

Потанина Марина Викторовна

СПЕЦИФИКА ПРОДУКТОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИТ-ИНДУСТРИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В статье рассмотрены последствия зарубежных санкций для российского сектора информационных технологий, основные меры по поддержке развития информационных технологий и цифровизации страны в целом правительством России, особенности третьего пакета мер поддержки отечественных ИТ-компаний в 2022 году. Обоснована необходимость повышения конкурентного потенциала компании за счет использования профессионального менеджера по продукту или продакт-менеджера. Изучена роль специалистов такого типа в России в условиях международных рыночных изменений, особенности эволюционирования российских продакт-менеджеров, потенциал и точки роста данной профессии. Описана специфика работы продуктового менеджера в российских компаниях. Проведен глубокий анализ положения дел в отечественной ИТ-отрасли в условиях импортозамещения, ускорения процессов цифровизации, особенности развития российских компаний-разработчиков программного обеспечения, онлайн-трейдинга, маркетплейсов, особенности и меры государственной поддержки данных компаний. На основе проведенных статистических исследований показаны перспективы развития отечественных ИТ-компаний, которые сделали ставку на развитие собственных технологий за счет создания актуальных киберфизических систем и современного конкурентоспособного программного обеспечения, проведен анализ самых быстрорастущих российских ИТ-компаний 2022 года, оборота выручки ИТ-сектора России за последний год. Рассмотрен потенциал российского ИТ-бизнеса в процессе цифровой трансформации, в том числе и за счет темпов роста чистой прибыли новых российских лидеров в этой отрасли, осознания значимости роли продуктового менеджера в работе отечественных ИТ-компаний.

Ключевые слова: ИТ-индустрия России, продуктовый менеджмент, продакт-менеджер, санкции, государственная поддержка.

Marina Potanina

PRODUCT MANAGEMENT SPECIFICS RUSSIAN IT INDUSTRY UNDER SANCTIONS

The article considers the consequences of foreign sanctions for the Russian information technology sector, the main measures to support the development of information technologies and digitalization of the country as a whole by the Russian government, features of the third package of measures to support domestic IT companies in 2022. The need to increase the competitive potential of the company through the use of a professional product manager or product manager is justified. The role of specialists of this type in Russia in the context of international market changes, features of the evolution of Russian product managers, the potential and points of growth of this profession were studied. The specifics of the work of the product manager in Russian companies are described. A deep analysis of the state of affairs in the domestic IT industry in the context of import substitution, acceleration of digitalization processes, features of the development of Russian software companies, online trading, marketplaces, features and measures of state support for these companies was carried out. Based on the statistical studies carried out, the prospects for the development of domestic IT companies are shown, which relied on the development of their own technologies due to the creation of current cyber-physical systems and modern competitive software, an analysis of the fastest growing Russian IT companies in 2022, the revenue turnover of the Russian IT sector over the past year was carried out. We considered the potential of the Russian IT business in the process of digital transformation, including due to the growth rate of net profit of new Russian leaders in this industry, awareness of the importance of the role of the product manager in the work of domestic IT companies.

Key words: IT industry of Russia, product management, product manager, sanctions, state support.

Введение / Introduction. В настоящее время на фоне сложной геополитической и экономической обстановки в России сложилась уникальная ситуация, когда в условиях санкций для ИТ-компаний появилась возможность создавать и развивать свой информационный продукт небывалыми темпами. Впрочем, эта же ситуация может привести и к обратному – потере конкурентных преимуществ и разорению ИТ-компаний.

Правительство РФ в таких непростых условиях взяло курс на поддержку развития информационных технологий и общую цифровизацию страны. В 2022 году был подготовлен и введен в действие третий пакет мер поддержки отечественных ИТ-компаний [1].

Основные меры поддержки ИТ-отрасли в целом и ИТ-компаний в 2022 году включают в себя: поддержку сотрудников российских ИТ-компаний, освобождения ИТ-компаний от налогов, от проверок органов государственного контроля, выдача льготных кредитов, грантов на создание отечественного программного обеспечения (ПО), а также льготы для производителей российских мобильных приложений. Также обозначены меры социальной поддержки кадров ИТ-компаний: рост зарплаты, решение жилищных проблем.

Для предприятий ИТ-сферы, которые в условиях санкций выпускают на рынок новые продукты, создаются благоприятные условия повышения коммерческого потенциала фирмы. При этом для получения неоспоримого конкурентного преимущества необходимо понимать, как улучшить свойства и продвинуть продукт фирмы уже существующий и как создать принципиально новый и вывести его на рынок. Все эти вопросы поможет решить профессиональный менеджер по продукту, или продакт-менеджер.

В настоящее время спрос на специалистов такого типа в России растет. Такие специалисты востребованы во всех секторах экономики России. Их знания и умения могут быть с успехом применимы как в проектах-стартапах, так и в сфере государственного сектора. За последние 3 года количество вакансий продакт-менеджера в России возросло в 3 раза [8]. Возникает вопрос: почему эта специальность в России стала так востребована и в чем специфика работы продакта в условиях санкций?

Материалы и методы / Materials and methods. Роль продакт-менеджера в России является достаточно универсальной, и в то же время она продолжает эволюционировать. Очень часто продакт-менеджер в российских компаниях выступает и в роли менеджера проекта. Он отвечает за стратегию всей компании и за прибыль в целом. Ему необходимо управлять задачами проекта и думать о разработке продукта. До 80 % рабочего времени менеджера по продукту российских ИТ-компаний занимает работа с командой, общение с пользователями, разработка прототипа продукта и общение с руководством. Это характерно для молодых работников молодых компаний. Очевидно, что большая часть времени продакт-менеджера тратится непродуктивно. В это же время, если стаж продакт-менеджера составляет более 6–8 лет, то большая часть времени такого специалиста уходит на анализ и работу с данными, коммуникацию с командой проекта и планирование [9]. То есть чем большим опытом обладает продакт-менеджер, тем больше его времени отводится на формирование продуктовой стратегии: исследование рынков, конкурентов, составление плана: что необходимо сделать компании, чтобы создать уникальный продукт, что сейчас мешает этому. Главной обязанностью менеджера по продукту является создание видения и продуктовой стратегии. Решение этих задач продакт-менеджером позволяет оценить его эффективность как сотрудника. Если продакт-менеджер обладает, например, опытом работы на специальных платформах или со специальным ПО, то его востребованность выше.

Менеджер по продукту превращает идею в продукт. Для развивающейся компании такой специалист жизненно необходим. Одной идеи для создания нового продукта, конечно, недостаточно. Продуктом необходимо управлять на всех стадиях его разработки, развития и продвижения.

Для этих задач в ИТ-компаниях есть свои специалисты: программисты, тестировщики, менеджеры по работе с персоналом. Всех их возглавляет руководитель проекта, который отвечает за проект в целом. Обязанности менеджера по продукту – объединить всех заинтересованных лиц как внутри компании, так и возможных стейк-холдеров. Менеджер по продукту – главный коммуникатор проекта. На рисунке 1 представлены основные обязанности современного продакт-менеджера.



Рис. 1. Обязанности менеджера по продукту

Если продукт уже выпущен на рынок, то обязанности менеджера по продукту меняются. Они заключаются в улучшении продукта: тестировании его, продвижении, устранении возможных ошибок, удержании объемов продаж продукта, проверке гипотез о новых продуктах.

В России профессия продакт-менеджера в настоящее время является не только молодой, но и профессией для молодых. 46 % продакт-менеджеров в России возрастом до 30 лет, 42 % – от 30 до 35, по данным исследования рынка продакт-менеджеров в России. Это обусловлено как молодым возрастом профессии, так и невысокими пока требованиями к опыту работы российских продактов. За рубежом это люди в основном среднего и старшего возраста.

Чаще всего в России предыдущий опыт продакт-менеджеров связан с опытом управления проектами или с работой бизнес-аналитика. Конечно, все зависит от команды компании, но в российских компаниях, в отличие от зарубежных, еще редко требуют опыт работы над стратегией продукта или вывода продукта на рынок. За рубежом подобный опыт обязателен. Большая часть работающих продактов в России не имеют высшего образования по данной специальности, а 10 % работающих людей даже еще не закончили вуз.

Профессия продакт-менеджера в настоящее время в России является достаточно перспективной. Можно оставаться специалистом в работе над продуктом, а можно вырасти до руководителя продуктовой организации. То есть стратегически управлять продуктом и компанией. К сожалению, российский бизнес часто не понимает, для чего необходимо стратегическое управление продуктом и чем вообще занимается продакт-менеджер.

В условиях санкций данная профессия имеет огромный потенциал и точки роста. Необходимо только более четкое определение обязанностей продакт-менеджеров в компании и их места в бизнесе.

Результаты и обсуждение / Results and discussion. Чаще всего работа продакт-менеджера в России используется в ИТ-компаниях, поэтому рассмотрим влияние санкций на сектор информационных технологий в России, а также перспективы его развития в этих условиях.

После введения санкций произошел уход с российского рынка множества иностранных ИТ-компаний. И если поначалу многие представители российского бизнеса не осознали полностью все риски такого ухода, то со временем стало понятно, что все заказчики, в инфраструктуре которых присутствовали иностранные ИТ-продукты и оборудование, остались без ИТ-поддержки и обновления систем.

Перед компаниями стала задача поэтапного перехода на отечественное ПО. Для эффективного решения поставленной задачи руководители компаний при поддержке продакт-менеджеров должны провести комплексный аудит инфраструктуры компании, определить самые уязвимые ее части, которые больше всего пострадали от ухода западного вендора (поставщика) и на основании продуктовой матрицы компании выбрать лучшее отечественное решение. При этом необходимо учитывать параметры настоящих и будущих продуктов компании: цену продукта, набор его функций, возможность совмещения с существующими информационными системами предприятия, масштабируемость.

В подобной ситуации множество отечественных ИТ-компаний обращаются за аккредитацией для получения государственной поддержки, гарантированной правительством Российской Федерации. Подтверждением этому может служить статистика портала Государственных услуг.

На начало 2021 года количество аккредитованных ИТ-компаний в России было около 4 тысяч. В конце 2021 года их стало уже 14 тысяч. В конце 2022 года количество компаний ИТ-отрасли, имеющих аккредитацию, – 28 тысяч. Такая статистика говорит о семикратном увеличении аккредитованных отечественных ИТ-компаний. Уровень доходов и заработной платы сотрудников подобных компаний также растет [4, 5].

Благодаря новым налоговым льготам, разрешению ускоренной амортизации российского «железа и софта», антикризисным кредитам и грантам, российские компании могут значительно сэкономить деньги в непростых условиях санкций, быстрее адаптироваться к новым реалиям и обеспечить бесперебойную работу инфраструктуры предприятия.

В настоящее время доля отечественного ПО не превышает 25 % от всего объема программного обеспечения страны. В соответствии с политикой импортозамещения прогнозируется заменить отечественным ПО импортное более чем на 65 % к концу 2024 года.

Новый пакет льгот также расширил перечень ИТ-компаний, которые могут ими воспользоваться. Это не только разработчики ПО, но также и компании, разрабатывающие рекламу и отечественные ИТ-продукты.

В частности, российские агрегаторы и маркетплейсы получают государственную поддержку в области разработки, реализации, тестирования и сопровождения ИТ-продуктов, а также налоговые льготы в третьем пакете поддержки ИТ-отрасли.

Указанные меры поддержки закреплены Указом Президента РФ от 02.03.2022 № 83 «О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в РФ» (далее – Указ № 83) [1] и Федеральным законом от 08.03.2022 № 46-ФЗ.

Крупнейшие российские игроки онлайн-трейдинга уже разрабатывают решения на основе собственных программных платформ – фреймворков и ПО с открытым исходным кодом. Это позволяет им занимать лидирующие позиции на российском рынке. Например, руководители маркетплейса OZON начали глобальную ИТ-реструктуризацию еще в 2017 году: они привлекли разработчиков и перешли на Open Source и микросервисы. Благодаря этому объем продаж маркетплейса OZON растет на 80–90 % в год [7].

В настоящее время в российском секторе ИТ-индустрии происходит ускорение всех процессов цифровизации, понимание стратегической роли в экономике страны цифровых технологий, что в свою очередь вызывает и рост спроса на отечественные ИТ-продукты [6].

Для оптимизации процессов управления в формате интеллектуальных сетей, автономных автомобильных систем, Интернета вещей, «умной медицины», «умного дома», «умного города» возникла необходимость создания и развития интеллектуальных, так называемых киберфизических, систем (CPS). Данная задача наряду с импортозамещением является как никогда актуальной для России в настоящее время.

Выручка 100 крупнейших российских ИТ-компаний выросла на 17,8 % по сравнению с 2021 годом. Это отражено в отчете аналитического агентства CNews Analytics, опубликованном в конце августа 2022 года.

Самые быстрорастущие российские ИТ-компании 2022: Yandex.Cloud (Яндекс Облако), Технопром, Инвента, SberCloud (Облачные технологии), CloudPayments. К самым эффективным российским ИТ-компаниям 2022 можно отнести: OCS Distribution, Марвел-Дистрибуция, Унитех, Philax, ДиСиЛоджик. Данные компании расширили штат за 2022 год, у них значительно увеличилась выработка на человека в тысячах рублей и совокупная выручка компании. Стоит отметить крупнейших российских разработчиков аппаратного и программного обеспечения, в том числе продуктов, поставляемых по модели SaaS, таких компаний как 1С (решения под торговой маркой 1С), ИКС Холдинг (Nexign Digital BSS, Network Monitisation Suite, IoT Platform), Лаборатория Касперского (решения под торговой маркой Kaspersky), СКБ Контур (решения под торговой маркой Контур), Инвента (фискальные накопители). Выручка от продажи продуктов собственной разработки (АО, ПО, в том числе продукты, поставляемые по модели SaaS).

По данным Федеральной службы государственной статистики (<https://rosstat.gov.ru>), оборот выручки российских ИТ-компаний в середине 2022 года по сравнению с началом года возрос в 1,5 раза [11].

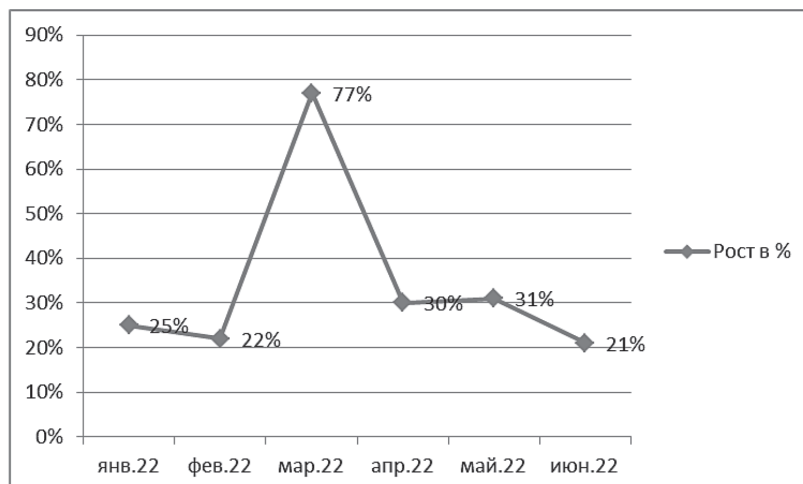


Рис. 2. Оборот ИТ-сектора России в 2022 году

Также при общей тенденции снижения общего количества российских компаний ИТ-компании показывают уверенный рост. На август 2022 года количество российских ИТ-компаний увеличилось на 5 тысяч, то есть темпы роста ИТ-компаний в России за аналогичный период увеличились на 78 %. Если сравнить с другими сферами российского бизнеса, то темпы роста по всем остальным сферам бизнеса составили 14 %. Но не стоит забывать и о задолженностях по займам и кредитам, а также просроченной кредиторской и дебиторской задолженности отечественных ИТ-компаний. Впрочем, стоит отметить, что уровень просрочки является незначительным [3].

Но, несмотря на такие положительные тенденции в развитии отечественных ИТ-компаний, стоит отметить, что по сравнению с 2021 годом прогнозируется некоторое снижение объёмов отечественного рынка [2]. И это снижение будет вызвано не столько самими санкциями в виде ухода крупнейших иностранных ИТ-компаний, сколько сложной экономической обстановкой в стране, когда отечественным ИТ-компаниям ресурсов хватает только на решение тактических задач, но не стратегий.

Несмотря на уход с российского рынка крупнейших мировых ИТ-компаний, таких как Microsoft, Oracle, HP, Intel, и снижение доходов компаний, сотрудничавших с ними, российские ИТ-компании, развивавшие свои информационные технологии, остались в достаточно выигрышной позиции. Подобные компании могут рассчитывать не только на заказы от крупного бизнеса, но также на государственные заказы.

Это связано с тем, что спрос на них будет обеспечиваться как государственными структурами, так и частным бизнесом. Российский ИТ-сектор вошел в процесс цифровой трансформации с хорошим потенциалом. Стоит отметить, что, несмотря на традиционные высокие темпы роста «столичного» ИТ-бизнеса за последние два года в лидеры по темпам роста чистой прибыли в ИТ-сфере вышли Самарская, Новосибирская, Ростовская области, Краснодарский край и Татарстан. Такие направления развития, как кибер-безопасность, развитие информационных систем и ПО обеспечивают стабильный рост отечественных ИТ-компаний и формирование новых лидеров в этих областях.

Система государственной поддержки отечественных ИТ-компаний как приоритета экономической политики России также способствует стабильному развитию национального ИТ-бизнеса [6].

Заключение / Conclusion. Таким образом, российские ИТ-компании в условиях международных санкций видят больше перспектив в сложившейся рыночной ситуации, чем негативных последствий. Заказов становится больше, штат ИТ-предприятий растет [10]. В настоящее время большинство современных ИТ-компаний в своей работе используют проектную бизнес-модель. А это значит, что в штате таких компаний практически всегда присутствует должность продакт-менеджера. Такой специалист в условиях международных санкций становится все более востребованным и устойчивым к рыночным изменениям.

ЛИТЕРАТУРА И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации : Указ Президента Российской Федерации от 02.03.2022 № 83 // Собрание законодательства РФ. – 07.03.2022. – № 10. – ст. 1468. Официальный интернет-портал правовой информации – URL: <http://pravo.gov.ru/> – 2022. – 02 марта (дата обращения: 15.12.2022). – Текст : электронный.
2. Аналитика TAdviser – 2023 – URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 16.01.2023). – Текст : электронный.
3. В России снизилась рентабельность ИТ-бизнеса. – 2022 – URL: <https://incrussia.ru/news/rentabelnost-it-biznesa/> (дата обращения: 18.12.2022). – Текст : электронный.
4. Зарплаты айтишников в первом полугодии 2022: впервые за пять лет средняя зарплата не изменилась. – 2022 – URL: <https://habr.com/ru/article/679698/> (дата обращения: 16.12.2022). – Текст : электронный.
5. Зарплаты в ИТ. – 2022 – URL: <https://career.habr.com/salaries> (дата обращения: 15.12.2022). – Текст : электронный.

6. Исследование: сектор ИТ в России показал устойчивость к новым вызовам. – 2023 – URL: https://www.cnews.ru/articles/2022-10-03_issledovanie_sektor_it_v_rossii (дата обращения: 16.01.2023). – Текст : электронный.
7. Как перенастроить ИТ-инфраструктуру в условиях глобальных санкций. – 2022 – URL: <https://vc.ru/trade/384820-kak-perenastroit-it-infrastrukturu-v-usloviyah-globalnyh-sankciy> (дата обращения: 13.12.2022). – Текст : электронный.
8. О профессии продакт-менеджера: как достичь идеала? – 2022 – URL: <https://habr.com/ru/company/mvideo/blog/477400/> (дата обращения: 15.12.2022). – Текст : электронный.
9. Продакт-менеджмент в России и на Западе: навыки, задачи, доходы. – 2023 – URL: <https://www.cossa.ru/trends/292030/> (дата обращения: 18.01.2023). – Текст : электронный.
10. Сфера ИТ в условиях санкций: что предстоит изменить. – 2022 – URL: <https://vmeste-rf.tv/news/sfera-it-v-usloviyakh-sanktsiy-cto-predstoit-izmenit/> (дата обращения: 14.12.2022). – Текст : электронный.
11. Цепелева, М. Исследование: с февраля 2022-го ежемесячное количество регистраций ИТ-компаний в России выросло почти в два раза / М. Цепелева // Персональный сайт М. Цепелевой. – 2022. – 05 дек. – URL: <https://vc.ru/offline/514373-issledovanie-s-fevralya-2022-go-ezhemesyachnoe-kolichestvo-registraciy-it-kompaniy-v-rossii-vyroslo-pochti-v-dva-raza> (дата обращения: 13.12.2022). – Текст : электронный.

REFERENCES AND INTERNET RESOURCES

1. О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации (On measures to ensure the accelerated development of the information technology industry in the Russian Federation) : Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 02.03.2022 № 83 // Sobranie zakonodatel'stva RF. – 07.03.2022. – № 10. – st. 1468. Oficial'nyj internet-portal pravovoj informacii/ – URL: <http://pravo.gov.ru/> – 2022. – 02 marta (data obrashcheniya: 15.12.2022).
2. Analitika TAdviser (TAdviser Analytics). – 2023 – URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (data obrashcheniya: 16.01.2023).
3. V Rossii snizilas' rentabel'nost' IT-biznesa. (In Russia, the profitability of the IT business has decreased). – 2022 – URL: <https://incruussia.ru/news/rentabelnost-it-biznesa/> (data obrashcheniya: 18.12.2022).
4. Zarplaty aitishnikov v pervom polugodii 2022: vpervye za pyat' let srednyaya zarplata ne izmenilas' (Salaries of IT specialists in the first half of 2022: for the first time in five years, the average salary has not changed). – 2022 – URL: <https://habr.com/ru/article/679698/> (data obrashcheniya: 16.12.2022).
5. Zarplaty v IT. (Salaries in IT). – 2022 – URL: <https://career.habr.com/salaries> (data obrashcheniya: 15.12.2022).
6. Issledovanie: sektor IT v Rossii pokazal ustoichivost' k novym vyzovam (Research: the IT sector in Russia has shown resilience to new challenges). – 2023 – URL: https://www.cnews.ru/articles/2022-10-03_issledovanie_sektor_it_v_rossii (data obrashcheniya: 16.01.2023).
7. Kak perenastroit' IT-infrastrukturu v usloviyah global'nyh sankcii (How to reconfigure the IT infrastructure in the context of global sanctions). – 2022 – URL: <https://vc.ru/trade/384820-kak-perenastroit-it-infrastrukturu-v-usloviyah-globalnyh-sankciy> (data obrashcheniya: 13.12.2022).
8. O professii prodakt-menedzhera: kak dostich' ideala? (About the profession of a product manager: how to achieve the ideal?) – 2022 – URL: <https://habr.com/ru/company/mvideo/blog/477400/> (data obrashcheniya: 15.12.2022).
9. Prodakt-menedzhment v Rossii i na Zapade: navyki, zadachi, dohody (Product management in Russia and the West: skills, tasks, income). – 2023 – URL: <https://www.cossa.ru/trends/292030/> (data obrashcheniya: 18.01.2023).
10. Sfera IT v usloviyah sankcij: chto predstoit izmenit'. (IT sphere under sanctions: what needs to be changed). – 2022 – URL: <https://vmeste-rf.tv/news/sfera-it-v-usloviyakh-sanktsiy-cto-predstoit-izmenit/> (data obrashcheniya: 14.12.2022).

11. Cepeleva, M. Issledovanie: s fevralya 2022-go ezhemesyachnoe kolichestvo registracij IT-kompanij v Rossii vyroslo pochtі v dva raza (Research: since February 2022, the monthly number of registrations of IT companies in Russia has almost doubled) / M. Tsepeleva // Personal'nyi sait M. Cepelevoj. – 2022. – 05 dek. – URL: <https://vc.ru/offline/514373-issledovanie-s-fevralya-2022-go-ezhemesyachnoe-kolichestvo-registracij-it-kompaniy-v-rossii-vyroslo-pochti-v-dva-raza> (data obrashcheniya: 13.12.2022).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ

Потанина Марина Викторовна, кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры "Менеджмент и бизнес-аналитика" ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет». E-mail: mvpotanina@sevsu.ru

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Marina Potanina, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Business Analytics, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Sevastopol State University». E-mail: mvpotanina@sevsu.ru