

# Dell – ниските цени заместват ли иновациите

## ЛЮБА БАТЕМБЕРГСКА

През 1984 година Майкъл Дел основава едноименната компания. Това е времето, когато стартира и Apple. Двайсет години по-късно анализаторите се съмняват дали стратегията, извела компанията на върха, ще успее да я задържи на същите позиции. Dell продължава да залага на формулата агресивно ниски цени и широки маржове, които ѝ позволяват да спечели пазарни дялове в ниши, където директният ѝ бизнес модел не е подходящ. С понижаването на цените на компютърните системи иновациите все повече стават основно конкурентно предимство. При бюджет за изследвания 10 % от инвестираното от IBM дали Dell ще успее да запази ниските цени?

Анализаторите посочват няколко минуса в продуктово

портфолио на компанията. На пазара на сървъри, където нагряватата е не по-малко ожесточена от тази при персоналните компютри, Dell все още няма Advanced Micro Device процесор с 64-битово разширение. Компанията из



*Inspiration 1150*

чаква решението, което Intel ще разработи за серията Xeon. Междувременно конкурентите IBM и Sun вече предлагат първо и второ поколение Opteron системи. Остава въпросът ще премине ли и Dell към AMD (виж стр. 9).

Втората слаба точка са блейд сървърите. Представени преди две години, те все още използват Pentium III процесори. Отново IBM и HP предлагат нови разработки.

Конкуренцията с HP е и на пазара на сървъри, където базираната в Пало Алто компания принуждава Dell да разшири гамата

си, като включи Opteron базирани системи, нови блейд сървъри и машини с над 4 процесора. В този сегмент се усеща най-добре уязвимостта на стратегията на Dell, при която ниските цени като конкурентно предимство компенсират слабите инвестиции в изследователска дейност.

Поводът са сървърите ProLiant на HP с добри възможности за управление, които през миналата година бяха с около 40% по-скъпи от продуктите на Dell, а сега цените са изравнени до нейните оферти.

Интересен е коментарът на Брайан Андерсън, вицепрезидент и генерален директор на Industry Standard Server business в HP: „Когато сте с 30-40% по-скъп от Dell, може да правите наистина страхотни неща, но клиентите не се интересуват от вас. Сега виждаме как се обръща внимание на всички характеристики, които предлага-

ме.“ Приоритети на Dell са инвестициите в разработката на нов Itanium сървър Power-Edge 7250, който се очаква да излезе на пазара до два месеца. До края на годината ще бъдат представени и няколко нови принтера. Компанията навлезе на този сегмент пре-

ди година и успя да завземе около 15% от пазара на САЩ. В края на лятото се очакват и системи с мрежови устройства за въвеждане на данни; акцентира и върху настолните и преносимите компютри.

Финансовите прогнози на Dell са оборот от 60 милиарда долара през 2007 година. Компанията е от производителите, които запазиха положителен растеж дори през „сухите“ години на ИТ бизнеса. Dell влезе в ИТ кризата с приходи за финансовата 2000 г. от 25.2 милиарда долара, а резултатите за 2004 показват 41.4 милиарда. ◀



*Dell A940*