

ЭВОЛЮЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ КОНКУРЕНЦИИ ФОРДА И СЛОУНА

THE EVOLUTION OF MANAGEMENT ON THE EXAMPLE OF COMPETITION BETWEEN FORD AND SLOAN

Ворносков К.Е., студент 2 курса по направлению менеджмент, ГУЗ

Мишин М.Н., студент 2 курса по направлению менеджмент, ГУЗ

Смолов Л.А., студент 2 курса по направлению менеджмент, ГУЗ

Kirill E. Vornosov, 2nd year student in management

Mikhail N. Mishin, 2nd year student in management

Lev A. Smolov, 2nd year student in management

Аннотация

В статье сравнивается два подхода ведения бизнеса. В качестве примера приводится компания Форда и Слоуна. Рассказываются их положительные действия и отрицательные. На их примере конкуренции, рассматривается, как эволюционировал менеджмент.

Annotation

The article compares two approaches to doing business. The company of Ford and Sloan is given as an example. Their positive and negative actions are described. On their example of competition, it is considered how management has evolved.

Хочется начать с того, что и Форд и Слоун являются великими предпринимателями и грамотными руководителями. Каждый из них практически «из ничего» развили свои организации, которые добились колоссальных успехов.

Генри Форд – промышленник, основатель компании «Форд Моторс Компани», которая продолжает выпускать автомобили и в настоящее время. Ему принадлежит лозунг «автомобиль для всех».

Генри Форд не имел высшего образования, его родители были обычными фермерами, но это не помешало ему достичь таких высот, о которых некоторым даже страшно мечтать. Обычный паренек смог стать основателем автомобильной империи, он добился того, что машина перестала считаться роскошью, и превратилась в обычное средство для передвижения. Форд всегда верил в собственные силы, упорно трудился и применял новаторские решения. Именно эти три правила стали залогом успеха.

Генри Форд создал практически идеальное производство, что позволило его компании удерживать 56% рынка потребителей на протяжении очень долгого времени, так как его автомобиль «Форд модель Т» был дешёвым в производстве и доступным для потребителя. Среди факторов, которые содействовали успеху Форда мы можем выделить:

- 1) Высокое качество изготавливаемых машин;
- 2) Система разделения труда;
- 3) Конвейерное производство. Система стандартизации и унификации;
- 4) Теория управления качеством;
- 5) Доступность товара. Низкая цена и большое количество товара (предложение удовлетворяло спрос);
- 6) Очень низкая конкуренция в сегменте.

Однако, сам характер Генри Форда в последствии сыграл с ним в плохую игру. Его консервативное мышление и упрямый характер не давал развиваться и перестраиваться бизнесу в ногу со временем.

В подчинение Форда было много талантливых руководителей, которые видели необходимость в переменах, но Форд не воспринимал и не хотел слушать их.

Причина поражения Форда состоит в том, что он не желал приспособливаться к изменяющимся условиям рынка. Форд отказался признать, что менеджеры и менеджмент необходимы, потому что опираются на задачи и функции, а не на указания начальника. Форд идеализировал модель Т, считал его наивысшим этапом в области машиностроения.

В это же время на рынок выходит новый «игрок» Альфред Слоун.

Альфред Причард Слоун (1875-1966). Его организаторский талант в полной мере раскрылся в 20-е годы. Корпорация «Дженерал Моторс», едва не потерпевшая крах при прежнем руководстве, с занятием Слоуном поста президента бросила вызов лидировавшей тогда компании «Форд Мотор» и одержала победу благодаря реорганизации управления, модернизации изделий, совершенствованию учета и контроля, проведению научно-технических и маркетинговых исследований. Созданный им тип крупной автомобилестроительной фирмы стал классическим для XX столетия, при том, что в США автомобилестроение нередко служило образцом менеджмента для других фирм и отраслей. Слоун также использовал опыт конвейерного производства, но при этом учитывал перемены в спросе на рынке. Стратегия Слоуна выпускать автомобили «для каждого кармана и назначения - от аристократического кадиллака до пролетарского шевроле» принесла результаты. Слоун ориентировался на выпуск нескольких марок автомобилей разного качества и по различной цене, на частую смену моделей с учетом изменения вкусов и запросов покупателей.

Вот факторы, которые содействовали успеху General Motors:

- 1) Изменение положения клиентов. Кредитование на покупку авто;
- 2) Применение новых технологий, например, окраска кузова в различные цвета без остановки конвейера;
- 3) Производство автомобилей для всех классов (богатые-бедные);
- 4) Инициатива коллектива;
- 5) Качественный контроль за производством.

Но важнейшим фактором эффективного менеджмента он считал скоординированность работы всех звеньев крупной корпорации и четкое определение обязанностей каждого руководителя.

Слоун подчеркивал необходимость научного подхода к управлению, который должен заключаться, прежде всего, в отказе от интуитивного, дилетантского обращения с людьми, машинами и материалами, в изучении всей совокупности фактов, относящихся к возникшей проблеме, и в умении выработать план ее решения коллективным путем – с помощью «концентрации мозгов», «мозгового штурма».

В компании General Motors было очень много высококлассных специалистов в области управления. Совет директоров разделился на два комитета: финансовый и исполнительный. Главные инвесторы получили возможность контролировать получение доходов и распределение дивидендов, а также оценивать качество бизнеса.

Исполнительный комитет занимался общими вопросами материально – технического снабжения, производства и сбыта. В его состав вошли вице-президенты, отвечавшие за соответствующие функции, руководители крупнейших отделений, а также вице-президент по финансам.

Выработанная под руководством Слоуна организационная схема «Дженерал Моторс» считается классической, а сформулированные им качества, которыми должен обладать менеджер, можно назвать катехизисом делового человека нашего времени. Прежде всего, это следующие свойства:

- умение управлять – постоянное взаимодействие опыта, знаний и воображения;
- приверженность к фактам – неустанный поиск истины;
- открытость мышления – стремление к беспристрастному анализу;
- смелость – готовность идти на риск, рассчитав его цену;
- справедливость – уважение прав других людей и организаций;
- принципиальность – стремление отстаивать свою точку зрения;
- лояльность – готовность пожертвовать личным в интересах дела;
- движение вперед – создание условий для лучшего выбора.

И Форд, и Слоун сравнивали корпоративный менеджмент с управлением океанским кораблем. Однако если Форд главным считал опыт и искусство капитана, его дальновидность и проницательность, то Слоун говорил, что корабль следует вести с помощью карт и навигационных приборов, чтобы вовремя корректировать курс. Это различие подходов отразилось на всех сторонах деятельности конкурирующих компаний.

Жизнь показала отсутствие у Форда им же названных качеств хорошего менеджера, а на деле его концепция автомобильного бизнеса отличалась консерватизмом. Под его началом работало немало талантливых менеджеров, но либо он избавлялся от них, либо они сами покидали компанию, уходя к конкурентам.

Заключение

Подводя итог выше сказанного, можно сделать вывод, что оба предпринимателя имели свои преимущества и недостатки. Высокое качество изготавливаемых машин, конвейерное производство, развитие теории управления качеством, введение минимального уровня заработной платы были свойственны Форду. Эти аспекты являлись его главным преимуществом. Но также в его работе были недостатки. Среди них выделяют нежелание применять новые технологии, отсутствие интереса к планированию, применение интуиции в работе. Если говорить о Слоуне, можно дать следующую характеристику его работы. Плюсы его подхода проявлялись в применении новых технологий, производстве автомобилей для всех классов, кредитовании на покупку авто, а также в прислушивании к мнению сотрудников и клиентов. Минусы были незначительны, поэтому не оказали плохого влияния на компанию. За счет того, что компания «General Motors» учла пожелание своих покупателей, улучшила комфортабельность автомобилей и выпускала несколько моделей, она смогла превзойти производство Генри Форда.

Литература

1. Генри Форд, «Моя жизнь, мои достижения». 2015.
2. Генри Форд, «Кодекс миллиардера. Сегодня и завтра». 2014.
3. Альфред Слоун, «Мои годы в General Motors». 1963.
4. Хохлова Т.П., «Теория менеджмента: история управленческой мысли».
5. Хлыстун В.Н., Камов Л.П., Ломакин Г.В., Иванова Н.А., «Инновационный менеджмент». 2013.

Literature

1. Henry Ford, «My life, my achievements».
2. Henry Ford, «Billionaire code. Today and tomorrow».
3. Alfred Sloan, «My years in General Motors».

4. Khokhlova T.P., «Management theory: a history of managerial thought».

5. Khlystun V.N., Kamov L.P., Lomakin G.V., Ivanova N.A., «Innovation management».