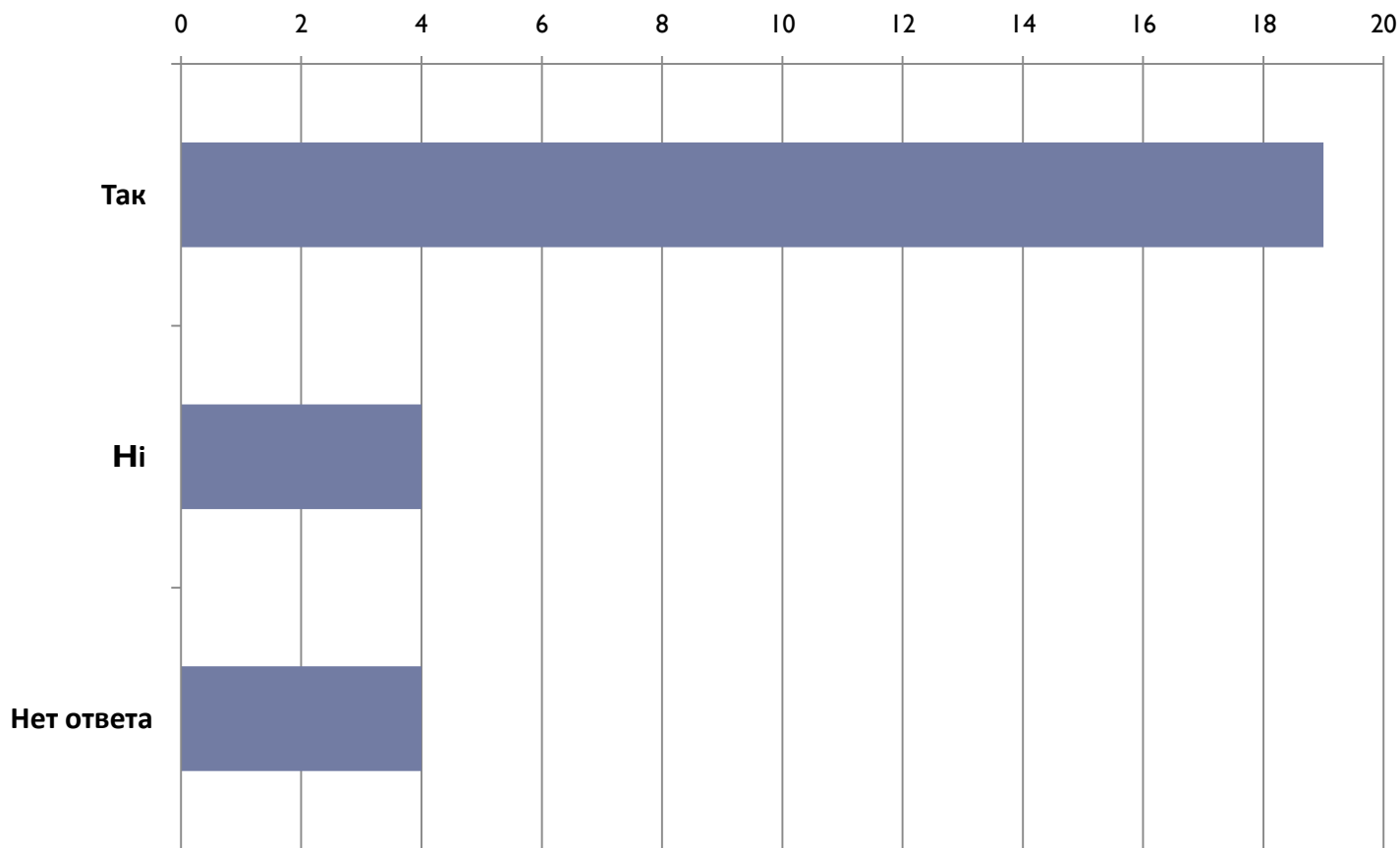
Головні результати

- ▶ 44% респондентів розширюють програми у відповідності до запитів з ринку
- ▶ Механізм зворотнього зв'язку з ринком - 78% відслідковують відгуки випускників; 60% веде статистику щодо їх працевлаштування
- ▶ в якості запитів від ринку найбільш розповсюдженими є «запити на випускників з конкретними параметрами щодо якості та кількості» - 74%
- ▶ запити з ринку, які необхідні, але їх немає – «виконання інженерних та науково-прикладних робіт, а також щодо проходження практики студентами»
- ▶ ефективність взаємодії з роботодавцями 55% оцінює на «задовільно, але є багато зон росту»

Чи отримуєте ви запити – формальні чи неформальні, - від роботодавців та інших гравців ринку на регулярній основі



Чи є у вас сучасне обладнання виробників продукції промислової автоматизації



Рівень просвітніх матеріалів



Більше 70% - “недостатньо” або “зовсім мало”

Які ваші головні потреби у розвитку вашої організації



Головні висновки

- ▶ Викладачам не вистачає (немає запитів)
 - ▶ запитів з ринку щодо науково-прикладних, інженерних робіт,
 - ▶ елементарного сприяння в тому, щоб студенти проходили практику.
 - ▶ Сприяння вендорам в маркетинговій та просвітницькій діяльності.
- ▶ Самі викладачі не бачать зусиль з боку вендорів щодо покращень в просвіті ринку
- ▶ Ріст вимог щодо підготовки молодих спеціалістів при відсутності покращень в співпрацю

5 напрямків “простих покращень” з боку вендорів - інтеграторів

1. Регулярне інформування - запити на майбутніх спеціалістів та давати зворотній зв'язок щодо якості молодих випускників.
2. Регулярне залучення викладачів на перепідготовку (включення їх в склад учасників своїх тренінгів та навчань)
3. Регулярне залучення викладачів та студентів до конференцій та семінарів
4. Залучення на платній основі до перекладів та підготовки просвітницької інформації – білих книг, вебінарів, презентацій, статей, тощо
5. Надання можливостей для регулярного проходження практики студентами

Реакція **Indusoft** – формат співпраці

1. Тематика співробітництва: наприклад Лабораторно-інформаційна система I-LDS, SCADA-iFIX, модуліMES-системи.
2. Презентація (демонстрація) для викладачів.
3. Матеріали для підготовки лекцій, практичних.
4. Міні-навчання викладачів.
5. Наділяється **спеціалізоване програмне забезпечення безкоштовно**, комп'ютери – завдання ВУЗа.
6. ВУЗ готує звіт, кому і в якій кількості будуть читатися лекції і проводитися практичні заняття.

**3 показові кейси
на тему
“Співпраця з ВНЗ”**

№1 – “Purpena San”

3 групи в соц мережах
1 форум

PAS

10-ки статей та блогів

The Human Reliability Company

Improving
throu

Неформальний лідер спільноти по

- 1) Стандарти АСУ ТП
- 2) Просвіта ринку
- 3) Нові навчальні продукти

areness
MI

Hector Perez

PAS Chief HMI Designer and HMI Expert

Вебінари - презентації

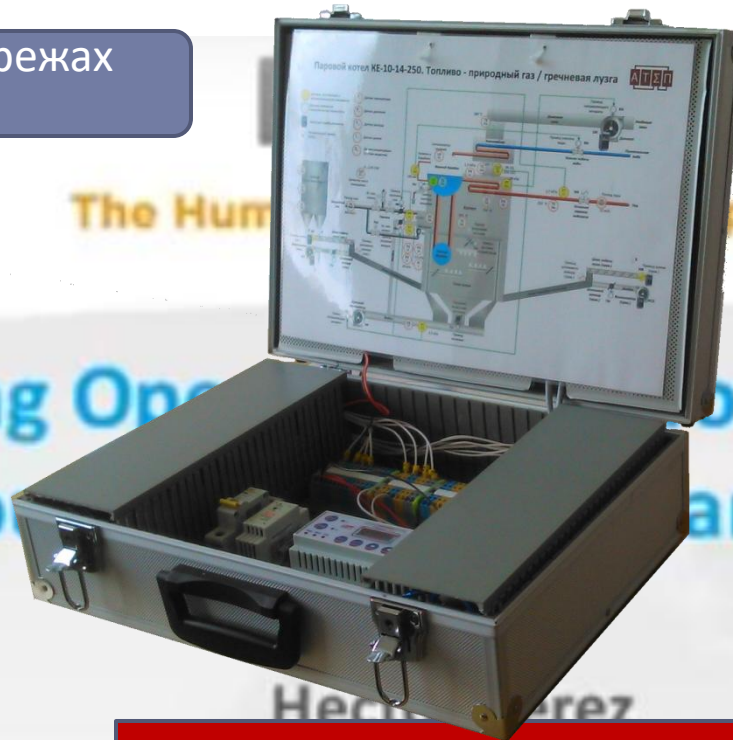
ТДА з учасниками ринку

▶ **АППАУ**

“Pupena San” vs «Кафедра»

~~3 групи в соц мережах
1 форум~~

~~10-ки статей та блогів~~



~~Вебінари - презентації~~

~~ТДА з учасниками ринку~~

Неформальний лідер
спільноти по
1) Стандарти АСУ ТП
2) Просвіта ринку
3) Нові навчальні продукти

№2 – АМКР, як “перша ластівка”

Хакатони – як новий формат взаємодії

Нові стандарти ISA 95



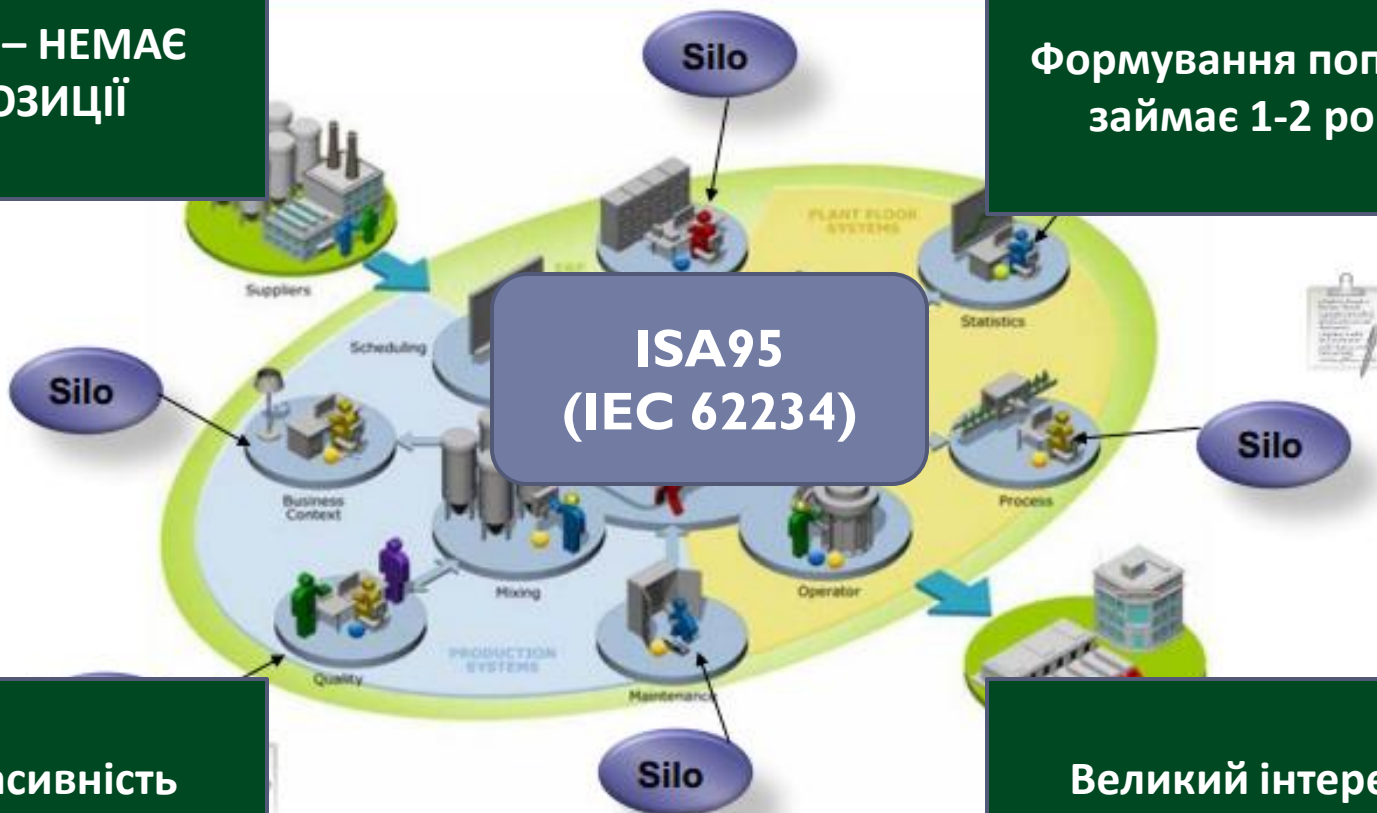
Індустрія 4.0-перший інноватор

Нова спеціальність-“МЕХАТРОНІК”

№3 – тренінг ISA 95

ПОПИТ Є – НЕМАЄ
ПРОПОЗИЦІЇ

Формування попиту з
займає 1-2 роки



Повна пасивність
вендорів

Великий інтерес –
Замовники, СІ, ВНЗ

кафедра АТЕП «НТТУ КПІ»

1. Синхронізація з ринковими вимогами

1. Круглий стіл з інтеграторами в кінці січні

2. Розподіл ролей в Освіті – Просвіті ринку

1. Чіткий розподіл відповідальності з вендорами
2. Обговорення питання у Львові
3. Готовність сприяти

3. Бенчмарк в учбових процесах

1. Тільки початок

Інноватори. Бенчмарк. Орієнтири.

- ▶ Максим Романов
- ▶ Роман Симець
- ▶ Вікторія Воропаєва
- ▶ Геннадій Кабальський
- ▶ Павло Галкін
- ▶ Олександр Пупена
- ▶ Максим Савельєв
- ▶ Сергій Батюк
- ▶ Артур Коробов
- ▶

Інноватори? ТАК

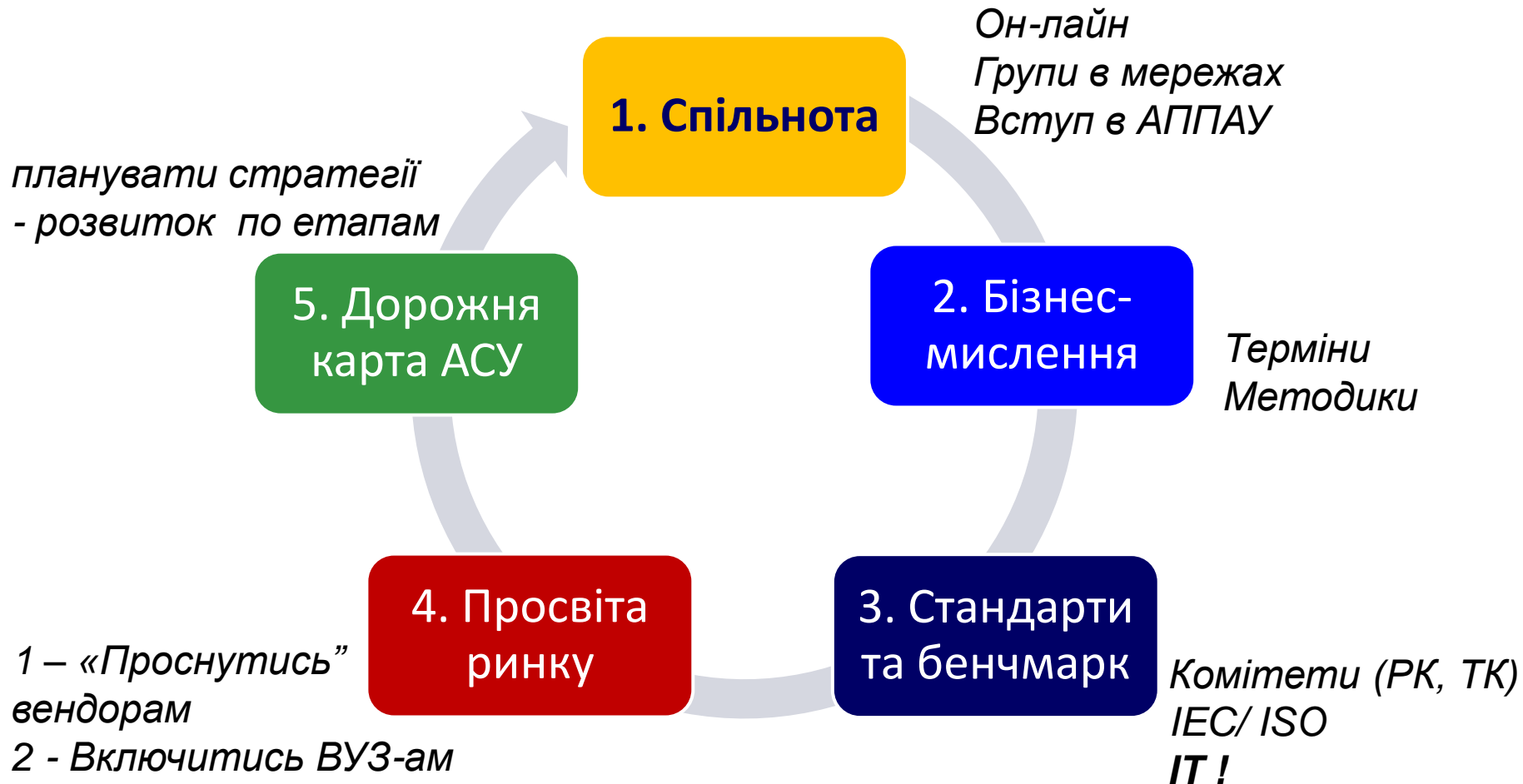
Але коли буде
“рання
більшість”???

Подорож змін – разом з АППАУ



АППАУ

Відповіді АППАУ на питання “ЯК”



Хартія “Індустрія 4.0 в Україні”



5.07.2016

YES, we can do it – але коли разом

“Група людей зі спільними інтересами і яка працює на спільну мету –
має величезну силу”

[Idowu Koyenikan](#)



Think. Feel. Connect. Act

АППАУ

Цілі та завдання сьогодні

2015

1. Прояснити та узгодити пріоритети в цій сфері (див. пропозиції в резолюції)
2. **Створити робочий комітет для спільної роботи по подальшому розвитку просвітніх питань**

2016

1. Розібратись в причинах гальмування
2. Конфігурація (-ii) New Education Island
3. Консолідація здорових сил

Think. Feel. Connect. Act

ΑΠΠΑΥ