

# PTC назначает нового генерального директора в России и СНГ

По следам пресс-конференции PTC в Москве

Александра Суханова (CAD/CAM/CAE Observer)

aleksandra@cadcamcae.lv

27 мая с.г. представитель *Observer'a* принимала участие в пресс-конференции PTC, поводом для которой послужило долгожданное назначение нового генерального директора российского офиса. Им стал **Андрей Шолохов**, до этого занимавший различные руководящие позиции в *Oracle*. Последнее публичное появление прежнего руководителя, как нам помнится, состоялось тоже в мае, но только 2012 года, в рамках ежегодного форума пользователей (*Observer #5/2012*). С тех пор, в отсутствие руководителя офиса и директора по маркетингу, поддержанием имиджа компании и продуктов занимались её российские партнеры – известные и уважаемые компании, среди которых *PTS*, *ProTechnologies*, *Solver*, ИРИСОФТ, ЭП-Аудит и др., чьи материалы периодически появлялись на страницах нашего журнала.

Надо признать, г-н Шолохов заступил на свою должность в весьма непростое время, когда политическая конъюнктура не располагает к теплому приему ПО американских разработчиков, особенно в отраслях оборонной промышленности. При этом он всё еще может опереться в своей деятельности на значительную базу пользователей решений PTC в России и их благожелательное отношение, на мощь партнеров и на нас – специализированную прессу, несущую в массы новые идеи, призывы и меседжи компании PTC. Кстати, в этом аспекте можно говорить о некотором перерождении PTC: всё реже из уст её руководителей мы слышим о *PLM*, и всё чаще – *ALM*, *SLM*, *SCM*, *IoT*. Решения, которые скрываются за этими акронимами, в недавнем прошлом были приобретены PTC и уже выводят компанию на новые рынки и в новые сферы автоматизации жизненного цикла изделия в весьма расширенном его понимании.

По словам А.Шолохова, в последнее время высшее руководство PTC ведет политику активных инвестиций в российский бизнес. С декабря 2013 года к команде московского офиса ежемесячно присоединяется новый сотрудник. Приятно отметить, что в должности директора по отраслевым решениям и бизнес-сервисам здесь продолжает активно трудиться **Григорий Чернобыль**, технический гуру и кладезь лучших практик, получивший бесценный опыт внедрения сложных проектов на базе *PLM*-решений PTC на площадках крупных иностранных и местных машиностроительных предприятий. Надеемся, что с назначением нового руководителя по маркетингу PTC в России – **Татьяны Голуб** – это направление активизируется, и что её инициативы станут



мотором в деле продвижения решений PTC, впитав в себя лучшие образцы приемов, подходов и тактики конкурентов, в большей или меньшей степени присутствующих в информационном пространстве.

Среди основных задач, поставленных высшим руководством PTC, г-н Шолохов назвал: расширение партнерской сети; содействие партнерам PTC по работе с топ-менеджментом заказчиков; расширение представленной в России линейки продуктов; увеличение числа сотрудников российского офиса PTC; рост финансовых показателей бизнеса PTC в России в соответствии с “агрессивным” планом до 2016 года. Результаты деятельности офиса за прошлый финансовый год А.Шолохов на-

звал великолепными, отметив немалую заслугу в этом Г. Чернобыля, временно руководившего офисом в то время. Рост бизнеса наблюдался как по направлению *САПР Creo*, так и по направлению *PLM*. Отдельно был отмечен большой рост дохода PTC в таких странах СНГ, как Беларусь, Украина и Казахстан.

Как отметил Г. Чернобыль, если не будут предприняты радикальные действия, то во многих отраслях российской промышленности вот-вот будет пройдена точка невозврата, поскольку они не могут эффективно перестроиться на коммерческий лад. Этому не способствует финансовый климат, значительно устаревший фонд оборудования, кадровый голод. Компанию PTC выгодно отличает не только более широкая линейка решений, охватывающая управление ЖЦ приложений, ЖЦ обслуживания изделий и т.д., но и наличие крупнейшего глобального сервисного *PLM*-подразделения. В нём занято порядка 1300 специалистов, чей опыт, материализовавшийся в “лучшие практики”, может быть полезен российским предприятиям.

По словам Г. Чернобыля, для заказчиков PTC одним из основных источников дохода в ближайшем будущем станет послепродажное обслуживание, о чём свидетельствует вхождение в практику “контрактов расширенного жизненного цикла”. Россия по этому направлению еще сильно отстает от Запада. Российские предприятия, поставляющие на экспорт подводные лодки и пр., испытывают большие трудности в этом аспекте, поскольку контракты требуют постоянного поддержания техники в рабочем состоянии. Будущие заказчики PTC – это не столько производители техники (в первую очередь, авиационной), сколько её эксплуатанты. В этой сфере PTC видит место и ведущую роль своих решений для автоматизации *SLM* (управление жизненным циклом обслуживания). ☺