



## INTERVJU

DENIS VUKOREPA, predsjednik Uprave Luke Rijeka:

# Posao s Filipincima odskočna je daska za naše daljnje investicije

razgovarali EDIS FELIĆ i GORAN LITVAN  
 lider@liderpress.hr

**U** subotu potpisani ugovor između Luke Rijeka i filipinskoga brodarskog operatora International Container Terminal Services (ICTS) o strateškom partnerstvu dopokapitaliziranjem tvrtke Jadranska vrata (tvrtke kćeri Luke Rijeka) otvorio je nove mogućnosti u razvoju kontejnerskog poslovanja te budućih investicija vezanih uz Luku. Ujedno bi mogao učvrstiti poziciju predsjednika Uprave Denisa Vukorepe kojem drugi petogodišnji mandat istječe 2012. Kako mu je Luka Rijeka dio obiteljske tradicije (djed radio 1913., otac je doživio mirovinu, kao i velik broj rođaka), a prvo radno mjesto u Luci 1988. bilo mu je prebacivanje vreća, ne treba sumnjati da osim sudjelovanja u razvoju Luke ima i osobnih motiva produljiti mandat pošto je prošao sve faze radnog procesa.

#### • Kako je izabran filipinski ICTS uz jače igrače iz Hamburga i Roterdama?

- Prema koncesijskom ugovoru s Lučkom upravom Rijeka i obvezama prema Svjetskoj banci, prema čijoj smo proceduri odabrali i konzultanta, u lipnju prošle godine izvršili smo pretkvalifikaciju tako što smo izdvojili samostalne terminalske operatore kako bismo izbjegli dominaciju jednog brodarara, spriječili njihovu međusobnu konkurenciju i svima osigurali jednake uvjete na kontejnerskom

terminalu Brajdica. Znači, tražili smo one operatore koji mogu imati ugovore sa svima. Poslali smo 11 poziva, odazvalo ih se osam, od kojih smo izabrali pet, a od njih obvezujuću ponudu dostavila su tri. Sve tri ponude bile su slične što se tiče poslovnih planova u smislu povećanja količine prometa i investicija, ali i u financijskom smislu. Zatražena je dodatna financijska ponuda, a od pripjelih najpovoljnija je bila ključ za odabir strateškog partnera.

#### • Što ste tražili?

- Tražili smo ponudu za jedan posto dionica Luke Rijeka jer da bi dokapitalizirali Jadranska vrata, morali su imati dionicu i minimalno ulaganje od 54 milijuna eura tijekom koncesijskog razdoblja. U tom pripetavanju ICTS je dao najveću ponudu od 92,9 milijuna kuna za jedan posto dionica, uplatu od 15 milijuna eura odmah u tvrtku za dokapitalizaciju i investicije u modernizaciju terminala koje premašuju 70 milijuna eura. No ništa nije bilo gotovo sve dok se nije potpisao ugovor. ICTS je postao samo preferirani strateški partner, a da pregovori s takvim partnerom nisu uspjeli, išlo bi se u pregovore s drugim kandidatom po redu. Dakle, do kraja smo imali tri dobre opcije i nitko nije imao primjedbu, što je dokaz da i mi možemo biti transparentni.

#### • O koliko je novca riječ?

- Temeljni kapital Jadranskih vrata je 11,8 milijuna kuna, koji je znatno povećan spomenutim uplatama i kad sve to zbrojite, s minimalnom investicijom od 70 milijuna eura ukupna investicija

iz ovog ugovora prelazi 100 milijuna eura. Mislim da je to jedan jako dobar posao.

#### • Zašto se prodavalo 51 posto?

- U prvoj smo fazi razmišljali da zadržimo 51 posto, a oni 49, ali tko bi se onda javio. Postigli bismo puno manju cijenu i napokon vrlo bi se brzo dokapitalizacijom izgubilo tih dva posto jer je to teško zaustaviti. S tih dva posto postigli smo cijenu iznad očekivanja. Ovdje valja reći da oni nisu vlasnici nijednoga četvornog metra jer je to pomorsko dobro, nego samo onoga što budu investirali. Osim toga oni nisu ušli u Luku Rijeka, kako to mnogi misle, već samo u 30 posto njezina prometa, a to je kontejnerski terminal. A od tih 30 posto zadržali smo pola i dobili velika financijska sredstva.

#### • Nije li zapravo najveća vrijednost ugovora u osiguranju prometa?

- Svakako. Kad netko investira u prvom koraku 200 milijuna kuna, interes mu je to što prije vratiti, ostvariti profit i početi s razvojnim projektima. Sve tri kompanije procijenile su sličan promet, između 450 tisuća i 550 tisuća TEU, što znači da je on realan. Imamo zainteresirane kompanije i za ostalih osam terminala i na tome ćemo raditi nakon realizacije ovog ugovora. Htjeli smo najprije napraviti jedan dobar posao i sad će ići lakše.

#### • Koliko zapravo ICTS može konkurirati velikim operatorima?

- Najviše se širio u posljednjih deset godina. U Europi imaju jedan terminal Gdynia u Poljskoj i žele još jedan terminal u Europi.

Imamo zainteresirane kompanije i za ostalih osam terminala i na tome ćemo raditi nakon realizacije ovog ugovora. Htjeli smo najprije napraviti jedan dobar posao i sad će ići lakše



• **Potkraj prošle godine bilo je najava da ćete ostati bez brodskih linija Azija - Adriatic Express koje su uveli neki azijski brodari te će promet usmjeriti prema Kopru i Trstu. Što se na kraju dogodilo?**

- Ništa, kao što smo i najavljivali. Teret koji je planiran riječkim tranzitom ostaje, pa ako neki brod iz svog razloga preskoči luku, taj teret preuzme drugi koji samo čeka. Dakle, mislim kako je realno očekivati da ćemo postati najveća luka u sjevernom Jadranu nakon ovog ugovora. Ono što je bitno, socijalna prava ostala su na sadašnjoj razini, što smo također tražili, a ICTS je preuzeo obvezu da uz sadašnjeg 21 radnika u Jadranskim vratima za šest mjeseci zaposli još 80 radnika na neodređeno vrijeme. Povećanjem prometa možemo očekivati da će u vrlo kratkom vremenu tvrtka Jadranska vrata zapošljavati oko 200 ljudi.

• **Nedavno je odlučeno da će radnici dobiti 23 posto od 85 posto koliko ima država. Slijedi li privatizacija Luke i na koji način?**

- Luka Rijeka, koja će se reorganizirati u holding, ima gotovo 500 tisuća četvornih metara nekretništva i one će uvijek ostati u njezinu vlasništvu te će se samo moći iznajmljivati. Kad bismo to prodali, izgubili bismo obiteljsko srebro, pa će to ići po modelu Jadranskih vrata. U tijeku su već i neki razgovori.

• **Rijeka ovako postaje filipinska uvozna luka za Hrvatsku i regiju. Hoćete li napraviti nešto da Rijeka postane izvozna luka?**

- To je problem u svim europskim lukama jer svaki brod želi imati povratni teret. Kina sada izvozi sve, a Europa vrlo malo, ali će se, uvjeren sam, taj postotak u korist Europe povećati.

• **Posljednje dvije godine prihodi su vam padali po desetak posto, ali je pogotovo u siječnju na Zagrebačkoj burzi vrijednost dionica rasla do 30 posto. Je li nagovještaj ugovora utjecao na rast vrijednosti dionice i koju bi vrijednost mogla dostići?**

- Svakako je da je najava strateškog partnera utjecala na rast vrijednosti, no ne bih htio spekulirati. Međutim, ovi strateški partneri koji donose know-how, investiciju, promet, povećanje socijalnih prava mogu samo povećavati vrijednost tvrtke.

• **Koliki su bili prihodi prošle godine?**

- U konsolidiranom izvještaju 211,3 milijuna kuna ➡

## INTERVJU

## DENIS VUKOREPA, predsjednik Uprave Luke Rijeka

➤ i pad je posljedica pada prometa, i to isključivo na terminalu za rasute terete. To je rudača za proizvodnju željeza, ugljen za termoelektre, a s obzirom na to da je trebalo manje energije, neke su termoelektre radile manjim kapacitetom. Ali 2010. imali smo lagani rast kontejnerskog prometa, a imamo i rast generalnog tereta, tj. rezane građe, željeza, osim posljednja dva mjeseca zbog problema u sjevernoj Africi. Mjerama štednje uspjeli smo to amortizirati.

• **Ali i dobit je jako pala, više od 90 posto.**

- Sve su to relativne stvari, nikad nismo ni imali veliku dobit zato što imamo velike fiksne troškove, smješteni smo na više lokacija, a svaka od njih je luka za sebe. Likvidni smo i obveze ispunjavamo, što je ključno u vrijeme recesije. Posljednjih nekoliko godina nismo imali potrebe dizati kredit da bismo popravili likvidnost i tu vidim naš uspjeh.

• **No počeli ste i s investicijama. ICTS je najavio 550 tisuća kontejnerskih jedinica na godinu, a koliki će biti kapacitet Luke Rijeka kad se završi infrastrukturni prsten?**

- Više od milijun jedinica kad se završi Cargo centar Zagreb, nizinska pruga od Rijeke do Botova i Zagrebačka obala. Posljednja će imati takve tehničke karakteristike da će moći primiti najveće brodove zadnje generacije.

• **Kad će to biti?**

- Brajdica će se završiti 2013., a Zagrebačka obala najkasnije do 2017.



• **A koliki su troškovi?**

- Vrijednost investicije Zagrebačke obale u I. fazi iznosi 100 milijuna eura. U kontejnerski terminal Brajdica bit će investirano 47 milijuna eura, a uključuje dva kontejnerska mosta koja su instalirana u sklopu projekta Samsung 2002. godine i produženje obale koje upravo traje.

• **Tko će raditi Zagrebačku obalu. Ima li mjesta za hrvatske kompanije?**

- Ovih će se dana raditi natječaj, ali evo, GP Krk i Vijadukt već rade na Brajdici, pa zašto i tu ne bi radile hrvatske tvrtke.

• **Što je s pregovorima s Mađarima o carini?**

- Gotovo smo postigli uvjete u kojima posluje

Luka Koper, a koja je dio EU. No nije samo problem s Mađarima; i za ostatak EU cijelo vrijeme radimo u nekonkurentnim uvjetima jer luka nije u sustavu EU, pa na granicama imamo problema. Od lipnja će carinska procedura za Rijeku i Kopar te ostatak EU biti identična i u tom transportnom dijelu to će biti kao da smo već dio EU.

• **U koje sve zemlje idu kontejneri iz Rijeke?**

- U najveći dio bivše Jugoslavije i manjim dijelom u Mađarsku, što je 70 posto, ostalo ide u Hrvatsku. Ali s ovih 550 tisuća jedinica otvaramo Mađarsku, Češku, Slovačku, južnu Poljsku.

• **Što je s terminalom Leget u Srijemskoj Mitrovici**

- Ovo potpisivanje u subotu daje nam puno pravo da počnemo s tom pričom. Infrastruktura je pripremljena, prebacili smo stroj, imenovali smo direktora i sad možemo reći da Leget puštamo u promet u sljedećih mjesec dana. Kapacitet je 20-ak tisuća kontejnerskih jedinica, ali prostor je dosta kvalitetan i postoji mogućnost širenja. Zamišljeno je da imamo direktan vlak Rijeku - Leget, terminal 20 kilometara preko granice, tu se roba skladišti i kamionima odvozi na krajnja odredišta.

• **A budući terminal na Krku?**

- Krk je kao lokacija u planu nakon 2025. Nakon Brajdice i Zagrebačke obale to je treća potencijalna lokacija, što u perspektivi ide prema drugom milijunu kontejnerskih jedinica. ■

## Konkurenti će zajedno privlačiti brodove

### JADRANSKE LUKE DOSTIŽU SJEVER EUROPE PO TEHNOLOGIJI

• **Što će se dogoditi sada s jadranskim lukama. Hoće li se promet povećati ili će Rijeka uzeti nekom dio kolača?**

- Naša najveća konkurencija je Luka Koper koja nam je 90-ih uzela dio kolača, u startu 80 tisuća kontejnerskih jedinica. Iskoristila je ratnu situaciju. U posljednjih nekoliko godina svjetski brodari prate razvoj luka Rijeku, Koper i Trst. Svako toliko imate novu liniju u sjevernom Jadranu. Prepoznali su da je Luka

Koper investirala i da je svoj ciklus završila, da je Luka Rijeka započela ciklus investicija i da ide u strateško partnerstvo, da Luka Trst ide u investicije, shvatili su da će se ovdje za pet godina dogoditi nešto što će biti jednako onom što je na sjevernim europskim lukama. Ne govorim po količinama, nego po tehnologiji i kvaliteti servisa. Borit ćemo se za dio tereta koji prirodno gravitira terminalu Brajdica, ali ćemo svi zajedno prebaciti dio tereta sa sjevernih europskih luka.