

„Pro první kontakt v Turecku bych se na poradenskou firmu určitě nespolehl. To si musí každý odpracovat sám,“

uveldl pro potřeby „Tureckého speciálu“ časopisu All for Power Martin Pecina, generální ředitel Vítkovice Power Engineering a již v brzké době nový honorární konzul Turecké republiky v Česku.



Ing. Martin Pecina, MBA (9. 7. 1968)

Je absolventem Strojní fakulty VŠB-TU Ostrava. Později si vzdělání rozšířil na Masarykově stavu vyšších studií a Sheffield Business School. Po roce 1990 pracoval jako programátor. V letech 1992 až 1996 zastával post obchodního ředitele firmy Proxima. Od roku 1996 byl zaměstnán v Hutním projektu Frýdek Místek a.s., v roce 1999 se stal generálním ředitelem. V letech 2003 až 2005 působil ve funkci náměstka ministra průmyslu a obchodu pro oblast nerostných surovin, energetiky a hutnictví. Od roku 2005 byl předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Působil ve statutárních orgánech řady firem včetně společnosti ČEZ, a.s. V květnu 2009 byl jmenován ministrem vnitra ve vládě Jana Fischera. V roce 2010 byl za ČSSD zvolen poslancem Parlamentu ČR, po neshodách s novým vedením strany v březnu 2011 rezignoval. Od roku 2010 je opět členem statutárních orgánů několika společností, od roku 2011 je místopředsedou představenstva a generálním ředitelem Vítkovice NP a.s. a Vítkovice Power Engineering a.s. Kvůli nesouhlasu s prezidentským kandidátem Jiřím Dientsiberem vystoupil na začátku roku 2013 z ČSSD.

V jaké fázi je nyní Vaše jmenování do funkce honorárního konzula Turecka v Česku?

Jmenování bylo odsouhlaseno českým Ministerstvem zahraničních věcí a momentálně je to na schválení turecké vlády. Jak dlouho tento proces bude trvat, nevím. Ale podle mých informací by mělo jít spíše o týden než měsíce.

Co je vlastně hlavní náplní práce honorárního konzula?

Honorární konzul Turecka v Česku je (obvykle) český občan mající kladný vztah k Turecku, s dobrými obchodními vztahy s tureckými partnery a s potenciálem pomoci tureckým občanům, kteří se dostanou do nesnází v ČR. Očekává se od něj pomoc při rozvoji obchodních vztahů mezi oběma zeměmi, zejména pomoc při navázání obchodních kontaktů tureckých firem na daném území. V mém případě na Ostravsku. Funkce je čestná a neplacená. Očekává se, že funkce bude využita k podnikání. Firma honorárního konzula má dokonce jisté výhody, například může využívat výhod diplomatické pošty a má i některé jiné výhody.

A naopak, náš konzul v Turecku?

Konzul České republiky v Turecku je diplomat, zaměstnanec Českého státu. Podnikat pochopitelně nesmí.

Podle příručky... „Stát zřizuje honorární konzuláty ve státech nebo územích, kde nemá dostatečné vlastní diplomatické zastoupení.“ Turecko v Česku nemělo silné diplomatické zastoupení?

Vídeňská úmluva o diplomatických stycích (článek 27)

Úřední korespondence mise je nedotknutelná. Pod úřední korespondencí se rozumí veškerá korespondence mající vztah k misi a jejím funkcím. Diplomatická pošta nesmí být otevřena ani zadržena. Zásilky představující diplomatickou poštu musí být opatřeny zřetelným vnějším označením, že jde o diplomatickou poštu a mohou obsahovat pouze diplomatické písemnosti nebo předměty určené k úřednímu použití. Diplomatický kurýř, který bude vybaven úředním dokumentem označujícím jeho postavení a počet zásilek představujících diplomatickou poštu, bude chráněn přijímajícím státem při výkonu svých funkcí. Požívá osobní nedotknutelnosti a nesmí být žádným způsobem zatčen ani zadržen. Vysílající stát nebo mise mohou určovat diplomatické kurýry ad hoc. Diplomatická pošta může být svěřena kapitánu civilního letadla přistávajícího na dovoleném vstupním letišti. Kapitán bude vybaven úředním dokumentem označujícím počet zásilek představujících diplomatickou poštu, avšak nebude považován za diplomatického kurýra. Mise může poslat jednoho ze svých členů, aby převzal přímo a volně diplomatickou poštu od kapitána letadla.

Kde budou zřízeny honorární konzuláty, je na rozhodnutí příslušného státu a to po souhlasu státu hostitelského. Dnešní velvyslanec Turecka v ČR je sice velmi aktivní, ale chce dále zintenzivnit obchodní výměnu mezi státy. Proto hodlá zřídit několik honorárních konzulátů, mimo Ostravu například i v Brně.

Co podle Vás stojí za tak významným ekonomickým růstem této země?

Za rozvojem Turecka stojí to, že má vládu, která se o rozvoj země stará. Asi jako v Česku za vlády Miloše Zemana. Náplní práce podle mých představ je kontaktovat turecké firmy a snažit se jim pomoci dostat se s výrobky na český trh. V mém případě to budou pochopitelně zejména firmy strojírenské.

Úspěch v Turecku podmiňují i vazby na různé „rodinné klany“.

V Turecku bývají vlastníky velkých firem jednotlivci. Řídí je potom ve spolupráci se svými rodinnými příslušníky. Nevidím v tom žádný

rozdíl oproti České republice. Několik takových vlastníků znám a jsou to obvykle velice příjemné lidi.

Myslíte si, že by se čeští subdodavatelé měli spíše zaměřit na to, dostat se na trh samostatně nebo jako součást nějakého konsorcia?

To jsem nikdy nezkoumal. Snažím se, aby Vítkovice na tureckém trhu uspěly samostatně, a myslím, že se nám dílo daří. Jak jsou nebo nejsou úspěšné ostatní firmy, popravdě nedovedu posoudit.

Jak konzul spolupracuje např. s Czech Trade nebo jinými organizacemi?

Spolupráce s CzechTrade pro mne významná asi nebude, protože oni dělají v Turecku to, co já mám dělat pro Turky v Česku. Takže se asi budeme mýjet. Naopak spolupráci s tureckými institucemi očekávám poměrně úzkou. Na ambasádu se jistě obracím turecké firmy s žádostmi o kontakty a já bych měl být ten, který bude na získávání kontaktů spolupracovat.

Chápete tuto pozici i jako obchodní záležitost nejen pro Česko, ale i pro svou „mateřskou firmu“?

Tuto pozici určitě chápu jako obchodní jak pro Vítkovice, tak i pro sebe. Česko může profitovat z rozšíření konkurence na našem trhu.

Vítkovice jsou v Turecku určitě dobře zapsány.

Ano. Stavba elektrárny Yunus Emre 2 × 145 MW je bezpochyby největším českým exportním projektem posledních let. Projekt postupuje dobře, byť problémy u akce za mnoho miliard nastávají vždy. Jsem si jist, že projekt dopadne ekonomicky, technicky i časově pro Vítkovice i pro investora dobře a elektrárna začne dodávat elektřinu v průběhu roku 2014. Úspěch této akce bude odrazovým můstkem k dalším podobným projektům, kterých se v Turecku rýsuje několik.

V čem spatřujete největší specifikum tureckého trhu?

Turecký trh je velmi odlišný od našeho. Největší specifikum, na které v naší civilizaci nejsme zvyklí, je neustálé smlouvání. To platí nejen na trhu, ale i při kontraktech typu dodávky elektrárny.



Akkuyu - maketa jaderné elektrárny



Model první turecké jaderné elektrárny Akkuyu

Dlouhá jednání, která my považujeme mnohdy za únavná a zbytečná, jsou v Turecku pevnou součástí kultury a je potřeba je akceptovat. Na druhou stranu jde však i o největší výhodu spolupráce. Většinu problémů, které u každé akce vznikají, lze nakonec vyjednat k oboustranné spokojenosti.

Prostě když má člověk trpělivost a chce se dohodnout, nakonec se dohodne.

Říká se, že pokud chcete získat zakázku v Turecku, musíte zaměstnat určité množství místních?

Podle místních pravidel máte mít na jednoho českého zaměstnance pět tureckých. Existují ale výjimky. Navíc lze situaci vyřešit tím, že najmete turecké firmy například na stavební práce a na montáže. Tito zaměstnanci se pak započítávají do celkové kvóty.

Co byste doporučil firmám ve směru financování tureckých projektů...

Vstup na turecký trh jednoduchý není. I my, investor, který se na teritoriu pochybuje již delší dobu, občas potřebujeme využít služeb konzultačních firem. Většinou volíme velké mezinárodní firmy. Radí nám ve věcech daní, cel, pracovních povolení a podobně. Jejich využívání určitě doporučuji. Pro první kontakt bych se na ně ale určitě nespolehal. To si musí každý odpracovat sám. Trvá to dlouho a je to drahé, ale určitě to stojí za to!

Stanislav Cieslar

Oroštujte to!

Dodáváme podlahové rošty na klíč.
 Využijte možnosti objednávat typizované rošty na internetu: www.e-rosty.com


 Člen České asociace
 ocelových konstrukcí

TENZONA s.r.o.
 Novoveská 101
 709 00 Ostrava

Ostrava
 596 622 204

Jihlava
 567 302 098

Přerov
 585 313 670


obchod@tenzona.cz, www.tenzona.cz