УДК 378:316***Шидлівська І. І., Цимбала М. Р.***

***Купчак М. Я.***

***м. Львів , Львівський державний університет безпеки життєдіяльності***

**ФІНАНСОВІ ПРИНЦИПИ ГЕНРІ ФОРДА ЯК ВИДАТНОГО МЕНЕДЖЕРА**

Більшість американців вважають, що Генрі Форд винайшов автомобіль. Усі упевнені, що Генрі Форд винайшов конвеєр, хоча за 6 років до Форда деякий Ренсом Олдс у виробництві використовував візки, що рухаються, а стрічкові транспортери вже застосовувалися і на зернових елеваторах, і на м'ясокомбінатах у Чікаго.

Генрі Форд народився в бідній родині, розбагатів і прославився. Американці можуть забути ім'я свого президента, але назву свого автомобіля вони будуть пам'ятати завжди. Генрі Форд терпів поразки, боровся з інтригами, але він домігся усього, про що мріяв.

Генрі Форд створив універсальний автомобіль і став мільярдером. Він усе життя прожив зі своєю дружиною Кларою, що вірила в нього і завжди підтримувала. Коли його запитали, хотів би він прожити життя ще раз, Форд відповів: "Тільки якщо можна знову женитися на Кларі". Він народився 30 липня 1863 року в родині американського фермера недалеко від Дірборна в Мічигану. Родина була небагата, батько цілими днями трудився в поле. Якось дванадцятирічний Генрі з батьками відправився в Детройт і вперше побачив екіпаж з мотором - локомобіль. Батько Генрі Форда хотів, щоб син працював з ним на фермі - продовжував справу. Але майбутній засновник автомобільної імперії відірвався від коренів і пішов учнем у механічну майстерню. У 1887 році Генрі Форд сконструював модель двигуна. Для цього йому довелося (як у дитинстві) розібрати дійсний двигун, що потрапив до нього в майстерню, і розібратися, що там до чого. Щоб продовжувати свої експерименти, Форд повернувся на ферму - але не орати, а улаштувати в свою майстерню.

У 1893 році Форд зібрав свій перший автомобіль - "квадрицикл". Відразу знайшлися тямущі компаньйони, що запропонували Фордові створити Детройтскую автомобільну компанію (Detroit Automobile Company) для виробництва гоночних машин.

Фінансових принципів у Форда було три: не залучав у компанію чужих капіталів, купував тільки за наявні, усю прибуток вкладав знову у виробництво. Форд вважав, що на дивіденди мають право тільки ті, хто брали участь у створенні продукту, у самій роботі. Усі зусилля цієї роботи були спрямовані на розробку універсальної моделі автомобіля. Красивих назв Форд для своїх машин не придумував. Він використовував підряд букви англійського алфавіту. Попередні моделі хоча і непогано продавалися, залишалися все-таки експериментальними. Універсальної стала модель-т. Її характерною рисою була простота. Реклама говорила: "Кожна дитина може керувати "Фордом".

В ідеал легко вірять, поки він недоступний. Ідеал відчутний - викликає підозру. Усі вважали, що не можна щось робити добре, а продавати дешево, що гарний автомобіль узагалі не можна виготовити за низьку ціну - та й узагалі, чи доцільно будувати дешеві автомобілі, коли їх купували тільки багаті? Говорили: "Якщо Форд зробить так, як сказав, через шістьох місяців його чекає крах". Над Фордом сміялися, модель-т у народі ласкаво охрестили "бляшанкою Лиззи". Запчастини для "Лиззи" коштували так дешево, що вигідніше було купити нові, чим лагодити старі. Щоб продавати багато, необхідно було не тільки знижувати ціни на автомобіль, але й переконати покупців. На зорі автомобільної індустрії на продаж автомобіля дивилися як на вигідну операцію.

Він сформулював два принципи: змушувати робітника не робити ніколи більше одного кроку і ніколи не допускати, щоб йому приходилося при роботі нахилятися вперед чи у сторони. З 1 квітня 1913 року Форд запустив конвеєр. Робітник, що вганяв болт, не загвинчував одночасно гайку; хто ставив гайку, її не загвинчував. Ніхто з робітників нічого не піднімав і не перетаскував.

Одночасно він проводить політику використання праці інвалідів, яким платить стільки ж, скільки здоровим робітником. Вигода полягала в іншому: до одноманітності конвеєрної роботи інваліди були підготовлені краще, адже кваліфікації ніякої не було потрібно. Так, сліпий був приставлений до складу, щоб підраховувати гвинти і гайки, призначені для відправлення у філії. Двоє здорових людей були зайняті тією же роботою. Через два дні начальник майстерні попросив призначити обом здоровим іншу роботу, тому що сліпий міг разом зі своєю роботою виконувати обов'язку і двох інших.

У 1920 році, продавши усе, що не мало відносини до автомобілебудування, Форд провів реконструкцію на фабриці. "Ледарів" з будинку керування перевели в цехи. "Великий будинок для керування, може бути, іноді і необхідно, але побачивши його просипається підозра, що тут мається надлишок адміністрації", - заявив він при цьому. Усі що служать, не згодні повернутися до верстата, були звільнені. Внутрішні телефони між відділами відключені. Чисто утилітарний підхід до менеджменту одержав назву "фордизму".

Заслуга Форда в тому, що він створив потокове виробництво. Він придумав автомобільний бізнес. Коли підприємства стали економічно організовані, з'явилася затребуваність у менеджері. XX століття стало століттям управління. Але щоб до цього прийти, на початку століття повинні були з'явитися творці. Таким творцем і був Генрі Форд. І за це він визнаний журналом Fortune кращим бізнесменом XX століття.

Його робітники збирали гроші, щоб купити "свій" автомобіль - "Форд-Т". Форд не створював попит на автомобілі, він створив умови для попиту. У боротьбі з принципами Форда народився американський менеджмент. Основоположники теорії менеджменту формулювали свої принципи в заочній суперечці з Фордом, а один з перших американських менеджерів-практиків - Альфред Слоун з General Motors - розбив Генрі Форда й в очній сутичці.

Неймовірний успіх Форда-підприємця закінчився в 1927 році крахом Форда-менеджера. До цього часу Форд уже не міг змінитися. Він настільки увірував у свій успіх і свою правоту, що не помітив зміни часу, коли процес організації успішного виробництва перейшов у стадію управління. Важливий тільки продукт. Якщо він гарний - він сам принесе прибуток, якщо ж поганий, то ніякі фінансові уливання, ніяке чудове керівництво не зроблять його успішним. Мистецтвом керування Форд нехтував. У кабінеті він проводив часу менше, ніж у цеху. Фінансові папірці дратували його. Він ненавидів банкірів і визнавав тільки готівку. У своїй компанії Форд одноосібно приймав усі важливі рішення. Ринкова стратегія полягала у використанні "цін проникнення". Щорічне збільшення обсягу виробництва, постійне зменшення витрат, регулярне зниження цін на автомобіль створювали стабільний попит і зростання прибутку.

Прибуток повертався у виробництво. Акціонерам Форд не платив нічого. Ставши успішним підприємцем-індивідуалістом, Форд вважав комерційний успіх кращим підтвердженням своєї теорії. Він не утомлювався повторювати: "Тільки робота в стані творити цінності".

**Список літератури:**

1.Генрі Форд. Моє життя – це робота. URL : <http://aps-m.org/wp-content/uploads/2017/03/Moie_zhyttia_ta_robota.pdf>.

2. Менеджмент. URL : http://osvita.ua/vnz/reports/management/15106/.