Aktuální výzvy pro právo veřejného sektoru - rozhovor s Adélou Havlovou a Josefem Hlavičkou

10.5.2023 - Michal Petřík | HAVEL & PARTNERS

Dnes si budu povídat s předními experty a osobnostmi našeho oboru, Adélou Havlovou a Josefem Hlavičkou z advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS. S Adélou byl v našem časopise rozhovor v roce 2016 a trošku budeme na témata navazovat. S Pepou budeme otevírat nová témata, no a uvidíme, kam nás diskuze zavede.

Ještě než půjdeme k odborným otázkám, řekněte mi, proč jste se na mě takto vyzbrojili a jdete na mě ve dvou? To je přesila!

A: Pepa v tomto časopise ještě nebyl, chtěla jsem mu dát taky trochu prostor. Ne, vážně: články a konference k veřejným zakázkám jsou často mojí doménou, ale to díky obrovskému množství případů a zkušeností týmu HAVEL & PARTNERS pro veřejný sektor. A ten vede Pepa Hlavička, dalšími partnery naší skupiny jsou Petr Kadlec a František Korbel, kterého znají i „zakázkáři“. Výraznými seniorními experty, kteří pravidelně publikují a často přednáší v oblasti veřejných zakázek, jsou i Romana Derková a Ondrej Čurilla. Přesila mohla být ještě silnější!

P: Na rozhovor jsme dorazili v týmu, protože i pro klienty pracujeme vždy v týmu složeném dle specializací. Velikost týmu a rozsah zkušeností je naší výhodou, díky které držíme vysokou laťku kvality a know-how, kombinujeme různé obory a oblasti specializací podle potřeby. Naše skupina pro veřejný sektor má víc než 40 právníků a synergií využíváme i s dalšími týmy HAVEL & PARTNERS, podle jednotlivých oblastí práva a napříč sektory (podle „industry“).

A: Do budoucna budou za HAVEL & PARTNERS ostatní jistě víc vidět. To i proto, že já jsem se rozhodla advokacii utlumit a věnovat se vznikající národní strategii, ke které se dostaneme.

Takže mi vlastně říkáte, jaké mám štěstí, že vás tu není rovnou 40… Jsem hned klidnější a raději odskočím do historie. V roce 2016 byl velikým tématem zcela nový zákon o zadávání veřejných zakázek. Co je dle vás obou tématem na jaře roku 2023?

A: Témat je řada. Za mě zejména dlouho očekávaná velká novela ZZVZ a příprava na její promítnutí do praxe: aktuálně sčítání předpokládaných hodnot, zadávání souvisejících či pravidelných zakázek, efektivita a zjednodušení zadávacího procesu, včetně praktických nákupních systémů, ale i sledování dodavatelských řetězců. Sleduji trend budování vlastních kapacit, profesionalizace a centralizace. Rozhodně je živo.

P: I letos budou dobíhat témata loňského roku: opční práva a cenové doložky, ale i sankční seznamy, střet zájmů a zákazy plnění veřejných zakázek. Dlouhodobě významným tématem je a bude stále více soutěžení na kvalitu a inovace, zejména v rámci komplexních projektů.

Co podstatného, z vašeho pohledu, v novele ZZVZ je?

A: Vyhlížíme zjednodušení prokazování podmínek účasti a formálních kroků zadavatele. Vyřeší se i témata vzešlá z překvapivé rozhodovací praxe, jako je nákup akcií či akvizice části závodu. Do konce března snad bude jasno i o pozměňovacích návrzích.

P: Z nich nejžhavější je aktuálně snad ten týkající se definice „státních“ zadavatelů a zpřesnění podmínek vertikálních in-house, který by umožnil využívání kapacit různých státních organizací a podniků i napříč mezi jednotlivými resorty. Obecně praktická bude i možnost zadavatele omezit podávání námitek proti zadávacím podmínkám v posledních 3 dnech lhůty – věřím, že to přispěje ke klidnějšímu spaní a zadávání mnoha zadavatelů. (Pozn.: rozhovor probíhal před 3. čtením v Poslanecké sněmovně.)

Díky za přiblížení novely a jejích významných a zajímavých změn ZZVZ. Chtěl bych se opět vrátit do minulosti k mému oblíbenému tématu a moc bych prosil o trošku bilancování. V roce 2016 se v ZZVZ objevily předběžné tržní konzultace. Jak to s nimi s odstupem šesti let je? Jaké jsou vaše zkušenosti a kde jsou ještě výzvy/rezervy?

A: V několika případech jsme v HAVEL & PARTNERS provedli tržní konzultace podle předchozího zákona, který je nezakazoval, a směrnice z roku 2004 je označovaly za „technické dialogy“. Už tehdy byly velmi důležité a přínosné. ZZVZ k tomu nastavil pravidla transparentnosti a ochrany hospodářské soutěže.

P: Díky technickým dialogům jsme mohli naše zkušenosti shrnout do návrhu metodiky k tržním konzultacím, kterou vydalo MMR v roce 2016 a která je platná stále, najdete ji na stránkách MMR. Dobře provedené a vytěžené konzultace, cílené a ve správném formátu, mohou výrazně zvýšit efektivitu soutěže, a dokonce v řadě případů i nahradit jednání, které by jinak bylo třeba vést formou jednacího řízení s uveřejněním či v rámci soutěžního dialogu při přípravě zadání. A tím lze ušetřit hodně nákladů a času zadavatelů v dalších fázích projektů.

Často stojíte jako dodavatel při PTK na druhé straně. Co vám, jako dodavateli, o sobě zadavatel říká tím, že realizuje PTK?

P: Ano, i v tendrech na právní služby je vidíme čím dál častěji. Jednu z nejnápaditějších jsi vedl Ty pro Hl. m. Prahu. Klient tím deklaruje zájem o kvalitu tendru a širokou účast v něm. Právní služby mají výhodu, že je lze zadat ve zjednodušeném režimu, s velkou volností zadavatele upravit si postup a jednat s dodavateli, upravovat podmínky. Jinak je obtížné bez konzultace získat představu o tom, nakolik je vypovídající hodinová sazba a jak poznat přidanou hodnotu a jak ji soutěžit tak, aby to nejlépe vyhovovalo potřebám zadavatele. V této souvislosti bych rád zmínil, že sofistikovanější zadavatelé již poznali, že výběrová řízení na právní služby s hodnocením pouze ceny nevedou k získání nejkvalitnějšího dodavatele. V poslední době jsme zaznamenali řadu výběrových řízení, kde zadavatelé hodnotí i kvalitu. Bohužel předchozí období zaměřené pouze na hodnocení ceny vedlo k tomu, že se prohloubil propastný (násobný) a nedůvodný rozdíl mezi hodinovou sazbou, za niž jsou poskytovány právní služby téhož druhu a kvality klientům ze soukromého sektoru oproti klientům z veřejného sektoru. Nelze vyloučit, že u extrémně nízkých sazeb může docházet k neodpovídajícímu vykazování hodinového rozsahu právní služby či dopadu na kvalitu právní služby, např. zapojování a vykazování práce nekvalifikovaných právníků i pro případy, kdy je zapotřebí zkušených advokátů.

Díky moc za vaše postřehy k PTK a ocenění mé aktivity. Odskočím teď do současnosti a blízké budoucnosti. Jaké cíle si, Adélo, pro své působení na MMR kladete?

A: Mým cílem je pomoct připravit Národní strategii veřejného zadávání, která by byla pro praxi skutečným přínosem, praktická a účelná a ze strany zadavatelů, trhu i kontrolních orgánů akceptovaná a podporovaná. Národní strategie je součástí aktualizovaného programového prohlášení vlády a naváže na řadu témat, která byla součástí projektu MPSV (Pozn: jde o projekt odpovědného zadávání, viz www.sovz.cz a jeho představení v č. 6/2022). Tým projektu MPSV už pár let znám a vím, že umí pohnout ledy.

A co bylo, Adélo, tím spouštěčem pro změnu? Je to pro mnoho čtenářů poměrně překvapivé rozhodnutí partnerky největší advokátní kanceláře v ČR nasměrovat se do naprosto jiné pozice v rámci MMR.

A: V advokacii jsem tím své nejvyšší mety dosáhla. Po 25 letech praxe, z toho 17 letech v týmu pro veřejný sektor v HAVEL & PARTNERS, teď můžu zúročit své zkušenosti a znalosti pro koncepční práci. Nebylo to jednoduché rozhodnutí, ale kancelář mi vyšla vstříc. Opustila jsem pozici společníka a člena vedení kanceláře, nicméně nechávám si možnost působit jako Of-Counsel. V posledních letech jsem k výzvám mimo advokacii i tak výrazně tíhla, jak je vidět na mé „sbírce“ funkcí a členství a výjezdech do zahraničí. Národní strategie se týká obecných metodik, postupů a opatření a zkušenosti z praxe jsou pro dobrou přípravu nepostradatelné. A věřím, že kolegové v kanceláři, v rozkladové komisi i na trhu jsou zvyklí a důvěřují mi, že mé názory formuje má celková zkušenost a přesvědčení, bez ohledu na to, koho kancelář HAVEL & PARTNERS třeba zastupuje.

Tím, že mám možnost dnes hovořit s předními odborníky, kteří vnímají veřejný nákup komplexně, tak se nemohu nezeptat na řízení rizik ve smluvních vztazích. Co je dle vás výzvou pro rok 2023?

P: Z pohledu řízení rizik zadavatelé budou muset počítat nadále s nejistotou v dodávkách materiálů, a tím pádem i nejistotou u termínů dodávek či dokončení stavebních prací. S nastupující finanční krizí bude dalším rizikem i spolehlivost subdodávek v dodavatelském řetězci včetně finančního zdraví dodavatelů a jejich poddodavatelů.

A: Kromě toho roste tlak na sledování a rozkrývání poddodavatelského řetězce i z důvodů, jako je nefinanční reporting (zejm. ESG) nebo německý „Lieferkettengesetz“ (LkSG). Ten dopadá od ledna 2023 na všechny německé firmy s více než 3 000 zaměstnanci a od ledna 2024 hranice klesne na 1 000 zaměstnanců. Dopad na navázané malé a střední firmy napříč trhem je nevyhnutelný.

To je, Adélo, zajímavé. Můžete prosím přiblížit, na co konkrétně se výše uvedený německý „monitoring“ dodavatelského řetězce zaměřuje?

A: Účelem je zvýšit ochranu základních lidských práv a životního prostředí, zejména předcházet nucené a dětské práci a podpořit snesitelné pracovní podmínky při výrobě produktů a zajišťování služeb, za které jsou zodpovědné německé firmy. Pozornost směřuje zejména k textilním dílnám, práci v dolech nebo na plantážích. Německým firmám se ukládá zavést systém řízení rizik a preventivních opatření, vést odpovídající dokumentaci a zajišťovat účelná nápravná opatření. Téma v Německu silně rezonuje i v médiích a připomíná rizika globalizovaného obchodu (více též na www.bmz.de/de/themen/lieferkettengesetz/).

Moc děkuji Adéle za přiblížení této zajímavé zahraniční praxe. I Pepa zmínil velmi zajímavou oblast: finanční zdraví dodavatelů a poddodavatelů. Šlo by, Pepo, prosím přiblížit, na co je dobré se zaměřovat a co lze v zadávacích podmínkách vyžadovat?

P: Tak to je zrovna dost těžké téma, protože zákon umožňuje v rámci ekonomické kvalifikace požadovat pouze obrat, a ten, jak víme, o finančním zdraví dodavatele nevypovídá vůbec nic. Na druhé straně lze v rámci zadávacího řízení požadovat po dodavatelích poskytnutí jistoty v případě, že zadavatel zároveň stanoví zadávací lhůtu. Poskytnout takovou jistotu již může být pro některé finančně nestabilní dodavatele problém, protože nemají dostatek vlastních prostředků, a banky či pojišťovny si vždy prověřují finanční stabilitu subjektu, kterému mají bankovní záruku nebo pojištění záruky poskytnout. V rámci smluvních podmínek je rozhodně vhodné požadovat vždy vystavení bankovní záruky, jež dává záruku za plnění smlouvy, kdy právě banka odvede za zadavatele práci spočívající v ověření finančního zdraví dodavatele.

Oba pracujete ve velké advokátní kanceláři a jste poradci/partneři pro veřejný sektor. Jak vnímáte jiné poradce – administrátory veřejných zakázek? Jaká je jejich role a jaká vaše jako advokátů?

P: Služby nabízené naší kanceláří jsou zcela kvalitativně odlišné od administrátorů. Především zahrnují opravdu komplexní přípravu smluvní dokumentace a zadávacích podmínek se znalostí dané problematiky a příslušného trhu. Rovněž naše pojištění odpovědnosti za škodu ve výši 900 milionů Kč nemůže nabídnout žádný z administrátorů ani řada jiných poradců či advokátů. Naše kancelář má rozsáhlé zkušenosti se složitými projekty a disponujeme též nadstandardním materiálním, technickým a personálním zabezpečením. Rovněž naše služby jsou prováděny přímo seniorními právníky s rozsáhlou zkušeností a vztahovými vazbami ve svém oboru a všechny tyto výše uvedené skutečnosti nám umožňují garantovat 100% spolehlivost našich služeb a zajištění zadávacích řízení právně nezpochybnitelným způsobem tak, aby nebylo ohroženo ani čerpání dotací pro projekty zadavatelů.

A: I mezi administrátory je velký rozdíl v kvalitě a zkušenostech. Levná služba se může velmi prodražit, zejména u dotovaných projektů. Zadavatelé by měli být obezřetní a požadovat pojištění i dobrou příkazní smlouvu. Např. Unie administrátorů UNIAVEZ k tomu nabízí vzorové dokumenty.

Dlouhodobě mě zajímá, jak se trh v oblasti veřejného nákupu zkulturňuje. Zaznamenal jsem, že se Adéla opakovaně účastní odborných diskusí na téma obstrukčního jednání dodavatelů. Co je typické a jak je takové jednání rozeznatelné od běžné námitky/návrhu? Lze definovat nějaké charakteristické projevy?

A: Ano, šlo o jedno z témat minulého roku, která jsme s Proebiz i s Asociací pro veřejné zakázky otevřeli s ÚOHS a se slovenským ÚVO. Definuje se těžko a ještě hůře lze s jistotou říct, kdy je výkon práva v rozporu s dobrými mravy. Oproti soukromoprávnímu pohledu jde v řízení před úřadem hlavně o otázku aktivní legitimace stěžovatelů, důraz na institut námitek a koncentraci řízení.

P: Z mé zkušenosti lze tyto obstrukční námitky a návrhy rozeznat většinou celkem jednoduše např. tím, že si stěžuje dodavatel, který prokazatelně nemá historii, dostatečnou kvalifikaci, počet lidí ani finanční zázemí, aby zvládl příslušnou zakázku většího objemu. Dále si často stěžuje na takové zadávací podmínky, které jsou zcela běžné na relevantním trhu. Na druhé straně souhlasím, že se to těžko právně definuje.

Každý z vás máte své hlavní téma v oblasti veřejného nákupu. Jaké je tedy, Pepo, to Tvé?

P: V oblasti veřejných nákupů se zabývám zejména tématem hodnocení na kvalitu. Rádi se zaměřujeme na nové věci, inovace a snažíme se přinášet nejlepší zahraniční praxi do českého prostředí. Využíváme hodně komparace se zahraničím a čerpáme ze zahraničních zdrojů. Naše kancelář byla v roce 2017 první, která přinesla do české praxe ze zahraničí, zejména z Nizozemska, již léta používanou a odzkoušenou metodu Best Value Approach nebo Best Value Procurement. Jsme tedy jejími průkopníky v českém prostředí, organizovali jsme na toto téma několik konferencí, workshopů a seminářů společně s nizozemskými kolegy. Dlouhodobě prosazujeme ve stavebních projektech použití metody Design & Build, v níž lze využít velmi dobře i prvky hodnocení kvality. V neposlední řadě organizujeme architektonické soutěže o návrh, kde je předmětem hodnocení pouze kvalita. Dále u Pražské vodohospodářské společnosti, a. s., jsme zaváděli do praxe projekt registru dodavatelů, ve kterém se hodnotí kvalita realizace prováděných staveb u zadavatele a toto hodnocení pak vstupuje do hodnocení nabídek v dalších výzvách. Těch způsobů hodnocení kvality je celá řada. Je tedy patrné, že mé hlavní téma je nákup kvalitních služeb, dodávek a stavebních prací.

Moc Ti, Pepo, děkuji a ještě, abychom byli zcela konkrétní, bych Tě poprosil o výčet několika nedávných soutěží, kde jste BVA v různých podobách použili, a krátké shrnutí, zda se metoda hodila či nikoliv?

P: Z rozvoje metody Best Value v České republice za poslední roky mám velkou radost. Zde patří poděkování zejména Správě železnic, že se nebála a byla prvním zadavatelem v České republice, který tuto metodu využil při hodnocení svých projektů spojených s přípravou vysokorychlostních tratí na studie proveditelnosti a pak na další stupně projektové dokumentace. Aktuálně má za sebou úspěšně již pět projektů s naší pomocí a další jsou v procesu zadávání. Ale nesmíme zapomenout ani na ŘSD, které touto metodou vybíralo studii proveditelnosti na rozvoj silniční sítě po roce 2030, Ministerstvo dopravy, které aktuálně takto soutěží poradce na přípravu koncepce mýtného systému. Nemohu opomenout ani Pražskou developerskou společnost, která takto vybírá projektového manažera projektu Vltavské filharmonie, nebo Jihočeský kraj, který se rozhodl takto vybrat architekta/ projektanta pro jejich projekt. Metoda BVA je vhodná všude tam, kde zadavatel poptává opravdu kvalitní služby s přidanou hodnotou, kde hodnocení pouze nebo převážně na cenu nedosáhne kýženého výsledku.

A: Prvky Best Value jsme využili i pro výběr TDS dostavby Krajské nemocnice Liberec (Pozn.: kancelář HAVEL & PARTNERS navrhla hodnocení s prvky Best Value jako poddodavatel společnosti MT Legal, která zajišťovala administraci) a využil se pak i pro TDS v projektu Fakultní nemocnice Hradec Králové. Samozřejmě, jde o mezitvar, ale i tak velmi nápomocný a účelný.

Dal by se některý aspekt BVA využít i při soutěžení právních služeb?

P: V nedávné době skončil tendr na právní služby u zadavatele Technická správa komunikací, a. s., který se Best Value velmi inspiroval. Zejména pohovor je u tohoto typu služeb logickou a vhodnou součástí hodnocení, i v otevřeném řízení. Pohovor je podle mého názoru nejvíce vypovídající a daleko průkaznější než hodnocení kvality právního stanoviska, které není provázáno na osobu zpracovatele, nebo počítání umístění v některém domácím nebo zahraničním ratingu.

Moc děkuji, Pepo, a teď bych zase rád dal prostor Adéle. Jaké další velké téma v oblasti veřejného nakupování vidíte?

A: Určitě chytré nákupní systémy. V České republice jsme zaváděli první systémy kvalifikace (v

ČEPSu a u Správy železnic) a jsme u jejich vzniku i na Slovensku. Jednodušší a velmi účelný je dynamický nákupní systém (DNS), nebo chytré nastavení rámcových dohod s kombinací kaskád či rotací a minitendrů. Obojí dobře doplňuje elektronický katalog. Cílem je zjednodušit zadávací proces natolik, aby se „nákupčí“ soustředil na podstatu věci – technickou a ekonomickou stránku zadání, na stabilitu a kvalitu dodávek, dlouhodobé hodnocení dodavatelů a udržitelnost. Podobně jako v soukromém sektoru, zejména v koncernech.

V současné době je namístě otázka dlouhodobého vzdělávání zakázkářů/nákupčích. Je i toto téma pro nadcházející angažmá na MMR? A pokud ano, na jaké znalosti/dovednosti budete cílit?

A: Určitě, je to nutnou součástí. Pokud se nám podaří zjednodušit zákonnou regulaci všude tam, kde to jde, a ve zbytku nastavit účinnou metodiku a vzory, do popředí půjdou jiné schopnosti, než je výklad paragrafů. Ale nechci předbíhat, půjde o samostatnou kapitolu národní strategie.

Rozumím, že nechcete vyzradit obsah národní strategie pro veřejný nákup. Tak to zkusím jinak. Pokud se Vám podaří zjednodušit zákonnou regulaci všude tam, kde to jde, a ve zbytku nastavit účinnou metodiku a vzory, do popředí půjdou jiné schopnosti, jak sama říkáte. Tak které by to, podle vaše soukromého názoru, měly být?

A: Rozhodně více technického a ekonomického rázu, včetně schopností analyzovat trh a rizika a uřídit investiční projekt jak ve fázi zadání, tak i plnění smlouvy a zajištění zpětné vazby do dalších nákupů. Nemluvě o strategickém uvažování a vyjednávání. Mohu doplnit, že jsem sama v roce 2018 absolvovala kurz projektového řízení (PMI) v Německu a kurz oběhového hospodářství při VŠCHT, a doporučovala bych obojí jako základ každému zakázkáři, který se chce veřejným nákupům věnovat profesionálně a zodpovědně.

Blížíme se k závěru našeho povídání a já bych vám oběma chtěl udělat radost. Když bych se teď mohl proměnit v kouzelného redaktora a měl tu moc splnit jedno přání každého z vás v oblasti veřejných zakázek a objevilo se to v textu ZZVZ, co by to bylo?

A: Pepa by si jistě přál rozšířit výjimku pro právní služby. Věřím, že pro zadavatele je to utrpení soutěžit služby, které mají být založeny na přidané hodnotě a důvěře, dopředu bez ohledu na budoucí potřeby, specializace a situace, rigidně dle ZZVZ.

P: Čte mi myšlenky, už mě za ta léta má přečteného. Hodně by to zjednodušilo život zadavatelům i advokátům ve veřejném sektoru a přispělo, věřím, celkově ke kvalitě prostředí. Adéla by si zase zcela určitě přála jít v zákoně razantněji naproti inovacím a udržitelnosti, v souladu s cirkulární ekonomikou, ESG a výzvami Green Dealu.

No já nevím, zda by se tou „přidanou hodnotou a důvěrou“ neotevřela Pandořina skříňka. Stejně tak si lze představit, že tyto vlastnosti mohou být relevantní u ekonomických poradců, kontrolních služeb, projektantů, architektů a mnoha dalších profesí. A co chudáci noví talenti, kteří nemají jméno na trhu, ale mají třeba revoluční postupy, metodu práce, analytické dovednosti? Jak toto vybalancovat?

A: Samozřejmě, týká se to širšího spektra odborných služeb. U právních služeb je navíc možné využít

zjednodušený režim, kterým směrnice EU a ZZVZ vycházejí vstříc specifikům advokacie.

P: Talentům se meze nekladou, hlavně když budou schopni se prezentovat a obhájit přesvědčivě a důvěryhodným způsobem, včetně dominantních informací.

Moc bych chtěl poděkovat za parádní rozhovor, který jsem si užil.

My taky!

Mgr. Adéla Havlová, LL.M.

Adéla Havlová přišla do HAVEL & PARTNERS v r. 2006. Do prosince 2022 působila jako partner a společník spoluzodpovědný za veřejný sektor a za poskytování služeb německy hovořící klientele. Od ledna 2023 působí již jen v pozici Of Counsel. Specializuje se na oblast veřejných zakázek, PPP a koncesí, oblast nemovitostí a stavebnictví, dopravy, energetiky, IT, zdravotnictví a finančních služeb. Kromě působení v advokacii je Adéla místopředsedkyní výkonného výboru Asociace pro veřejné zakázky (AVZ), jakož i Unie administrátorů veřejných zakázek (UNIAVEZ), členem pracovní skupiny MPSV a Institutu OVZ (SOVZ) a expertní skupiny MMR za Asociaci pro rozvoj infrastruktury (ARI). Od r. 2014 je členkou rozkladové komise předsedy Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS). Od května 2020 působí v platformě Rozumné právo. Pravidelně publikuje a přednáší.

Mgr. Josef Hlavička

Josef Hlavička působí v HAVEL & PARTNERS téměř od samotného vzniku kanceláře v r. 2001, kde nyní řídí celou skupinu pro veřejný sektor. Specializuje se na nemovitostní a stavební právo, PPP projekty a koncese, obchodní právo, investice na zelené louce, průmyslové nemovitosti, oblast veřejných zakázek, veřejné podpory a právo životního prostředí. Zaměřuje se na právní poradenství při výstavbě rozsáhlých nemovitostních celků, např. nákupních a zábavních center, továren, dálnic a letištních terminálů, a to včetně použití mezinárodních standardů FIDIC. Účastnil se některých nejvýznamnějších transakcí kanceláře, jako je výstavba prvního outletového nákupního centra v České republice, výstavba nového terminálu na letišti Praha Ruzyně, pilotní BOT projekt výstavby dálnice a největších greenfield investic v České republice.

JUDr. Bc. Petr Kadlec

Petr Kadlec se specializuje na smluvní právo, právo veřejných zakázek, právo hospodářské soutěže včetně veřejné podpory a dotací z fondů EU, právo informačních technologií a kybernetické bezpečnosti, energetické právo a interní investigace podvodných jednání. Má rozsáhlé zkušenosti s významnými projekty zejména ve veřejném sektoru a se zastupováním v řízeních před správními orgány a správními soudy, včetně Evropské komise a Soudního dvora EU. Působí v advokátní kanceláři HAVEL & PARTNERS od r. 2003 s výjimkou let 2007 až 2010, kdy působil v Bruselu jako vyšetřovatel protisoutěžních jednání na Generálním ředitelství Evropské komise pro hospodářskou soutěž (DG COMP). V r. 2001 se jako člen diplomatické mise OBSE v Kosovu podílel na poválečné obnově veřejné správy země. Je členem rozkladové komise Energetického regulačního úřadu (ERÚ) a rozkladové komise Národního úřadu pro kybernetickou a informační bezpečnost (NÚKIB).

Mgr. Ondrej Čurilla

Ondrej Čurilla působí v HAVEL & PARTNERS jako counsel a zaměřuje se na obchodní a závazkové právo a poradenství veřejnému sektoru. Právní poradenství poskytuje zejména při realizaci komplexních projektů v oblasti ICT, inovací, dopravy, energetiky, pojišťovnictví a infrastrukturní

výstavby. Ondrej se věnuje také regulaci drážní a osobní silniční dopravy a často podporuje zahraniční klienty při realizaci jejich záměrů v ČR. Je autorem mnoha odborných článků, spoluautorem metodik MMR v oblasti VZ a aktivním účastníkem odborných skupin a konferencí.

Mgr. Romana Derková

Romana Derková se zaměřuje primárně na právo veřejných zakázek, ve kterém má díky svému předchozímu dlouhodobému působení na ÚOHS, mj. v pozici ředitelky Odboru kontroly veřejných zakázek, jedinečné zkušenosti a know-how spojené zejména s kontrolou zadávacích řízení, s metodickým řešením dílčích otázek i s legislativní činností v této oblasti. V HAVEL & PARTNERS, jehož tým posílila již v r. 2011, působí na pozici counsel a vede tým pro veřejný sektor v Brně. Od r. 2022 je členkou rozkladové komise předsedy ÚOHS.

Mgr. František Korbel, Ph.D.

František Korbel se specializuje na veřejnou správu, správní a ústavní právo, stavební právo, legislativu, právo na informace a právo informačních technologií. V letech 2006–2013 působil ve veřejné správě, mj. jako náměstek ministra životního prostředí a následně tří různých ministrů spravedlnosti. Je členem Legislativní rady vlády. Od r. 2011 působí na Právnické fakultě Univerzity Karlovy v Praze. Vede specializovaný seminář právo na informace a kurz legislativy. Též je lektorem Justiční akademie pro vzdělávání soudců. Publikuje a přednáší v oboru občanského a správního práva, informačních technologií a legislativy. Je spoluautorem velkého komentáře k novému občanskému zákoníku u nakladatelství Leges či převodových tabulek mezi starým a novým soukromým právem. Řídí vzdělávací Akademii HAVEL & PARTNERS.

https://www.havelpartners.cz/aktualni-vyzvy-pro-pravo-verejneho-sektoru-rozhovor-s-adelou-havlovou-a-josefem-hlavickou