**Генри Филлипс: легко ли поставить крест на отвертку с плоским жалом?**

Юрий Москаленко

7 июля 1936 года американский продавец стального крепежа Генри Филлипс (не брат и не сват, и не родственник знаменитого основателя электротехнической фирмы Philips Жерара Филипса) получил на руки патенты на крестовую отвертку и соответствующий винт. Примерно два года понадобилось Генри для того, чтобы довести до ума изобретение Джона Томпсона (первым «крест» предложил именно Джон) и разработать технологию выпуска в массовом порядке как отверток, так и винтов, существенно отличающихся от остальных.

О детских годах Генри Филлипса известно очень немного. Возможно, потому, что вопреки привычке, американцы не стали делать из него национального героя. Да и, по большому счету, на его месте мог бы оказаться любой другой человек. В чем нельзя отказать продавцу стального крепежа, так это в умении убеждать людей в том, что предлагаемый им «товар» способен совершить революцию. У подлинного рационализатора – Джона Томпсона – этого умения не оказалось. Три года он бился над тем, чтобы собственное изобретение оказалось замеченным, но все без толку. И только знакомство с Филлипсом изменило ситуацию.

**Не можешь сам – предложи другому**

Генри жил тогда в Портленде. К моменту знакомства с Джоном ему исполнилось 44 года. Он имел огромный опыт как коммивояжер, и сумел убедить Томпсона в том, что если кому-то и удастся продвинуть крестовую отвертку, то только ему, Филлипсу. Тем более что он прекрасно знал рынок автомобиле- и самолетостроения и был уверен, что кто-то из владельцев крупных корпораций обязательно «клюнет» на новый инструмент.

В сущности, отвертки с плоским жалом в период, когда на конвейерах начали собираться десятки тысяч автомобилей и самолетов, постепенно изживали себя. Дело в том, что при массовой сборке, когда рабочему за смену приходилось закручивать несколько тысяч винтов, спустя несколько часов работы начинались сбои. Жало выскакивало из головки винта, иной раз ранило пальцы, а еще чаще оставляло глубокие борозды на детали. Случалось, что из-за одного неловкого движения «запоротой» оказывалась целая дверца или капот.

Филлипс решил действовать напрямую, предлагая новый инструмент непосредственно на заводах. Но очень скоро понял, что инженеры, даже одобряющее применение его отвертки, не могут принять окончательное решение. Для того чтобы перевести даже небольшое предприятие на новый инструмент, необходимо было время, все это привело бы к уменьшению количества выпускаемой продукции. А владельцы не хотели терять ни цента. И потом, кто для них Генри Филлипс? Едва ли не пустое место – мало ли что «чужой» инженер может придумать? И что теперь, на каждый чих откликаться?

**Кларк рискнул. И выиграл...**

Томпсон уже начал жалеть, что рассказал о крестовой отвертке Генри. Но тот, убедившись, что тактика работы с непосредственными производителями авто и самолетов, ничего не дает, решил найти другой выход. Он обратился к Юджину Кларку, президенту American Screw Company, крупнейшего производителя метизов в США, и сумел заинтересовать его. Причем предельно просто: он предложил провести эксперимент – кто больше винтов закрутит шуруповертами за определенное количество времени.

Юджин согласился. Эксперимент завершился полной победой Филлипса. Дело в том, что крестовые отвертки сразу же «схватывали» центр шурупа, что позволяло экономить на каждой операции по одной-две секунды. К тому же «крестом» невозможно было «перетянуть» шуруп. Центробежная сила как бы выталкивала грани отвертки из головки шурупа, как только тот был окончательно завинчен.

Одного эксперимента оказалось достаточно. Кларк решил перевести часть своего производства на изготовление крестовых отверток и шурупов. Хотя он и подозревал, что становится для Филлипса своего рода локомотивом, но модернизация в дальнейшем сулила неплохие барыши. Да, Юджин потратил на перестройку порядка полумиллиона долларов, но уже в следующем, 1937 году, он убедил крупнейший автомобильный концерн «Кадиллак» перейти на сборку легковушек с помощью крестовой отвертки и шурупов. Надо сказать, что предложение Кларка совпало с решением владельцев «Кадиллака» что-то поменять в сборке.

А что же Генри Филлипс? «Дружба» с Кларком, а точнее средства, вырученные за идею, позволили вложить финансы в создание собственной фирмы. Конечно, она не могла конкурировать с головным предприятием Кларка, но, тем не менее, приносила вполне сносный доход. И сам факт, что предприятие Phillips Screw Company работает и поныне – свидетельствует о том, что Генри принял правильное решение.

Он и в дальнейшем пытался придумать что-то новенькое, но в истории остался известен как изобретать шлица Филлипса. В 1940 году этот шлиц стали использовать при изготовлении автомобильной военной техники, а в войну, с появлением ленд-лиза, эта отвертка отправилась завоевывать весь мир.

**Настоящий автор умер в безвестности**

Что сталось с Джоном Томпсоном (не путать его с изобретателем автоматического оружия) – доподлинно неизвестно. Дожил ли он до того момента, когда у Филлипса ликвидировали патент (в 1949 году) – история умалчивает. Просто в 1940-е годы объявилось столько «изобретателей крестовой отвертки», что, по большому счету, Генри должен был бы не производством заниматься, а в суде свои права отстаивать. Он не захотел участвовать в многочисленных судебных тяжбах, ему было уже почти 60 лет, и больше всего ему хотелось покоя…

В прошлом году исполнилось ровно полвека, как Генри Филлипса не стало. А его шлицы до сих пор служат людям…