

**Факултет "Международна икономика и
администрация"**

КАЗУС

Управлението на проекти и конкурентоспособността на Lenovo

Разработил: Студент-Име фамилия

проверил: доц. д-р Сн. Овчарова

Фак.№

Спец.

Дистанционна форма на обучение

2017г

Проектното управление Lenovo е на ниво организация т.е. няма отделен отдел за всяка една функционална област в компанията. Управлението на проекти е вече стратегическо.

Стратегическите проекти в Lenovo се различават от проектите за научни изследвания. В миналото стратегическото планиране не е било адекватно, но стратегическото приложение на управлението на проекти решава този проблем и стратегическите проекти са започнали да се изпълняват и да дават необходимите резултати.

Lenovo разработва стратегически съюзи или съвместни предприятия с глобални корпорации като Visa, Coca-Cola, Disney и Pacific Century Cyber Works и т.н. като модели за навлизане на нов пазар, който ефективно намаля риска от международно разрастване и съкращава времето за навлизане на целевия пазар.

Вторите проекти на Lenovo са свързани с оптимизиране на процеса на веригата на доставки. За да се повиши ефективността на своята глобална верига за доставки, Lenovo е поела ангажимент за непрекъснато подобряване на процеса на управление и до този момент постигна забележителен напредък. Компанията опростява инфраструктурата на глобалната верига на доставки, включително логистичната си мрежа и Lenovo допълнително увеличава капацитета си за обслужване с 10%, като разходите на всяка компютърна верига от веригата за доставки от край до край намаляват с 17% в сравнение с 2008 г.

Третият вид проект на Lenovo са свързани с нововъзникващите пазари в света. В това отношение Lenovo сключва множество договори в Индия и страните от АСЕАН чрез ефективни маркетингови стратегии. Lenovo също има стратегически интереси за производство в ключови нововъзникващи пазари като Русия, Мексико, Бразилия и Турция. С новия отдел за стратегическо управление на проекти, Lenovo е постигнала значителен напредък в адаптирането към променящите се пазарни условия