



Введение

А. Слоана обычно считают выдающимся организатором и гораздо реже видят в нем маркетингового гения, объединившего усилия разрозненной группы автомобилестроительных компаний и превратившего их в крупнейшего в мире и наиболее успешно действующего производителя. Его достижения обеспечили становление автомобильной промышленности и оказали огромное влияние на конкурентов и на компании из других секторов экономики, а также на понимание и исследования роли менеджмента.

Основная часть

Деловая карьера Слоана, родившегося в семье зажиточного торговца чаем, началась после окончания в 1895 г. Массачусетского технологического института. Сначала он работал чертежником-конструктором на небольшом шарикоподшипниковом заводе в штате Нью-Джерси, затем инженером в компании по производству холодильного оборудования. Но фирма обанкротилась, и тогда Слоан убедил своего отца стать совладельцем завода, куда поступил после института. Вскоре завод стал их семейным предприятием, а бразды правления перешли к сыну.

Его организаторский талант в полной мере раскрылся в 20-е годы. Корпорация "Дженерал Моторс", едва не потерпевшая крах при прежнем руководстве, с занятием Слоаном поста президента бросила вызов лидировавшей тогда компании "Форд Мотор" и одержала победу благодаря изменению 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.

Альфред предлагал сделать управление более централизованным и ответственным, учредить единую бухгалтерию, провести инвентаризацию. Но корпорация и без того давала доход, и президент игнорировал его предложения. Часто президент "Дженерал Моторс" действовал импульсивно, единолично принимал непродуманные решения и в конечном итоге решил последовать

примеру Форда и открыть линию производства тракторов.

Основными предпосылками хорошего менеджмента Слоан считал *разграничение обязанностей и координацию действий*. Он подчеркивал важность научного подхода к управлению, при котором осуществляется сбор всей возможной информации по тому или иному вопросу, а план его решения разрабатывается посредством “мозгового штурма”. К неотъемлемым качествам менеджера он относил умение создать рабочую группу, способную принимать взвешенные решения, потребность советоваться со специалистами, а также умение концентрироваться на существе дела. Как и Тейлор, он придавал решающее значение *системе и организации*, но никогда не утверждал, что при хорошей системе можно достичь результатов даже с посредственными сотрудниками.

Слоан *тщательно подбирает людей*. И все служащие были обязаны повышать свою квалификацию. Он придавал исключительно важное значение психологии внутрифирменных отношений, видя в умении менеджеров сотрудничать с подчиненными и друг с другом решающее условие успеха.

Если Форд сравнивал менеджмент с управлением кораблем, а главным считал опыт и искусство капитана, то Слоан говорил, что корабль следует вести с помощью карт и навигационных приборов, чтобы вовремя корректировать курс. Это различие подходов отразилось на всех сторонах деятельности

Слоан, развернув массовый выпуск нескольких марок и планируя их частую модернизацию, принял *принципы маркетинга* и организовал *изучение спроса*.

Добившись впечатляющих успехов, Альфред П. Слоан не стал таким же популярным бизнесменом, как Генри Форд, который завоевал мировую известность. Он целиком сосредоточился на служебных обязанностях и добровольно оставил пост президента корпорации в 1937 г. в возрасте 62 лет из-за прогрессирующей глухоты, так как считал, что руководителю не следует демонстрировать свои физические недостатки. Первую книгу о своей жизни и деятельности, где обобщен опыт управления корпорацией, Слоун выпустил только в 1941 г.

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.

Таким образом, благодаря тому, что жизнь и стремления Альфреда Слоана младшего были полностью подчинены служению своей мечте, он смог добиться большого результата и стать известным. Он считал, что компания должна иметь пять моделей, охватывающих все сегменты рынка. Не разделял он точку зрения Форда, утверждавшего, что клиента интересует только цена автомобиля. Слоан был убежден, что автомобиль должен отражать продвижение по социальной лестнице, следовательно, каждая модель должна свидетельствовать о некоем социальном статусе. Благодаря такой стратегии все подразделения компании постоянно пользовались спросом, что позволило «Дженерал Моторс» оставаться лидером почти 30 лет. Он же считал, что успех при отсутствии конкуренции опасен, так как ведет к стагнации. Вся концепция была разработана Слоаном всего за месяц при помощи небольшой группы менеджеров. Информацию он черпал из собственных наблюдений за рынком и бесед с работниками и автомобильными дилерами. Успех его достаточно простой схемы был обусловлен системным подходом к созданию идеального бизнеса и правильным пониманием маркетинга - создавать и производить товар, который нужен клиенту. Именно поэтому Слоана называют изобретателем современного менеджмента.

Используемая литература

1. http://vasilievaa.narod.ru/20_4_99.htm
2. http://dps.smrtlc.ru/Sheldrake/13_Sloan.htm
3. https://persons-info.com/persons/SLOUN_Alfred_Prichard

<http://m.readly.ru/author/22148177/>