

ЧАСТИНА 2

ТРЕНІНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ: ФОРМИ ТА СФЕРИ ПОШИРЕННЯ, МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАВДАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розділ 4

ТРЕНІНГ ЯК СПОСІБ ПЕРЕТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ: МОЖЛИВОСТІ ТА ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ

Н. Б. Загорняк,

Міжнародний інститут бізнесу (МІБ-Київ)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ МЕНЕДЖЕРА В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Відомо, що соціально-економічні перетворення завжди сполучені із змінами економічної свідомості людей. Саме людська економічна поведінка формує господарські відносини як на мікро-, так і на макрорівні. Оскільки зміни в культурній сфері завжди повільніші, ніж в економічній та інституціональній, економічна поведінка громадян будь-якої країни зазвичай вимогам часу не відповідає, це й зазначив Дж. Акерлоф, вказавши на існування причинного зв'язку між фінансовою кризою та далекою від раціональної економічною поведінкою мільярдів людей у всьому світі [1]. Економічний розвиток країни опосередковує «продуктивність» економічної поведінки її громадян, що знаходить прояв у підприємницькій, податковій, фінансовій сферах, відношенні до корупції. Для України важко переоцінити актуальність цих проблем. Прикладні аспекти дослідження економічної поведінки на основі інтеграції знань у сферах економіки та менеджменту є надзвичайно важливими. Розрив, що існує між управлінською практикою та її теоретичною базою — управлінською економікою, можливо подолати, зосередившись, зокрема, на економічному мисленні менеджера та напрямках формування економічної компетентності як основі економічної поведінки, що сприятиме зростанню ефективності господарювання, тому проблематика трансформації економічного мислення менеджера є проблемою, яка варта особливої уваги.

Маємо на меті висвітлити сучасні підходи до підвищення ефективності створення цінності для компаній, споживачів і суспільства в цілому на базі створення та впровадження бізнес-моделей, які за умов переходу до епохи глобальної турбулентності нерозривно пов'язані з формуванням економічної компетентності менеджера.

Зазвичай за умов нестабільності компанії діють більш обережно в прийнятті рішень, скорочуючи фінансування інноваційної діяльності і маркетингу, акцентуючи увагу на проблемі виживання, а отже, відкладаючи інвестиції на «спокійніше» майбутнє. Проблема розвитку бізнесу на тлі коливань з постійною загрозою хаосу, що характерні для нової епохи все частіших та інтенсивних періодів турбулентності в глобальній економіці, має вирішитися шляхом відмови від консервативного уявлення про те, що зростання передувє спад, та навпаки.

Спираючись на розуміння, хто є споживач, що є цінним для нього, в чому полягає економічна логіка надання цінності за прийнятних витрат, бізнес-модель відображає контент, структуру та впорядкування транзакцій, розроблених з метою створення цінності шляхом експлуатації можливостей [2]. Контент транзакцій складається з товарів та інформації, необхідних для цього ресурсів і спроможностей компанії; структура характеризує учасників обміну, їх зв'язки, обраний спосіб виконання операцій; впорядкування характеризує контроль потоків інформації, ресурсів і товарів, організаційно-правову форму компанії та стимули, які є щодо учасників дієвими.

Якщо попередні три десятиліття будова конкурентоспроможності світового бізнесу впевнено спиралася на стратегії, то у наші дні увага топ-менеджменту найвидатніших компаній світу зосереджена на концепції бізнес-моделі — від її винайдення та впровадження, до модифікації і інновації. Пріоритетність інновацій бізнес-моделей засвідчили результати дослідження IBM Institute for Business Value Global CEO Study: у 2009 році 98 % опитаних керівників модифікували бізнес-моделі, а 7 з 10 спрямували головні зусилля на їх інновацію [3]. За епохи глобальної турбулентності менеджменту потрібні ці нові конструктивні блоки, які, враховуючи ймовірність різких та несподіваних змін, спрямовують зусилля на отримання вигод саме з новоутворених умов існування: не лише захистити проблемні зони і більш оперативно реагувати на труднощі, миттєво використовувати можливості для зростання, але й забезпечити при цьому стійкий розвиток бізнесу. На нашу думку, невідповідність вочевидь застарілого шаблону

економічної поведінки менеджера вимогам епохи турбулентності спричиняє гальмівний вплив на темпи розвитку бізнесу, оскільки брак економічної компетентності заважає успішному впровадженню нових підходів в управління, зберігаючи розрив між практикою боротьби з кризою та досягненнями управлінської економіки і дизайну бізнес-моделей. Тому доцільно зорієнтувати сучасні програми бізнес-освіти на загальнокультурну цінність економічних знань, забезпечуючи при цьому практичну спрямованість навчання. Така орієнтація впроваджена українською бізнес-школою Міжнародним інститутом бізнесу, де в інноваційному курсі «Ефективна бізнес-модель» акредитована британською Асоціацією МБА програма Executive MBA реалізує сучасний підхід до побудови економічної компетентності топ менеджменту за рахунок синергетичного ефекту в інтеграції знань, навичок, досвіду та талантів.

Література

1. *Akerlof G.A. Animal Spirits: How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism / G. A. Akerlof, R. Shiller. — NJ: Princeton University Press, 2009. — 264 p.*
2. *Zott C. Business Model Design: An Activity System Perspective / C. Zott, R. Amit // Long Range Planning, 2010.*
3. *Casadesus-Masanell R. How to Design a Winning Business Model / R. Casadesus-Masanell, J. E. Ricart // Harvard Business Review. — 2011. — January-February. — P.101—107.*

А. В. Кірієнко,

ПАТ «Дочірній банк «Сбербанка России» (м. Київ)

ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО НАВЧАЄТЬСЯ: ДОСВІД ПАТ «ДОЧІРНІЙ БАНК «СБЕРБАНКА РОССИИ»

Світова практика свідчить, що успішними стають ті банки, які на всіх рівнях управління використовують принципи організації, що навчається. Саме такий тип організації має стати основою для системи управління знаннями в комерційному банку.

Створення організації, що навчається, передбачає колективну участь її персоналу в оновленні корпоративних знань. Працівни-