

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/referat/73764>

Тип работы: Реферат

Предмет: Инновационный менеджмент

Содержание

Введение 3

1.Экономические задачи управления инновациями 4

2.Управленческие задачи инновационного проекта 8

Заключение 15

Список использованной литературы 17

Введение

Актуальность темы исследования. В условиях рыночной экономики инновационные предприятия самостоятельно формируют план производства. При этом основными критериями планирования являются максимальная загрузка производственных мощностей и рациональное использование ресурсов. Это в свою очередь позволяет выпускать продукцию с меньшей себестоимостью, что увеличивает конкурентные преимущества предприятия, а рациональная загрузка мощностей обеспечивает получение максимальной прибыли.

1.Экономические задачи управления инновациями

Планирование на инновационном предприятии представляет собой сложную многофункциональную систему, которая в зависимости от уровня поставленных целей делится на стратегическое, тактическое и оперативно-календарное.

Стратегическое планирование является одним из эффективных инструментов управления. Оно способствует формированию внутренней и внешней политики инновационного предприятия на рынках сбыта. Постоянное взаимодействие с конкурирующими организациями приводит к необходимости вести изучение и наблюдение за их деятельностью. Для этого, как правило, составляется специальный реестр конкурирующих организаций с описанием их сильных и слабых сторон. Это позволяет выработать специальные стратегические цели и решения, касающиеся внутренней и внешней политики. Стратегическое планирование в конечном итоге способствует усилению конкурентных преимуществ инновационного предприятия. Основной особенностью стратегического планирования является необходимость проведения постоянного мониторинга научно-технических разработок, и составлять прогнозные планы развития различных направлений. [1]

На уровне тактического планирования производится составление целой системы взаимосвязанных планов, таких как бюджет, план производства, план по сбыту, снабжению, план

по труду, по персоналу, по техническому перевооружению, по техническому обслуживанию, план НИОКР. Основой для расчёта данных планов является план производства. В нём отражается весь объём работ необходимый для выполнения в заданном плановом периоде.

Так как на инновационном предприятии присутствует опытное производство запланировать все необходимые ресурсы, применяемые при испытаниях и пусконаладочных работах невозможно, поэтому бюджет предприятия рассчитывается с определённым резервом и с условием, что можно компенсировать непредвиденные расходы за счёт других статей затрат.

Трудности, возникающие при составлении планов на инновационном предприятии, говорят о необходимости совершенствования методологии планирования. С точки зрения теории систем новым направлением в этой области является синергетический подход.

Как известно синергетика, это научное направление, занимающееся изучением механизмов самоорганизации в открытых нелинейных системах. Одним из примеров может служить производственная система инновационного предприятия. Её можно рассматривать как сложную многофункциональную систему, в которой протекают нелинейные, необратимые процессы. Система планирования является управляющей по отношению к производственной системе и накладывает определённые ограничения на деятельность инновационного предприятия в целом.

Она направлена на достижение поставленных целей, при этом адаптирует всю производственную деятельность предприятия к изменениям во внешней среде. С точки зрения теории систем планирование (кибернетическая система) тесно взаимодействует с производственной (синергетической системой) и накладывает на неё определённые ограничения, поэтому возможно формирование положительной синергии в планировании и получение её при производстве работ.

С позиции системного анализа выделяют следующее определение синергии:

эффект взаимного усиления связей одной системы с другой на уровне материального потока; совместный (кооперативный эффект) взаимодействия элементов в системе. [3]

Например, в зависимости от выбранного направления в стратегическом и тактическом планировании возможно формирование маркетинговой, инвестиционной, финансовой, научнотехнической и кадровой синергией.

Маркетинговая синергия достигается при распределении как можно более широкого ассортимента товаров по одним каналам сбыта. Это позволяет сократить расходы, связанные с реализацией готовой продукции. Она отражается в плане по маркетингу.

Получение инвестиционной синергии возможно при объединении капитальных вложений в инвестиционные проекты. Её формирование производится при инвестиционном планировании.

Научно-техническая синергия проявляется в сочетании и распределении запасов, ресурсов, степени проработанности планируемых изделий, сочетании проработанных идей, наличии научных заделов. Данный вид синергии можно заложить при составлении плана НИОКР.

2.Управленческие задачи инновационного проекта

Система управления проектам представляет собой определенный набор инвестиционных инструментов, зависящий от целей, которые преследует компания, разрабатывая и планируя реализовать проект.

Можно определить три типа стратегии управления проектами: консервативная (приоритетные проекты - проекты, связанные с сохранением капитала); умеренная (не только сохранение

4

капитала, но и получение прибыли, при умеренном риске); агрессивная (проекты направлены на увеличение капитала и готовность инвестора к достаточно высокому риску).

Каждая из них имеет свои достоинства, но, выбор зависит только от конкретной ситуации. И, какие бы виды стратегий управления проектами ни принесли успех другой компании, свой выбор фирма должна делать только после тщательной оценки своих возможностей и перспектив.

Процесс управления проектами компании, должен включать следующие этапы: формирование стратегических целей разработки и реализации проекта, разработка бизнес-плана проекта, управление реализацией проекта, оценка эффективности реализованного проекта. [8]

Структура управления проектом часто не совпадает с имеющейся на предприятии организационной структурой управления. Такая ситуация происходит в том случае, когда предприятия создаются исключительно «под проект». На практике же сотрудники малых предприятий, в соответствии со своим штатным расписанием, распределяются по функциональным подразделениям. В то время как для выполнения самого проекта формируют специальные команды, состоящие не только их штатных сотрудников, но и из сторонних специалистов.

Эффективность выполнения проекта зависит от построения организационной структуры его управления. В аспекте малого предпринимательства организационные структуры управления проектами намного проще, чем сложные организационные структуры управления крупными проектами. При этом они также могут быть не только функционально, но и проектноориентированными.

Далее рассмотрим эти типы структур, их применение в управлении проектами на малых и средних предприятиях.

Среди подходов и методов к организации проектов особо выделяют управление проектами в составе существующей функциональной структуры предприятия. Когда руководителем или предпринимателем принимается решение о начале разработки проекта, то работу над различными его частями поручают отдельным функциональным подразделениям или ответственным специалистам соответственно на среднем или малом предприятии. Каждое подразделение в лице специалиста или работника ответственно за выполнение работ в рамках своего сегмента. Координацию осуществляют по принятым обычным управленческим каналам, которые используются на фирме. Аналогичная схема реализации проекта также используется в

том случае, когда проект инициирован, создан и внедряется в отдельно взятом функциональном подразделении (к примеру, отдел сбыта в торговой компании). В данном случае руководство и координацию осуществляет не руководитель предприятия, а руководитель данного подразделения.

Следует отметить, что проект можно разработать и реализовать в рамках одного подразделения предприятия в том случае, когда поставленные руководством задачи находятся в компетенции именно этого подразделения. При этом малые проекты чаще других применяют функциональную организационную структуру. [2]

На предприятиях, где проекты выступают доминирующим видом бизнеса (например, консалтинг, строительные фирмы, мелкие киностудии, продюсерские компании), весь персонал поддерживает и задействован в проектных командах. В данном случае предприятие состоит из нескольких независимых команд, которые работают над своими конкретными проектами. Среди задач функциональных подразделений предприятия (а именно отдельных специалистов) стоит поддержка и помощь выделенных проектных групп. К примеру, отдел маркетинга, который на малых предприятиях соединен с отделом сбыта, параллельно со своей основной деятельностью

ведет развитие нового направления бизнеса (продукции или услуг), в то же время отдел кадров (или специалист по кадрам) занимается решением различных вопросов по найму и подготовке новых сотрудников для нового направления бизнеса на предприятии. [6]

Заключение

Обобщим основные выводы по работе:

1. Проекты представляют собой организационные рамки для планомерного, систематического и построенного на методических правилах получения знаний, идей и результата. Инструмент проектной организации находит в современных системах рыночной экономики широкое применение как для комплексных, так и для сравнительно простых специфических задач. Поэтому проектный менеджмент означает реализацию определенных специальных задач внутри существующей структуры предприятия или между различными предприятиями, при которых, по возможности, не должно быть оказано отрицательное воздействие на исходные производственные задачи.

Организация проекта направлена на то, чтобы в рамках существующего предприятия решить: - одиночную; - инновационную и потому - ненадежную; - ограниченную во времени и - комплексную задачу. Менеджер проекта имеет полномочия по руководству и реализации соответствующего проекта и координирует все необходимые для его реализации действия по всем функциональным областям предприятия, обладает для этого обширной компетенцией, а также несет ответственность за успех проекта.

Список использованной литературы

1. Аверкин М. Управление проектами: коммуникативная составляющая интегральной функции управления корпорацией (в практике современной компании). - Нижний Новгород: НГТУ, 2009
2. Агабеков С.И., Кокурин Д.И., Назин К.Н. Инновации в России: системно-институциональный анализ. М.: Транслит, 2011.
3. Антонец В.Л., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок / Под ред. К.А. Хомкина. М.: Дело, 2009.
4. Аньшин В. М. Портфель проектов организации: стратегии, типология, анализ / В. М. Аньшин и др. // Управление проектами и программами. 2010. №1. 14 с.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - 2-е изд. - М.: Дело, 2005. - 215 с.
6. Ершов В. Ф. Бизнес-проектирование. - СПб.: Питер, 2008
7. Жукова Т.Н. Проектный менеджмент в стратегическом развитии организации // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия Экономика. №7(58). 2012. С.76-81
8. Заренков В.А. Управление проектами: учеб. пособие. 2-е изд. М: Изд-во АСВ; СПбГАСУ, 2009. - 312с.

9. Ильина О.Н. Системный подход к управлению проектами в организации: монография. - М.: Креативная экономика, 2012. - 208 с.
10. Корниенко Е.В. Бизнес-план и управление проектами. Учебно-методическое пособие. - Таганрог Изд-ль А.Н. Ступин, 2012. - 83 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/referat/73764>