

УДК 378
ББК 74.58
S81

Редакционная коллегия

Шакирова С.М. - к.ф.н., и. о. директора Управления по науке

Сапаргалиев Д.Б. – PhD, зам. директора Управления по науке

Никифорова Н.В. - д.э.н., профессор, декан послевузовского образования

Все статьи прошли проверку в системах Антиплагиат.ВУЗ - на русском языке, Turnitin.com - на английском языке, Advego Plagiatus v.1.2.093 – на казахском языке. Уникальность текстов не ниже 75%.

i – START. Предпринимательство: энергия молодых.

Материалы международной научно-практической конференции студентов и магистрантов 16-17 апреля 2015 г.- Алматы, Алматы Менеджмент Университет, 2015 – 320 с.

ISBN: 978-601-7021-36-8

УДК 378
ББК 74.58
S81

ISBN: 978-601-7021-36-8

DELL КОРПОРАЦИЯСЫ

1990 жылдардың орта шенінде Dell корпорациясы (Dell Computer Corporation) компьютерлік өнеркәсіпте жаңа көгілдір мұхит жасады. Әдеттегідей, компьютер өндірушілер сипаттамалары мен бағдарламалық қосымшаларының саны көп, мейлінше жылдам жұмыс істейтін компьютерлер ұсынуға тырысып, өзара бәсекелестікте болды. Бірақ Dell бұл логикаға қарамастан, сатып алушылардың компьютерді сатып алу және оны жеткізу үдерісін өзгертті. Компьютерлерді тікелей тұтынушыларға сата отырып, Dell бұл үдерісті IBM дилерлеріне қарағанда 40 пайызға арзанырақ істей алды және пайдасын алып отырды.

Тікелей сатулардың клиенттерге ұнауының тағы бір себебі: Dell компаниясының өте қысқа мерзімде жеткізуді ұсынуында болатын. Мәселен, Dell компаниясында компьютерге тапсырыс беріп, оны жеткізгенге дейін төрт күн қажет болды, ал бәсекелестер бұл іске орташа есеппен он аптадай уақыт жұмсайтын болды. Оның үстіне, тапсырысты онлайн және телефон жүйесімен беру арқылы клиенттер компьютерді өз қалауларына қарай таңдау мүмкіндігіне ие болды. Және де компьютерлерді тапсырыс бойынша жинақтау Dell компаниясына қоймалық шығындарды қысқартуға мүмкіндік берді.

Бүгінгі күні Dell ПК сату мөлшері бойынша нарықтағы сөзсіз көшбасшы болып табылады, компанияның пайдасы 1995 жылдағы 5,3 миллиард доллардан 2003 жылы 35,5 миллиард долларға дейін өсті. Америкалық нарықтағы тиесілі үлесі сол мерзім ішінде 2 пайыздан 30-дан астам пайызға жетті.

Автомобиль құрылысындағыдай компьютерлік өнеркәсіптегі көгілдір мұхиттар инновациялық технологиялардың көмегімен емес, сатып алушылар үшін айрықша құнды болып табылатын технологиялардың бірігуі есебінен ашылды. IBM 650 және Compaq ПК-серверіне қатысты жағдайда құндылық инновациясына технологияны оңайлату арқылы қол жеткізілді. Оның үстіне, біз саланың көне көздері - CTR, IBM, Compaq көгілдір мұхиттарды жаңадан келген Apple және Dell секілді жиі ашып отырғандарын көрдік. Әрбір көгілдір мұхит оны ашқан фирманың сауда белгісінің атауын нығайтты және оның ғана емес, жалпы компьютерлік саланың пайдалы өсіміне ықпал етті. Америкалық халықаралық компьютер технологиялары корпорациясы. Мекеме басшысы Майкл Делл әлем бойынша 103,300 адам жұмысшы ұстап отыр, бұл мекеме әлемнің ең ірі технология мекемесі болып саналады. Делл компаниясы Fortune 500 компанияларының тізімінде 44 орынды иеленіп отыр.

Dell компаниясының негізін қалаушы-Майкл Сол Делл. Өзінің кәсібін қолдан жасаған заттардан бастағанымен де, 2013 жылы дүние жүзіндегі 100 ең бай адамдар қатарынан 49 орынды иеленді. Делл тіс жөндеуші еврейлердің отбасында туып өскен. Хьюстондағы Memorial High School (Техас штаты) мектебінде білім алған, бірақ ата-анасы одан көпті күтпеген еді. Он екі жасына келгенде өзінің ақылдылығын көрсете бастайды. Демалысқа шыққанда поштада жұмыс жасап, өзінің тілге шеберлігінің арқасында он екі жасар Майкл

\$2000 қолына алды. Ол ең бірінші рет Apple II компьютерін 15 жасында көреді. Майкл тікелей сатылымды қолданған: жас жұбайлардың аттары мен мекен-жайларын біліп, құттықтау хатын жіберіп отырған. Ал сыйлық ретінде екі апталық тегін жазылуды ұсынған болатын. Мектепті бітірісімен, Остиндегі Техас университетіне түседі де, болашақта дәрігер болуды көздеген. Оқу барысында PC's Limited компьютерлерін сататын компания ашады. Компания үлкен көрсеткіштерге жеткендіктен, Делл университеттен кетіп, осы кәсіпті қолына алады. Болашақта компания үлкен жетістіктерге жетіп, Майкл 2005 жылы ең бай адамдар қатарынан АҚШ бойынша 4 орынды, дүние жүзі бойынша 18 орынды иеленсе, оның баспанасы ең үлкен үйлер қатарында 15 орынды иеленеді. Майклдың алғашқы табысы 1000\$ құрады. Компанияның негізгі бизнес-стратегиясы тікелей сатылымның ерекше формасы болды. Бастапқы кезеңде тауар жарнама және катлогтардың арқасында жүзеге асты. Тапсырыстар телефон арқылы қабылданды. Тұңғыш рет салаларға интернет арқылы сату жүзеге асырылды. Бизнесісті ұйымдастыра отырып, Делл үш ұстаныммен жүріп келді:

1. «Ешқашан делдал арқылы сатпа»
2. «Қойманың босалқы қорлары туралы ұмыт»
3. «Клиентке барынша құрмет білдіру».

Dell өзінің айқындамаларын Қазақстанның нарығында күшейтуге жиналады. Өндірушінің өнімінің кең ассортиментін - ноутбук және десктоптардан ұтқыр телефондарға дейін ұсынды. 12 маусымның Алматыда өткен пресс-брифингте, компанияның өкілдері қазақстандық нарықта туралы жұмыстың жоспарлары туралы әңгімеледі, жаңа өнім және технологиялық тынымдарды ұсынды. 1984 жылы негізделген Dell корпорациясы 103мыңға жуық жұмысшы ұстап отыр, ал күнделікті Dell корпорациясы 120 мыңға жуық компьютерлік жүйесін шығарып отыр. Централды Азия және Шығыс Еуропа, ТМД және Украина елдерінің аймақтық директоры Мачей Филиповски Қазақстанның бизнесті дамытуға қолайлы аймақ және Қазақстанның ең перспективті ел екенін айтты. Осы уақытқа дейін компания ҚР бизнес жүргізген, жұмыс 90 жылдардың ортасынан жүргізіліп келе жатыр, алайда негізгі фокус корпоративті буынға бағытталған. Жұмыс банктер телекоммуникациялық компаниялар және госсектормен жүргізілді. Енді нарық өніміндегі секторға және ассортименттің кеңеюіне ерекше назар аударылатын болды. Қазақстан корпорация үшін маңызды ел болды деп белгілейді Dell өкілдері. Мұнда саяси тұрақтылық және нарықтың ашықтығы қаралады. Қазіргі таңда Dell өзінің Қазақстандағы сату көлемінің жақсарғаны туралы айта отыр. Dell-дің жоспарында нарықта жоғалтқан позицияларын қайтарып алу.

2014 жылдың наурызында Нұрлан Садықов Dell корпорациясының бас директоры болып тағайындалды. Нұрлан Садықов Қазақстан, Өзбекістан, Қырғызстан, Түркіменстан, Тажікстандағы Dell бизнесінің дамуын бақылып отырады. Жаңа бас директордың айтуынша Dell үшін басты мақсат-нарықта динамикалық әрі тиімді бизнес жасау. Украина және ТМД елдерінің бас директоры Евгений Мойсеенко, Нұрлан Садықовтың бас директор болуы компания және компания тарихы үшін маңызды әрі жауапты қадам болып табылады». Қазіргі уақытта Dell дамуды және дүниежүзілік IT-индустрияның үрдістерін анықтайды және менің жаңа лауазымым компанияда маңызды жұмысшы болуыма көмегін тигізеді», - деп бөлісті Нұрлан Садықов.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. <http://profit.kz/news/8644/Dell-Kazakhstan-odna-iz-samih-perspektivnih-stran-v-SNG/>
2. <http://kapital.kz/expert/28801/dell-v-kazahstane-planiruet-rasti-na-30-40-v-god.html>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Dell>
4. http://kk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BB_%D0%94%D0%B5%D0%BB%D0%BB