



# PRIPREMNI SEMINAR ZA PONUĐAČE U POSTUPKU JAVNIH NABAVKI U 2025. GODINI

13.02.2025. god.  
Hotel Hollywood, Sarajevo

Video snimak 17. i 21.02.2025. god.

**DRAGANA  
KOVACEVIĆ**



**KEMAL  
MUHAMEDOVIĆ**



**BUDITE SPREMNI ZA 2025. GOD.**

|  **09-16** |

POSJETITE : [WWW.EVROPAKOMUNIKACIJE.COM](http://WWW.EVROPAKOMUNIKACIJE.COM)



INFORMACIJE  
066 240 000  
066 299 999



**SEMINAR  
ZA  
PONUĐAČE !**

# PRIPREMNI SEMINAR ZA PONUĐAČE U POSTUPKU JAVNIH NABAVKI U 2025. GODINI

13.02.2025. god. - Hotel Hollywood Sarajevo  
17. i 21.02.2025. godine - Video snimak

- Snimak se može pratiti narednih 7 dana od termina za koji ste se prijavili

Dragi ponuđači,

Zadovoljstvo nam je pozvati Vas na jedinstven jednodnevni **specijalistički seminar koji je posebno kreiran za ponuđače.**

**Zašto je ovaj seminar bitan za Vas:**

- **Cijeli seminar je posvećen temama bitnim za ponuđače**
- Naučićete kako da značajno povećate svoje šanse za dobijanje ugovora kroz pripremu kvalitetnih ponuda
- Upoznaćete se sa najčešćim greškama koje ponuđači prave i kako ih izbjeći
- Dobićete praktične savjete kako da optimizirate svoje ponude prema različitim kriterijima dodjele ugovora
- Saznaćete kako da efikasno zaštitite svoja prava u postupku javne nabavke
- Imaćete priliku da kroz praktične primjere i diskusiju riješite svoje specifične nedoumice
- Elektronske nabavke će biti praktično demonstrirane direktno na sajtu Agencije za JN

**STEKNITE KOMPLETNO ZNANJE I VJEŠTINE POTREBNE ZA  
USPJEH U JAVNIM NABAVKAMA!**

Na ovom seminaru ponuđači će dobiti sveobuhvatno i praktično znanje koje im je potrebno za uspješno učešće u postupcima javnih nabavki – od pravilnog tumačenja tenderske dokumentacije, preko pripreme konkurentne ponude i elektronskog postupka, pa sve do ostvarivanja svojih prava kroz žalbeni postupak.

**Učite od najboljih! Naši predavači su iskusni praktičari sa dugogodišnjim iskustvom.**

Broj učesnika je ograničen kako bi se omogućila kvalitetna interakcija.

**ZA SVE UČESNIKE JE OBEZBJEĐEN RUČAK, PIĆE U PAUZAMA I POSLOVNI ROKOVNICI!**

Iskoristite priliku da unaprijedite svoje znanje i povećate konkurentnost vaše kompanije na tržištu javnih nabavki."

**Ovaj seminar je veoma važan za privatne firme, ali i državne koji učestvuju kao ponuđači u postupku javnih nabavki da bi mogli i u buduće da kvalitetno učestvuju sa svojim ponudama u postupcima nabavki. Seminar može biti koristan i ugovornim organima kako bi razumjeli kompletan postupak.**

**BUDITE KORAK ISPRED KONKURENCIJE – UZ OBUKU KOJA KOMBINUJE TEORIJU I PRAKSU, OSIGURAJTE USPJEH VAŠIH PONUDA.**

Seobuhvatnost ovog seminara možete vidjeti iz dole navedenih tema koje će biti obrađene. Predavači će u okviru tema obraditi:

#### **UVOD U JAVNE NABAVKE U BIH ZA PONUĐAČE**

- Pregled zakonskog okvira javnih nabavki.
- Uloga ponuđača u javnim nabavkama.
- Posljednje izmjene i dopune zakona: kako one utiču na ponuđače?

#### **VRSTE POSTUPAKA I NJIHOVE SPECIFIČNOSTI I ZAŠTO JE TO BITNO ZA PONUĐAČE**

- Karakteristike otvorenog postupka
- Kada se koristi ograničeni postupak
- Specifičnosti pregovaračkog postupka
- Konkurentski zahtjev i njegove prednosti
- Direktni sporazum - mogućnosti i ograničenja

#### **SVI ASPEKTI PRIPREME PONUDA OD STRANE PONUĐAČA**

- **Pronalaženje relevantnih obavijesti o javnim nabavkama**
- **Razumijevanje zahtjeva natječaja** (Analiza dokumentacije o nabavci, identifikacija ključnih zahtjeva, uvjeta i kriterija, Razumijevanje specifikacija proizvoda ili usluga koje se traže, Identificiranje bilo kakvih nedoumica ili nejasnoća te postavljanje pitanja u svrhu dobivanja dodatnih informacija)
- **Planiranje i organizacija** (Izrada rasporeda rada i rokova za pripremu ponude, Formiranje tima koji će biti odgovoran za izradu ponude i delegiranje odgovornosti, Priprema popratne dokumentacije, uključujući referentne projekte, certifikate, potvrde, itd.)
- **Financijska analiza** (Procjena troškova i rizika vezanih uz sudjelovanje u natječaju, Analiza troškova proizvodnje ili pružanja usluga te utvrđivanje prihvatljive cijene ponude, Procjena potencijalnih troškova prilagodbe ili promjene postojećih procesa radi ispunjavanja zahtjeva natječaja, bankarske garancije)
- **Tehnička priprema** (Razrada tehničkog prijedloga ili rješenja u skladu s zahtjevima natječaja, Priprema tehničkih opisa proizvoda ili usluga, Identifikacija inovativnih ili dodatnih elemenata koji bi mogli poboljšati konkurentnost ponude)
- **Kvaliteta i predstavljanje ponude** (Provjera kvalitete pripremljenih dokumenata, uključujući gramatičke i pravopisne greške te logičku dosljednost, Organizacija i formatiranje ponude prema smjernicama natječaja, Korištenje jasnih, preciznih i uvjerljivih jezika u pisanju ponude radi jasnog komuniciranja s ugovornim organom)
- **Pravne implikacije** (Pregledavanje i razumijevanje pravnih aspekata i obaveza vezanih uz sudjelovanje u natječaju, Osiguranje da su svi elementi ponude u skladu s važećim



zakonima i propisima, Konzultiranje pravnih stručnjaka radi provjere i osiguranja usklađenosti ponude s pravilima natječaja)

- **Evaluacija konkurentnosti** (Analiza konkurentnosti ponude u odnosu na ostale ponude koje su vjerojatno podnesene, Identifikacija jedinstvenih prednosti i prodajnih točaka ponude u odnosu na konkurenciju, Priprema strategija ili dodatnih elemenata koji bi mogli povećati šanse za dobivanje ugovora)
- **Pravovremena predaja ponude** (Organizacija rokova i planiranje za pravovremenu predaju ponude, Osiguranje da su svi potrebni dokumenti pravilno pripremljeni i dostavljeni u skladu s uputama natječaja, Pravilna identifikacija i ispunjenje svih administrativnih formalnosti vezanih uz predaju ponude)
- **Kontinuirano praćenje i poboljšanje** (Praćenje statusa ponude nakon predaje i odgovaranje na eventualne zahtjeve ili potrebe ugovornog organa za dodatnim informacijama, Analiza rezultata i povratnih informacija nakon završetka natječaja radi poboljšanja procesa pripreme ponuda u budućnosti, Usvajanje najboljih praksi i prilagodba strategija za buduće natječaje)

### **KVALIFIKACIJA PONUĐAČA**

- Određivanje i dokazivanje sposobnosti
- Lična sposobnost
- Ekonomska i finansijska sposobnost
- Tehnička i profesionalna sposobnost
- Dokazi koji se dostavljaju
- Česte greške prilikom dokazivanja

### **KRITERIJI ZA DODJELU UGOVORA I EVALUACIJA PONUDA**

- Najniža cijena - strategije i pristup
- Ekonomski najpovoljnija ponuda
- Podkriteriji i njihovo bodovanje
- Kako optimizirati ponudu prema kriterijima
- Česti problemi prilikom evaluacije i načini njihovog izbjegavanja

### **UGOVORI U JAVNIM NABAVKAMA**

- Sadržaj ugovora
- Šta je bitno za ponuđače
- Izmjene i dopune ugovora
- Sporovi i rješavanje sporova

### **REALIZACIJA UGOVORA SA STRANE PONUĐAČA**

- Prava i obaveze nakon potpisivanja ugovora
- Praćenje realizacije
- Izmjene ugovora
- Podugovaranje



## **PRAVNA ZAŠTITA I ŽALBENI POSTUPAK**

- Šta učiniti u slučaju nepravedne odluke naručitelja?
- Priprema za žalbeni postupak: dokumentacija i dokazi.
- Rokovi i procedure
- Troškovi postupka
- Najčešći razlozi uspješnih žalbi
- Analiza stvarnih primjera iz prakse Komisije za žalbe.

## **ELEKTRONSKE JAVNE NABAVKE**

### **NOVI PORTAL JAVNIH NABAVKI**

- Nova početna stranica portala;
- Navigacija kroz glavni meni;
- Pretraga podataka i export u excel;
- Pregled i preuzimanje otvorenih podataka;
- Prikaz novina kroz sistem e-nabavke

### **NOVI PRAVILNIK – E-AUKCIJA (PRIKAZ NAJČEŠĆIH GREŠAKA KROZ SISTEM E-NABAVKE)**

- Nadmetanje za sve pozicije;
- Pravila opsega umanjenja ponuđene cijene;
- Pravila prilikom dostizanja minimalne cijene;
- Učestvovanje u više e-aukcija u isto vrijeme;
- Izmjena operatera učesnika e-aukcije;
- Podnošenje zahtjeva putem sistema u slučaju tehničkih problema;
- Način razmatranja zahtjeva i obavještanje;
- Poništenje ili poništenje i ponovno zakazivanje e-aukcije od strane ugovornog organa;
- Otkazivanje i izmjena zakazane e-aukcije

### **POZIV ZA DOSTAVU PRIJEDLOGA CIJENE/PONUDE**

- Objava zatvorenog poziva za dostavu prijedloga cijene/ponude
- Otvorenog poziva za dostavu prijedloga cijene/ponude
- Pojašnjenje ponude i pregovaranje
- Ispravka računске greške
- Kreiranje odgovorne osobe i tima kod ponuđača
- Slanje i povlačenje ponude
- Obavještanje o rezultatima

## PREDAVAČI

**DRAGANA KOVAČEVIĆ**, magistar ekonomskih nauka. Trenutno zaposlena u Gradskoj upravi Laktaši na radnom mjestu načelnika odjeljenja za finansije. Certifikovani trener za javne nabavke Agencije za javne nabavke od 2006. godine. U prethodnom periodu održala veliki broj obuka na području BiH. Na poslovima javnih nabavki radi više od 10 godina. Ima nekoliko objavljenih stručnih tekstova iz oblasti javnih nabavki, koji su objavljeni u renomiranim stručnim časopisima.

**KEMAL MUHAMEDOVIĆ, dipl. oec** – Ekspert za elektronske javne nabavke i razvoj poslovnih informacionih sistema i administrator portala e-nabavke ([www.ejn.gov.ba](http://www.ejn.gov.ba)). Član tima AJN za razvoj informacionih sistema Agencije za javne nabavke.

## KOTIZACIJA ZA UČEŠĆE

- Prisustvo u hotelu - 169 KM po jednom učesniku
- Prisustvo u hotelu - Popust za rane prijave do 31.01.2025. – kotizacija iznosi 157 KM
- Praćenje video snimka - kotizacija iznosi 129 KM
- Za prijave 2 i više osoba iz iste organizacije odobrava se dodatni popust od 10% na ukupnu cijenu kotizacije.

U cijenu nije uračunat PDV.

Pozivamo Vas da svoje učešće što prije prijavite uz napomenu da budžetski korisnici, naravno, mogu prisustvovati seminaru uz odgodu plaćanja, ali uz obaveznu prijavu!

Prijavu slati na e-mail: [kontakt@seminari.org](mailto:kontakt@seminari.org) ili fax: 051/466-601

## CERTIFIKATI

Po završetku seminara, učesnici će dobiti certifikate o pohađanju seminara putem pošte.

## DODATNE INFORMACIJE

Dodatne informacije zainteresirani mogu dobiti na telefone 066/240-000 i 051/466-602.

## PROGRAM RADA

08:30 - 09:00	Prijavljivanje učesnika i podjela materijala
09:00 - 09:10	Uvodna riječ i predstavljanje predavača
09:10 - 10:00	<b>UVOD U JAVNE NABAVKE U BIH ZA PONUĐAČE; VRSTE POSTUPAKA I NJIHOVE SPECIFIČNOSTI I ZAŠTO JE TO BITNO ZA PONUĐAČE</b>
10:00 - 10:30	Kafe pauza
10:30 - 11:30	<b>SVI ASPEKTI PRIPREME PONUDA OD STRANE PONUĐAČA</b>
11:30 - 11:45	Pauza
11:45 - 12:45	<b>KVALIFIKACIJA PONUĐAČA; KRITERIJI ZA DODJELU UGOVORA I EVALUACIJA PONUDA; UGOVORI U JAVNIM NABAVKAMA; REALIZACIJA UGOVORA SA STRANE PONUĐAČA; PRAVNA ZAŠTITA I ŽALBENI POSTUPAK</b>
12:45 - 13:30	<b>ZAJEDNIČKI RUČAK</b>
13:30 - 14:45	<b>ELEKTRONSKE JAVNE NABAVKE ZA PONUĐAČE (NOVI PORTAL JAVNIH NABAVKI; NOVI PRAVILNIK – E-AUKCIJA - PRIKAZ NAJČEŠĆIH GREŠAKA KROZ SISTEM E- NABAVKE)</b>
14:45 - 15:00	Pauza
15:00 - 16:00	<b>ELEKTRONSKE JAVNE NABAVKE ZA PONUĐAČE - POZIV ZA DOSTAVU PRIJEDLOGA CIJENE/PONUDE KOD DIREKTOG SPORAZUMA</b>
16:00 - 16:15	<b>PITANJA I ODGOVORI</b>



**PRIJAVA ZA UČEŠĆE NA SEMINARU**

Šifra:1114

**PRIPREMNI SEMINAR ZA PONUĐAČE U POSTUPKU JAVNIH  
NABAVKI U 2025. GODINI**

Molimo Vas da označite način na koji želite da pratite seminar:

- 13.02.2025. - hotel Hollywood, Sarajevo  
 17.02.2025. - video snimak seminara  
 21.02.2025. - video snimak seminara

**Podaci o organizaciji**

Naziv pravnog / fizičkog lica:	Adresa:
E-mail:	Grad:
Telefon:	Fax:
JIB:	PDV broj:

**Podaci o polaznicima**

	Ime i prezime	E-mail	Mobilni
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

**Kontakt osoba**

Ime i prezime:	Telefon:
E-mail:	
Datum: _____	Potpis: _____

Molimo Vas da Prijavu pošaljite na e-mail: [kontakt@seminari.org](mailto:kontakt@seminari.org) ili na fax: 051 466 601  
Kada dobijemo prijavu na osnovu nje šaljem Vam predračun.

Dodatne informacije zainteresirani mogu dobiti na telefone 066 240 000, odnosno 066 299 999 i 051/466-602.





**EVROPA  
KOMUNIKACIJE**

AGENCIJA

Tel +387 51 466 600 Mob. 066 240 000

Fax +387 51 466 601

Cerska 6, 78000 Banja Luka, BiH

Web: [www.evropakomunikacije.com](http://www.evropakomunikacije.com)

E-mail: [kontakt@evropakomunikacije.com](mailto:kontakt@evropakomunikacije.com)

## PRIJATELJI SEMINARA



AJDINOVIĆI  
SRCA turističko naselje ★★★★★

032 822 310  
061 903 703

**RADIO ZOS**  
107 FM



Radio Zavidovci  
FM 92,5 MHz  
AM 1503 Khz



030 541 100



052/231-176



051 329-200



+381 65 900 11 50