

# VREME

*Klub dobrih poslovnih ideja*

# USPEHA!

REDOVNI PODLISTAK NEDELJNIKA "VREME", IZLAZI SVAKOG PRVOG ČETVRTKA U MESECU

**IRIS DŽEBA, LENOVO**

Tehnologija  
bolja od  
konkurentske

**ALEKSANDER GRUNAUER, GIZ**

Poboljšati  
naplatu  
poreza

**BORIS STEVIĆ, SOGELEASE**

**Lizing – šansa  
za privredni  
rast**

Foto: A. Andić

**Intervju: Boris Stević, predsednik Izvršnog odbora Sogelease**

# Lizing – šansa za privredni rast

“Uz promenu regulative i rad na dodatnoj prepoznatljivosti prednosti lizinga za finansiranje privrede, naročito malih i srednjih preduzeća, postoji osnova za dalje napredovanje”

Kada je Sogelease osnovan 2005. godine, bio je među prvim lizing kućama u Srbiji koja je dobila zvaničnu licencu NBS po tada, novim propisima. Ove godine, Sogelease čiji je osnivač sa 100 odsto kapitala Societe Generale banka, obeležava deset godina postojanja. Ovo je bio i povod za razgovor sa Borisom Stevićem, predsednikom Izvršnog odbora Sogelease, u kome se, osim na poslovanje kompanije u kojoj radi, osvrnuo i na trenutno stanje tržišta lizinga u Srbiji, na neophodne izmene Zakona o lizingu, kao i na prednosti koje lizing ima u odnosu na druge načine finansiranja.

**“VREME”: Sogelease Srbija ove godine obeležava 10 godina od osnivanja. Na koji način se menjalo lizing tržište u Srbiji, koje su to ključne tačke za ovih 10 godina? Šta se menjalo u poslovanju kompanije Sogelease u istom periodu?**

**BORIS STEVIĆ:** Kad posmatramo deceniju iza nas, možemo reći da je bila intenzivna i dinamična. Naše putovanje počelo je 2005. godine, kada nas je osnovala Societe Generale banka kako bi tržištu ponudila usluge finansijskog lizinga. Već nakon pet godina postali smo jedna od pet vodećih lizing kuća u Srbiji, a danas se možemo pohvaliti činjenicom da smo lider na tržištu finansijskog lizinga. Uspeh dugujemo dobrim strateškim potezima, ali i našem pristupu prema klijentima koji odlikuju kvalitetna usluga i efikasnost.

Kada je reč o celokupnom lizing tržištu u Srbiji, ono je znatno raslo od njegovih početaka 2004. pa sve do svetske ekonomske krize 2008. godine. Ona je svakako uticala na to da se vrednost tržišta prepovoli tj. bila je prelomna tačka kada je tržište doživelo nagli pad. Ipak, ima razloga za optimizam jer i nakon toga, iz godine

u godinu, trend beleži blagi rast. Moramo imati u vidu i da je tržište lizinga u Srbiji veoma mlado, u poređenju sa nekim evropskim zemljama gde je lizing prisutan više decenija. Tako da su u proteklih deset godina svi igrači na domaćem tržištu mogli mnogo da nauče, i sada vidimo u kom pravcu treba nastaviti, koje mere je potrebno preduzeti, na čemu zajednički radimo kroz Asocijaciju lizing kompanija Srbije.

**Sa kakvim poslovnim rezultatima ulazite u drugu deceniju postojanja?**

Ono na šta smo ponosni jeste činjenica da je naše tržišno učešće tokom ovih deset godina konstantno raslo. O uspehu koji smo postigli dovoljno govore brojke – 2006. godine tržišno učešće je iznosilo 1,5 odsto, a danas je udesetostučeno i iznosi 15,19 odsto što nas stavlja na prvu poziciju kada je reč o finansiranom iznosu putem finansijskog lizinga. Lideri smo u finansiranju putničkih automobila sa 20,43 odsto, kao i u finansiranju poljoprivredne mehanizacije sa 25 odsto tržišnog učešća. Vrlo smo zadovoljni ovim rezultatima i zahvalni klijentima na poverenju koje nam ukazuju, kao i našem timu na posvećenosti i energiji.

**Nedavno je Asocijacija lizing kompanija Srbije (ALCS), čiji ste i vi član, zajedno sa EBRD-om i USAID-om inicirala izmene zakona o finansijskom lizingu. Šta bi, po vama, trebalo izmeniti i zašto?**

Za dalji rast tržišta neophodno je promeniti regulativu, tj. Zakon o lizingu, za šta se snažno zalažemo. Pre svega važno je omogućiti da jedna kompanija može da se bavi i finansijskim i operativnim lizingom. To bi u znatnoj meri olakšalo poslovanje, pojednostavilo procedure i smanjilo troškove. Takođe, potrebno je da se Zakon uskladi sa regulativom EU, da se liberalizuje,

između ostalog i da se omogući da se uvrste i drugi proizvodi u poslovanje lizing kompanija. Relaksiranija politika obezbedila bi unapređenje poslovanja svih učesnika na tržištu i omogućila njegovo dalje napredovanje.

**Prilikom iniciranja izmene zakona, pomenuto je i da je nedovoljno iskorišćeno učešće lizinga u procesu javnih nabavki, te da bi se na ovaj način znatno smanjila potencijalna korupcija u javnim nabavkama. Možete li da kažete nešto više o tome koje bi bile koristi i na koji način treba iskoristiti lizing u ovim situacijama?**

Lizing još nije dovoljno iskorišćen kao sredstvo finansiranja u procesu javnih nabavki. Njegove prednosti su ne samo jednostavan proces odobrenja i povoljni uslovi, već i transparentnost poslovanja, jer je lizing specifičan po ulaganju u osnovna sredstva. Dakle, sama činjenica da je predmet koji se finansira poznat, čini proces javne nabavke transparentnim. Ovo su prepoznale mnoge razvijene države Evrope, kao i zemlje u okruženju, te bi svakako ovaj model trebalo razvijati i kod nas. Generalno, lizing kao proizvod direktno podržava realan rast privrede upravo zahvaljujući činjenici da podržava ulaganje u osnovna sredstva.

Dodao bih i da je važno da država razmotri mogućnost da uključi i lizing u subvencionisane programe Vlade kako bi unapredila privrednu aktivnost. Na ovaj način obezbedio bi se ravnopravan tretman svih vidova finansiranja.

**Prema izveštaju NBS, broj zaposlenih u sektoru finansijskog lizinga u Srbiji se od 2009. smanjio za oko 12 odsto. Iz istog izveštaja vidi se da je bilansna suma svih davalaca lizinga ispod dva odsto bilansne**



Foto: A. Andić

**sume bankarskog sektora. Kada se priča o bankarskim uslugama, često se kaže da su one u Srbiji veoma nerazvijene. Šta onda može da se kaže o sektoru finansijskog lizinga? Kako komentarišete ove brojke i, po vama, kako će se one kretati u narednih pet godina?**

Činjenica je da je tržište lizinga do svetske ekonomske krize bilo u znatnom porastu. Ukupna finansirana vrednost u 2008. godini bila je 475 miliona evra, dok je već sledeće godine pala na 195 miliona evra. Sigurno je da se to posledično odrazilo i na broj zaposlenih u sektoru finansijskog lizinga.

Takođe, učešće lizinga u finansiranju privrede i fizičkih lica u Srbiji iznosi svega dva odsto, a u razvijenim zemljama oko 20 odsto. Taj podatak je jasno ogledalo stepena razvijenosti srpske privrede i poslovnog

ambijenta, ali i stepena korišćenja usluga lizinga kako od strane države tako i od klijenata. U razvijenijim zemljama više se i ulaže, te i lizing ima osnova da podrži sve segmente u većem obimu.

Ipak, podaci nam govore da tržište beleži blagi rast, te vidimo potencijal lizinga u periodu pred nama. Uz promenu regulative i rad na dodatnoj prepoznatljivosti prednosti lizinga za finansiranje privrede, naročito malih i srednjih preduzeća, postoji osnova za dalje napredovanje.

**U prvoj polovini 2015, ukupan rezultat celog tržišta finansijskog lizinga (pre oporezivanja) bio je veći od 170 miliona dinara, dok je u 2014. zabeležen negativan rezultat od skoro milijardu dinara. O čemu je reč, odakle ovolika promena – da li je reč o poplavama i(li) o nečemu drugom?**

Svakako da su i poplave imale veliki uticaj na celokupnu privredu. Situaciju su dodatno izazvala nenaplativa potraživanja iz prethodnog perioda. Ona su svakako povezana sa privrednim sektorom, pa se svaka stagnacija, recimo u putarskoj i građevinskoj industriji, odražava i na druge učesnike na tržištu, pa samim tim i na lizing.

**Koje su prednosti lizinga u odnosu na klasične vidove finansiranja?**

Pre svega, nisu potrebna dodatna obezbeđenja zbog vlasništva nad predmetom lizinga, kao i brz i jednostavan proces odobrenja. Lizing je zbog svega toga idealan i za preduzeća na početku njihovog osnivanja, a to je još jedan benefit u odnosu na klasične vidove finansiranja namenjene preduzećima sa dužim stažom.

Takođe, kako bismo ponudu prilagodili potrebama i mogućnostima naših klijenata, specijalizovani smo u različitim industrijskim granama. Na ovaj način, kroz prilagođenu ponudu, klijentima omogućavamo varijabilan plan otplate u zavisnosti od sezone različitih industrija i grana, kao i finansijskih potreba klijenata, olakšavajući im tako otplatu u mesecima smanjene poslovne aktivnosti i priliva sredstava.

**U kojoj meri iskustvo Grupe čiji ste deo možete da primenite i na tržište Srbije?**

Smatramo da je to što smo deo svetske grupacije, Societe Generale Leasing Solutions, koja je i vodeća lizing grupacija u Evropi, sa ukupnom produkcijom od 13,9 milijardi evra i 391 hiljadom lizing ugovora u prethodnoj godini, velika stvar za nas i za naše klijente. Naime, ne samo da možemo da im ponudimo povoljnije uslove kao rezultat ugovora koje imamo sa internacionalnim dobavljačima na globalnom nivou, već imamo i ogromno znanje koje možemo da iskoristimo na domaćem tržištu.

**Kakvi su vam planovi za naredni period?**

Kada lestvicu podignete visoko, održati je na istom nivou predstavlja pravi izazov. Mi mu se radujemo i rezultate koje smo ostvarili posmatramo kao podstrek za neke buduće uspehe kroz koje ćemo nadalje podržati rast privrede. Smatramo da je za uspeh potrebno vreme, ali i, s druge strane, da sa dovoljno znanja i energije, svako vreme, ma koliko bilo teško, može biti pravo vreme za uspeh.



**Intervju: Iris Džeba, izvršni direktor Lenovo Enterprise Business Group u EAST regiji**

# Tehnologija bolja od konkurentske

“Strategija kompanije Lenovo jeste da postane lider na tržištu x86 servera, tako što će investirati u razvoj i plasiranje IT rešenja i samim tim oblikovati sledeću generaciju data centara”

Tokom prošle nedelje, kompanija Lenovo predstavila je svoju ponudu hardverskih rešenja u Srbiji. Lenovo je klijentima predstavio System x i Think servere, koji klijentima obezbeđuju neophodnu infrastrukturu kao i kvalitet koji im omogućuje besprekorno poslovanje sa minimalnim vremenom prestanka rada. Lenovo je rangiran kao treća kompanija na svetu kada je reč o serverima, a njenu ponudu, osim x86 servera, obuhvataju storage sistemi, mrežna oprema, softverska rešenja, kao i usluge. Ovim povodom, intervjuisali smo Iris Džebu koja je postala izvršni direktor u IBM-u 2013. godine na poziciji Sales Managera za System x i Pure Systems u CEE regiji, a 2015. godine, u sklopu Lenovo akvizicije, preuzela je funkciju izvršnog direktora Lenovo Enterprise Business Group u EAST regiji.

**“VREME”: Recite nam nešto više o ponudi servera kompanije Lenovo.**

**IRIS DŽEBA:** Bitno je da se naglasi da portfolio Lenovo proizvoda ne čine samo serveri. Lenovo raspolaže jednim od najraznovrsnijih portfolija u IT industriji i to našim klijentima obezbeđuje brojne pogodnosti. Lenovo može da zadovolji praktično sve njihove IT potrebe. Nudimo računarska, skladišna i mrežna rešenja i usluge koje povezuju data centre i mobilne uređaje, dok nam partnerstva sa brojnim kompanijama iz IT industrije omogućuju da dodatno proširimo dijapazon ponude. Lenovo je među četiri najbolja proizvođača x86 servera, kao i jedini proizvođač koji pravi blejld servere sa osam slotova, ima u ponudi mobilne telefone i kompletnu liniju sistema za data centre.

**Koje proizvode biste izdvojili iz vaše ponude? Šta je ono što vas izdvaja od konkurencije?**

Dozvolite mi da holistički odgovorim na ovo pitanje i da se fokusiram na sam pristup koji kompanija ima kada su u pitanju proizvodi. Za razliku od naših najvećih konkurenata, Lenovo u svom vlasništvu nema softverske kompanije i otvoren je po pitanju saradnje i partnerstva sa vodećim kompanijama iz IT industrije. Upravo zbog toga, klijenti Lenova imaju koristi od ovakvog pristupa kompanije koji im omogućuje da unapređuju i menjaju svoje IT sisteme po potrebi. Konsultantska grupa iz Bostona rangirala je Lenovo među prvih 25 kompanija, kada je reč o inovacijama. Poznato je da smo, zahvaljujući kontinuiranom ulaganju u istraživanje i razvoj, u prošlosti nebrojeno puta bili lideri u IT industriji u plasiranju novih rešenja. To je ujedno i misija kompanije Lenovo i ona je zaslužna za inovativni pristup u svim segmentima, uključujući servere i skladišne sisteme. Htela bih još da dodam da svi naši klijenti imaju koristi od ovakvog načina poslovanja. Zbog velike kupovne moći, Lenovo poseduje adekvatan distributivni lanac i odlikuju ga proizvodna i operativna efikasnost, što mu omogućuje brzu isporuku tehnologije na nivou koji zahtevaju sve kompanije.

**Koje proizvode ste plasirali na tržište ove godine? Šta možemo da očekujemo od Lenova u bližoj budućnosti kada je reč o serverima?**

Ova godina bila je veoma značajna za Lenovo – ne samo da je System x poslovna jedinica sa uspehom integrisana u poslovanje kompanije, već su uspešno izvršeni akvizicija, reorganizacija i usaglašavanje brenda Motorola u okviru segmenta za mobilne telefone. Osim toga, u ovoj godini prikazani su i neki veoma zanimljivi proizvodi koji predstavljaju osveženje u oblasti servera i skladišnih sistema, od kojih je možda

najvažnije izdvojiti novu ponudu skladišnih sistema visokih performansi koja je namenjena malim i srednjim preduzećima, a predstavljena je u junu ove godine. Lenovo Storage S2200 i S3200 skladišni sistemi kreirani su tako da korisnicima pruže jednostavnost, skalabilnost, brzinu i dostupnost, uz jednostavnu mogućnost integracije u bilo koje mrežno okruženje.

Takođe, ovog novembra smo najavili strateško partnerstvo sa kompanijom Nutanix. Zajedničkim snagama kreiraćemo ponudu hiperpovezanih proizvoda koji će integrisati računarske i skladišne komponente, kao i virtualizaciju, u uređaje bazirane na x86 tehnologiji, a u formi scale-out klastera. Ova tehnologija data centara nove generacije u velikoj meri će pojednostaviti računarsku, skladišnu i virtualnu složenost data centara svih veličina.

U oktobru smo objavili saradnju sa kompanijom Red Hat sa ciljem da obezbedimo moćnu IT infrastrukturu, kao i nove mogućnosti za automatizaciju i upravljanje sistemima, uključujući Red Hat korporativnu Openstack platformu za Linux® kao i Cloud platforme. Oslanjanjem na otvorene i fleksibilne eko-sisteme radi lakše integracije na postojeću infrastrukturu, Lenovo serveri, skladišni sistemi i mrežne usluge u kombinaciji sa Red Hat softverom korisnicima obezbeđuju kompetitivnu i efikasnu cloud platformu.

Upravo ova partnerstva omogućiće nam da nastavimo da se razvijamo u budućnosti, ali vas molim za razumevanje s obzirom na to da u ovom trenutku nisam u mogućnosti da otkrivam detalje o budućim akvizicijama i partnerstvima. Jedino što mogu da vam kažem jeste da ovo sigurno nije kraj našim partnerstvima sa kompanijama iz IT industrije i da ih možete očekivati u budućnosti.

### Da li biste mogli da objasnite razliku između System x i Think servera?

ThinkServer i System x serveri se međusobno dopunjuju. Portfolio ThinkServer proizvoda je prevashodno fokusiran na mala i srednja preduzeća, dok je System x namenjen velikim korporacijama i korisnicima koji koriste data centre u poslovanju.

ThinkServer proizvodi nude neverovatan unutrašnji skladišni kapacitet, što znači da klijent može da bira između velikog broja različitih konfiguracija. Takođe bih naglasila da troškovi hlađenja data centara mogu biti veći od troškova napajanja same IT opreme. Dinamičan ekološki dizajn pojedinih ThinkServer modela omogućuje im da rade u kontinuitetu na temperaturi od 45 stepeni celzijusa, pri čemu to ne utiče na njihovu pouzdanost. Pored smanjenja troškova i uštede koju će korisnici osetiti usled smanjenja potrošnje električne energije na regulisanje temperature, ovaj dizajn će omogućiti serveru da održava porast temperature u normalnim granicama, a da to ne utiče na njegove performanse. Lenovo Think serveri su vodeći u IT industriji kada je reč o ispunjavanju ovog standarda.

### Da li ste zadovoljni poslovanjem u Srbiji? Kakve rezultate očekujete do kraja godine?

Naš ovogodišnji moto je "Never stand still" (Nikad ne miruj). Zadovoljni smo i imamo visoke ambicije. Naša fiskalna godina se završava 1. aprila, tako da je još rano da pričamo o godišnjim rezultatima.

### Koje industrije u Srbiji najviše koriste vaše servere? Da li se većina servera može koristiti u svim industrijskim granama, ili su različiti modeli kreirani za specifične industrije tj. kompanije?

Uopšteno govoreći, x86 serveri jesu sistemi za opštu namenu i mogu biti korišćeni u raznim industrijskim granama u skladu sa njihovim potražnjama i opterećenjem. Kakvi god da su zahtevi, kompanija Lenovo će imati model ili konfiguraciju servera koji će odgovarati potrebama naših klijenata.

U našem portfoliju imamo male Tower servere koji su idealni za male kancelarije (predstavništva) ili male radne grupe, ali takođe u našoj ponudi mogu biti pronađeni i kritični sistemi koji su optimizovani za velike baze podataka, poslovne analitike, virtualizaciju, poslovne aplikacije i cloud



računarstvo. Ako govorimo o industrijama, trebalo bi da istaknemo činjenicu da su Lenovo serveri kritični delovi mnogih rešenja koja su usmerena ka industriji i prilagođena su da odgovore na poslovne zahteve naših klijenata. Konkretno, možemo reći da je naš portfolio u Srbiji korišćen u svim industrijama i za sva poslovna opterećenja.

### Zbog čega biste kompanijama preporučili da koriste baš vaše proizvode?

Dve stvari mi odmah padaju na pamet: zadovoljstvo potrošača i pouzdanost proizvoda. U prvom kvartalu 2015, kompanija Lenovo je izabrana za kompaniju broj 1 kada je reč o zadovoljstvu potrošača, prema istraživanju TBR (Technology Business Research). I ovo nije prvi put da smo dospeli na vrh. Klijenti su System x servere 14 od 16 kvartala rangirali kao broj 1 servere. Prema izveštaju kompanije Information Technology Intelligence Consulting (ITIC), tokom 2015, kompanija Lenovo je takođe rangirana kao kompanija broj 1 kada je reč o pouzdanosti i najmanjim zastojevima x86 servera u industriji. Kompanija Lenovo nudi infrastrukturu "set & forget" (podesi i zaboravi) i na taj način omogućava korisnicima

da se usredsrede na više važnih poslovnih problema.

### Kakvi su vaši planovi za 2016. godinu? Da li možemo da očekujemo neke nove akvizicije?

Strategija kompanije Lenovo jeste da postane lider na tržištu x86 servera, tako što će investirati u razvoj i plasiranje IT rešenja i samim tim oblikovati sledeću generaciju data centara. Budući da je kompanija Lenovo javno trgovinsko preduzeće, ne mogu komentarisati da li će biti novih akvizicija. Akvizicije nisu jedini način jačanja naših mogućnosti – partnerstva i savezništva su takođe moćne alatke za ostvarivanje uspeha. Pomoću naših novih partnerstava, obuhvatajući Nutanix, sa kojim uvodimo hiperpovezanu infrastrukturu u poslovanje, kao i druge provajdere sa sledećom generacijom tehnologija za data centre koji će uskoro biti objavljeni, kompanija Lenovo ima bolje tehnologije od konkurencije, sjajan portfolio proizvoda i pravu strukturu troškova. Uvereni smo da će naša poslovna grupa za preduzeća, godinu dana nakon preuzimanja poslovanja sa System x serverima, ostvariti promet od pet milijardi američkih dolara prihoda uz adekvatan profit.

**Intervju: Aleksander Grunauer, GIZ**

# Kako poboljšati naplatu poreza na imovinu

“U novom Zakonu o lokalnim samoupravama, koji je u pripremi, postoji jedan interesantan aspekt, a to je da će se gledati koliko lokalna samouprava iskorišćava svoj poreski potencijal – gledaće se odnos vrednosti ukupnog poreza koji je u nadležnosti lokalne samouprave i stvarni iznos koji ona ubira. Ako su performanse lokalne samouprave u ovom pogledu loše, onda će Republika reći: u redu, nisu vam potrebne te pare, a to znači da vam nisu potrebni ni transferi od države – ne moraju sve druge lokalne samouprave koje čine Republiku, koje dobro rade, da daju subvenciju onima koji ne ubiru porez”

“Naš projekat je bio tu da pomogne da se stvori bolji ambijent za poslovanje na lokalnu. Mi smo videli da je jedan od problema na koji se privrednici žale to što, po potrebi, kada nema dovoljno para, lokalne samouprave jednostavno dignu neke takse, sećate se čuvene ‘firmarine’. Takođe, porez na imovinu koji se redovno ubirao od pravnih lica, nije se redovno ubirao od fizičkih lica – ko plati, super, ko ne plati, nema veze. Naravno, fizička lica su birači, i ako vi njima ubirete porez, takva je logika vlasti i političara, onda neće ponovo da vas izaberu, jer ste im se zamerili. I mi smo rekli, umesto da se samo ubire novac od pravnih lica, hajde da mi pomognemo lokalnoj samoupravi da ona to bolje radi, kad već postoji zakonska regulativa, a to

jeste porez na imovinu. Ne samo da je fer da svi građani plaćaju, a ne da neki budu izostavljeni, već, ako tu ubiru više novca, imaće veći priliv sopstvenih prihoda od poreza na imovinu i ne moraju svaki čas da, kako privrednici kažu, zavuku ruku u džep privredi”, kaže Aleksander Grunauer, šef projekta “Lokalni ekonomski razvoj u istočnoj Srbiji” u Nemačkoj organizaciji za međunarodnu saradnju GIZ.

U protekle dve godine GIZ je, u saradnji sa Švajcarskom kancelarijom za razvoj i saradnju SDC, radio sa devet opština u istočnoj Srbiji na tome da one povećaju obuhvat poreza na imovinu, tako što su platili popisivače za te opštine, koji su imali zadatak da popišu sve nekretnine koje te opštine imaju i tako ažuriraju njihove baze

– neke od opština nisu ažurirale baze nekretnina i po 15 godina. U razgovoru za “Vreme”, Grunauer predstavlja rezultate koji su postignuti projektom “Lokalni ekonomski razvoj u istočnoj Srbiji”, ali govori i o tome kako će na finansije lokalnih samouprava uticati novi Zakon o lokalnim samoupravama, koji je u pripremi.

“U jednoj analizi koju smo radili na nivou cele Srbije, pokazalo se da je svaka peta kuća van poreske evidencije. Nama je bio cilj da pomognemo lokalnim poreskim administracijama da prošire obuhvat i da one kuće, zgrade i stanovi koji nisu u njihovoj evidenciji u nju uđu. Tu smo im pomogli kroz popisivače, ljude sa biroa – lokalna samouprava ih je izabrala, mi smo ih plaćali, oni su išli na teren i dopunili



FOTO: MILE TOPALOVIC



statistiku, odnosno bazu podataka, na osnovu koje se šalju fakture za oporezivanje imovine. Druga stvar bila je da oni koji ipak ne žele da plate porez, da se uradi prinudna naplata, pre koje su slate tri opomene – da onaj ko ne plati i ignoriše uplatnicu, ne prođe bolje od onih koji plaćaju i poštuju poreske obaveze”, kaže Grunauer.

**“VREME”:** **Kažete da svaka peta kuća u Srbiji nije upisana u poresku evidenciju. Koliki je taj broj u istočnoj Srbiji, u ovim opštinama koje ste pomagali?**

**ALEKSANDER GRUNAUER:** Nemam pojedinačne podatke, ali generalno može da se kaže da je u gradskim sredinama bolja situacija, dakle u Beogradu ili Novom Sadu, kao i u Vojvodini. U ruralnim sredinama Srbije, u koje spada i istočna Srbija, situacija je lošija nego u Srbiji u proseku.

**Kolika je odgovornost države, a kolika opštinâ za takvo stanje? U redu, opština prikuplja porez od toga, ali zar ne treba da država i Poreska uprava znaju ko šta ima?**

Od 2007. godine porez na imovinu je lokalni prihod. To Republiku ne zanima u suštini.

**Dobro, to zbog para, ali u uređenom društvu, valjda bi trebalo da je zanima.**

Jeste, u uređenom društvu bi trebalo da je država zainteresovana da ono što je zakon, što je Narodna skupština usvojila, da to svi poštuju, od građana do lokalnih samouprava. Ali to nije bio slučaj, i do danas to nije slučaj u mnogim lokalnim samoupravama. U realnosti, nekih 70 odsto ljudi dobija tu uplatnicu, 30 odsto uopšte ne dobija, a od onih 70 odsto veliki broj uopšte ne plati porez, i nikom ništa. Srećna ili nesrećna okolnost jeste da sada imamo već neko vreme finansijsku krizu, država mora da se zadužuje, tu su i Svet-ska banka i MMF koji pozajmljuju Srbiji pare, ali i postavljaju neke uslove, a uslovi su ti da Srbija mora da štedi. Jedan od načina jeste da lokalne samouprave dobijaju manje republičkih transfera, pa onda one moraju da se zapitaju da li imaju nešto u svojoj nadležnosti što mogu da iskoriste da bi imale solidne finansijske.

**Oni su povećali porez.**

Tu su dve stvari. Pre dve godine je izmenjen Zakon o porezu na imovinu, pa se i

fizičkim licima porez obračunava na realnu ekonomsku vrednost stana, a maltene u svim lokalnim samoupravama ta je vrednost bila potcenjena. Tako je nastala korekcija poreske osnovice. Ali svakako je jedna mogućnost da se, umesto povećavanja poreske stope, proširi obuhvat i da se taj porez ozbiljno i odgovorno prikuplja.

**I, dokle je stigao taj projekat sa devet opština u istočnoj Srbiji?**

Mi smo sada pri kraju. Projekat je krenuo početkom 2013, i tada smo zajedno sa tim lokalnim samoupravama i Ministarstvom finansija i drugim partnerima dogovorili kako ćemo da merimo napredak u prikupljanju poreza na imovinu, ustanovivši pet kriterijuma koji se uglavnom odnose na proširenje obuhvata i stepen naplate. Platili smo otprilike 40 popisivača koji su išli na teren, u devet opština u toku šest meseci. Imali smo i obuke za lokalne poreske administracije, da ih informišemo šta su njihove mogućnosti, obaveze, nadležnosti i slično. Tu podršku smo davali u toku 2013. i 2014. pa smo početkom 2015. izmerili koliko je svaka opština napredovala prema tih pet kriterijuma koje smo postavili. Između tih devet opština je bilo takmičenje, i prvih pet su podelili milion švajcarskih franaka, najbolja je bila opština Boljevac, kojoj su pripale 333 hiljade evra, Negotin je dobio 250.000, 125.000 je otišlo u Sokobanju, i po 62.500 su dobili Veliko Gradište i Zaječar. Ali u svih devet opština je prihod od poreza na imovinu bar udvostručen, a u nekim od opština je bio i tri puta veći. Vidite koliki je tu potencijal bio. Takođe, Sokobanja je u 2013. godini imala nešto više od 300 novih poreskih prijava, a u 2014. ih je bilo više od 3000. Tu su značajni pomaci i velike pare za lokalne samouprave, koje mogu da idu i do 10 odsto od sopstvenih prihoda.

**Na šta su se trošile te pare koje su opštine dobile kao nagradu?**

Od početka je bio dogovor da te pare ne smeju da se troše na povećanje plata u opštini ili plaćanje dugova iz prošlosti, nego da mora da se investira u razvojne projekte u toj opštini. Konkretno, u Boljevcu će tri sela da priključe na vodovod, a u jednoj školi će uvesti ili obnoviti grejanje. Takođe, sve ove opštine kojima smo mi dali milion franaka izdvojile su još toliko za realizaciju tih projekata.

**U pripremi je Zakon o finansiranju lokalnih samouprava. Kako će on uticati na ovo o čemu smo do sada razgovarali?**

Osim drugih stvari koje će ovaj zakon regulisati, postoji jedan interesantan aspekt, a to je da će se gledati koliko lokalna samouprava iskorišćava svoj poreski potencijal – gledaće se odnos vrednosti ukupnog poreza koji je u nadležnosti lokalne samouprave i stvarni iznos koji ona ubira. Ne gleda se apsolutni iznos, već proporcionalno – ako, na primer, Novi Sad može da ubire 20 milijardi, a Crna Trava 100.000 dinara, gleda se koliki deo od tog potencijala ubiru. Ako su performanse lokalne samouprave u ovom pogledu loše, onda će Republika reći: u redu, nisu vam potrebne te pare, a to znači da vam nisu potrebni ni transferi od države – ne moraju sve druge lokalne samouprave koje čine Republiku, koje dobro rade, da daju subvenciju onima koji ne ubiru porez.

**Da, ali kako mogu da se znaju poreski potencijali ako i sami kažete da veliki deo imovine nije uopšte popisan, ne postoji podatak o tome šta neka opština ima a šta nema?**

Tu dolazi u fokus ovih naših pet kriterijuma koji će, uz neke adaptacije, ući u taj zakon. Postoji nekoliko izvora – na primer, popis iz 2011. godine i koliko nepokretnosti je bilo na teritoriji neke opštine. Postoje i brojlja za struju, svaki objekat ima svoje brojilo. Dakle, može se steći neka ideja o tome koliko objekata postoji, i onda se gleda koliko je tih objekata u poreskoj evidenciji. Što je razlika između ta dva broja veća, to je lošiji rad poreske administracije lokalne samouprave. Postoji diskusija o Nacrtu tog zakona da se za po pet odsto godišnje smanjuju transferi lokalnim samoupravama koje ne rade dobro u ovom pogledu – prve godine pet, druge godine 10 odsto, treće godine 15... Onaj ko to ne radi kako treba, imaće manje transfera i imaće lošu finansijsku situaciju. Tako, ako ste ranije iz političkih i oportunističkih razloga govorili, neću da oporezujem moje građane, hoću da me vole i biraju ponovo, što je bio neki pervertirani podsticaj, sada to više neće moći da funkcioniše – ako tu nemate dovoljan prihod, nećete imati ni od Republike, nećete ništa moći da uradite, lokalna samouprava će da funkcioniše loše, pa će vas svakako smeniti sledećeg puta na izborima.

**IMLEK**

## Nova proizvodna linija

Mlekara Subotica, koja posluje u okviru kompanije Imlek, predstavila je javnosti investiciju u postrojenja te mlekare u vrednosti od milion evra. Najnovija investicija odraziće se na povećanje proizvodnog kapaciteta za sireve proizvedene tehnologijom ultrafiltracije, što će udvostručiti kapacitet proizvodnje i čime će biti zadovoljena povećana tražnja sa izvoznih tržišta. Generalni direktor kompanije Imlek, Ilija Šetka, zajedno sa ministrom privrede Željkom Sertićem, obratio se predstavnicima medija koji su tom prilikom posetili fabriku Mlekare Subotica. "Kompanija Imlek, lider mlečne industrije u regionu, kontinuirano ulaže u unapređenje i modernizaciju svojih proizvodnih pogona kako bi potrošačima obezbedila samo proizvode vrhunskog kvaliteta, ali i povećala proizvodne kapacitete u skladu sa postojećom potražnjom. Ova nova investicija u najmoderniju mašinu za proizvodnju feta sira obezbediće ostvarenje izvoznih potencijala, pre svega naših sireva za rusko tržište", izjavio je Ilija Šetka, generalni direktor kompanije Imlek.

**MK FINTEL WIND**

## Prvi vetropark

Kompanija MK Fintel Wind je 12. novembra svečano otvorila vetropark Kula, koji je ujedno i prvi vetropark u Srbiji. Reč je o postrojenju koje se sastoji od tri vetrogeneratora visine 178 metara, a u čiju je izgradnju uloženo 15 miliona evra. Ministar rudarstva i energetike Aleksandar Antić, u prisustvu investitora i brojnih zvanica, zvanično je pustio u rad prvi vetropark u Srbiji. Vetropark Kula, koji će snabdevati srpsku elektroenergetsku mrežu, sastoji se od tri vetrogeneratora instalisane snage 9,9 megavata. Vetrogeneratori, koji su ujedno i najviši u jugoistočnoj Evropi, proizvođače oko 27.000.000 kWh zelene energije, što je dovoljno za potrebe blizu 8000 domaćinstava. U pripremi radovima korišćeni su beton i čelik iz Srbije, angažovane su domaće kompanije i projektantske kuće, dok je u finansiranju projekta učestvovala Erste Banka.

**HOMEPAGE**

## Svetska praksa u Srbiji

Agencija za kreativnu primenu digitalnih tehnologija u marketingu Homepage, predstavila je inovativnu Social media DOOH (Digital out of home) – uslugu kojom se objedinjuje najbolje iz online i offline marketinga. DOOH je najnovija forma oglašavanja i prikazivanja promotivnih sadržaja na savremenim, digitalnim medijima u formi LED displeja, koji se nalaze na najatraktivnijim i najprometnijim lokacijama u Beogradu. Social media DOOH omogućava filtriranje i prikupljanje objava sa Instagrama i Tvitera, njihov odabir, automatsko kreiranje brendiranih objava u unapred dizajniranim formama fotografija radi njihovog prikazivanja na LED displejima. Kada se jedna objava odabere za prikaz, sistem je automatski izdizajnira u formu dogovorenu sa klijentom, pri

čemu je moguće prilagoditi prikaz fotografije i prelom teksta. Objava se sastoji od teksta i fotografije, nicka osobe koja je autor objave, kao i oznake društvene mreže na kojoj je originalno objavljena.

**BANCA INTESA**

## Najbolja banka u Srbiji

Međunarodni finansijski časopis "Global Finance" proglasio je prethodnog meseca Banca Intesa za "Najbolju banku u Srbiji" u 2015. godini na svečanoj ceremoniji koja je održana u Limi, prestonici Perua, tokom trajanja godišnjeg sastanka Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke. Ova prestižna nagrada dodeljena je u okviru tradicionalnog izbora za Najbolje banke sveta, koji je ove godine obuhvatio 143 zemlje i osam regiona.

Prilikom donošenja odluke, urednici magazina "Global Finance" vodili su se nizom kriterijuma uključujući razvoj i rast obima poslovanja, kao i inovativnost proizvoda, ali i stručnim mišljenjem analitičara, konsultanata, rejting agencija i rukovodilaca kompanija.

**HOLIDAY INN**

## Novi hotel

Beogradska hotelska ponuda postala je bogatija prošlog meseca zahvaljujući novom hotelu "Holiday Inn Express Belgrade – City", prvom švajcarskom investicijom u ovoj oblasti u Srbiji. Hotel u Ruzveltovoj 23 deo je IHG – Inter Continental Hotels Group, ima tri zvezdice, 123 sobe i zapošljava 22 ljudi iz Srbije, a namenjen je prvenstveno poslovnim ljudima i porodičnim putovanjima. "Holiday Inn Express Belgrade – City" unosi novine u beogradsku hotelsku ponudu svojim Express konceptom usluge. Gosti imaju besplatan Wi-Fi u celom objektu, kao i besplatne međunarodne pozive ka fiksnim mrežama. Sve sobe su klimatizovane, opremljene flat screen TV uređajima sa internacionalnim kanalima i Air Play-em, uslužnim setom za čaj i kafu, kao i sefom za lične stvari. Hotel poseduje i garažu, koncept noćenja sa doručkom, kao i tri multifunkcionalne sale za sastanke sa prirodnim svetlom i kompletnom audio opremom.



**GENERALI SRBIJA**

## Novi Country menadžer

Dragan Filipović biće imenovan za novog Country menadžera Generali grupe u Srbiji i Crnoj Gori, od 1. januara 2016. godine, saopšteno je iz ove kompanije. On će postati generalni direktor i predsednik Odbora Generali Osiguranja Srbija a.d.o. kao i predsednik Odbora direktora Generali Osiguranja Montenegro a.d. Na ovim pozicijama, naslediće Andreu Simoncellia koji će preuzeti top menadžment poziciju u Generali grupi u Poljskoj. Dragan Filipović je diplomirao na Ekonomskom fakultetu u Beogradu i 1994. godine započeo svoju karijeru u Delta grupi. Marta 2011. godine postao je član Izvršnog komiteta i zamenik generalnog direktora Generali Osiguranja Srbija, kao i direktor prodajne sile neživotnih osiguranja i razvoja proizvoda. Osim toga, on je i član Odbora direktora i jedan od izvršnih direktora Generali Dobrovoljnog penzijskog fonda.

**NELT**

## Mlade zvezde u Guarneriusu

U okviru pete sezone ciklusa koncerata pod nazivom "FMU i GUARNERIUS nagrađuju", uz podršku kompanije NELT, treću godinu zaredom beogradskoj publici su se predstavili mladi muzički talenti sa katedri Fakulteta muzičke umetnosti u Beogradu. U petak 6. novembra pijanistkinja Tamara Hadži-Dorđević je sa svojom gošćom Jovanom Jovanović izvela najlepša dela Betovena, Šuberta, Rahmanjinova, Lista i Vagnera. Ulaz na koncert bio je slobodan. Novo izdanje tradicionalne serije koncerata će ove godine kroz šest koncerata promovisati 12 mladih muzičara, koji su na svojim katedrama proglašeni za najbolje i višestruko su nagrađivani u zemlji i inostranstvu. Fakultet muzičke umetnosti i Centar lepih umetnosti Guarnerius su 2012. godine pokrenuli ciklus koncerata, sa željom da kroz tradicionalnu seriju nastupa pruže najboljim studentima osnovnih, master i doktorskih studija priliku da se samostalno, kroz solistički resital,

**DELTA FONDACIJA**

## Početak izgradnje druge zadužbine

Postavljanjem kamena temeljca Centra za sport i rehabilitaciju osoba sa invaliditetom "Iskra" u Kragujevcu, Delta Fondacija je 5. novembra najavila početak izgradnje druge zadužbine Delta Holdinga. Time je obeleženo i osam godina uspešnog rada Fondacije. Objekat, u čiju izgradnju će biti uloženo oko pola miliona evra, Delta Fondacija darivaće gradu Kragujevcu, koji je obezbedio zemljište u neposrednoj blizini spomen-parka Šumarice i kompletnu infrastrukturu. Izgradnja Centra, kojom rukovodi Delta Real Estate, trajaće šest meseci, a otvaranje objekta planirano je za Đurđevdan, kada se obeležavaju i Dani grada Kragujevca. Izgradnjom Centra "Iskra" biće obezbedeni najbolji uslovi za sport i rehabilitaciju osoba sa invaliditetom, ali će se podići i svest o njihovim mogućnostima i izazovima sa kojima se svakodnevno susreću.

predstave publici. U prethodna tri izdanja, ciklus je ugostio 39 mladih talenata, sa katedre za klavir, solo pevanje, gudačke i duvačke instrumente.

ali i drugih uređaja na koje smo svakodnevno upućeni.

**TELEKOM SRBIJA**

## Kampanja "Biraš kako komuniciraš"

Kompanija Telekom Srbija, u saradnji sa Elektrotehničkim fakultetom Univerziteta u Beogradu i pod pokroviteljstvom Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija, pokrenula je društveno odgovornu kampanju "Biraš kako komuniciraš", u kojoj se korisnici mobilne telefonije savetuju na koji način da smanje izloženost elektromagnetnom zračenju. Za potrebe kampanje pokrenut je mikrosajt [www.kakokomuniciras.rs](http://www.kakokomuniciras.rs) na kojem se, pored saveta o pravilnoj upotrebi mobilnih uređaja, nalaze osnovne informacije o izvorima elektromagnetnog (EM) zračenja, načinu funkcionisanja mobilnih mreža i zakonskim okvirima u ovoj oblasti. U Srbiji ima više od 10 miliona korisnika mobilne telefonije a osnovna ideja kampanje jeste da se svi oni upoznaju sa time kako radi mobilna mreža i kako da smanje svoju izloženost EM zračenju kao neminovnoj posledici korišćenja mobilnih,

**FILIP MORIS**

## Pomoć za obnovu Tekije

U prvim danima novembra obeležen je početak radova na projektu koji pomaže obnovu Tekije, mesta u istočnoj Srbiji koje je bilo najviše pogođeno prošlogodišnjim katastrofalnim poplavama. Projekat obnove u Tekiji realizuje organizacija ENECA uz finansijsku podršku kompanije Filip Moris. Ovim donatorskim projektom NVO ENECA i Filip Moris nastoje da pruže podršku oporavku i unapređenju kvaliteta života građana u Tekiji, zajednici koja je bila veoma teško pogođena poplavama, a u kojoj je zbog nedostatka sredstava za obnovu situacija trenutno još nepovoljnija nego što je to bio slučaj pre poplavnog talasa. Radovi će obuhvatiti adaptaciju uništenog sportskog terena i njegovo osposobljavanje za dalje aktivnosti, što za cilj ima unapređenje kvaliteta života svih žitelja Tekije s obzirom da ovaj prostor predstavlja centralno mesto okupljanja, razonode i zajedničkih aktivnosti u ovoj zajednici. Programom će biti obuhvaćeni i adaptacija i proširenje dečijeg igrališta.

# VREME

Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za  
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec