


ИСТОРИЯ УСПЕХА ВЕЛИКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

По дисциплине: Основы предпринимательства

Выполнила: Сон Вероника

Группа: ТКЛП

Курс: 3




- *Личности, обладающие харизмой, всегда точно знают цель, к которой они стремятся, способны заставить других поверить в их мечту и последовать за ними. Точка зрения руководителя, обладающего харизмой, становится точкой зрения служащих. Дальновидный инноватор Фред Смит был настолько уверен в себе, что служащие не сомневались в его непобедимости. Служащие боготворили его, потому что он сам много работал, верил в мечту и мог рисковать всем ради ее осуществления.*



Фред Смит

Биография

- Фред Смит родился 11 августа 1944 года в Марксе, пригороде Мемфиса, на Миссисипи. Отец Фреда умер, когда мальчику было четыре года.
- Он был основателем автобусных линий Дикси Грейхаунд и сети ресторанов под названием "Тоддл Хаус"

- 
- Первые вестники его будущих сверхдостижений проявились уже в раннем возрасте. В пятнадцать лет он научился летать на самолете, и его хобби стало опылять урожай с самолета. В шестнадцать лет он и двое его школьных товарищей организовали студию звукозаписи «Ардент Рекорд Компании», которая работает до сих пор. Дело шло прибыльно, и в тот период студия выпустила множество хитов.

- Сильнейшее влияние оказало на Смита письмо, написанное его отцом незадолго до смерти. В этом письме отец высказал пожелание, чтобы Фред направил состояние в работу, а не становился одним из праздных богачей. Следуя совету отца, получив причитающееся ему наследство, Фред превратил свои деньги в начальный капитал.

- В 1966 году Фред Смит окончил университет и, получив диплом экономиста, немедленно завербовался в Морские войска. Он отслужил два обязательных срока в качестве пилота-разведчика, во время которых совершил двести вылетов, возглавляя летную группу.
- Школа Вьетнама помогла ему изгнать большинство призраков прошлого и воспитала в нем дух риска.

Первые шаги


- Первое свое рискованное дело Фред начал после возвращения из Вьетнама. Это была компания по продаже авиамоторов, названная «Авиация Арканзаса».
- Смит говорил, что именно возникновение в этот период его деятельности проблемы с поставками деталей побудило его задуматься об организации предприятия, которое позже стало именоваться «Федерал Экспресс».

- В начале 1970-х Смит рискнул всем своим состоянием для осуществления своей мечты - «Федерал Экспресс». «Федерал Экспресс» начала свою работу в апреле 1973 года как служба круглосуточной доставки грузов. Такое масштабное предприятие должны были взять на себя обеспеченные финансами крупные авиакомпании, ведущие грузовые компании или Почтовая служба Соединенных Штатов. Крупные авиакомпании были стратегически предрасположены к воплощению новой рыночной услуги, но испугались риска финансовых потерь. Они слишком боялись неизвестности, а Фред Смит поставил на эту идею все свое состояние. Кроме того, он рисковал своей репутацией.



- Он разработал революционную концепцию - так называемую систему доставки «центр и лучи» (центром стал Мемфис), и с тех пор эта модель стала стандартом организационной системы любой службы доставки грузов.

- Эта компания своим существованием обязана только упорству и харизме Смита. Он провел годы, изучая рынок, вложил 150000 долларов в профессиональные исследования для того, чтобы убедить финансовое сообщество в том, что его идея имеет хорошие потенциальные возможности. Он потратил годы на то, чтобы убедить начинающих бизнесменов принять участие в проекте круглосуточной доставки.

- 
- Он рискнул... и жестоко поплатился за это. До 1976 года компания не приносила доходов. Первые годы принесли много боли и страха перед нависающей каждый квартал угрозой банкротства. В этот период харизматический магнетизм Смита показал себя во всей силе. Однажды он убедил своих служащих заложить часы, для того чтобы вернуть краткосрочный заем.

Не останавливаясь на ДОСТИГНУТОМ

- Он рисковал всем своим состоянием ради осуществления доселе небывалой идеи, когда все утверждали, что это глупо и он сошел с ума. Он никого не слушал и позже, когда едва окончилась многолетняя борьба за «Федерал Экспресс», и в 80-х он вновь затеял рискованную игру. «Федерал Экспресс», в конце концов, стала мощной организацией и не давала повода беспокоиться о ее благополучии. Но Смит не успокаивался. Он задумал другую крупную инновацию - «Зап-Мэйл» - которая в середине 80-х стоила «Федерал» 350 млн. дол.

- Изобретательный и беспокойный ум Смита не успокаивался и подвиг его на приобретение в конце 1980-х авиакомпании «Флайинг Тайгер Эйрлайнс». Это, пожалуй, был его самый большой риск. Он верил, что эта последняя инновация сделает «Федерал Экспресс» крупнейшей в мире компанией по перевозке грузов, а значит, это оправданный риск. 13 февраля 1989 у скептиков с Уолл-стрит был урожайный день, поскольку эта 880 миллионная сделка увенчала «Федерал Экспресс» долг на 1,4 миллиарда долларов. Промышленные аналитики задавались вопросом о здравомыслии Смита, который рискнул всем, что у него было, ради нового, трудного и спорного начинания.

Взлет вверх

- История признала его правоту: в 1983 году «Федерал Экспресс» совершила самый быстрый в истории бизнеса взлет к миллиардным ежегодным доходам. На сегодня «Федерал Экспресс» является самой крупной в мире компанией по срочной транспортировке грузов и с середины 1990-х приносит годовой доход в размере 10 миллиардов долларов «Федерал Экспресс» осуществляет связь своих клиентов с поставщиками посредством 395 самолетов, 29000 платформ и транспортеров, 25000 пунктов пересылки и приема грузов. Ежедневно она исполняет 297000 заказов, сопровождающихся громадным количеством переговоров с покупателями, поставщиками и перевозчиками. Эта система ежедневно имеет дело с более миллионом контрагентов в 119 странах.



Заключение

- «Федерал Экспресс» стоит в ряду крупнейших рискованных капиталовложений в истории американского бизнеса, что и сделало ее феноменом предпринимательства. В декабре 1979 года «Форчун» назвала ее «одним из десяти величайших деловых триумфов семидесятых». «Федерал Экспресс» была провозглашена одной из «100 лучших американских компаний 1985 года». В 1990 году она завоевала престижную награду Малколма Балдриджа за качество продукции. «Федерал Экспресс» получила эту награду первой из фирм, работающих в сфере услуг.



Спасибо за внимание