



Орындаған: Зейнала Темірлан



Microsoft тарихы

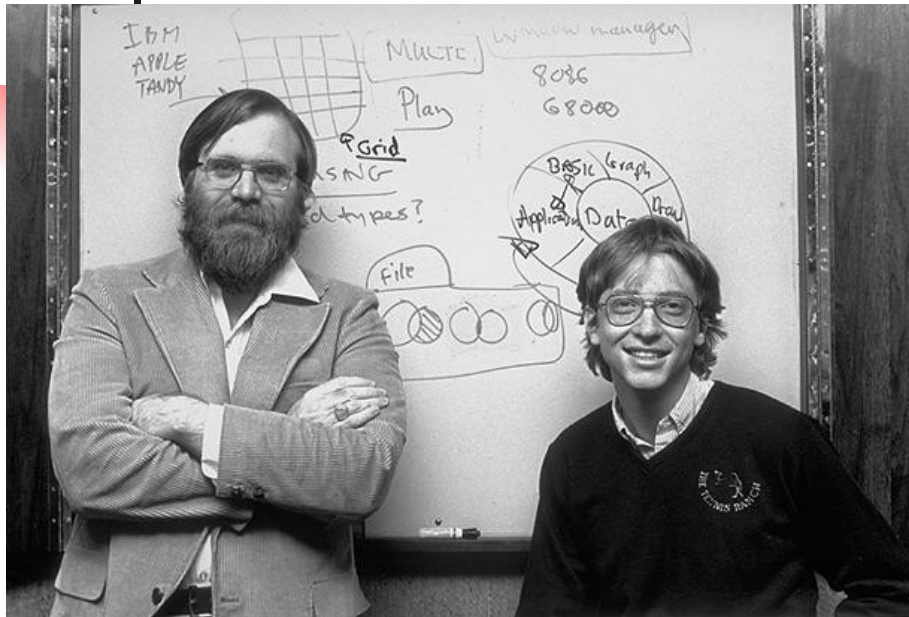
- 1983 жылы 10 қарашада Нью-Йорктегі Плаза қонақ үйінде Microsoft 1983 жылы 10 қарашада Нью-Йорктегі Плаза қонақ үйінде Microsoft корпорациясы 1983 жылы 10 қарашада Нью-Йорктегі Плаза қонақ үйінде Microsoft корпорациясы графикалық пайдаланушы интерфейсі (IBM 1983 жылы 10 қарашада Нью-Йорктегі Плаза қонақ үйінде Microsoft корпорациясы графикалық пайдаланушы интерфейсі

- **Microsoft** – әртүрлі есептеуіш техникаларға арналған жеке меншік бағдарламалық қамтамасыз етуді өндіретін әлемдегі ең ірі компаниялардың бірі.
- **Microsoft** қазіргі уақытта әлемде кең таралған бағдарламалық платформаның — **Windows** операциялық жүйелерінің отбасының әзірлеушісі.
- Бастапқыда компания ағылшын тілінен қысқартылған **Micro-soft** деп аталды.
MICROcomputer SOFTWARE
(микрокомпьютерлерге арналған бағдарламалық жасақтама)

- Штаб квартирасы **Microsoft** –
- Редмонд қаласы,
- Вашингтон штаты.



Құрылуы – 1975 жыл



MICRO
SOFT

1975

MICROSOFT

1980

MICROSOFT

1982

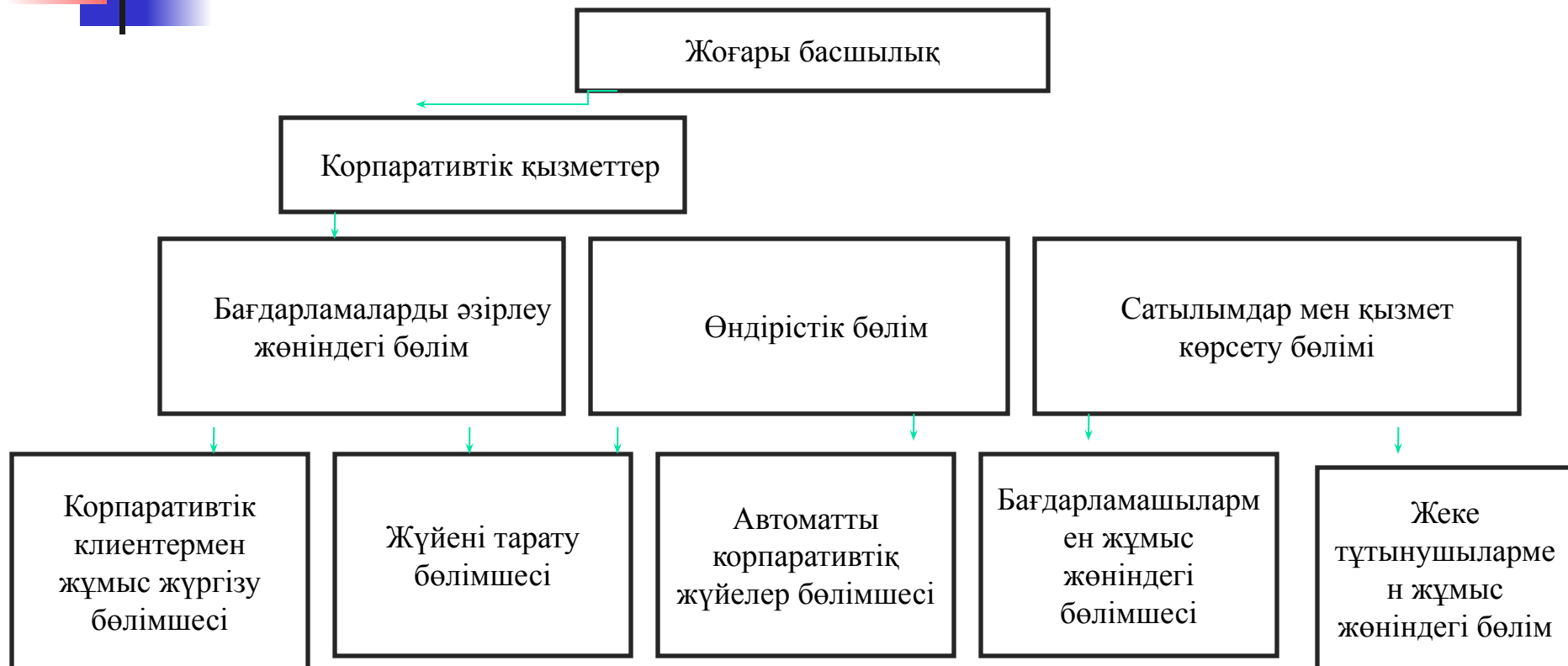
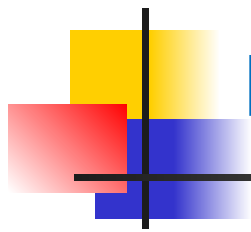
Microsoft®

1987

Microsoft

2012

Ұйымдастырушылық құрылым Microsoft



Меншік иелері : Билл Гейтс және Стив Балмер

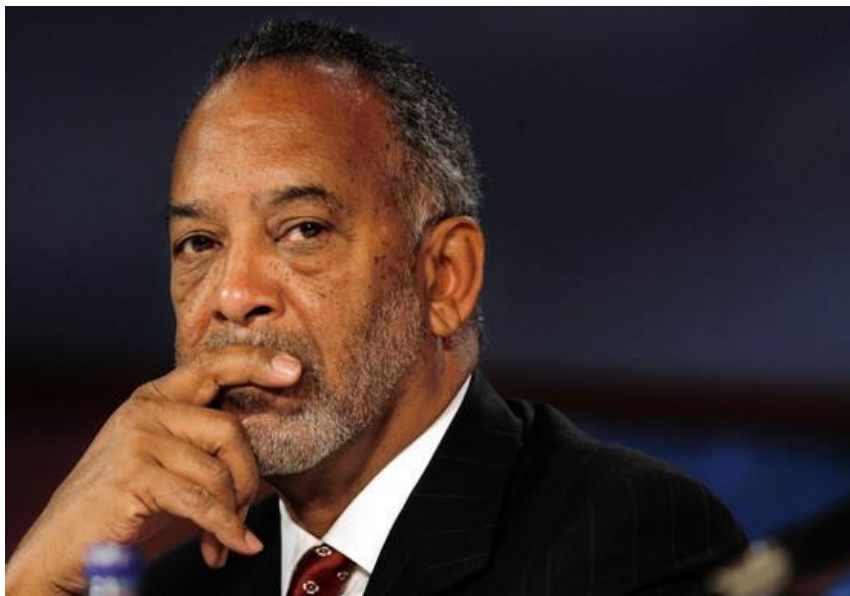




Басшылық:

Джон Томпсон (сол жақта) – Директорлар кеңесінің
атқарушы емес төрағасы

Сатья Наделла (оң жақта) – бас басқарушы



Табыстың негізгі факторлары



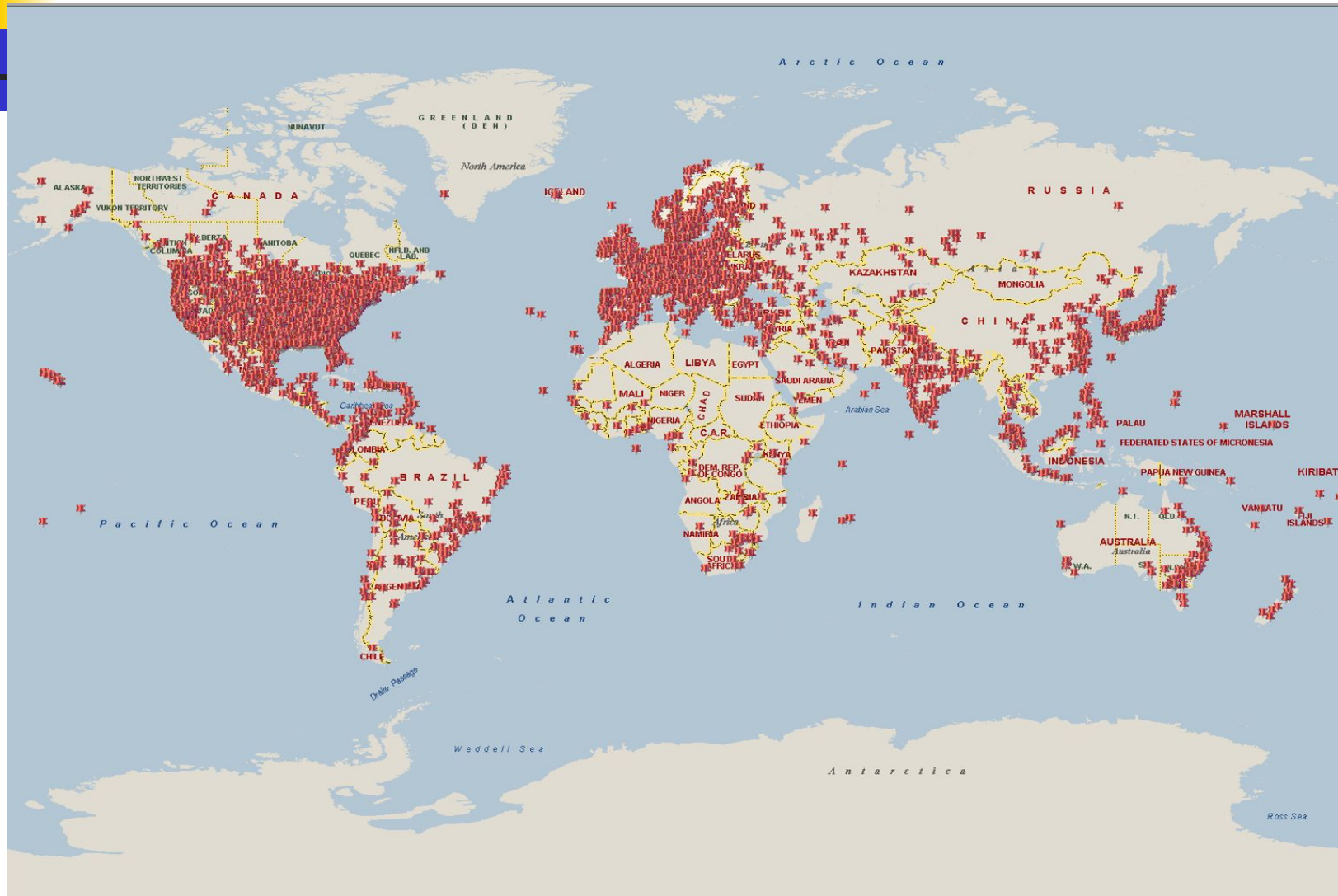
- **2013** жылы **Forbes** журналының нұсқасы бойынша ғаламшардағы ең бай адам және әлемдегі ең беделді бизнесмен деп танылған Билл Гейтс тұлғасындағы компанияның кемеңгер және харизматикалық бизнес-көшбасшысы
- Шығарылатын өнімнің кең спектрі
- Әлемдегі барлық компьютерлердің шамамен **90%** - ы **Windows** операциялық жүйелерінде жұмыс істейді
- Компанияның бар болғаны **42** жыл ішінде әлемдік жетістікке жетуі
- Басқа бағдарламалық жасақтама жасаушыларды сіңіру (**Solomon, Navision, Great Plains**)



Гейтстің сәттілік факторлары

- Ұзақ мерзімді жоспарларды қабылдау мүмкіндігі.
- Қажетті адамдарды корпорацияға әкелу мүмкіндігі.
- Серіктестік қарым-қатынас құру қабілеті
- Үйрену және өзгерту мүмкіндігі.
- Болашақты болжау және оның іс-әрекетін онымен байланыстыру қабілеті.

Географиялық таралуы





Бәсекелестерден артықшылығы

- Стандарттың бақылануы
- Жүйелік үйлесімділік
- Кросс-функционалдық бағдарламалар

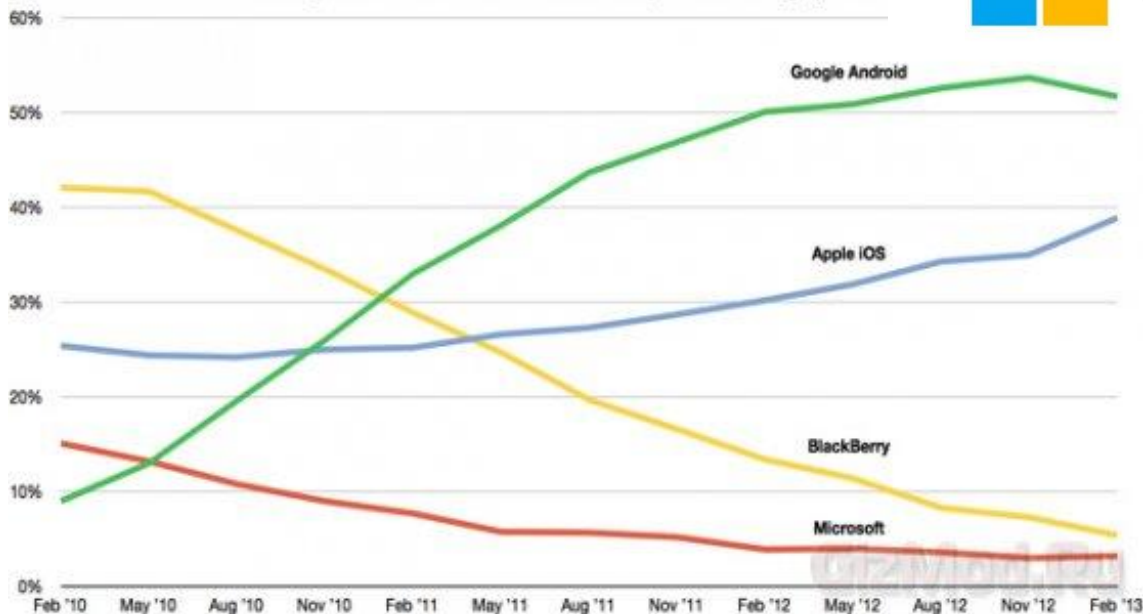
Нарықтағы Негізгі бәсекелестер

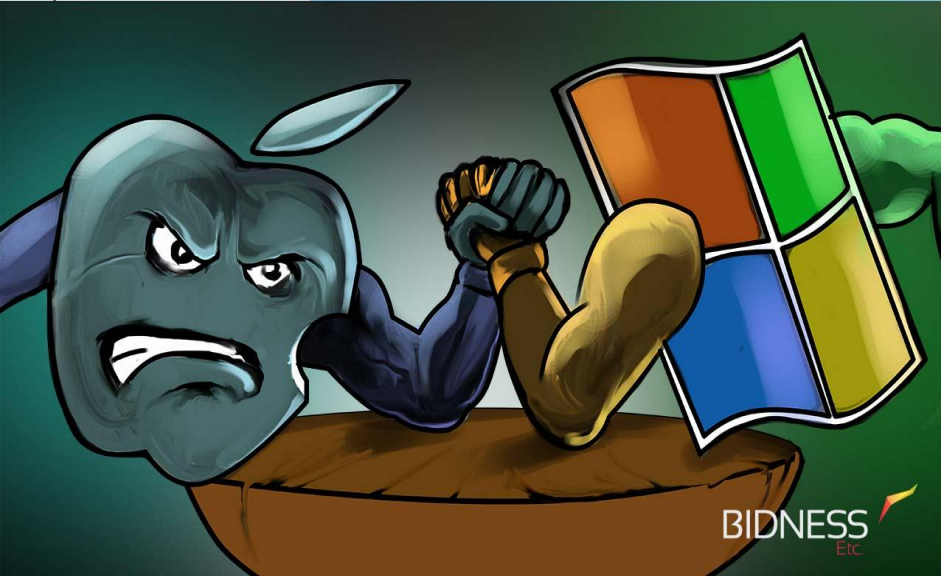


Microsoft

Microsoft's Mobile Comeback Isn't Happening

Smartphone Platform U.S. Subscriber Share, 3 Month Average (comScore)

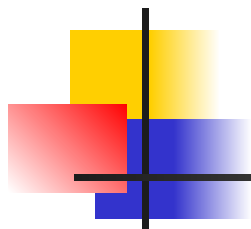




Choose your poison.



Құнды капиталдандыру



Microsoft Corporation (MSFT)

🇺🇸 NASDAQ ▾

▲ **215,23** +1,36 (+0,64%)

🕒 27/11 - Закр. Цена в USD

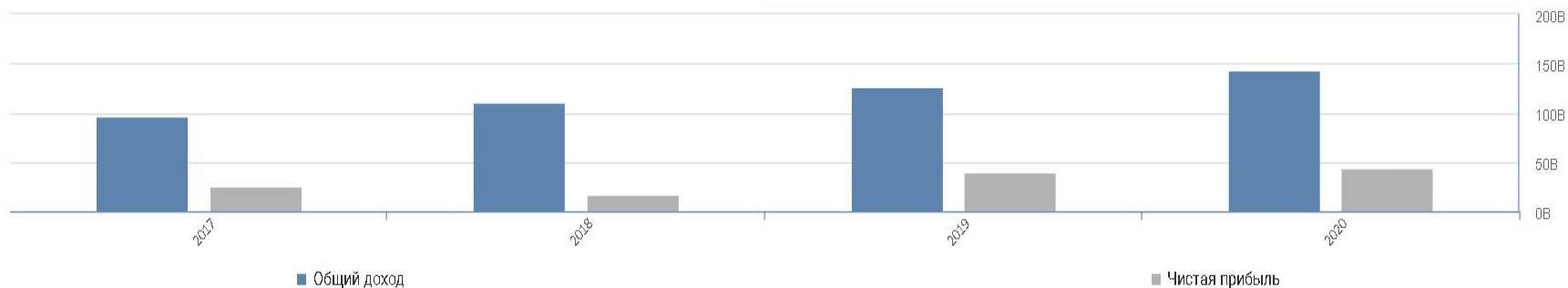
После закрытия ▲ **215,24** +0,01 (+0,00%) 0:59:50 - Режим реального времени

Обзор **Финансовая сводка** Прошлые данные Теханализ Новости Аналитика График Интерактивный график Комментарии

📄 Финансовая свод...

Годовой ▾

Отчет о доходах



SWOT анализ (Күшті жақтары)

Брендтің адалдығы-көптеген жылдар бойы Microsoft ОС және бағдарламалық жасақтаманың жетекші жеткізушісі болды, нәтижесінде PC OS үшін нарық үлесінің 90% - дан астамы пайда болды. Біздің көпшілігіміз оның қарапайым ОЖ-ны қолдана отырып өстік, онымен таныс болдық және оны қолдануды жалғастырамыз. Осы себепті басқа бірнеше брендтер Microsoft-пен бәсекеге түсе алады. Тіпті ашық көзі бар ОС, ол толығымен тегін және қарапайым пайдаланушы үшін жақсы жұмыс істейді, пайдаланушыларды тарту қиын.

Бренд беделі - forbes мәліметтері бойынша; , Microsoft бренді-162.9 миллиард долларға бағаланған әлемдегі ең құнды 5-ші бренд. Forbes корпорацияны әлемдегі ең беделді 7-ші Бизнес тізіміне қосты. Брендтің беделі сатылымның өсуіне және нарық үлесінің артуына әкеледі.

Бағдарламалық жасақтаманы қолданудың қарапайымдылығы - Windows ОЖ және кеңсе бағдарламалық жасақтамасы Microsoft корпорациясының монополиялық күші, күшті тарату арналары және брендтің жақсы беделі болғандықтан ғана емес, сонымен қатар оның өнімдері өте сапалы және қолдануға оңай болғандықтан танымал.

Күшті тарату арналары-Компания Lenovo, Dell, Toshiba және Samsung сияқты барлық ірі компьютерлік техника өндірушілерімен, сондай-ақ компьютерлердің алдын-ала орнатылған Windows бағдарламалық жасақтамасымен сатылуын қамтамасыз ету үшін ірі компьютерлік сатушылармен ынтымақтасады.

Компания сонымен бірге осы компаниялармен қарым-қатынасын нығайту үшін Dell және Nokia-ға қаражат салды.

Тұрақты қаржылық көрсеткіштер-Microsoft 20 % 2008 жылға дейін өзінің кірісін 2012% - ға арттырды және F3TKЖ-ға қомақты инвестициялар мен сатып алу үшін пайдаланылуы мүмкін 63 миллиард доллардан астам қаражат пен оның баламаларына ие.

Skype сатып алу-шамамен 300 миллион Skype пайдаланушысы бар Microsoft корпорациясының Онлайн-қатысуы үшін маңызды ынталандыру болып табылады және онлайн жарнамадан кіріс алу .



Swot анализ (Осал жақтары)

- сатып алулар мен инвестициялар - Microsoft корпорациясының бірнеше сатып алулары сәтті болды және компанияға тек кірістер мен өнімдер ғана емес, сонымен қатар жаңа дағдылар мен құзыреттер әкелді. Massive, LinkExchange, WebTV, Danger-бұл Microsoft корпорациясының бірнеше миллион долларлық сатып алуының бірнеше мысалы, бірақ көп ұзамай жабық немесе сатылған.
- Жабдық өндірушілеріне тәуелділік-Microsoft-бұл үлкен бағдарламалық жасақтама корпорациясы, бірақ ол өзінің жабдықтарын шығармайды және Windows ОЖ-мен жұмыс істейтін өнімдерді әзірлеуге арналған компьютерлік жабдық өндірушілеріне тәуелді. Егер арзан және танымал балама ОС пайда болса, жабдық өндірушілері балама нұсқаны таңдай алады, ал Microsoft оны өзгерту үшін аз жұмыс жасай алады.
- Қауіпсіздіктің кемшіліктері туралы сын-Microsoft корпорациясының негізгі өнімі болып табылатын Windows операциялық жүйесі әртүрлі вирустардың шабуылдарына қарсы әлсіз екендігі үшін қатты сынға алынды. Басқа ОЖ-мен салыстырғанда Windows мұндай шабуылдардан аз қорғалған.
- Жетілген ДК нарықтары - жақында ғана Microsoft мобильді технологиялар секторына кірді және әлі де ОС және офлайн және портативті бағдарламалық жасақтама сатылымына қатты тәуелді болды. Бұл өнімдердің нарығы пісіп жетілді және Microsoft корпорациясына осы салаларда кірісті ұлғайту қиынға соғады.
- Баяу жаңашылдық-Microsoft корпорациясы инновациялық өнімдермен жаңа нарықтарға шығу үшін үлкен ғылыми-зерттеу ресурстарына және тамаша позицияларға ие , бірақ оны үнемі жасай алмайды, неге екені белгісіз?. Оның онлайн-жарнамадағы алғашқы ойыншы болу мүмкіндігі болды, бірақ ол мүмкіндікті жіберіп алды. Оның мобильді ОС-қа шығуы да кеш болды, ал Google және Apple нарықтағы үлесті алды.



SWOT анализ (Мүмкіндіктер

- МүмкіндіктерБұлтты қызметтер - Microsoft бұлтты қызметтерге сұраныс өскен сайын бұлтты қызметтер мен бағдарламалық жасақтама ауқымын кеңейте алады.
- Мобильді жарнама-келесі бірнеше жыл ішінде мобильді жарнама нарықтары екі таңбалы сандарға айналады деп күтілуде және Microsoft корпорациясы осы нарықтарға мобильді ОЖ-мен қосылудың тамаша мүмкіндігіне ие.
- Мобильді құрылғылар индустриясы-смартфондар мен планшеттердің нарықтары алдағы бірнеше жыл ішінде тұрақты өсіп келеді және Microsoft бұл мүмкіндікті компанияның жеке планшеттері мен жаңа телефондарын енгізу арқылы пайдалана алады. Бұл олардың Nokia сатып алуына әкелді. (BBC News, 2013)
- Сатып алу есебінен өсу - қолма-қол ақшаның үлкен қорымен Microsoft бизнеске жаңа технологиялар, Дағдылар мен құзыреттер әкелетін жаңа стартаптарды сатып алуды бастай алады.



SWOT анализ (Қәуіптер)

- ҚауіптерБағдарламалық жасақтама саласындағы қарқынды бәсекелестік-Microsoft сәтті ОС-ны компьютерде де, мобильді нарықтарда да енгізуге қысым жасайды, өйткені Google және Apple сияқты бәсекелестер өз позицияларын алды.
- Тұтынушылық қажеттіліктер мен әдеттердің өзгеруі - клиенттер ноутбуктер мен офлайн компьютерлерді сатып алудан смартфондар мен планшеттерді сатып алуға, Microsoft-тың нарықтағы үлесі аз және ешқашан орнықпайтын нарықтарға ауысады.
- Ашық бастапқы жобалар-нарыққа көптеген жаңа ашық бастапқы жобалар кіреді, олардың кейбіреулері жаңа Linux операциялық жүйесі және ашық бастапқы кеңсе сияқты сәтті болды. Ашық бастапқы жобалар ақысыз, сондықтан қымбат Microsoft өнімдеріне балама бола алады.
- Ықтимал сот процестері-Microsoft бірнеше рет сотқа жүгінді және көптеген ауқымды сот процестерінен айырылды. Сот процестері қымбат, өйткені олар уақыт пен ақшаны қажет етеді. Майкрософт көп немесе аз жұмыс істеуді жалғастыра беретіндіктен, қымбат сот ісін жүргізу ықтималдығы жоғары.

Назарларыңызға рахмет!

