

SEMINAR "USPJEŠNE JAVNE NABAVKE: PRAKTIČNI VODIČ - SA OSVRATOM NA NOVI ZAKON"



20.10.2025. god.
Hotel Jelena, Banja Luka

21.10.2025. god.
Hotel Hollywood, Sarajevo

Video snimak
24. 10. 2024. god.
28. 10. 2024. god.

Šifra seminara: 1127

 **EVROPA**
KOMUNIKACIJE
AGENCIJA



KORISNO!

Poštovane kolegice i kolege, sa velikim zadovoljstvom pozivamo Vas na:

SEMINAR "USPJEŠNE JAVNE NABAVKE: PRAKTIČNI VODIČ - SA OSVRTOM NA NOVI ZAKON"

20.10.2025. - hotel "Jelena" u Banjaluci
21.10.20225. - hotel "Hollywood" u Sarajevu

24.10.2025. godine - video snimak
28.10.2025. godine - video snimak

- Snimak se može pratiti narednih 10 dana od termina za koji ste se prijavili

Poštovani profesionalci u javnim nabavkama,

S obzirom na najavljene **velike promjene u regulativi javnih nabavki** i potrebu za savršenom usklađenošću s važećom praksom, pozivamo Vas na specijalizovani seminar ključan za **Vašu stabilnost i uspjeh u 2026. godini**.

Ovaj seminar je dizajniran da pruži uvid u **pripremu za novi Zakon** i da praktičnim znanjem minimizira rizike u svakodnevnim postupcima. **Razumijevanje novih pravila i ispravna primjena prakse URŽ-a** neophodni su za sve aktere u sistemu.

Naš program je osmišljen da ujedini perspektive ugovornih organa i ponuđača, pružajući im alate za efikasno i pravno sigurno poslovanje.

ŠTA ĆETE KONKRETNO DOBITI?

- **Plan 2026. bez rupa:** koje službe moraju učestvovati, kako ažurirati interne akte i obrasce, šta sa **neutrošenim sredstvima iz 2025.**, kako postaviti prioritete, rokove, kriterijume dodjele i **matricu rizika**.
- **Sigurnu primjenu postupaka:** kada, kako i zašto **direktni sporazum**; kad je pametnije i brže ići na **konkurentski zahtjev**; rokovi, izvještavanje, žalbeni rokovi i sve oko usluga iz **Aneksa II** (uklj. Ex Ante i godišnje obavještenje).
- **Ponudu koja prolazi evaluaciju:** kako čitati i razjasniti TD, kako izgraditi **tehničku i finansijsku ponudu** koja je usklađena, realna i konkurentna; koje dokumente priložiti, kako dokazati ekvivalent i zaštititi poslovne tajne; kako se pripremiti za e-aukcije i pregovore.
- **Tehničke specifikacije bez žalbi:** kako pisati precizno, mjerljivo i nepristrasno, bez zabranjenih referenci, i **objektivno cijeniti ekvivalente**.
- **Ključne novine u novom zakonu – bez dilema:** sažeto i jasno – šta se mijenja, zašto, kako se usklađujemo sa EU direktivama i digitalizacijom (e-Nabavke, e-Certis, elektronske ponude/žalbe), nova terminologija i principi.
- **URŽ praksa i isključenja, najčešće “klizave tačke”:** šta pada u žalbenom postupku i zašto; kako postupati u hitnim situacijama i kod izmjena ugovora; **isključenje ponuđača** – razlozi, trajanje, rokovi, raskid kao razlog, pravo na žalbu i kako o svemu tome ispravno obavijestiti.

Učestvovanjem na seminaru osiguravate da ste u potpunosti spremni za nadolazeće promjene i sve izazove koje javne nabavke u 2026. godini donose.

Kome je seminar namijenjen?

- **Službenicima za javne nabavke** u ugovornim organima koji žele da usklade svoj rad sa zakonom i izbjegnu proceduralne greške;
- **Članovima komisija za javne nabavke** koji žele bolje razumjeti zakonske obaveze i odgovornosti;
- **Pravnicima i internim savjetnicima** koji učestvuju u pripremi i kontroli dokumentacije i postupaka;
- **Rukovodiocima u javnim institucijama i preduzećima** koji donose odluke i odobravaju nabavke;
- **Ponudачima i privrednim subjektima** koji žele uspješnije učestvovati u postupcima javnih nabavki i povećati broj prihvaćenih ponuda;
- **Administrativnom osoblju** koje operativno unosi i ažurira podatke na Portalu javnih nabavki;
- Svima koji žele biti **pravovremeno informisani o novim obavezama** koje dolaze sa **novim Zakonom o javnim nabavkama**, kao i spremni za primjenu digitalnih rješenja u e-nabavkama.

Ne propustite priliku da se edukujete, unaprijedite svoje poslovanje i osigurate da vaša organizacija bude spremna za 2026. godinu!

SEMINAR O JAVNIM NABAVKAMA!

- **ZA SVE UČESNIKE OBEZBIJEĐEN JE RUČAK I PIĆE NA PAUZAMA.**
- **BUDŽETSKI KORISNICI, MOGU PRISUSTVOVATI SEMINARU UZ ODGODU PLAĆANJA, ALI UZ OBAVEZNU PRIJAVU.**
- ❖ **NA SEMINARU ĆE BITI PODIJELA NAGRADE PRIJATELJA SEMINARA!**

Sve informacije vezane za seminar možete dobiti na brojeve telefona: **066/299-999** i **066/240-000** ili naći na zvaničnom sajtu www.evropakomunikacije.com

Ukoliko ste zainteresovani da prisustvujete ovom seminaru molimo Vas da svoj dolazak potvrdite na adresu: kontakt@seminari.org ili na telefon **066/299-999**.

Predavači će u okviru tema obraditi:

1. PRIPREMNE RADNJE ZA PROVOĐENJE JAVNIH NABAVKI U BIH U 2026. GODINI I IZRADA PLANA JAVNIH NABAVKI

- Koja tijela ili odjeljenja unutar organizacije trebaju učestvovati u pripremnim radnjama?
- Prilagođavanje procedura i interne dokumentacije
- Koje vrste unutrašnje dokumentacije (pravilnici, politike) treba ažurirati ili izraditi?
- Šta sa neutrošenim sredstvima iz 2025. godine?
- Planiranje javnih nabavki u skladu sa budžetom za 2026. godinu
- **IZRADA PLANA JAVNIH NABAVKI**
 - Analiza potreba organizacije za 2026. godinu
 - Koje prioritete u javnim nabavkama treba definisati za 2026. godinu?
 - Budžetsko planiranje i raspodjela sredstava
 - Planiranje rokova za sprovođenje nabavki



- Definisane kriterijuma za dodjelu ugovora
 - Procjena rizika i identifikacija prepreka u nabavkama
 - Usklađivanje sa zakonskim zahtjevima i izmjenama u regulativi
 - Optimizacija procesa i smanjenje troškova
 - Monitoring i evaluacija realizacije plana javnih nabavki
- Na koji način osigurati fleksibilnost budžeta u slučaju promjena cijena ili novih potreba?
 - Kako se pripremiti za moguće sezonske ili tržišne varijacije koje mogu utjecati na nabavke?
 - Koje vrste obuka i edukacija su potrebne kako bi zaposleni bili spremni za sprovođenje nabavki u skladu sa novim pravilima?
 - Kako transparentno obavještavati ponuđače o uslovima i zahtjevima nabavki u skladu sa novim pravilima?
 - Na koji način obaviti evaluaciju trenutnih dobavljača i planirati obnovu ugovora?

2. VRSTE POSTUPA JAVNIH NABAVKI

DIREKTNI SPORAZUM: BRZA NABAVKA UZ POŠTOVANJE PRAVILA

- Koja je vrijednost praga za direktni sporazum?
- Da li direktne sporazume treba uvrštavati u plan nabavki?
- Da li se i za direktni sporazum mora ispitati tržište?
- Da li se može više direktnih sporazuma za isto to sklopiti tokom godine?
- Kako se korak po korak sprovodi direktni sporazum?

KONKURENTSKI ZAHTJEV: BRŽI I EFIKASNIJI OD JAVNOG NADMETANJA

- Šta treba znati o konkurentskom zahtjevu?
- Šta znači pojednostavljena tenderska dokumentacija?
- Rokovi za konkurentski zahtjev
- Koraci u konkurentskom zahtjevu
- Žalbeni rokovi
- Izvještavanje o postupcima javne nabavke

KAKO NABAVITI USLUGE IZ ANEKSA II

- Vođenje postupka sa jednim ili više ponuđača
- Unos ugovora/računa
- Objavljivanje dobrovoljnog Ex Ante obavještenja
- Objavljivanje godišnjeg obavještenja

3. SVE O PRIPREMI PONUDE

- **Razumijevanje tenderske dokumentacije** - Je li tenderska dokumentacija jasna i nedvosmislena? Koji su ključni zahtjevi u pogledu kvalitete, količine i rokova isporuke? Kakvi su tehnički zahtjevi i specifikacije? Koje su procedure za podnošenje pitanja i dobivanje pojašnjenja? Koji su kriteriji za ocjenu ponuda? Kakve su sankcije za nepravilno popunjenu dokumentaciju?

Analiza konkurencije - Ko su potencijalni konkurenti? Kakva je njihova reputacija i prethodno iskustvo? Koje su njihove snage i slabosti? Kako se pozicionirati u odnosu na konkurenciju?

Izrada tehničke ponude - Da li se ponuđeni proizvodi/usluge u potpunosti usklađuju sa zahtjevima tenderske dokumentacije? Ima li tehničkih detalja koji zahtijevaju dodatno pojašnjenje?

Kako dokazati kvalitetu i pouzdanost ponuđenih proizvoda/usluga? Kako predstaviti tehnička rješenja na jasan i razumljiv način?

Izrada finansijske ponude - Kako precizno izračunati sve troškove povezane s izvršenjem ugovora? Koji su relevantni troškovi (materijal, radna snaga, oprema, transport, itd.)? Kako uzeti u obzir potencijalne rizike i nepredviđene troškove? Kako osigurati konkurentnu cijenu, a istovremeno održati profitabilnost? Koje su valute i način plaćanja prihvatljivi?

Priprema potrebne dokumentacije - Koju svu dokumentaciju treba priložiti uz ponudu? Kako provjeriti važnost svih potrebnih certifikata i licenci? Kako pripremiti potrebne finansijske izvještaje? Kako osigurati da sva dokumentacija bude uredno popunjena i ovjerena?

Pravna pitanja - Koja su relevantna zakonska regulativa i podzakonski akti? Kakva je ugovorna odgovornost ponuđača? Koje su moguće pravne posljedice neispunjenja ugovornih obaveza? Kako se zaštititi od potencijalnih sporova?

Logistika i organizacija - Kako organizirati proces pripreme ponude? Koje su ključne tačke vremenskog okvira? Kako osigurati efikasnu komunikaciju unutar tima? Kako upravljati rizicima povezanim s logistikom i isporukom?

Ostala pitanja - Kako osigurati sigurnost podataka i zaštitu poslovnih tajni? Kako se nositi s e-aukcijama i drugim elektronskim alatima za javne nabavke? Kako se pripremiti za pregovore s ugovornim organom? Kako pratiti rezultate postupka i podnijeti žalbu u slučaju nezadovoljstva?

4. TEHNIČKE SPECIFIKACIJE: PRECIZAN JEZIK ZA USPJEŠNE NABAVKE

Tehničke specifikacije su srce svake tenderske dokumentacije za robe i usluge. One precizno definišu šta nabavljate, omogućavajući fer i transparentnu konkurenciju među ponuđačima.

- **Kako se pišu tehničke specifikacije?** (Ovo pokriva na koji način se određuju tehničke specifikacije?)
- **Prednosti jasnih specifikacija:** (Ovo se odnosi na šta se postiže određivanjem tehničkih specifikacija?)
- **Zabranjeni nazivi:** (Ovo pokriva da li se u tehničkoj specifikaciji smije uputiti na određenog proizvođača, porijeklo ili na poseban postupak, na marke, patente ili određeno porijeklo?) - Učesnicima se omogućava da ponude alternative (ekvivalente) koje ispunjavaju vaše potrebe.
- **Kad isključiti ponudu?** (Ovo se odnosi na u kojim slučajevima se odbacuje ponuda ponuđača radi neusklađenosti sa tehničkim specifikacijama?)
- **Šta je ekvivalent?** (Ovo pokriva šta podrazumijeva termin "ekvivalent"?)
- **Piši kao stručnjak!** (Ovo se odnosi na primjere ispravnog sačinjavanja tehničkih specifikacija?) - Prikazaćemo vam dobre prakse kako napisati jasne i precizne tehničke specifikacije.
- **Ekvivalent: Da ili ne?** (Ovo se odnosi na kako cijiniti ekvivalent ispravno?) - Pružit ćemo savjete za objektivno procjenjivanje ekvivalenata i izbor najbolje ponude.

5. KLJUČNE NOVINE U NOVOM ZAKONU – PRAVCI PROMJENA I ZAŠTO JE VAŽNO DA IH RAZUMIJETE VEĆ SADA

Predstavlja se suština zakonskih izmjena, njihovi ciljevi i očekivani efekti. Posebno se obrađuju teme profesionalizacije, digitalizacije, transparentnosti i efikasnijeg upravljanja javnim sredstvima.

- Razlozi za izmjene i ciljevi novog zakona
- Poređenje sa prethodnim zakonom
- Usklađivanje sa EU direktivama i digitalizacija
- Nova terminologija i redefinisani pojmovi, nove definicije, principi i procedure

- **Nove definicije i pojmovi (Član 2.)**

- Profesionalni propust
- Predmet nabavke
- Oznaka, zahtjev za oznaku
- Centralni nabavni organ, aktivnosti centralizovane nabavke, pomoćne aktivnosti nabavke
- Informacioni sistem e-Nabavke, informacioni sistem za centralizovane nabavke
- Elektronska nabavka, elektronski zahtjev za učešće, elektronska ponuda, elektronska aukcija, e-Certis
- Inovacija, sigurnosno osjetljiva oprema, vojna oprema, elektronski katalog, elektronska žalba, sistemske notifikacije

- **Principi javnih nabavki (Član 3.)**

- Transparentnost, jednak tretman, pravična konkurencija, nediskriminacija, efikasnost
- Princip uzajamnog priznavanja

6. IZAZOVI I PROBLEMI U PRAKSI I ISKLJUČENJE IZ JAVNIH NABAVKI

1. Najčešći problemi u postupcima javnih nabavki

- Nedostaci u tenderskoj dokumentaciji
- Problemi u evaluaciji ponuda
- Izazovi u komunikaciji sa ponuđačima
- Postupanje u slučaju jedne pristigle ponude

2. Specifične situacije

- Izmjene tenderske dokumentacije
- Poništenje postupka
- Procedure u hitnim situacijama
- Izmjene ugovora

3. Analiza primjera iz prakse URŽ-a

- Najčešći razlozi za žalbe
- Karakteristični primjeri odluka
- Praksa postupanja po žalbama
- Preventivne mjere za izbjegavanje žalbi

- **4. Sve vezano za isključenje ponuđača**

Kako se isključuje ponuđač? , Zašto se može isključiti ponuđač? , Ko odlučuje o isključenju? , Da li je isključenje trajno? , Široko ili usko isključenje? , Od kada teče rok isključenja? , Raskid ugovora kao razlog za isključenje? , Pravo na žalbu, Javna tajna - lista isključenih?



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.

SAMIR BULJINA, doktor pravnih nauka sa položenim pravosudnim i advokatskim ispitom. Član Ureda za razmatranje žalbi BiH u filijali Mostar u periodu 2015-2021 godina. Ovlašteni predavač ispred Agencije za javne nabavke BiH. Ovlašteni predavač Agencije za državnu službu Federacije BiH za oblast javnih nabavki i javno-privatnog partnerstva. Trenutno zaposlen u Parlamentarnoj skupštini BiH.

IVANA GRGIĆ - Certificirani trener za javne nabavke. Od 2007. godine zaposlena u Ministarstvu finansija Republike Srpske, u Resoru za upravljanje investicijama. U okviru radnih aktivnosti, učestvovala i u implementaciji i monitoringu projekata koji se finansiraju iz ekonomsko-socijalne komponente Razvojnog programa Republike Srpske, te učestvuje u implementaciji podprojekata projekta "Vodovodna i kanalizaciona infrastruktura u Republici Srpskoj", finansiranog od strane Evropske investicione banke i EU grantova, od pripremne do završne faze, koja podrazumijeva praćenje projekata do isteka garantnih perioda. Više objavljenih stručnih članaka u časopisu Pravni savjetnik.

Banja Luka: Dragana Kovačević i Ivana Grgić

Sarajevo: Samir Buljina i Dragana Kovačević

KOTIZACIJA ZA SEMINAR

- Prisustvo u hotelu - 155 KM po jednom učesniku
- **Prisustvo u hotelu - Popust za rane prijave do 10.10.2025. – kotizacija iznosi 145 KM**
- Praćenje video snimka - kotizacija iznosi 120 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 ili fax: **051/466-601**

CERTIFIKATI

Po završetku seminara, učesnici dobijaju certifikate o pohađanju seminara.

DODATNE INFORMACIJE

Dodatne informacije zainteresirani mogu dobiti na telefone **066/240-000, 066/299-999 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 - 10:10	PRIPREMNE RADNJE ZA PROVOĐENJE JAVNIH NABAVKI U BIH U 2026. GODINI I IZRADA PLANA JAVNIH NABAVKI
10:10 - 10:40	Kafe pauza
10:40 - 11:45	VRSTE POSTUPA JAVNIH NABAVKI
11:45 - 12:50	SVE O PRIPREMI PONUDE
12:50 - 13:40	Zajednički ručak
13:40 – 14:20	TEHNIČKE SPECIFIKACIJE: PRECIZAN JEZIK ZA USPJEŠNE NABAVKE
14:20 - 14:30	<i>PODJELA POKLONA PRIJATELJA SEMINARA UČESNICIMA</i>
14:30 - 14:45	Pauza
14:45 - 15:20	KLJUČNE NOVINE U NOVOM ZAKONU – PRAVCI PROMJENA I ZAŠTO JE VAŽNO DA IH RAZUMIJETE VEĆ SADA
15:20 - 15:50	IZAZOVI I PROBLEMI U PRAKSI I ISKLJUČENJE IZ JAVNIH NABAVKI
15:50 - 16:00	PITANJA I ODGOVORI



PRIJAVA ZA UČEŠĆE NA SEMINARU	Šifra: 1127
SEMINAR "USPJEŠNE JAVNE NABAVKE: PRAKTIČNI VODIČ - SA OSVRTOM NA NOVI ZAKON"	
Molimo Vas da označite način na koji želite da pratite seminar:	
☐ 20.10.2025. - hotel Jelena, Banja Luka,	
☐ 21.10.2025. - hotel Hollywood, Sarajevo	
☐ 24.10.2025. - video snimak seminara	
☐ 28.10.2025. - 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.			
7.			

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

Molimo Vas da prijavu pošaljete na e-mail: 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.

Prijatelji seminara:



**032 822 310
061 903 703**

