

ILBA Edukacija

www.usavrsavanje.hr**NAZIV EDUKACIJE****Javna nabava IKT u praksi – izazovi digitalne transformacije, primjeri DKOM i VUS iz prakse****PREDAVAČI***Bojana Lubina, dipl.iur.***DATUM ODRŽAVANJA**

04.07.2025.

MJESTO ODRŽAVANJA

Webinar online edukacija

OPIS EDUKACIJE

Strategije Digitalne Hrvatske za razdoblje do 2032. godine. kao osnovna smjernica za razvoj digitalnog društva u zemlji, postavila je ambiciozne ciljeve za poboljšanje digitalnih usluga, infrastrukture i vještina, a javna nabava IKT-a predstavlja jedan od ključnih mehanizama za njihovu realizaciju. Digitalno je riječ koja je postala dio svakodnevnice, pa tako i u javnoj nabavi. Novi EOJN, elektroničko podnošenje žalbi...dionici smo velikih promjena u našem svakodnevnom načinu rada, a digitalizacija je tu da nam olakša i ubrza procese.

Javna nabava, a posebno javna nabava digitalnih usluga, je uvijek puna izazova, a brzinu kojom se mijenja IKT prate i ti izazovi.

Na predavanju ćemo se osvrnuti na sve te izazove, te kako se postaviti da smanjimo rizike i unaprijedimo proces nabave.

Kroz niz praktičnih primjera i vlastitog iskustva, te poseban osvrt na najnoviju praksu DKOM-a i VUS-a za kupnju hardvera, licenci i softvera, pokušati ćemo riješiti neka ključna pitanja, te ćemo vam ukazati na najčešće pogreške pri izradi dokumentacija i pregleda ponuda, i u konačnici pokušati vam olakšati provedbu postupaka IKT robe i usluga.

Predavanje je namijenjeno

- Svima kojima pomažu nove spoznaje u području javne nabave i novih tehnologija
- Svima koji su certificirani za provođenje postupaka javne nabave i sudjeluju u postupcima javne nabave.
- Svima kojima trebaju sati (bodovi) za produžavanje certifikata.
- Svima koji dolaze u dodir s propisima u području javne nabave.
- Svima koji postaju obveznici e-nabave
- Ponuditeljima, naručiteljima i tehničkim stručnjacima

Raspored predavanja

Vrijeme	Sadržaj
9:00 – 10:30	Uvod u javnu nabavu IKT-a - o specifičnosti javne nabave IKT-a - o vrste nabave - o izazovi (i odgovori) kod nabave složenih IKT rješenja <i>Predavači: Bojana Lubina</i>
10:30 – 10:45	Pauza za kavu
10:45 – 12:15	Nabava HW- računalne opreme - o posebni uvjeti kod nabave opreme - o dokazi kod nabave HW (stručnjaci, katalozi, dozvole i potvrde) - o primjeri iz DKOM i VUS prakse <i>Predavači: Bojana Lubina</i>
12:15 – 13:00	Pauza za ručak
13:00 – 14:30	Nabava SW rješenja - o Vrste SW rješenja - o Kako odabrati SW rješenje - o tehnologije u nabavi SW rješenja - o stručnjaci kod nabave SW rješenja - o primjeri iz DKOM i VUS prakse <i>Predavači: Bojana Lubina</i>
14:30 – 14:45	Pauza za kavu
14:45 – 16:15	Pravni okvir u nabavi IKT-a - o Primjenjivi propisi - o Strategija digitalne Hrvatske - o Zaštita računalnih programa - o Osvrt na noviju Europsku praksu <i>Predavači: Bojana Lubina</i>

Tema	Ishodi učenja
	Polaznici bi trebali razumjeti i/ili na željenoj razini stručnosti obavljati sljedeće:
1. Zakonodavni i institucionalni okvir sustava javne nabave u	▪ Razumijevanje i praćenje promjena u relevantnim pravnim okvirima na nacionalnoj razini i na razini EU te njihova primjena u skladu s nacionalnim zakonodavstvom i najboljom praksom

Republici Hrvatskoj i Europskoj uniji	
6. Opće upravljanje nabavom i ustrojstvo javne nabave kod naručitelja	▪ Primjena stečenih znanja o vlastitoj organizaciji radi adekvatnije i učinkovitije primijene strategija nabave kako bi se uzeli u obzir i iskoristili uvjeti predmeta nabave te definirala najprimjerenija i najučinkovitija nabava u svrhu ostvarivanja ciljeva organizacije i osiguranja tržišnog natjecanja.
9. Postupci javne nabave – s praktičnim primjerima	▪ Razumijevanje, poznavanje određenih uvjeta i svrha provođenja postupka javne nabave od odabira primjerenog postupka javne nabave, njegovog provođenja (elektronička sredstva komunikacije, dokumentacija, objave, rokovi, zapisnici, odluke, pravna zaštita) uz dijagramski prikaz: – otvorenog postupka javne nabave – ograničenog postupak javne nabave – natjecateljskog postupka uz pregovore/pregovaračkog postupka s prethodnom objavom poziva na nadmetanje – natjecateljskog dijaloga – partnerstva za inovacije – pregovaračkog postupka bez prethodne objave poziva na nadmetanje – posebni režimi nabave (društvene i druge posebne usluge, pravila kojima se uređuju projektni natječaji). ▪ Poznavanje nepravilnosti i rizika prilikom provođenja postupka javne nabave
11. Dokumentacija o nabavi – s praktičnim primjerima	▪ Razumijevanje i poznavanje pravila pripreme dokumentacije o nabavi uz navođenje administrativnih zahtjeva postupka, uvjeti u skladu s kojima se ponude trebaju podnijeti i ocijeniti, uvjeti za sklapanje ugovora, rokovi izvršenja ugovora, uvjeti plaćanja, a sve s posebnim naglaskom na: – oblik i sadržaj dokumentacije o nabavi – opis predmeta nabave i sastavljanje tehničkih specifikacija koji uključuju minimalne zahtjeve uvezi s predmetom nabave radi izbjegavanja nepotrebnog ograničavanja tržišnog natjecanja, te upućivanje na standarde i oznake kako bi se osiguralo razumijevanje, transparentnost i jednako postupanje – objave javne nabave ▪ Poznavanje nepravilnosti i rizika pri pripremi dokumentacije o nabavi.
12. Kriteriji za kvalitativni odabir gospodarskog subjekata – s praktičnim primjerima	▪ Upoznavanje s uvjetima isključenja gospodarskih subjekata iz postupka javne nabave: – osnove za isključenje gospodarskog subjekata i načini dokazivanja da isti ne postoje kod gospodarskog subjekta – kriteriji za odabir gospodarskog subjekta – uvjeti sposobnosti: vrste, mogućnost odabira i način dokazivanja – Europska jedinstvena dokumentacija o nabavi kao preliminarni dokaz da ne postoje osnove za isključenje ili odbijanje gospodarskog subjekta iz postupka javne nabave, da ispunjava određene kriterije za odabir i prema potrebi ispunjava objektivna pravila i informacije koje zahtijeva naručitelj ▪ Poznavanje nepravilnosti i rizika pri određivanju kriterija za kvalitativni odabir gospodarskog subjekta.

13. Tehničke specifikacije	▪ Razumijevanje, poznavanje određenih uvjeta i svrha dodjele ugovora s ciljem osiguravanja objektivne usporedbe relativne vrijednosti ponuda kako bi se odredilo, uz poštivanje uvjeta učinkovitog nadmetanja, koja ponuda je ekonomski najpovoljnija (ENP). Poznavanje kriterija koji su povezani s predmetom nabave i modela za odabir ENP. Način utvrđivanja ENP na temelju cijene ili troška, primjenom pristupa isplativosti, kao što je trošak životnog vijeka, uključivanje najboljeg omjera između cijene i kvalitete koji se ocjenjuje na temelju kriterija, uključujući kvalitativne, okolišne ili društvene značajke. ▪ Poznavanje nepravilnosti i rizika pri određivanju kriterija za odabir ponude.
20. Prilagodljivost promjenama	▪ pristupati novim situacijama otvorenog uma ▪ učinkovito raditi i u neizvjesnim uvjetima ▪ upotrebljavati posebne metode koje pomažu u stjecanju samopouzdanja pri upotrebi različitih alata i postupaka ▪ primijeniti djelotvorne pristupe i alate za upravljanje promjenama ▪ prilagoditi vlastito ponašanje različitim situacijama ▪ upotrebljavati metode koje pridonose povećanju otpornosti ▪ provesti pristupe upravljanju promjenama koji pomažu u ostvarivanju ideja ▪ djelovati kao moderator upravljanja promjenama unutar organizacije ▪ utjecati na ključne dionike tijekom procesa promjena ▪ poticati i stvarati okruženje koje pogoduje djelovanju, inovacijama i učenju ▪ izraditi strategiju organizacije za povećanje organizacijske otpornosti ▪ utvrditi nova kretanja i pristupe na tržištu kojima se potiče modernizacija
21. Analitičko i kritičko razmišljanje	▪ razumjeti važnost kritičkog razmišljanja u rješavanju problema ▪ tumačiti podatke i utvrditi korelacije
24. Suradnja stručnjaka u javnoj nabavi	▪ razumjeti važnost timskog rada za stvaranje vrijednosti ▪ razumjeti i iskoristiti vrijednost multidisciplinarnih timova ▪ razumjeti kulturu i važnost aktivnog slušanja ▪ upotrijebiti aktivno slušanje za suradnju s drugim članovima tima i za prikupljanje ulaznih informacija od drugih službi ▪ prilagoditi svoje ponašanje drugima ▪ sastavljati suradničke timove i mreže na temelju potreba i prave kombinacije kompetencija kako bi se podržala aktivnost kojom se stvara vrijednost ▪ upravljati multidisciplinarnim radnim timovima i maksimalno iskoristiti njihovu vrijednost ▪ djelovati kao moderator za razmjenu znanja među različitim funkcijama/odjelima organizacije

3. Zakonodavstvo iz područja javne nabave

7. Poznavanje specifičnosti kategorije robe, usluga i radova

10. Procjena potreba

11. Analiza i uključivanje tržišta

- 12. Strategija javne nabave
- 13. Tehničke specifikacije
- 14. Dokumentacija o nabavi
- 15. Pregled i ocjena ponuda
- 20. Prilagodljivost promjenama
- 21. Analitičko i kritičko razmišljanje
- 24. Suradnja stručnjaka u javnoj nabavi