**Делл Майкл**

Делл (Dell) Майкл (23 февраля 1965 года), американский предприниматель в области компьютеров, основатель компании Dell Computer Corporation, мирового лидера в области разработки и производства компьютерных систем, ПО и периферийных устройств и обслуживания компьютерной техники в соответствии с требованиями клиентов.

Майкл Делл, которому в 1998 году исполнилось всего 33 года, является одним из самых богатых людей планеты. В том же 1998 году объем продаж его компании превысил 16 млрд. долларов, а сам Делл, владеющий примерно 16% акций, по оценке журнала "Форбс" занимает четвертое место среди богатейших американцев с общим капиталом в 13 млрд. долларов.

Майкл Делл родился в состоятельной семье: отец - стоматолог-ортодонт, мать - брокер, и его родители имели все основания ожидать, что сын пойдет по их стопам. Однако вместо того, чтобы стать врачом, адвокатом или инженером, Майкл предпочел карьеру предпринимателя.

Дух предпринимательства был присущ Деллу с детства. Когда ему было 12, он устроил филателистический аукцион, который принес ему тысячу долларов. На эти деньги он купил свой первый персональный компьютер. Будучи старшеклассником, Делл заработал 18 тысяч долларов на продаже газет. Теперь он купил себе роскошный ВМW, по тем временам редкий для США автомобиль.

В 18 лет Делл поступил на биологический факультет Техасского государственного университета в Остине. Это было время повального увлечения первыми персональными компьютерами IBM. Воодушевленный идеей соперничать с "голубым гигантом" (и не менее), Делл решил продавать компьютеры.

Однако Майкл Делл решил продавать их не так, как было принято - через посредников, а напрямую, непосредственно общаясь с покупателем по телефону. При таком подходе ему не нужен был торговый зал. Его комната в студенческом общежитии превратилась в мастерскую, а сам он зачастую вел переговоры прямо в пижаме.

К готовым машинам IBM Делл присоединял модные на данный момент дополнительные комплектующие и таким образом предлагал покупателям оптимизированные под пользователя компьютеры по цене ниже розничной, рекламируя их через газету. Его система ведения дел непосредственно с потребителем перевернула все устоявшиеся догмы торговли. Она приносила больше прибыли за счет уменьшения накладных расходов и лучшего обслуживания клиентов. Таким образом Деллу удавалось продавать компьютеров уже на 50 тыс. долларов в месяц.

В 1984 году 19-летний Делл, бросив учебу в университете и рискнув всеми сбережениями, основал собственную компьютерную компанию Dell Computer. Он исповедовал все тот же принцип: "Продай пользователю не то, что завалялось на складе, а то, что ему нужно, и дешевле, чем другие". Уже за первый месяц работы новой компании продажи составили 180 тыс. долларов и продолжали непрерывно расти. В первый же год своего существования компания Делла заработала 6 млн. долларов исключительно на продаже компьютеров.

Компания Делла стала новой на американском рынке моделью эффективного построения производства. Она давала своим покупателям гарантию возврата денег, а также мгновенный сервис в случае поломки, для чего была создана круглосуточная бесплатная линия для пользователей. И, наконец, постоянно общаясь с клиентами, Делл всегда был в курсе их настроений.

В 1985 году Делл перешел от торговли компьютерами IВМ к созданию собственной марки. Доходы компании, начавшей с 6 млн. долларов в 1984 году, составили в 1987 году 69 млн., а в 1991 - 546 млн. долларов. Но тут, как оказалось, компания достигла своего потолка, и, не имея соответствующей инфраструктурной поддержки, начала разрушаться под собственной тяжестью. Стоимость акций в 1993 году упала с 49 долларов в январе до 16 в июле. Делл, вняв советам опытных маркетологов, провел ряд реформ, в частности, были приостановлены все разработки новых лэптопов, уволен финансовый директор. Благодаря принятым мерам компания быстро возродилась, и в 1996 году ее доход составил 5,3 млрд. долларов, а штат сотрудников вырос до 8 тысяч человек.

Рост акций компании побил все мыслимые рекорды - они подорожали с 1990 года с 23 центов до 124 долларов, т. е. на 53 тысячи процентов (!), а рост компании в течение 1996-98 годов составлял 40% в год.

Компания Dell Computer занимает третье место в мире по объему продаж после IBM и Compaq, однако уже в третьем квартале 1998 года она заняла лидирующую позицию в секторе поставки ПК в крупные американские компании (29,8% рынка), опередив Compaq (23,6%). Общий объем продаж компании в 1998 году составил $16,8 млрд.