

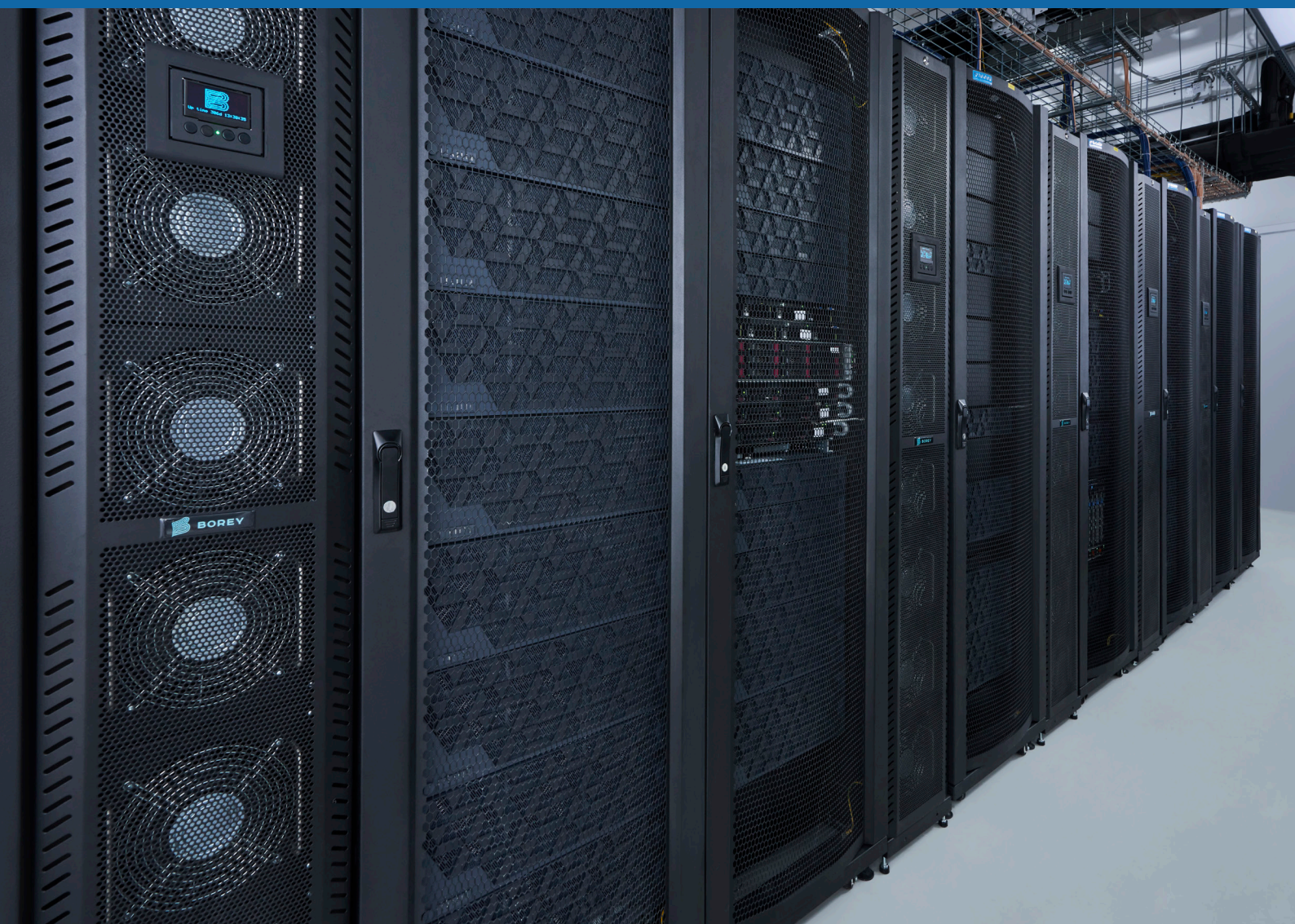
Whitepaper IDC

Становление ведущего производителя высокотехнологичного оборудования в России: факторы роста компании **YADRO**

Октябрь 2020

Автор: Роберт Фариш

При поддержке компании YADRO



КРАТКИЙ ОБЗОР

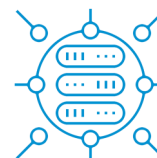
Всего за три года технологическая компания-разработчик и производитель вычислительных систем стала одним из крупнейших игроков на российском рынке оборудования для корпоративных инфраструктур. По итогам 2019 года компания YADRO – бесспорный лидер на российском рынке корпоративных систем хранения данных по объёму поставленных систем (1 360 петабайт) с долей рынка 63,7%. При этом по выручке от продаж в 2019 году YADRO удвоила результаты предыдущего года, заняв второе место с долей чуть менее 20%*.

С начала исследований IDC в России в 1999 году и по сей день ни одна российская компания не занимала таких высоких позиций на локальном рынке систем хранения данных. Степень столь впечатляющего проникновения YADRO на рынок, где исторически доминировали крупные международные вендоры, и скорость, с которой это произошло, также не имеют аналогов в истории российского рынка корпоративных ИТ.

Цель настоящего документа – проанализировать положение компании YADRO на рынке и пояснить причины подобного взрывного роста бизнеса.

ВЕКТОР

Становление YADRO поистине впечатляет. Компания официально представила семейство продуктов собственной разработки на базе архитектуры RISC в сентябре 2017 года: сервер VESNIN и платформу хранения данных TATLIN. И спустя всего два года в 2019 году YADRO занимает второе место на российском рынке внешних систем хранения данных корпоративного уровня по выручке от продаж и первое место по объёму поставленных систем в ёмкостном выражении*. В этом же году компания становится ведущим поставщиком серверов на базе архитектур CISC и RISC, которые традиционно используются для построения mission-critical бизнес-приложений*, и третьим по объёму выручки вендором на рынке всех вычислительных систем, поставленных на территорию России*.



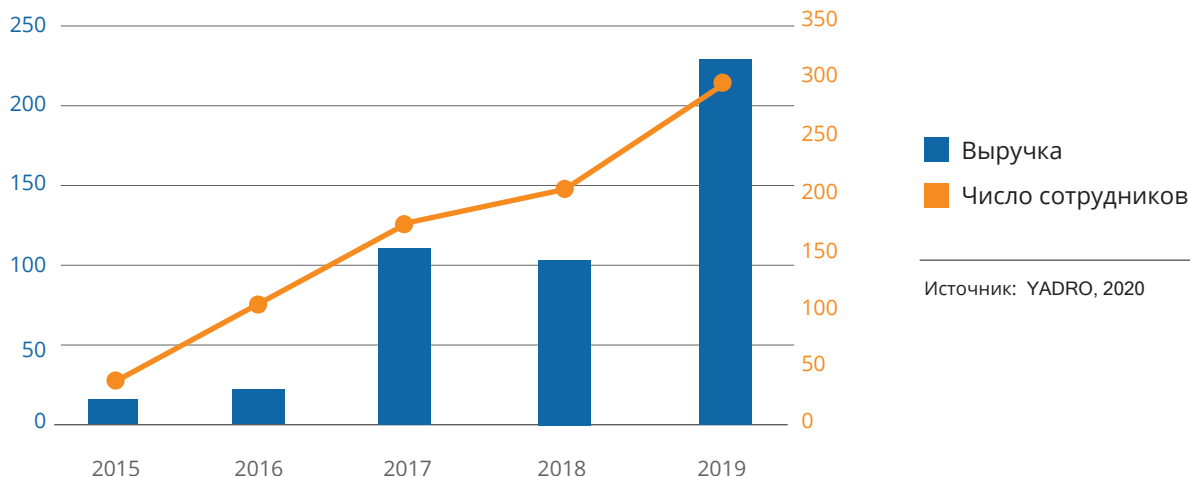
С начала исследований IDC в России в 1999 году и по сей день ни одна российская компания не занимала таких высоких позиций на локальном рынке систем хранения данных.

* **Источник:** IDC Quarterly Enterprise Infrastructure Tracker, Q4 2019

Рисунок 1. Выручка и число сотрудников компании YADRO

(млн долларов США)

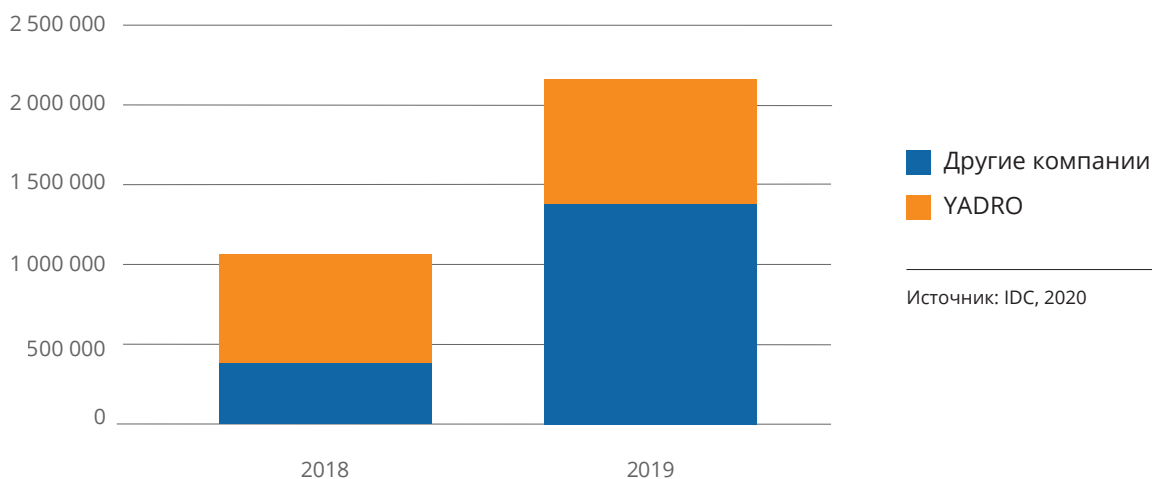
(сотрудники)



Источник: YADRO, 2020

Рисунок 2. Российский рынок внешних систем хранения данных (поставки в терабайтах)

(терабайты)



Источник: IDC, 2020

ФАКТОРЫ УСПЕХА: ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

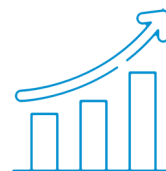
Для каждого заказчика систем корпоративного уровня чрезвычайно важна финансовая стабильность и надежность поставщика, поскольку инвестиции в такие системы обычно подразумевают непрерывность обслуживания и поддержки в течение многих лет.

За последние пять лет появились новые российские компании-производители корпоративного сетевого оборудования, систем хранения данных и серверов, ориентированные на построение решений, отвечающих потребностям заказчиков из государственного сектора. Согласно российским законам, такие заказчики обязаны приобретать решения, созданные в России отечественными производителями. Однако, несмотря на очевидный рыночный потенциал, многие из подобных производителей столкнулись с трудностями при масштабировании своего бизнеса за пределы создания базовых технологий или первого крупного государственного контракта. Как правило, им не хватало ключевых компетенций, производственных мощностей и оборотного капитала. У компании YADRO все было иначе.

Базой для стремительного роста YADRO в 2018 и 2019 годах стал OEM-бизнес компании, созданный в начале 2014 года для генерации прибыли и достижения финансовых результатов. OEM-бизнес был задуман как стартовая платформа, на базе которой YADRO наращивала собственный опыт создания и поставки инфраструктурных решений корпоративного уровня. Инженеры развивали компетенции в ходе сотрудничества с глобальными технологическими компаниями. Кроме того, такой стратегический подход позволил YADRO выстроить и завоевать доверие клиентов как в качестве надёжного делового партнёра, так и источника инновационных продуктов, оптимизированных под современные трансформационные рабочие нагрузки.

Сегодня YADRO является технологическим партнёром IBM, Dell, Intel, а также ряда других компаний, поставляя инфраструктурные решения под собственным брендом. Бизнес под брендом YADRO был распределён географически и достаточно прибылен, чтобы позволить компании инвестировать в научно-исследовательские разработки и развивать собственные инициативы. В результате был создан продуктовый портфель, включающий разработанные YADRO оригинальные линейки продуктов VESNIN (серверы) и TATLIN (корпоративные системы хранения данных), а также линейку серверов стандартной архитектуры VEGMAN, запущенную во втором квартале 2020 года.

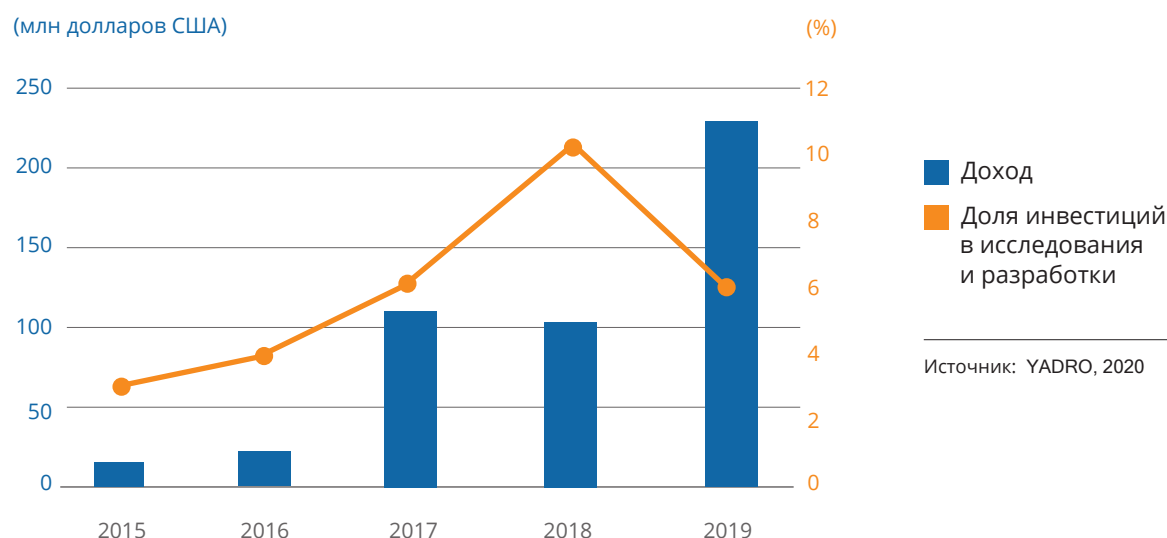
Диверсификация источников доходов крайне важна для устойчивости бизнеса YADRO. Российский корпоративный ИТ-



Базой для
стремительного
роста YADRO
в 2018 и 2019 годах стал
OEM-бизнес компании,
созданный в начале
2014 года для генерации
прибыли и достижения
финансовых результатов.

рынок подвержен периодам кризиса, которые могут парализовать работу компаний, ориентированных исключительно на домашний рынок. С другой стороны, масштабы страны дают возможность выигрывать сравнительно крупные тендеры, но условия платежей по контрактам порой могут быть нетривиальными. OEM-бизнес YADRO обеспечивает стабильный источник дохода, который не зависит от волатильного российского рынка и не подвержен проблемам с платёжными потоками на рынке ИТ-проектов. Такой подход позволяет YADRO оставаться финансово устойчивой компанией на всех этапах процесса взаимодействия с заказчиками и вместе с тем осуществлять собственные трудовые и финансовые инвестиции в такие области, как предпродажная подготовка, продуктовый дизайн и разработка, тестирование и логистика.

Рисунок 3. Ежегодный доход и инвестиции в исследования и разработки компании YADRO



ФАКТОРЫ УСПЕХА: РЫНОЧНЫЕ ТРЕНДЫ И ВЫЗОВЫ

Последние пять лет стали периодом масштабных преобразований ИТ-подразделений в некоторых крупнейших российских корпорациях. В частности, в Сбербанке, РЖД, МегаФоне и Ростелекоме стартовали ряд цифровых инициатив, которые существенно повысили восприятие значимости ИТ-задач внутри компаний. Бизнес-подразделения стали принимать гораздо большее участие в разработке и реализации

ИТ-стратегии, что привело к изменениям во взаимодействии этих организаций с поставщиками.

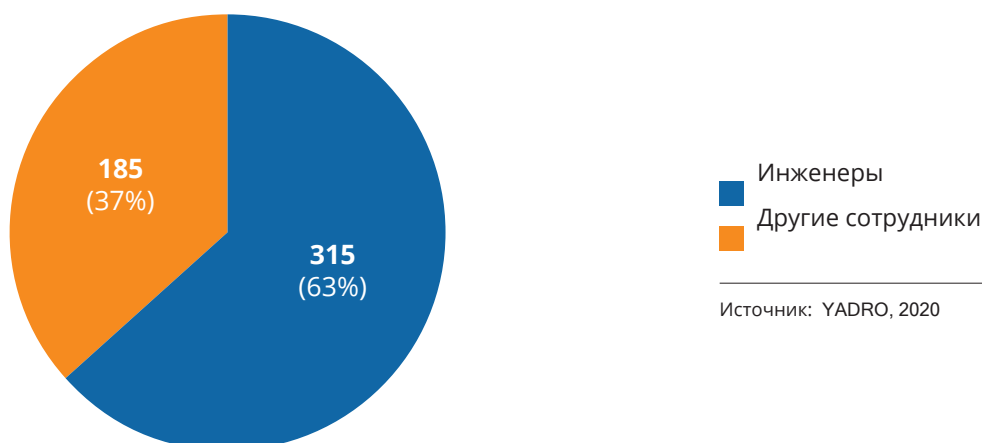
Многие ИТ-процессы, ранее передаваемые на аутсорсинг, стали реализовываться силами самих заказчиков, что дало им гораздо более чёткое представление о требованиях к своим ИТ-инфраструктурам. Как следствие, усилились и требования к поставщикам: возрос спрос на более кастомизированные аппаратные решения, а значит на открытые архитектуры и наличие собственного сервисного персонала на стороне поставщика оборудования. Наличие такого персонала очень важно для mission-critical систем, поскольку стоимость простоя инфраструктуры чрезвычайно высока. Инженеры и эксперты YADRO могут уделять проблемам заказчиков гораздо больше времени, чем международные производители оборудования, и разница особенно ощутима, если проблемы должны решаться на местах.

Как поставщик решений и производитель оборудования, YADRO, судя по всему, научилась извлекать выгоду из тенденции к постоянному изменению требований заказчиков. Компания смогла предложить уровень кастомизации продуктов, невозможный для традиционного глобального производителя. Более того, в период серьёзных модернизаций ИТ-подразделений своих клиентов этот высокотехнологичный вендор смог оказать поддержку в переходе от унаследованных архитектур к более открытым и современным платформам.



Инженеры и эксперты YADRO могут уделять проблемам заказчиков гораздо больше времени, чем международные производители оборудования, и разница особенно ощутима, если проблемы должны решаться на местах.

Рисунок 4. Состав персонала компании YADRO на 1 октября 2020



Источник: YADRO, 2020

Таблица 1. Крупнейшие клиенты компании YADRO

ВТБ
ВымпелКом
МегаФон
Ростелеком
РЖД

Источник: YADRO, 2020

ФАКТОРЫ УСПЕХА: ИЗМЕНЯЮЩАЯСЯ СРЕДА

Успех пришёл к компании YADRO в то время, когда ИТ-рынок в России претерпевал самые радикальные с начала 1990-х годов изменения. На конкурентоспособность международных компаний, которые доминировали на российском рынке в течение десятилетий, стали негативно влиять политические и экономические факторы как внутри страны, так и за рубежом.

Девальвация российской валюты в конце 2014 года в один миг вдвое снизила объём местного рынка оборудования в денежном выражении. Многие иностранные вендоры соразмерно сократили локальное присутствие и маркетинговые программы. Введение экономических санкций в отношении России со стороны США и ЕС также привело к большему нежеланию некоторых глобальных игроков продолжать бизнес в России, им стало труднее удовлетворять порой довольно специфичные требования крупных российских заказчиков.

Для большинства международных вендоров рынок серверов, построенных на архитектуре, отличной от x86, представляет собой относительно небольшой и сокращающийся сегмент. В настоящее время такие системы составляют малую долю от общих продаж, в то время как основная часть спроса приходится на модернизацию и усовершенствования. Рынок новых систем невелик, что делает экономически невыгодным для международных компаний удержание данной компетенции в России.

Трудности также исходят из новых российских нормативно-правовых требований. С возрастающей настойчивостью

российские министерства разрабатывают и внедряют нормативные акты, требующие от компаний с государственным участием и государственных организаций приобретать продукцию российского производства, основанную на российской интеллектуальной собственности и поставляемую российскими компаниями. «Импортозамещение» фактически закрыло международным игрокам часть внутреннего рынка и тем самым дополнительно затруднило им использование корпоративных ресурсов для защиты своих рыночных позиций в России.

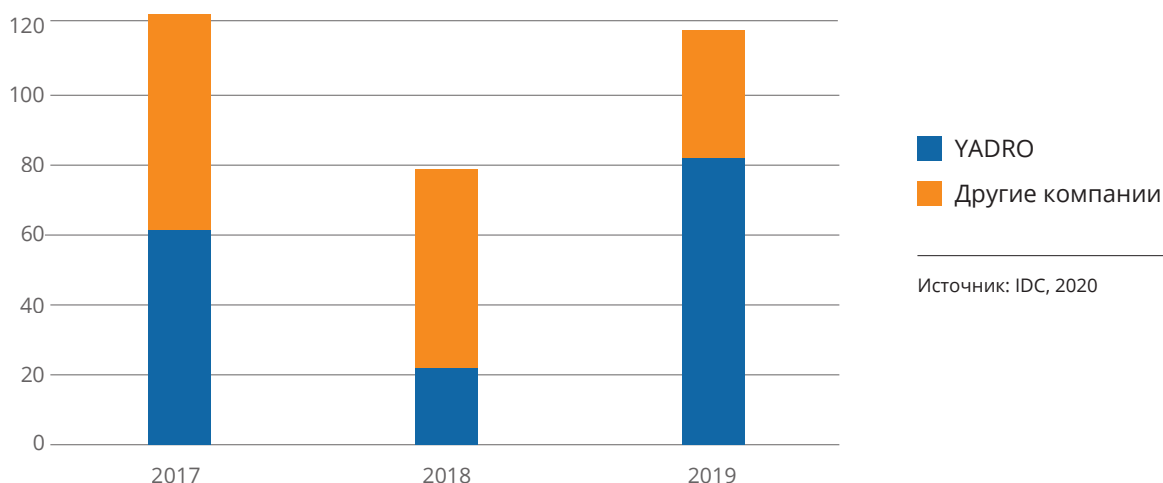
Рыночная ситуация в 2014 году дала компании YADRO возможность открыть и занять эту нишу новых систем, а в дальнейшем построить вокруг неё бизнес значительных размеров. У крупных заказчиков (таких как Сбербанк, РЖД, Группа ВТБ и Газпромбанк) – внушительный объём mission-critical серверов, а также огромный спрос на их поддержку. Для бизнеса ценность рабочих процессов обычно гораздо выше стоимости унаследованного оборудования, на котором они выполняются. Компания YADRO, накопив большой опыт в качестве OEM-партнёра глобальных производителей подобного оборудования, помогает своим заказчикам как поддерживать, так и развивать критически важные серверные платформы. Таким образом, YADRO удовлетворяет растущую потребность в российских производителях, укладывающихся в рамки современных российских нормативно-правовых требований.



Компания YADRO, накопив большой опыт в качестве OEM-партнёра глобальных производителей подобного оборудования, помогает своим заказчикам как поддерживать, так и развивать критически важные серверные платформы.

Рисунок 5. Российский рынок серверов на базе архитектуры CISC и RISC

(млн. долларов США)



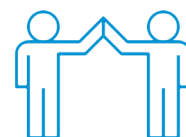
Источник: IDC, 2020

ФАКТОРЫ УСПЕХА: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЁРСТВА

Несмотря на стратегию российского правительства по замене и продуктов, и услуг иностранного происхождения российскими альтернативами, факт остается фактом: сегодня большинство российских потребителей зависит от огромного массива иностранных технологий, многие из которых вряд ли могут быть заменены в обозримом будущем.

В мире современных информационных технологий стратегические альянсы являются ключевым условием развития любого вендора. Доступный сегодня уровень международного партнёрства дал YADRO возможности, которых не было еще в относительно недавнем прошлом: молодая компания может успешно конкурировать с традиционными технологическими гигантами, используя философию открытого исходного кода, а также внося свой вклад в технологические сообщества и консорциумы.

Стремительное развитие YADRO может отчасти объясняться продуманной партнёрской стратегией. Компания считает, что активное участие в ключевых отраслевых сообществах и сотрудничество с глобальными технологическими лидерами дают базу бесценных навыков, опыта и контактов, необходимых для разработки собственных продуктов.



Компания считает, что активное участие в ключевых отраслевых сообществах и сотрудничество с глобальными технологическими лидерами дают базу бесценных навыков, опыта и контактов, необходимых для разработки собственных продуктов.

Таблица 2. Стратегические технологические партнёрства компании YADRO

	2017–2018	2019–2020
Технологические партнёры	Suse, IBM, Western Digital, Seagate, Samsung, Micron, Broadcom (Avago, LSI, PLX, Emulex), Molex, Compuware, HGST, MSI, Amphenol	Redhat, Suse, Veritas, Dell/EMC, IBM, Intel, VMware, Western Digital, Seagate, Samsung, Micron, Broadcom (Avago, LSI, PLX, Emulex, Brocade), Molex, Compuware, HGST, MSI, Amphenol
Технологические альянсы и консорциумы	OpenPOWER Foundation, The Linux Foundation	Gen-Z Consortium, OpenPOWER Foundation, The Linux Foundation, SNIA, OpenCAPI, PCI-SIG, RISC-V

Источник: YADRO, 2020

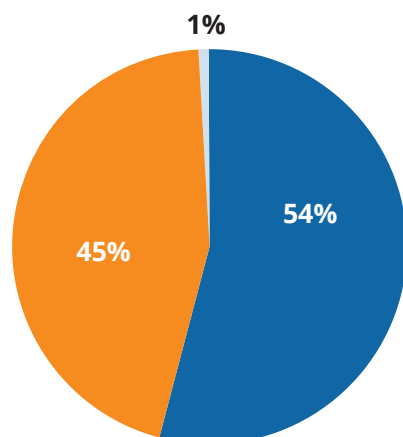
Важнейшую роль в становлении YADRO сыграло OEM-сотрудничество с IBM, в рамках которого компания выступает крупнейшим поставщиком систем и компонентов этого производителя. В качестве OEM-партнёра YADRO поставляет продукты, произведённые IBM, интегрирует их в собственные решения и осуществляет комплексную поддержку. Практика работы с инженерами IBM позволила YADRO накопить опыт и знания в области проектирования систем. Она также позволила выстроить отношения с сотнями российских компаний, которые продолжают пользоваться системами более старших поколений на базе процессоров IBM.

Кроме того, инициатива OpenPOWER Foundation, объединившая IBM, Google, NVIDIA и ряд других компаний, сыграла особенно важную роль в развитии компании YADRO. В рамках основанного в 2013 году консорциума OpenPOWER IBM сначала опубликовала референсные дизайны элементов вычислительных систем на базе архитектуры POWER, а впоследствии, в 2019 году, открыла и архитектуру команд процессора POWER, тем самым дав возможность целой экосистеме партнёров разрабатывать собственные серверные и сетевые продукты, а также системы хранения данных. YADRO внесла свой вклад в сообщество OpenPOWER и стала одним из ведущих его участников (директор по технологиям YADRO является председателем совета директоров фонда OpenPOWER). Флагманская линейка серверов YADRO VESNIN была разработана на основе открытых спецификаций и на момент своего выпуска являлась первым в мире высокопроизводительным 4-socketным сервером OpenPOWER корпоративного класса*.

* Источник:

https://openpowerfoundation.org/?resource_lib=kns-group-llc-yadro-company-vesnin

Рисунок 6. Структура дохода компании YADRO в 2019 году



- Продукты, разработанные и производимые компанией YADRO
- Продукты, производимые компанией YADRO в рамках OEM соглашений
- Услуги по расширенному сервисному обслуживанию

Всего 228 млн долларов США

Источник: IDC, 2020

Технологические партнёрства чрезвычайно важны для любого корпоративного вендора, однако для успеха YADRO не менее важным стало стратегическое партнёрство с ведущей российской телекоммуникационной компанией МегаФон. Соглашение, подписанное в 2019 году, позволило положить начало сотрудничеству этих двух компаний и работе над совместными инициативами. В 2019 году также было заключено четырёхстороннее соглашение с Intel и Dell Technologies, предусматривающее поставку на российский рынок серверов архитектуры x86 в рамках OEM-соглашения.

Кроме того, YADRO является частью стратегически важного партнёрства с крайне влиятельной государственной корпорацией Ростех, включающей более 700 компаний и государственных организаций. YADRO и госкорпорация сотрудничали по целому ряду технологических проектов. Наиболее значимым из них стало развёртывание решений для реализации технических требований федеральных законов 374 и 375 – «законов Яровой» (см. ниже).

ФАКТОРЫ УСПЕХА: ИНВЕСТИЦИИ В ВАЖНЕЙШИЕ НАВЫКИ

Вывод на рынок нового продукта корпоративного уровня, такого как сервер или система хранения данных, требует значительных ресурсов разработчиков. Инвестиции в инженерные ресурсы с самого начала стали одним из факторов успеха YADRO. С момента своего основания YADRO уделяет особое внимание подбору высококвалифицированных инженеров с большим опытом работы в области корпоративных инфраструктур. Компания также сделала ставку на формирование организационной структуры и культуры, мотивирующей инженеров создавать значимые для бизнеса инновационные решения. Сегодня в YADRO работают более 315 инженеров с опытом работы в локальных и международных R&D-департаментах ведущих производителей корпоративного оборудования.

Аналогичный подход применяется и к привлечению других сотрудников, в том числе специалистов по закупкам и логистике. На рынке производственных компонент планирование закупок



С момента своего основания YADRO уделяет особое внимание подбору высококвалифицированных инженеров с большим опытом работы в области корпоративных инфраструктур. Компания также сделала ставку на формирование организационной структуры и культуры, мотивирующей инженеров создавать значимые для бизнеса инновационные решения.

имеет решающее значение, поскольку дефицит элементной базы — явление распространённое и может свести на нет прибыльность или сделать невозможным удовлетворение требований клиентов. Формализация требований к поставщику и правильное их документирование могут быть очень непростыми процессами. Без аккуратного планирования невозможно быстро масштабировать проекты, особенно во время серьёзных сбоев в цепочке поставок, как это происходит сейчас из-за кризиса, вызванного вирусом COVID-19.

ПОДДЕРЖКА ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ В РЕАЛИЗАЦИИ ТРЕБОВАНИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАКОНОВ

Анализ стремительного роста и впечатляющих масштабов бизнеса YADRO должен включать недавние успехи компании в работе с российскими телекоммуникационными компаниями.

В 2016 году федеральные законы 374 и 375 установили ряд новых мер национальной безопасности, в том числе требование ко всем операторам связи и интернет-провайдерам хранить на территории РФ содержание голосовых вызовов, трафика, изображений и текстовых сообщений в течение 6 месяцев, а метаданные о них (например, время, местоположение, отправитель и получатель сообщений) в течение 3 лет. Для выполнения этого требования операторы должны были в достаточно короткие сроки развернуть новую, масштабируемую и высокопроизводительную инфраструктуру хранения данных. Более того, эта инфраструктура должна была быть произведена в России отечественным производителем. Необходимость обеспечить соблюдение данных федеральных законов вызвала спрос национального масштаба на решение, оптимизированное под такие довольно узкоспециализированные требования.

Поначалу глобальные поставщики из США и Азии проявляли большой интерес к этому проекту, огромному с точки зрения технологических требований, масштаба и инфраструктуры. Однако, некоторые параметры оказались проблематичными для многих из них: регуляторные меры должны были вступить в силу через нескольких месяцев, а от предложенного решения требовалось обеспечить крайне низкую стоимость за терабайт. Помимо этого,

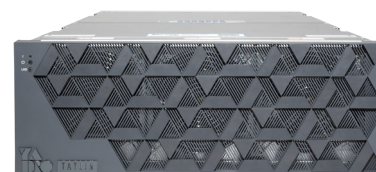
решение должно было быть простым в установке и управлении, так как существовали сильные бюджетные ограничения на услуги инсталляции на этапе развёртывания систем.

Наконец, это был политически громкий проект, поэтому поставщик должен был иметь безупречное «российское» происхождение и выдерживать давление огромного внимания СМИ.

YADRO, в партнёрстве с Ростех, стала основным поставщиком решений для реализации этой инициативы в российских телекоммуникационных компаниях. Компания смогла предложить решение собственной разработки под брендом TATLIN. ARCHIVE. Этот продукт возможно масштабировать для хранения петабайт данных – ключевая функциональность для операторов, которым требуется хранить данные в течение нескольких лет. TATLIN. ARCHIVE отвечал всем требованиям к производительности, стоимости, удобству обслуживания и лёгкости управления, установленным каждым из операторов. Его также можно было быстро внедрить в любой точке страны.

Компания связывает свой успех с четырьмя основными факторами:

1. Она создала решение с очень низкой стоимостью за терабайт, составляющей около 150 долларов, включая всю дополнительную инфраструктуру, такую как SAN, сеть и стойки. Стоимость была значительно ниже, чем у большинства коммерчески доступных на рынке решений традиционных поставщиков. Согласно исследованиям IDC в России, это примерно половина средней стоимости готового решения, основанного на той же технологии жёстких дисков.
2. Она быстро разработала и произвела решение, позволяющее выполнять только требуемые законодательством задачи, оптимизировав функции, которые могли влиять на управление, удобство обслуживания и стоимость.
3. Она смогла быстро доказать правильность концепции от разработки до производства. YADRO построила и продемонстрировала систему за очень короткое время, что мало кто из конкурентов мог сделать.



TATLIN.ARCHIVE

4. Она смогла создать продуктовую линейку с рядом компонентов, отвечающих очень разному масштабу решений, требующихся для операторов разного размера.

Влияние этих регуляторных мер на бизнес YADRO было значительным в 2018 и 2019 годах. Успешно реализовав проекты по внедрению у крупнейших российских операторов, таких как Ростелеком, МегаФон, ВымпелКом (Билайн) и Orange, YADRO завоевала их огромное доверие.

В течение всего 2019 года развёртывание этих решений помогло YADRO построить клиентскую базу и продемонстрировать свою компетентность и надёжность своих продуктов. Такая масштабная, мульти-эксабайтная установка на местах оказалась неоспоримым доказательством надёжности и зрелости аппаратных и программных основ платформы хранения данных TATLIN, а объём поставок в 2019 году позволил YADRO занять лидирующую позицию на рынке корпоративных систем хранения данных.

Кроме того, объёмы закупаемой элементной базы, необходимой для производства собственной продукции, также помогли укрепить положение компании и среди международных поставщиков компонентов, что обеспечило более высокие квоты в периоды дефицита и более тесное технологическое сотрудничество с ведущими вендорами.

БУДУЩЕЕ

До сегодняшнего дня стратегия роста YADRO заключалась в использовании инженерного потенциала высококвалифицированных специалистов и его интеграции с инвестициями в разработку продуктов при сохранении тесных отношений с ключевыми российскими корпоративными клиентами. После хорошего старта в сегменте центров обработки данных с вычислительными системами и платформой хранения данных дальнейшая стратегия YADRO состоит в расширении продуктового портфеля в новых областях, которые с наибольшей вероятностью вызовут большой спрос. Компания определила для себя в качестве перспективных направлений частную облачную инфраструктуру, сетевое оборудование и целый ряд



До сегодняшнего дня стратегия роста YADRO заключалась в использовании инженерного потенциала высококвалифицированных специалистов и его интеграции с инвестициями в разработку продуктов при сохранении тесных отношений с ключевыми российскими корпоративными клиентами.

продуктов и технологий: 5G, искусственный интеллект и персональные устройства.

Двигаясь к этим целям, YADRO сделала несколько инвестиций и приобретений в 2019 и 2020 годах.

Приобретение контрольной доли разработчика микропроцессорных ядер Syntacore позволит YADRO создавать продукты на быстрорастущем рынке полупроводниковых IP и специализированных полупроводниковых решений. Эта инвестиция позиционирует YADRO как будущего поставщика чипов, оптимизированных для таких сфер применения в эру 5G, как интернет вещей и искусственный интеллект. Это особенно важно для России, где основное внимание уделяется созданию надёжной локальной цифровой экосистемы.

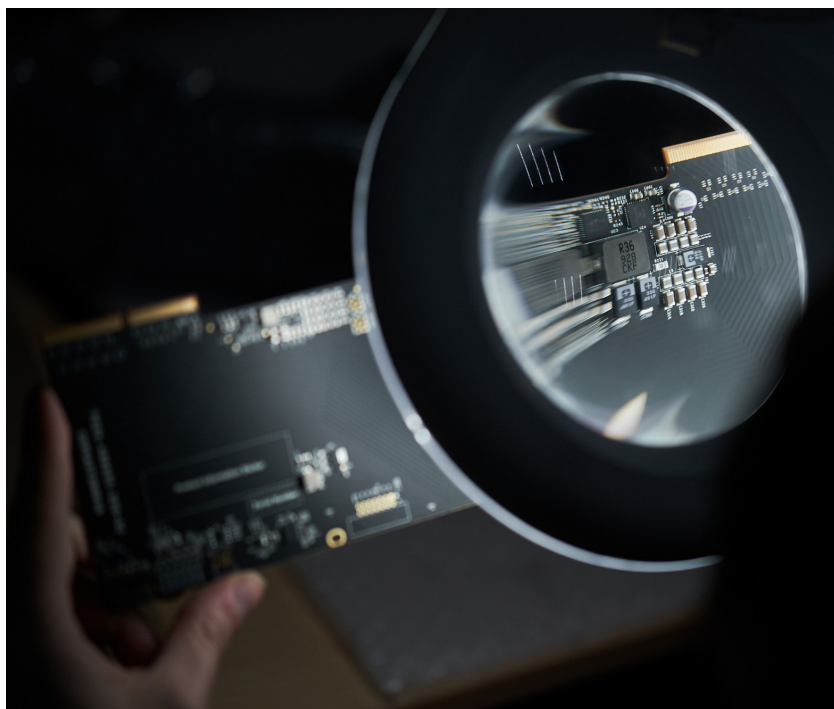
Чтобы укрепить свои возможности в области частных облачных решений, YADRO приобрела в конце 2019 года контрольную долю Digital Energy. Технология, разработанная этой компанией, станет основой нового поколения аппаратных и программных систем YADRO, предназначенных для построения частных динамических облачных сред.

Наконец, в середине 2020 года YADRO объявила о приобретении дизайн-центра notAnotherOne, имеющего большой опыт создания различных персональных устройств: смартфонов, личных помощников на базе искусственного интеллекта, интеллектуальных датчиков и эко-систем «умных вещей», трекеров и носимых устройств. Цель этих инвестиций – сделать возможной разработку портфеля продуктов для новых и растущих ниш (5G, интернет вещей и искусственный интеллект) и производить устройства мирового класса с уникальными пользовательскими характеристиками, такими как эргономика, форм-фактор и дизайн.

YADRO уверена, что сможет повторить успех на новых для себя рынках и сохранить впечатляющие темпы роста бизнеса. Более того, компания считает, что, расширяя зоны своего присутствия, сможет оказать положительное влияние на всю российскую ИТ-индустрию и российскую экономику в целом.

МНЕНИЕ IDC

Компания YADRO всего за три года выросла из стартапа до одного из крупнейших на российском рынке поставщиков решений для корпоративной инфраструктуры. Бизнес-модель компании оказалась чрезвычайно хорошо адаптированной к формирующейся среде заказчиков в России. Вместе с тем, хотя экономическая ситуация в стране и обеспечила отличный момент для создания и развития такого предприятия, необходимо учитывать сильные финансовые основы компании, её продуманную кадровую и партнёрскую стратегию, а также чёткое и точное видение долгосрочной концепции развития продукции.



Компания YADRO всего за три года выросла из стартапа до одного из крупнейших на российском рынке поставщиков решений для корпоративной инфраструктуры. Бизнес-модель компании оказалась чрезвычайно хорошо адаптированной к формирующейся среде заказчиков в России.



О компании IDC

International Data Corporation (IDC) – ведущий поставщик информации, консультационных услуг и организатор мероприятий на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. IDC помогает профессионалам ИТ, руководителям и инвесторам принимать обоснованные решения о закупке техники и выборе бизнес-стратегии. Более 1100 аналитиков IDC в 110 странах изучают технологии, тенденции и возможности отрасли на мировом, региональном и местном уровнях. Уже 50 лет IDC помогает своим клиентам в решении важнейших задач. IDC – дочернее предприятие IDG, компании, лидирующей на мировом рынке ИТ-изданий, исследований и специализированных мероприятий.

IDC Russia и СНГ

127422, Москва,
ул. Тимирязевская, д. 1
+7 495 9 747 747
www.idc.com/cis

Уведомление об авторском праве

Открытая публикация информации и данных IDC — для использования любой информации IDC в рекламе, пресс-релизах или маркетинговых материалах требуется предварительное письменное разрешение вице-президента или регионального менеджера IDC. Запрос такого разрешения должен сопровождаться проектом предлагаемого документа. IDC оставляет за собой право отказать третьим сторонам в разрешении на использование информации по любой причине.