



STRATEGIJA DIGITALNE TRANSFORMACIJE

UNAPREĐENJE POSLOVNIH PROCESA



PROGRAM PODRŠKE DIGITALNOJ TRANSFORMACIJI MMSP ZA 2022. GODINU

Fakultet

Fakultet za inženjerski menadžment- Univerzitet „UNION-Nikola Tesla“
Dekan Prof. dr Vladimir Tomašević

KONSULTANT

mr Aleksandar Georgijević, sertifikovani konsultant



Decembar 2022.

1. PODACI O KOMPANIJI

Industrija, poslovni model

Fakultet za inženjerski menadžment je osnovan 2012. godine, ove godine slavi desetogodišnjicu uspešnog rada. Fakultet posluje u okviru Univerziteta „UNION-Nikola Tesla“. Institucija nudi programe osnovnih, master i doktorskih studija. Fakultet su osnovali mladi priznati naučni radnici, koji su stekli zvanja na poznatim svetskim Univerzitetima i vratili se u Srbiju kako bi preneli ovde najbolje i najsavremenije akademske programe.

Finansijski pokazatelji

Finansijski pokazatelji ukazuju da Fakultet posluje uspešno i pozitivno, sa jasnim trendom rasta poslovanja poslednjih godina. Godišnji promet je na nivou EUR 1 milion, dok je EBITDA marža u proseku oko 7,5% što ukazuje na dobro postavljen poslovni model, dok pokazatelj tekuće likvidnosti (u proseku 2) potvrđuje pozitivno poslovanje.

Veličina, broj zaposlenih, struktura

Fakultet danas zapošljava preko 100 osoba, koje svoje poslove obavljaju na različitim radnim mestima, ali gruba podela je na nastavno osoblje (svi zaposleni koji učestvuju u sprovođenju nastavnih aktivnosti) i nenastavno osoblje, koje pruža podršku kako nastavnom osoblju, tako i studentima.

Nivo digitalizacije i automatizacije

Stepen digitalizacije se može oceniti kao srednji. U radu se koriste savremeni računari sa opremom, u mreži Fakulteta se nalazi čak 250 računara o kojima se brine posebno zaduženo osoblje. Sa druge strane informacioni sistem koji bi trebalo da pruži podršku kako nenastavnom osoblju, tako i nastavnom osoblju, nije adekvatan, prevaziđen je i već prvim uvidom se može konstatovati da predstavlja slabu tačku čitavog sistema.

KONTAKT PODACI

Kontakt osoba

Prof dr Vladimir Tomašević

Dekan

vladimir.tomasevic@fim.rs

+381 62 268 411



2. KONTEKST

CILJEVI KONSALTINGA, OBLASTI POSEBNOG FOKUSA

Sfere poslovanja u fokusu ekspertske analize

Fakultet u svom radu koristi savremena softverska rešenja kao alate svakodnevno. Iskustva Fakulteta sa razlicitim rešenjima su razlicita, no, na Fakultetu su odlucni da putem digitalizacije poslovnih procesa unaprede efikasnost i efektivnost svog rada. Sfera poslovanja koja je u fokusu ekspertske analize je bila upravo digitalizacija poslovnih procesa.

Iako se u radu koristi više softverskih sistema, ipak, konstatovano je da postojeći način unošenja podataka u sistem nije adekvatan stepenu razvoja Fakulteta i predstavlja veliki problem u radu. Postojeći sistem ne zadovoljava potrebe poslovnog procesa. Nedostaju servisi za prijavljivanje ispita od strane studenata, nedovoljni su postojeći modeli za izveštavanje od strane profesora (ocene i izveštaji), nedostaje mogućnost da studenti prate svoje ocene.

Postojeće softversko rešenje bi bilo potrebno zameniti novim, funkcionalnim, napravljenim prema meri i potrebama klijenta, a kako bi se u potpunosti obuhvatio i digitalizovao poslovni proces koji je na Fakultetu razvijen.

Zaposleni u studentskoj službi i na Fakultetu uopšte su spremni za razvoj i uvođenje novog rešenja.

Sfere poslovanja u fokusu strategije

Na osnovu nalaza do kojih se došlo u pripremanju materijala za izradu Ekspertske analize i diskusijama sa klijentom i timom koji je predstavljao klijenta, kao i tokom izrade Analize, konsultant konstatuje da je sfera poslovanja koja je u fokusu ove Strategije, sfera digitalizacije poslovnih procesa.

Ova sfera poslovanja je odabrana za fokus strategije, zato što je analizom utvrđeno, da Fakultet već raspolaže razlicitim softverskim rešenjima koja koristi u razlicitim oblastima svog rada, međutim, osnovno softversko rešenje koje treba da predstavlja oslonac citavog sistema i poslovnog procesa, u kome bi trebalo da se vodi sve, od kartona studenata, do zarada zaposlenih, nije adekvatno stepenu razvoja Fakulteta. Iz navedenog razloga, fokus ove strategije će biti upravo na tom segmentu poslovanja, tj. na poslovnim procesima i njihovoj digitalizaciji.

3. FOKUS STRATEGIJE

NAKON EKSPERTSKE ANALIZE

Odabrana oblast unapređenja

Nakon završene ekspertske analize, ova oblast unapređenja je odabrana kao ključna, zato što čini osnovu za sve ostale oblasti u kojima bi bilo moguće realizovati unapređenja.

UNAPREĐENJE POSLOVNOG PROCESA

Ukoliko se izneti predlozi budu sprovedi do kraja, na kvalitetan i sistematičan način, Fakultet bi dobio brojne pozitivne efekte na svoje poslovanje, povećano zadovoljstvo korisnika, kao i stabilniji dalji razvoj poslovanja. Ovim optimizacijama i novom digitalizacijom bi se rešile slabosti koje je klijent naveo kao relevantne tokom razgovora.

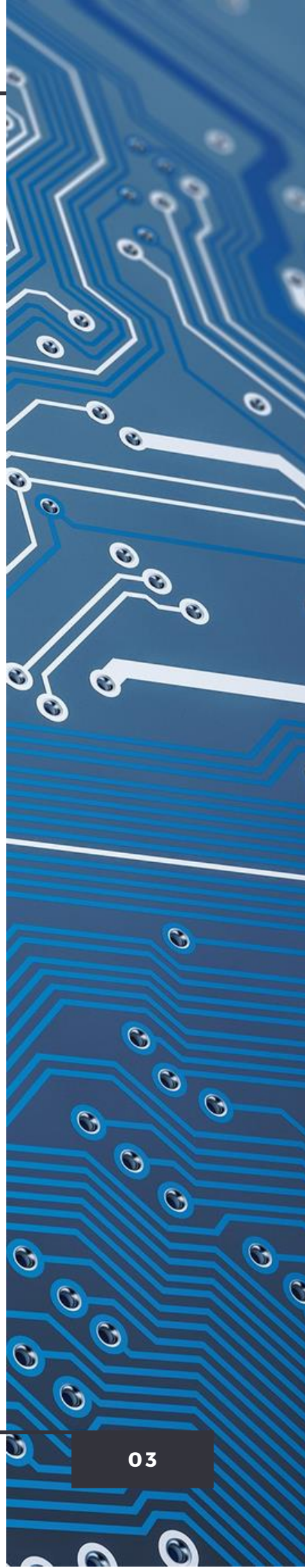
Fakultet svoje poslovanje obavlja u sferi obrazovanja kao akreditovani Fakultet (Akreditovan kod nacionalnog tela za akreditaciju i proveru kvaliteta u visokom obrazovanju Republike Srbije). Fakultet ime akreditovane programe osnovnih, master i doktorskih studija. Takođe, Fakultet ima i dva akreditovana visokoškolska centra, u Vrbasu i Vranju. Fakultet posluje u okviru Univerziteta UNION-Nikola Tesla. Institucija nudi programe osnovnih, master i doktorskih studija. Fakultet su osnovali mladi priznati naučni radnici, koji su stekli zvanja na poznatim svetskim Univerzitetima i vratili se u Srbiju kako bi preneli ovde najbolje i najsavremenije akademske programe. Fakultet je posvećen visokom kvalitetu nastavnih programa, nastavnog kadra i uslova koje pruža studentima.

Ciljevi strategije digitalne transformacije u kontekstu izabrane oblasti unapređenja

Cilj ove strategije je unapređenje poslovnih procesa u radu klijenta, u domenu rešavanja postojećih izazova sa upravljanjem osnovnim poslovnim procesima sa kojima se Fakultet suočava. Digitalizacija i uvođenje adekvatnih tehnoloških rešenja, klijentu će doneti znatno poboljšanje poslovnog procesa, uštede u vremenu rada, povećanje brzine i tačnosti rada, poboljšanje efikasnosti i efektivnosti u radu. Efektivno, razvojem i postavljanjem novog softverskog rešenja koje će služiti kao centralni softver Fakulteta, dobilo bi se rešenje postojećih problema i izazova.

Ciljevi klijenta u ovom domenu su implementacija softverskog rešenja za vođenje poslovanja Fakulteta u svim aspektima.

Ciljevi klijenta, na osnovu izvršenih analiza se poklapaju sa ciljevima ove strategije.



Postojeći sistem poslovnih procesa Fakulteta

U redovnom poslovnom procesu na Fakultetu izdvaja se nekoliko celina i to: rad studentske službe, rad nastavnog i naučnog osoblja, računovodstveni poslovi i poslovi komunikacija (marketing, interne i eksterne komunikacije). Svi navedeni delovi procesa su međusobno povezani, te se sada za te potrebe koriste softverska rešenja za rad, međutim, ista imaju više ograničenja, koja sputavaju rad organizacije. Postojeći način unošenja podataka u sistem nije adekvatan stepenu razvoja fakulteta i predstavlja veliki problem u radu. Postojeći sistem ne zadovoljava potrebe poslovnog procesa. Nedostaju servisi za prijavljivanje ispita od strane studenata, nedovoljni su postojeći modeli za izveštavanje od strane profesora (ocene i izveštaji), nedostaje mogućnost da studenti prate svoje ocene. Zaposleni u studentskoj službi su spremni za razvoj i uvođenje novog rešenja.

Na narednom dijagramu prikazane su oblasti koje bi jedno celovito softversko rešenje trebalo da obuhvati:



Dodatne napomene

U navedenom primeru, uveliko je pojednostavljen proces rada, ali je primer ilustrativan zato što bi takvo rešenje obuhvatilo sve delove sistema upravljanja i rada Fakulteta.

Prilikom odabira i potom planiranja rešenja trebalo bi obratiti pažnju na sve elemente koje bi softversko rešenje trebalo da sadrži. U tom smislu, preporuka konsultanta je da se sa svim zaposlenima koji će imati pristup softveru, obave konsultacije-radionice, tokom kojih bi trebalo definisati sve funkcionalnosti rešenja, međupovezanosti, potrebna polja za unos podataka, izlazne izveštaje itd.

Segmenti sistema procesa u fokusu unapređenja

Jasno postavljen sistem upravljanja procesom rada i podacima. Rešenje kakvo bi bilo potrebno bi obezbedilo da postoje različiti interfejsi za različite korisnike sistema, naravno, sa različitim pravima pristupa (studentska služba, nastavni kadar, studenti...), zatim, potrebno bi bilo da postoji mogućnost da studenti pregledaju svoj status, u smislu ocena, prijava ispita, da mogu da izvrše prijavu ispita, potrebno je da profesor može sačiniti tipski izveštaj o svom radu i statusu, da može da unosi i pregleda ocene koje je dao.



Ovo sve bi trebalo da bude povezano sa serverom, na kome bi se automatizovano čuvali podaci. Potrebno je da studentska služba može brzo i lako da generiše potvrdu o položenim ispitima za studente. Svi izveštaji bi trebalo da mogu da se generišu na osnovu postojećih podataka, a prema odabiru vrsta podataka pred generisanje (npr. godina, mesec, ispitni rok, ocene)

Segmenti sistema procesa koji nisu u fokusu unapređenja

Nisu u fokusu unapređenja pre svega način rada u računovodstvu, već se u fokusu nalaze samo oni elementi koji se obavljaju putem softverskog rešenja, ili preciznije, trebalo bi da se obavljaju. S tim u vezi, važno je razumeti da računovodstveni poslovi predstavljaju veoma važan segment rada, zato što se iz ovog odeljenja crpe svi ključni finansijski podaci koji su bitni za odlučivanje. Prema tome, trebalo bi iskoristiti priliku kroz razvoj novog softverskog rešenja, da se preispitaju procesi u radu računovodstva, te ustanoviti da li postoji prostor za unapređenje, pa na osnovu tih nalaza, kreirati i zahtev prema budućem izabranom dobavljaču.

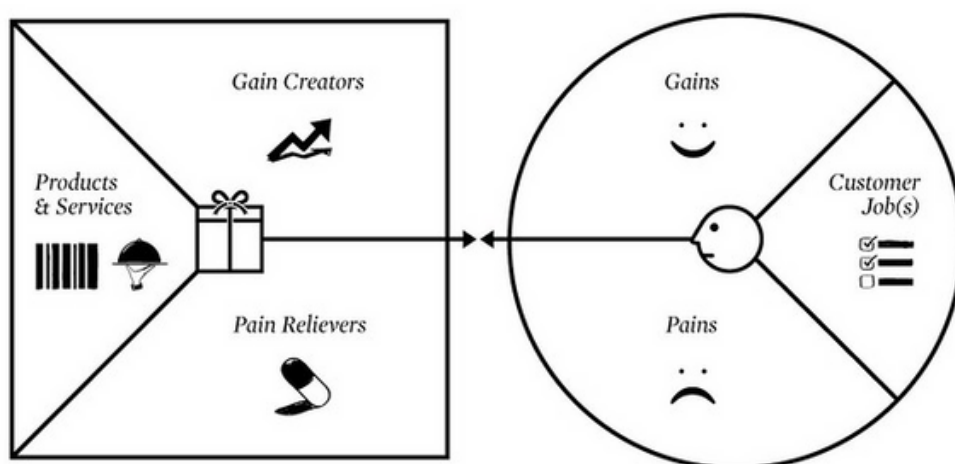
Takođe se ne nalaze u fokusu poslovi marketinga, zato što ovi poslovi, po svojoj prirodi nisu u velikoj meri zavisni od informacionog sistema, ali svakako njemu mogu da doprinesu. U tom smislu, bilo bi potrebno dati predloge za interfejs koji bi bio u bojama fakulteta, sa logotipom fakulteta na ključnim stranama i izveštajima koji izlaze iz softvera, kao i prilagoditi grafički interfejs za online prijavljivanje ispita između ostalog.

Korisnik u centru poslovanja

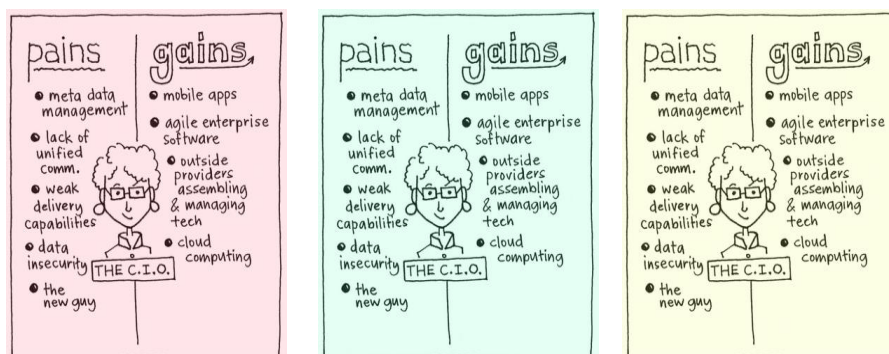
Od svog nastanka, Fakultet za inženjerski menadžment se bavi poslovima u okviru svoje branše. U svojoj branši dominira inovativnošću, kvalitetom programa, kao i svojom posvećenošću studentima. Sve programe koje nudi svojim korisnicima-studentima, Fakultet je obezbedio i razvio upravo da da bi izašao u susret svojim korisnicima-studentima.

Zapravo i sada Fakultet ima nameru da i nova unapređenja koja će biti uvedena, budu uvedena upravo kako bi se putem unapređenja interne efikasnosti, poboljšali odnosi sa korisnicima, a kako bi se još više i bolje njima izašlo u susret.

Razumevanje korisnika i razvoj persona



Imajući u vidu specifičnost branše klijenta, analiza dodatne vrednosti je prilagođena. Ključne vrednosti koje klijent nudi korisnicima su odličan program studiranja i odličan nastavni kadar. U ponudi Fakulteta je visokoškolsko obrazovanje. Problemi koje Fakultet može rešiti svojim korisnicima su obezbeđivanje kvalitetnog prenosa znanja, odličan nastavni program i predavači, sa priznatim i cenjenim diplomama za one koji diplomiraju. To su sve pogodnosti, dobrobiti i dobiti za korisnike. Ono što sputava korisnike je, nedostupnost online prijavljivanja i praćenja ispita. Interno to je nedostatak sveobuhvatnog softverskog rešenja, tako da sada nije moguće ispratiti sve informacije u realnom vremenu, nije moguće ispratiti sve izveštaje i izvući sve podatke koji bi bili potrebni, što može predstavljati i problem koji vodi neefikasnijem radu. Probleme koji postoje za korisnike u ovom momentu, Fakultet nadomešćuje agilnošću u radu međutim, ukoliko budu uvedena ovde opisana rešenja, to će olakšati upravo opisane probleme korisnika. Tako bi ceo Fakultet učestvovao u razrešenju tih sputavanja, a istovremeno bi se dobilo i mnogo više u narednom periodu.



Persone korisnika

Persone korisnika koje su korisnici kod klijenta, mogu se podeliti na dve okvirne grupe, a to su korisnici: mlade osobe i starije mlade osobe. Svaka od ovih grupa korisnika ima svoje specifičnosti, a koje su opisane u nastavku.

Po prirodi posla, mladi stariji od 18 godina spadaju u potencijalne korisnike za klijenta.



Ovu grupu čine mlade osobe, sa tek završenom srednjom školom u najvećem broju slučajeva. Za potrebe ove analize, osoba je devojka starosti 18 godina, koja je završila srednju školu ekonomskog smera, dolazi iz manjeg grada, a FIM je upisala najviše zbog preporuke svoje starije drugarice, zato što je inače želela da studira menadžment, a dobivši potvrdu i preporuku starije drugarice koja je već upisala Fakultet, odluka je bila definitivna. Živi kao podstanar u Beogradu, započela je svoje studije i kada bude završila, ima nameru i dogovor sa svojom porodicom da prvo pronađe posao u nekoj firmi u Beogradu, da stekne iskustvo, a da se potom vrati u svoj rodni grad, gde bi nastavila da radi u porodičnoj firmi koju su osnovali njeni roditelji. Zadovoljna je uslovima studiranja i kvalitetom nastave. Na društvenim mrežama se hvali svojim kontaktima svojom akademskom karijerom i uspesima, navodeći i FIM kao instituciju gde studira.



Drugu grupu korisnika čine starije mlade osobe, sa već završenim osnovnim studijama, koje već uglavnom imaju nekog radnog iskustva. Za potrebe ove analize, korisnik je muškarac star 26 godina, koji se zaposlio u firmi koja se bavi trgovinom mašinskom opremom, gde obavlja poslove predstavnika prodaje. Prepoznao je da mu za napredovanje u karijeri znači da ima i diplomu mastera u oblasti menadžmenta, konkretno inženjerskog menadžmenta. Upisao je master studije na FIM-u po preporuci kolega iz firme. Zadovoljan je kvalitetom predavača i kvalitetom programa, ali pre svega kvalitetom znanja koja je dobio. Živi još uvek sa roditeljima, ali planira da se osamostali, kada za to bude imao uslove. Preporučuje FIM svojim prijateljima.

Put zaposlenog (Employee journey)

Put zaposlenog u radu je poznat i identifikovani su glavni koraci u radu sa podacima. Ipak, biće potrebna detaljnija interna analiza, koja bi utvrdila tačan detaljan način postupanja u različitim sektorima Fakulteta. Kada to bude utvrđeno, biće moguće i prilagođavanje tih koraka radi veće efikasnosti.

Postojeći put zaposlenog

Kako je već objašnjeno, postojeći način unošenja podataka u sistem nije adekvatan stepenu razvoja fakulteta i predstavlja veliki problem u radu. Postojeći sistem ne zadovoljava potrebe poslovnog procesa. Nedostaju servisi za prijavljivanje ispita od strane studenata, nedovoljni su postojeći modeli za izveštavanje od strane profesora (ocene i izveštaji), nedostaje mogućnost da studenti prate svoje ocene. Konkretnije, zaposleni u studentskoj službi moraju da vode računa o svim podacima svih studenata, da njihove kartone vode i zavode, a u postojećem rešenju nemaju mogućnost da prema jednom podatku izvuku e-formu kartona i da na osnovu nje rade dalje svoj posao, kao što je upis godine, prijavljivanje ispita, prilaganje potvrda o plaćenim obavezama itd. Sa druge strane, nastavni kadar nema mogućnost da direktno unosi u softversko rešenje svoje opservacije o kvalitetu rada studenta, kao ni ocene, a na kraju ispitnog roka im je praktično nemoguće da generišu izveštaj o ishodu ispitnog roka. To su sve veliki nedostaci postojećeg sistema. Najveći problem predstavlja to što je kreator postojećeg rešenja ETF (Elektrotehnički fakultet), a rad sa njima kao dobavljačima je gotovo nemoguć u smislu posebne razrade i prilagođavanja rešenja za potrebe Fakulteta

Predloženi put zaposlenog

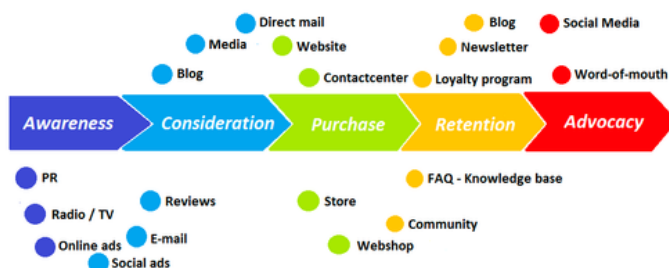


Rešenje kakvo bi bilo potrebno bi obezbedilo da postoje različiti interfejsi za različite korisnike sistema, naravno, sa različitim pravima pristupa (studentska služba, nastavni kadar, studenti...), zatim, potrebno bi bilo da postoji mogućnost da studenti pregledaju svoj status, u smislu ocena, prijava ispita, da mogu da izvrše prijavu ispita, potrebno je da profesor može sačiniti tipski izveštaj o svom radu i statusu, da može da unosi i pregleda ocene koje je dao. Ovo sve bi trebalo da bude povezano sa serverom, na kome bi se automatizovano čuvali podaci.

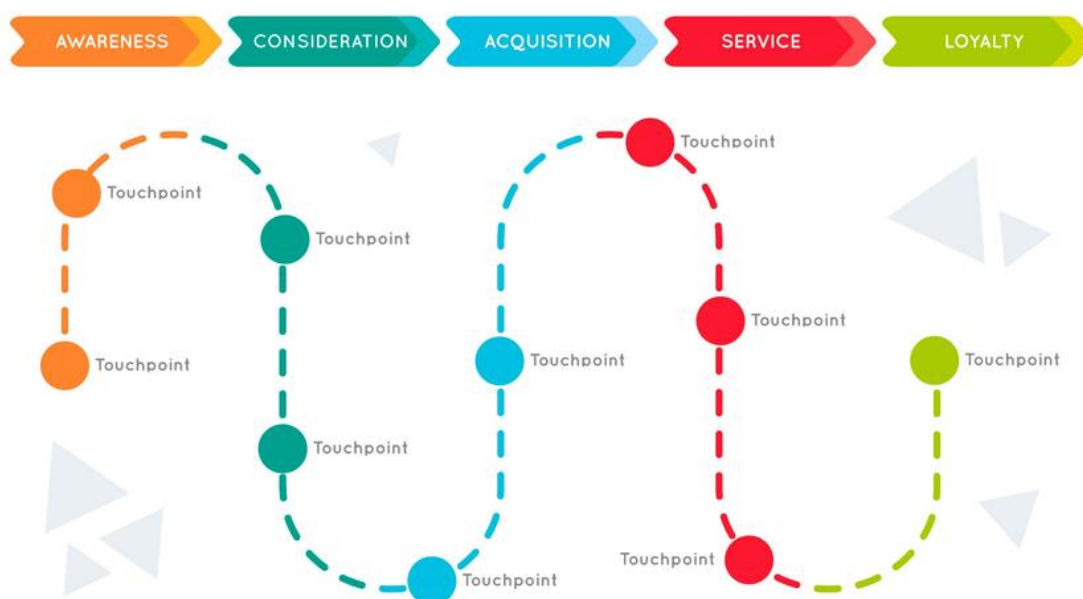
Potrebno je da studentska služba može brzo i lako da generiše potvrdu o položenim ispitima za studente. Konsultant preporučuje da klijent uloži napor u definisanje tačnih zahteva od budućeg softverskog rešenja, te da ih uobliči u formi jasne specifikacije, koja će sutra pomoći u sačinjavanju zahteva za dostavljanje ponuda. Svakako bi bilo potrebno da se započnu aktivnosti na pronalaženju rešenja za navedene probleme i nedostatke koje postojeći sistem ima u vidu pronalaženja novog rešenja koje bi bilo sačinjeno prema potrebama Fakulteta.

Ključne tačke dodira (touchpoints) na kojima se interveniše

Važan aspekt razvoja, odnosi se na unapređenje poslovnog procesa razvojem tehnika i alata za efikasno upravljanje poslovnim procesom, kroz jedinstveni informacioni sistem. Ključne tačke dodira na kojima se interveniše su svi poslovni procesi na Fakultetu u kojima kao proizvod rada nastaje neki od različitih dokumenata (potvrda o upisu, izveštaj o položenim ispitima, izveštaj o ispitnom roku, izlazni dokumenti, interni dokumenti...). Drugim rečima, novim sistemom će biti obuhvaćena ceo Fakultet, a ne svaki sektor za sebe posebno, kakva je bila praksa do sada.



Svi sektori na Fakultetu će delegirati po jednu osobu, koja će u okviru svog sektora pomoći u implementaciji rešenja, dati unapred smernice i predloge koji bi pokrili sve aspekte rada u datom sektoru, kako bi se izbegla situacija u koju se može doći, da po uvođenju rešenja bude primećeno da neki od dokumenata ili podataka nisu obuhvaćeni. Važno je napomenuti da ne bi trebalo da postoji dokumentacija ili informacije koje su izuzete iz ovog procesa, zato što je osnovna ideja ovih promena, da se uvede red i ažurnost u vođenje kompletnog poslovnog procesa. Potrebno je da svaki sektor da predlog klasifikacije dokumenata sa kojim radi, koje obrađuje ili koje stvara, a da se nakon predloga svih sektora napravi zajednička radionica na kojoj će svi predlozi biti usaglašeni i formiran konačni zahtev Fakulteta prema ponuđačima. Taj zahtev bi trebalo da bude jasan, postavljen sa jasnim ciljevima i predlogom sistema kakav se sistem želi postići. Na dobavljaču je da ponudi rešenje koje će isporučiti sistem koji odgovara zahtevu Fakulteta. Što zahtev bude jasniji i precizniji, time će se i rešenje koje se bude dobilo moći prilagoditi potrebama Fakulteta.



4. AKCIONI PLAN

STRATEGIJA U KONTEKSTU VREMENA

Akcioni plan strategije (vremenski period, aktivnosti, odgovornosti)

Fakultet ima stručan tim ljudi koji se trudi da svoj posao obavi odgovorno, kvalitetno i na vreme. Godine iskustva spojene sa znanjem zaposlenih koji su obrazovani i obučeni za poslove rada u obrazovanju, uz brigu o korisnicima/studentima kakva je postavljena u instituciji, su okosnica stabilnosti i poverenja koje uživa ova kuća kod svojih korisnika/studenata. Promene koje su planirane, biće dočekanе kao unapređenje u radu, te kao takve ne bi trebalo da izazovu stres kod zaposlenih. Tri do četiri meseca od početka implementacije može se očekivati uspostavljanje celovog i funkcionalnog sistema upravljanja čitavim poslovnim procesom sa svim aktiviranim servisima.

VIZIJA DIGITALNE TRANSFORMACIJE

Vizija Fakulteta za inženjerski menadžment je unapređenje inženjerskih veština, društveni i privredni doprinos Srbiji i regionu kroz unapređenje znanja i razvijanje kreativnosti i intelektualnih sposobnosti studenata. Razvojem novog softverskog rešenja za rad Fakulteta unaprediće se efikasnost i efektivnost rada službi Fakulteta, ali će se i značajno unaprediti korisničko iskustvo (iskustvo studenata), većom dostupnošću digitalnih servisa koje će studenti moći svakodnevno da koriste. Na ovaj način, institucija će se još bolje istaći na svom segmentu tržišta i potvrditi dominantnu poziciju.

CILJEVI PROJEKATA IMPLEMENTACIJE

Ciljevi projekata implementacije su razvoj i implementacija sveobuhvatnog softverskog rešenja za rad svih službi Fakulteta koje bi donelo posebne pristupe (jedan sistem, različiti interfejsi) sistemu od strane različitih korisnika, sa različitim pravima pristupa i pregleda, kako za studente, tako i za zaposlene. Sledeći cilj je obuka svih zaposlenih za korišćenje novog sistema, a ovaj cilj je veoma važan, kako ne bi bilo prekida u kontinuitetu rada Fakulteta. Paralelno sa pomenutim, cilj je i zaštita podataka iz novog softverskog rešenja na internom serveru, sa čuvanjem rezervnih kopija.

RIZICI PROJEKATA IMPLEMENTACIJE

Najveći rizici kod projekta implementacije su identifikovani i biće interno rađena strategija kao i plan upravljanja rizicima, kao što su rizik odabira neadekvatnih rešenja i rizik neprihvatanja rešenja od strane zaposlenih. Svaki od pomenutih rizika je realan i postoje visoke mogućnosti nastanka svakog od pomenutih, s tim da je uticaj donekle različit. U smislu uticaja, najveći je rizik odabira neadekvatnog softverskog rešenja, zato što ako je to pogrešno odabrano, sve ostalo nema mogućnosti da se obavlja očekivano i pozitivno. Drugi rizici su takođe vredni diskusije, zato što svaki od njih na svoj način ugrožava primenu i sputava koristi od istog.

5. PROJEKTI IMPLEMENTACIJE STRATEGIJE

PRIORITIZACIJA PROJEKATA

U kontekstu akcionog plana

Akcioni plan koji je predstavljen ističe u prvi plan prioritete Fakulteta za njegov dalji put ka digitalnoj transformaciji. Ovi prioriteti su izneti sa pažnjom i imajući u vidu sve ostale potrebe organizacije i posla klijenta, a daljom analizom su postavljeni prioriteti kako bi se olakšala realizacija drugih projekata koji bi bili realizovani nakon ovde istaknutih prioriteta. Uz akcioni plan su definisani i ciljevi kao što su uvođenje softverskog rešenja za upravljanje celim poslovnim procesom sa digitalnim servisima koje će koristiti i studenti u svom delu i obuka zaposlenih za rad u istom. Prethodno, neophodno je obezbediti unificirani zahtev Fakulteta prema dobavljačima u smislu potreba posla, kako je već opisano. Pored navedenog, kasnije se preporučuje uvođenje i naprednog rešenja za bezbednost podataka.

Projekti implementacije

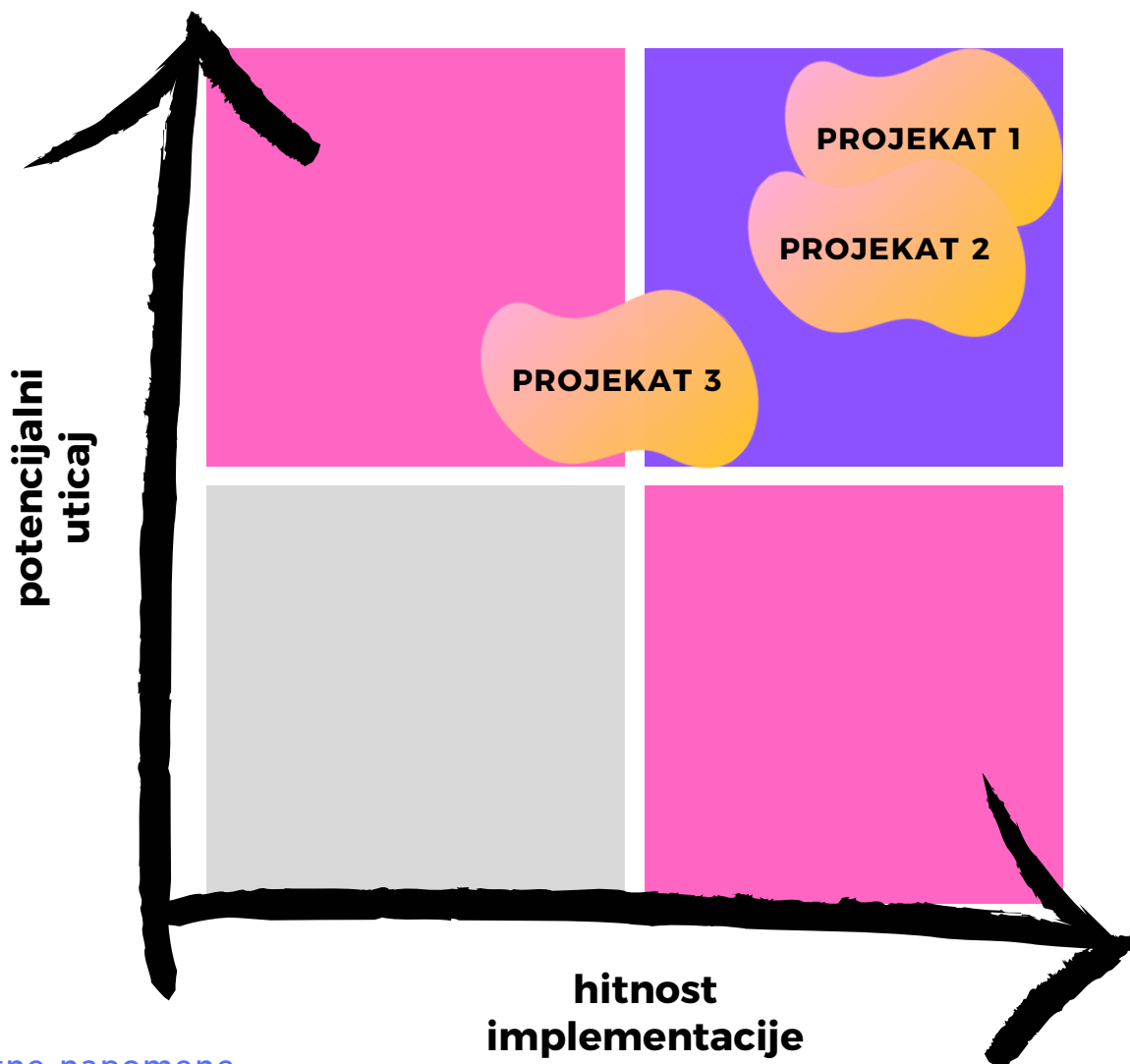
PROJEKAT 1 Primenom savremenih tehnologija elektronske obrade podataka, osim konkurentske prednosti, Fakultetu će se omogućiti da kroz brz protok informacija, bržu evidenciju i uštedu u resursima – bolje upravlja svojim poslovanjem i nosi se sa svim zahtevima svog posla. Rešenje koje se traži, trebalo bi da bude jednostavno za upotrebu, da bude na srpskom jeziku, da pruža logičan i lak sistem pretraživanja, sve na osnovu zahteva Fakulteta, prilagođeno realnim potrebama Fakulteta. Treba očekivati da će svaki ponuđač želeći da predstavi i demonstrira svoje rešenje, pa je potrebno izdvojiti i vreme za to. Štaviše, preporuka je konsultanta da se vidi prezentacija svakog ponuđača pre dostavljanja ponuda.

PROJEKAT 2 Kako je posao prilagođavanja na novi softver koji treba obaviti obiman, a istovremeno zahtevan, neophodno je da Fakultet insistira kod izabranog dobavljača da se odvoji potrebno vreme i potrebni resursi da bi se izvršila potpuna obuka svih zaposlenih za korišćenje novog softverskog rešenja koje će predstavljati tehničku osnovu čitavog poslovanja Fakulteta. Preporuka je da pored teorijske obuke sa demonstracijama, svaki zaposleni prolazi praktičan deo primene, pod supervizijom dobavljača.

PROJEKAT 3 Preporuka konsultanta (klijent nije u obavezi da ovo sprovede). Ovo rešenje se može naći na tržištu kao gotovo, s tim da bi bilo potrebno da se izvrši prilagođavanje klijentu, takođe, može se i razviti u potpunosti prema klijentovim potrebama i specifikacijama. Od ovog rešenja se očekuje da obezbedi sigurnost podataka korisnika pre svega, ali i podataka Fakulteta (klijenta) u ovom slučaju. Gotova (spremna) rešenja su načelno jeftinija za nabavku i održavanje, dok su rešenja „po meri“ najčešće skuplja. Svakako, u savremenim uslovima rada na internetu, apsolutni savet konsultanta je da se ovakvo rešenje implementira i aktivno koristi, sa što kompleksnijim šiframa za pristup. Predlog konsultanta je da klijent razmotri koje od gotovih rešenja bi mu najviše pogodovalo, te da razmotri u bliskoj budućnosti i nabavku i implementaciju istog.

Prioritizacija projekata

Projekat uvođenja softverskog rešenja za rad fakulteta (projekat 1), ima najviši prioritet u smislu hitnosti i potencijalnog uticaja, zato što predstavlja osnovu za dalju ekspanziju i napredovanje u poslu klijenta. Projekat 2, obuke zaposlenih Fakulteta za rad u novom softveru, je direktno vezano za projekat 1, tako da ima isti uticaj na posao, a takođe i isti stepen hitnosti za implementaciju, uz projekat 1. Projekat zaštite-bezbednosti podataka (3) ima viši potencijalni uticaj, a ima i srednji stepen hitnosti za implementaciju, po okončanju projekata 1 i 2 (van okvira je projekta)



Dodatne napomene

Iz svega do sada predstavljenog i navedenog u ovoj strategiji, dva navedena projekta se nameću kao potrebna za implementaciju. Klijent je zainteresovan za implementaciju kroz ovaj program. Implementacijom projekata klijent bi dobio realne, merljive rezultate i poboljšanja poslovnih procesa, a takođe bi time i izgradio odličnu osnovu za dalja unapređenja u svom radu. Projekat implementacije softverskog rešenja za rad Fakulteta (projekat 1), ima prioritet kao i projekat obuke zaposlenih Fakulteta za rad i navedenom softveru (projekat 2) i realizuju se kroz ovaj program, dok se treći projekat realizuje nakon toga (van okvira projekta), u slučaju da se pronađu ponuđači koji mogu ponuditi rešenja koja su dobrog kvaliteta).

Projekti su jasni, ciljevi su jasni, obuhvat je ostvarljiv i preporučuje se dalja realizacija.

6. DODATNE NAPOMENE

U toku izrade ove strategije, korišćeni su alati: dijagram poslovnog procesa, SWOT analiza, Pains and gains dijagram, kao i Business Canvas analiza. U radu sa klijentom koji je prepoznao ulogu konsultanta i zahvaljujući dostupnosti podataka klijenta, odnosno transparentnošću u vezi sa poslovanjem, omogućena je kvalitetna analiza i izrada ove strategije. Analizom kroz rad, utvrđeno je da postoje ključne tačke koje mogu biti odlična polazna osnova za dalji put digitalne transformacije kod ovog klijenta. Većina ih je navedena u ovoj strategiji.

Konsultant smatra da je poslovanje klijenta na visokom stepenu zrelosti, što ima značajne prednosti, takođe kao i poslovni model klijenta, za kog konsultant smatra da je kvalitetan. Zato su odabrani projekti između ostalog, veoma važni, zato što opredeljuju buduće poslovanje klijenta i potencijalnu ekspanziju na tržištu putem bolje efikasnosti rada interno. Efekti rada kroz uvedeno rešenje, očekuje se, biće osetni na Fakultetu u pozitivnom smislu.

Konsultant preporučuje klijentu da nakon realizacije projekata implementacije, nastavi svoj put digitalne transformacije i aktivno se posveti trećem navedenom projektu.

Put koji sledi klijentu nije lak, ali je svakako koristan za njega i njegov posao. Istrajavanje na tom putu će svakako doneti brojne novitete, promene, poboljšanja i rešenja i na njemu svakako treba ostati.

IZRADIO

mr Aleksandar Georgijević
Sertifikovani konsultant

Fakultet

Prof. dr Vladimir Tomašević
Dekan, Fakultet za inženjerski menadžment