



САОБРАЋАЈНИ ФАКУЛТЕТ
Универзитет у Београду

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА. КОНЦЕПТИ ДЕЉЕЊА МОБИЛНОСТИ

Београд, 06. април 2026.

Проф. др Тања Живојиновић

САДРЖАЈ ПРЕДАВАЊА

- Будућност индивидуалне мобилности
- Економија дељења – појам и карактеристике
- Концепти дељења мобилности
 - *Carpooling*
 - *Vanpooling*
 - *Microtransit, e-hail*
 - *Carsharing*
 - *Bikesharing, scooter sharing*
- Нови трендови: *Uber Copter, VTOL aircrafts, scoot quads, ...*

ТРАНСФОРМАЦИЈА ИНДИВИДУАЛНЕ МОБИЛНОСТИ

- Неколико кључних фактора који могу да утичу на промене будућих транспортних захтева (на њихово настајање, карактеристике, трошкове реализације и сл.)

<i>Демографски трендови</i>	<i>Промене цена</i>	<i>Интелигентни транспортни системи</i>
<ul style="list-style-type: none">• Старење становништва• Ширење градова/урбани раст• Рад од куће/teleworking	<ul style="list-style-type: none">• Раст цене горива, еко такси, осигурања• Наплата паркирања	<ul style="list-style-type: none">• Електронска наплата путарина• Аутономна возила• Боља информисаност корисника
<i>Више транспортних опција</i>	<i>Мењање корисничких преференција</i>	<i>Иновације у планирању</i>
<ul style="list-style-type: none">• Веће учешће пешачења и бицикличког саобраћаја• Побољшање јавног транспорта• Телерад• Дељење аутомобила (<i>carsharing</i>) и дељење возње (<i>carpooling</i>)	<ul style="list-style-type: none">• Мање возње• Дељење возила пре него поседовање• Већи удео пешачења и бицикличког саобраћаја• Урбано живљење	<ul style="list-style-type: none">• Управљање потражњом• Проширење циљева• Операције система

ТРАНСФОРМАЦИЈА МОБИЛНОСТИ

Demand Destruction

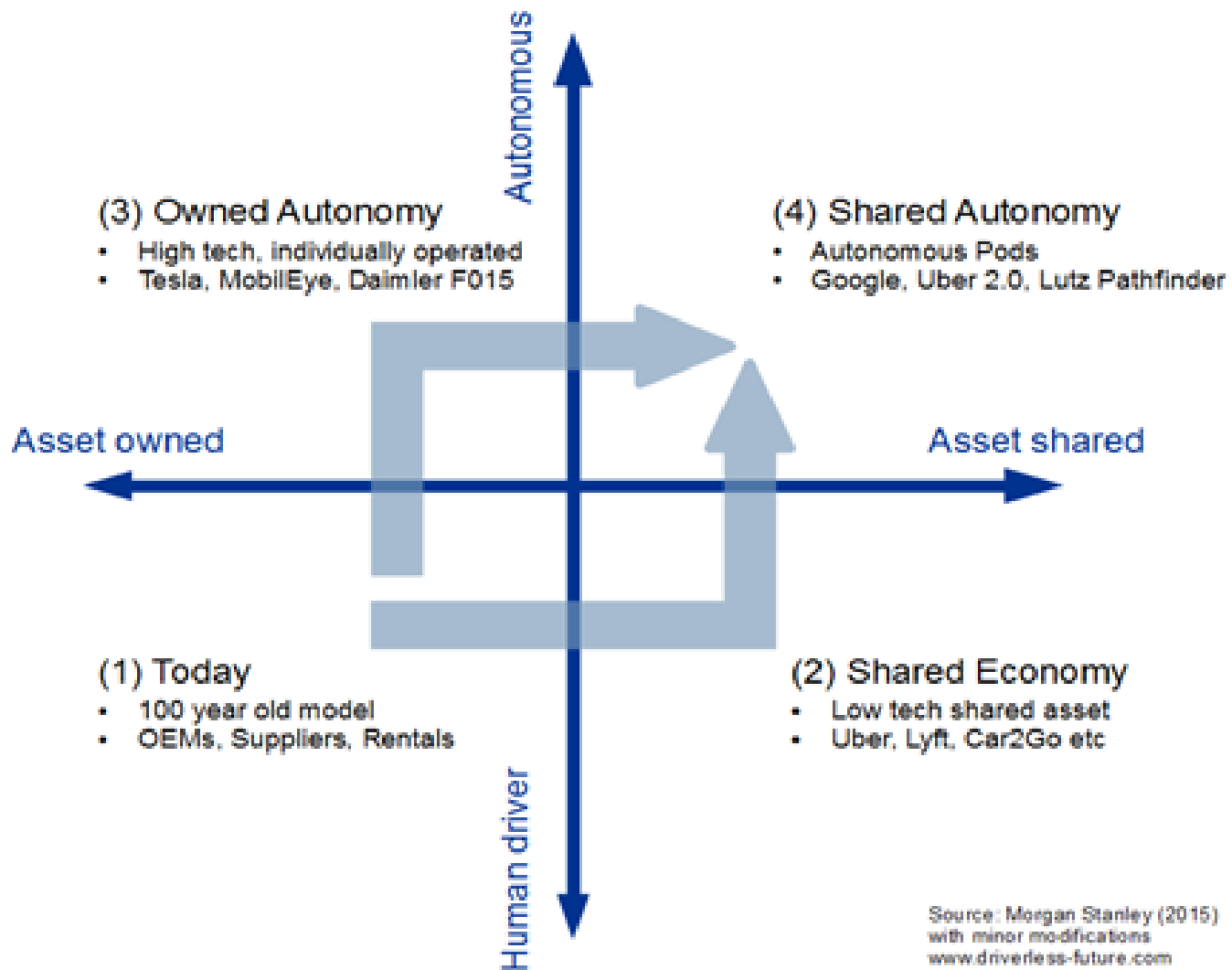
The IEA's ten-point plan could cut oil demand by 2.7 million barrels a day

■ Reduction in oil demand in thousands of barrels a day



ТРАНСФОРМАЦИЈА ИНДИВИДУАЛНЕ МОБИЛНОСТИ

Прекретницу у аутомобилској индустрији донеће два тренда:



- 1) развој аутономних возила
- 2) омасовљење концепта дељења мобилности (возила и вожње)

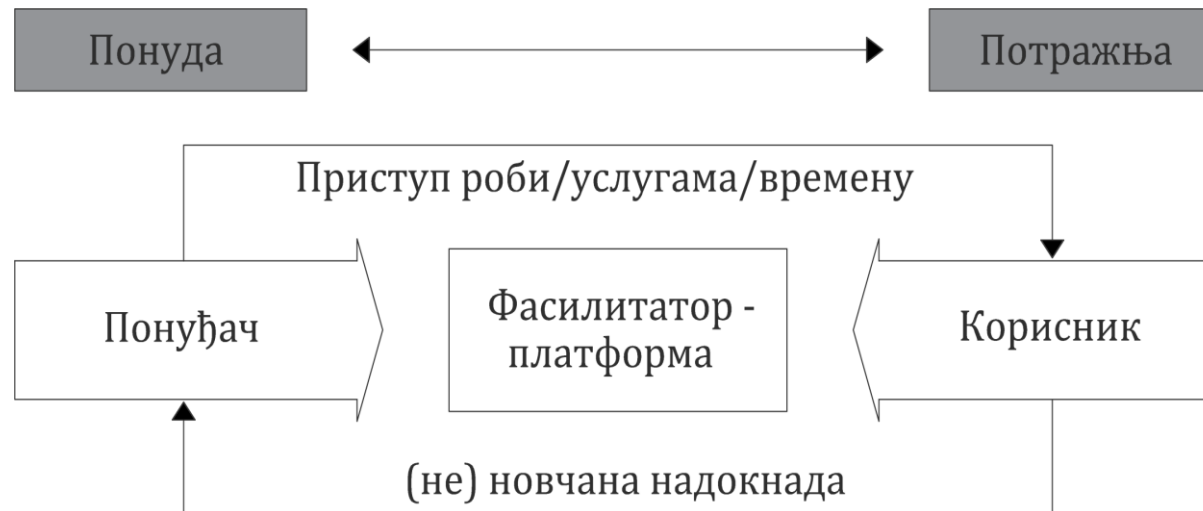


ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА

„Економски систем заснован на дељењу недовољно искоришћених средстава/производа или услуга, бесплатно или уз надокнаду, и у директној комуникацији појединаца или организација.” (R. Botsman)

О утицајима економије дељења - Jeremy Rifkin: *„У блиској будућности ћемо уместо продаваца и купаца имати провајдере и кориснике, уместо тржишта мрежу, уместо власништва приступ, а уместо конзумеризма одрживост.“*



Илустрација односа учесника у економији дељења

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА – основне карактеристике

- Потрошња и коришћење добара, услуга или средстава кроз рентирање, дељење или размену чиме се подстиче **поновна употреба и активирање потенцијално неискоришћених ресурса** (материјалних и нематеријалних добара).

- **Економске активности су дигитално координисане.** Преко интернет платформи врши се пријављивање, односно идентификација и верификација учесника (провајдера, односно пружаоца ресурса и корисника), размена информација, резервација услуга и плаћање накнада. Тиме су смањени трошкови трансакција и повећан је домет економије дељења.

- **Директно ангажовање масе људи** било на страни понуде и/или тражње, при чему се велики део комуникација одвија електронским

путем. Учешће великог броја људи и децентрализација понуде и тражње стимулише друштвену интеракцију и кохезију.

Фаворизује се **привремени и краткотрајни приступ ресурсима уместо трајног преноса власништва** што разликује економију дељења од електронске трговине у којој се обавља онлајн куповина и продаја. На тај начин се исти производ „продаје”, односно користи више пута, чиме се умножавају и профит и контакти, што даље увећава прилике за додатну „продају”, јачање брэнда и побољшање конкурентности.

У фокусу је **дељење ресурса ограниченог капацитета** што се суштински разликује од ресурса неограниченог капацитета (дељење датотека, музике или информација) које може истовремено да користи неограничен број људи без импликација на управљање капацитетом. Како наводе Вирц и остали (Wirtz et al., 2019), при дељењу ресурса ограниченог капацитета, ефикасност платформи које усклађују капацитете и потражњу и временске и географске захтеве добија на значају, чиме се повећава вредност за све актере у екосистему.

Повећава понуду на постојећим тржиштима али и уводи нове производе и услуге који нису постојали или нису имали значајнију улогу. Тиме економија дељења може значајно трансформисати, ојачати али наравно и дестабилизovati традиционалне начине пословања.

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА („*sharing economy*“)

У литератури се могу пронаћи и следећи термини који се користе за економију дељења:

„*sharing*“ (Belk, 2010)

„*collaborative consumption*“ (Botsman & Rogers, 2010)

„*anticonsumption*“ (Albinsson & Perera, 2012)

„*access-based consumption*“ (Bardhi & Eckhardt, 2012)

„*the mesh*“ (Gansky, 2010)

„*commercial sharing systems*“ (Lamberton & Rose, 2012)

„*pseudo-sharing*“ (Belk, 2014a)

„*collaborative economy*“ (Owyang, 2015)

„*connected consumption*“ (Schor & Fitzmaurice, 2015)

„*on-demand economy*“ (Biswas, Pahwa & Sheth, 2015)

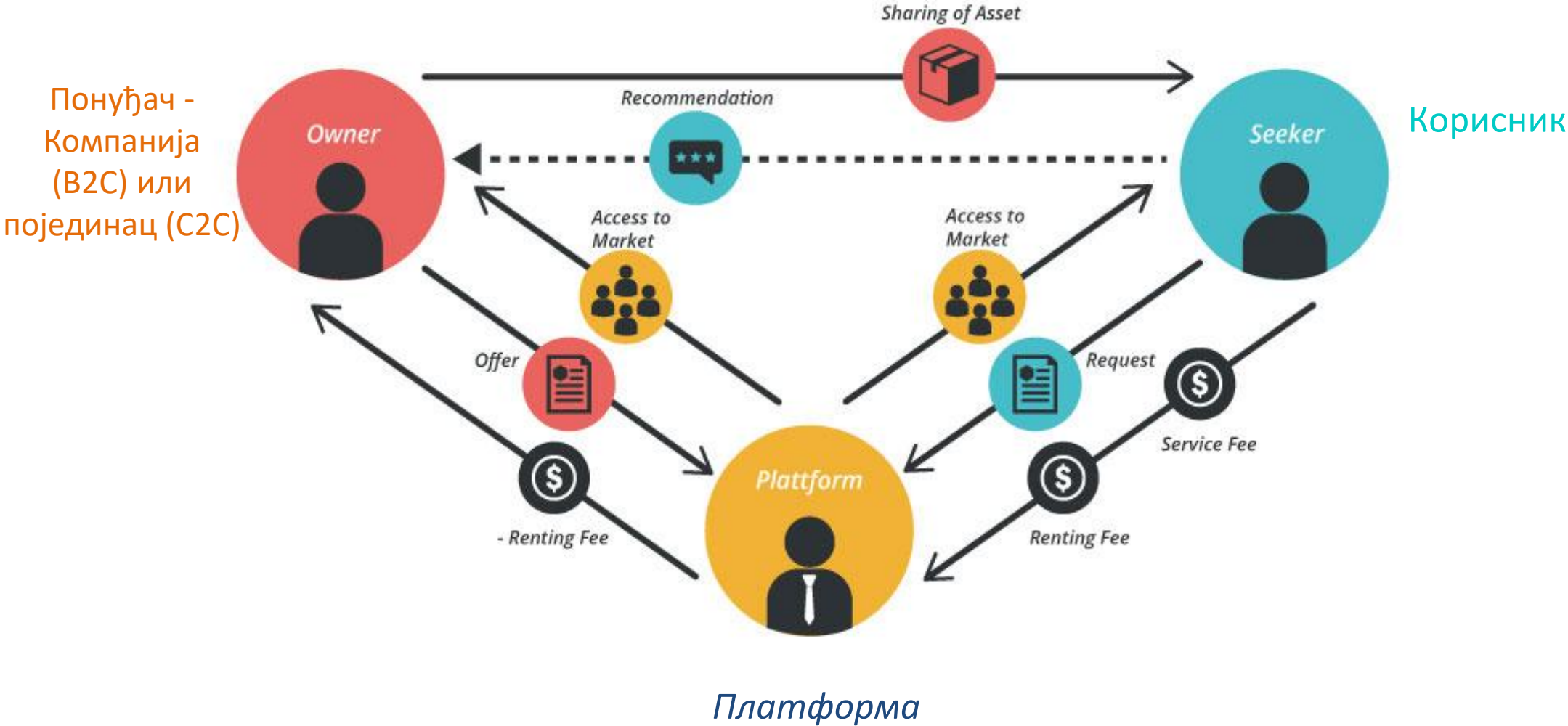
„*gig economy*“ (De Stefano, 2015)

„*peer-to-peer economy*“ (PWC, 2015)

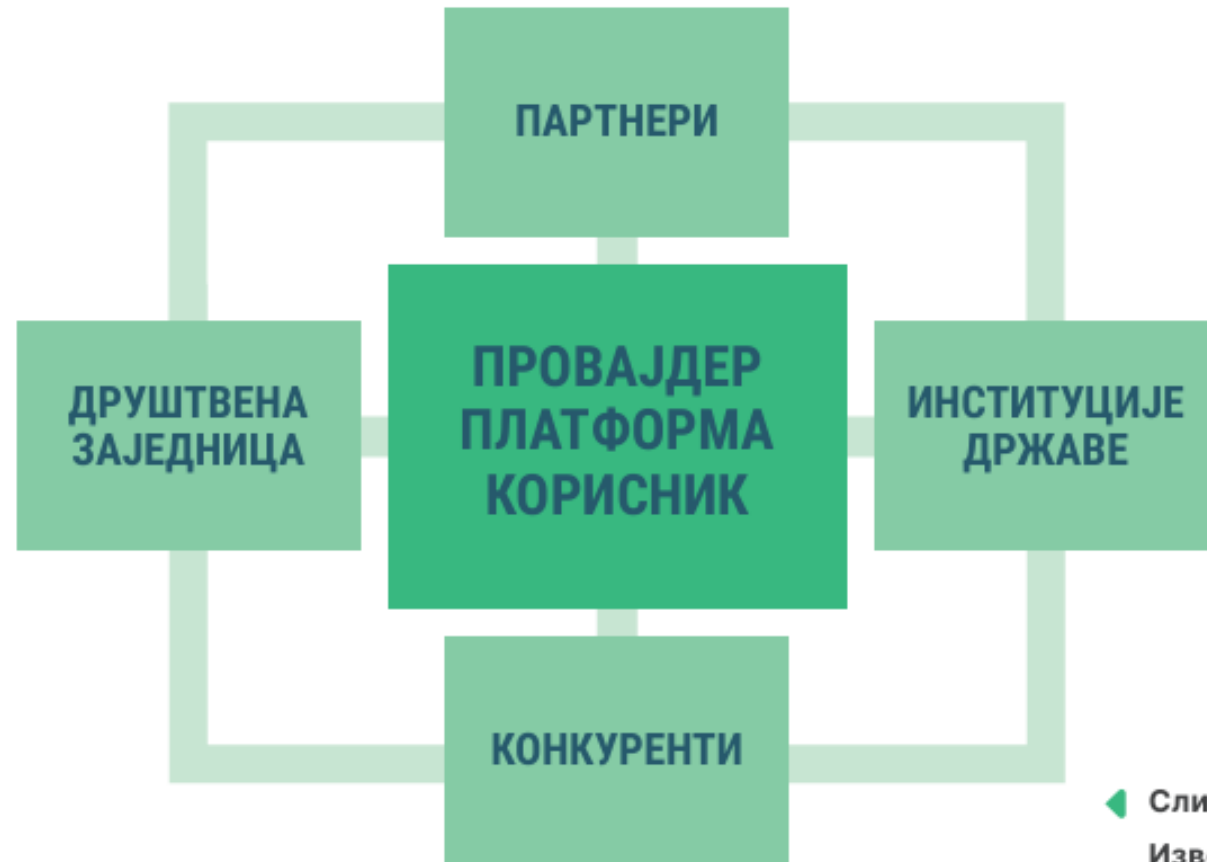
„*platform-based economy*“ (Li, Hong & Zhang, 2016)

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА – пословни модели

Sharing Economy



ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА – кључни учесници



◀ **Слика 3.1.** Екосистем економије дељења
Извор: адаптирано из Navickas et al., 2021

Платформе и провајдери у ЕД

- Платформе које служе у сврхе економије дељења (ЕД) нису типичне компаније које поседују производна средства и имају традиционалне циклусе иновација. Њихова улога је да капитализују неискоришћене ресурсе (имовину и интелектуалну својину) који су у власништву појединаца.
- Иницијални развој платформи ЕД најчешће се везује за стартапе односно иновативне подухвате које карактерише потенцијал брзог развоја. Успешни стартапи имају тенденцију да прерасту у платформе које најчешће карактерише експоненцијални раст прихода и броја корисника.
- ЕД платформе користе информациону технологију засновану на вебу и апликацијама.



ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ЕКОНОМИЈЕ ДЕЉЕЊА

Европска Комисија истиче да је стопа раста економије дељења **већа од 25%** на годишњем нивоу. Према проценама *Price Waterhouse Coopers-a*, **глобални приходи од економије дељења** у 2014 су износили 15 милијарди долара, у 2020. износили су 20.4 милијарди долара, а у 2025. године достићи ће износ од чак 335 милијарди долара

\$335 милијарди

\$20.4 милијарди

\$15 милијарди

2014

2020

2025



КЉУЧНИ ПОКРЕТАЧИ РАЗВОЈА ЕКОНОМИЈЕ ДЕЉЕЊА

Поред интернета, специјализоване интернет платформе и мобилне апликације омогућиле су глобално повезивање понуђача и корисника на тржишту економије дељења. Додатној експанзији економије дељења доприноси чињеница да се као предмет дељења, поред физичких и људских ресурса, јављају и интелектуалне способности. Као последица тога присутан је пораст броја *фриленсера* односно људи који нуде своје знање, вештине и услуге путем интернета и обављају посао од куће без одласка на посао и стандардног радног времена.



КЉУЧНИ ПОКРЕТАЧИ РАЗВОЈА, БЕНЕФИТИ И ИЗАЗОВИ У СИСТЕМУ ЕКОНОМИЈЕ ДЕЉЕЊА

	Корисници	Фасилитатори	Понуђачи
Покретачи	✓ Већа употреба мобилних телефона	✓ Велика пенетрација тржишта и већи приходи	✓ Проширење домета потрошача и брже продирање на нова тржишта
	✓ Већи број интернет корисника	✓ Велика брзина интернет приступа	✓ Боље искоришћење ресурса
	✓ Раст дигиталних платформи	✓ Неефикасне постојеће услуге	
Бенефити	✓ Услуге на захтев		✓ Стварање бренда
	✓ Погодности	✓ Стварање бренда	✓ Дигитална писменост
	✓ Ниже цене	✓ Ниже цене добављача	✓ Друштвена покретљивост
	✓ Дељење искустава	✓ Нижи обим капитала	✓ Развијање вештина
	✓ Прилагођени производ/услуга	✓ Повећање ефикасности	✓ Већи обим пословања као последица већег учешћа на тржишту
	✓ Избор више опција		
Изазови		✓ Рационализација операција	✓ Осигурање и безбедност средстава
	✓ <u>Поверење и безбедност</u>	✓ Регулаторно разматрање	✓ Инфраструктурни изазови
	✓ <u>Искуства након коришћења услуге (објективне рецензије)</u>	✓ Испоручивање доследног квалитета услуге ✓ Управљање неконвенционалном радном снагом	✓ Објективна искуства након коришћења услуге

ЗАСТУПЉЕНОСТ ЕКОНОМИЈЕ ДЕЉЕЊА – примери платформи у свету

Платформа	Предмет дељења	Веб страна
<i>AirBnB</i>	Простор за становање	www.airbnb.com
<i>car2go</i>	Путнички аутомобил	www.car2go.com
<i>Coworking</i>	Простор за рад	www.coworking.com
<i>Liquid Space</i>	Простор за рад	www.liquidspace.com
<i>Instacart</i>	Време и услуге (куповина и доставе намирница)	www.instacart.com
<i>DoorDash</i>	Време и услуге (достава хране из ресторана)	www.doordash.com
<i>Task Rabbit</i>	Време и услуге (поправке и одржавања у кући)	www.taskrabbit.com
<i>Homejoy</i>	Време и услуге (чишћење и одржавања простора)	www.homejoy.com
<i>ParkatmyHouse</i>	Паркинг простор	www.justpark.com
<i>Rendez-Vous</i>	Дизајнерска одећа	www.rentez-vous.com
<i>Style Lend</i>	Дизајнерска обућа	www.stylelend.com
<i>Adorn</i>	Накит	www.adorn.com
<i>Home depot</i>	Алат и опрема	www.homedepot.com
<i>Toy Library</i>	Дечије играчке	www.baysidetoylibrary.com
<i>Thumbtack,</i> <i>Peopleperhour</i>	Време/вештине (услуге људи различитих струка)	www.thumbtack.com www.peopleperhour.com
	...	

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА - БАРИЈЕРЕ

- Питање законске регуларности
- Критично је и питање контроле квалитета производа и услуга, као и њиховог осигурања
- Заштита података свих учесника
- Заштита права запослених на тржишту економије дељења



Next slide

ЕКОНОМИЈА ДЕЉЕЊА - БАРИЈЕРЕ

Упркос неоспорним користима, важно је истаћи да економија дељења у свом развоју наилази на одређене баријере. Тако на пример, одређени подсистеми дељења мобилности су, као **законски нерегуларни, забрањени у неким државама** (на пример *Uber* је делимично или потпуно забрањен у неколико земаља у свету), док је због неких платформи дошло до измена у законској регулативи са циљем да се она прилагоди промењеним тржишним околностима.

Поред илегалних услуга, код модела економије дељења **критично је и питање контроле квалитета** производа и услуга, као и њиховог осигурања. Додатно, **заштита података свих учесника и заштита права запослених на тржишту** економије дељења представљају препреке које захтевају решења, а која ће сигурно довести до промена законодавних оквира на глобалном нивоу.



КОНЦЕПТИ ДЕЛЪЕНЪА МОБИЛНОСТИ

КОНЦЕПТИ ДЕЉЕЊА МОБИЛНОСТИ

У оба система тежи се рационалнијем коришћењу путничког аутомобила било кроз искоришћеност капацитета (дељење вожње) или кроз искоришћеност времена (дељење возила).



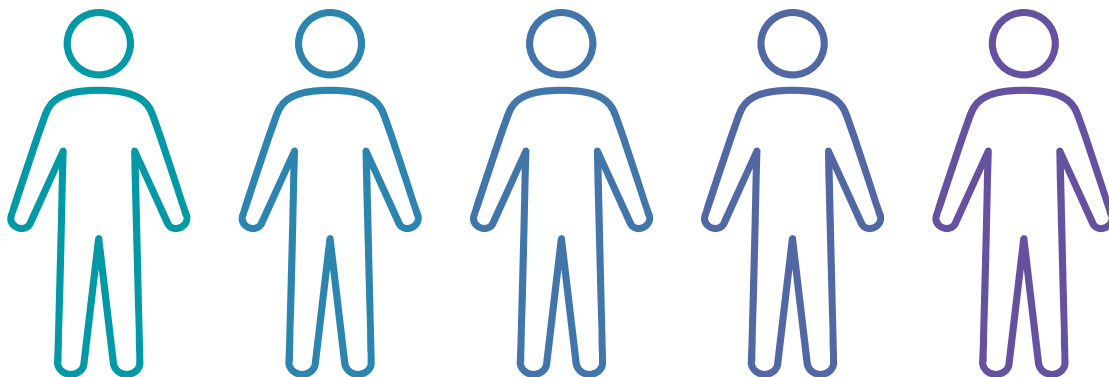
Класификација система дељења мобилности
(Shaheen et al., 2015)

СИСТЕМ CARPOOLING-A

Где се
налазимо и
када?

Поделитемо
трошкове!

Ја возим.



„Споразум о заједничком коришћењу приватног аутомобила од стране неколико људи који путују истом рутом у заједнички компатибилним временима“ (Galizzi, 2004).

- Неформални *carpooling*
- Договорени *carpooling*
- Динамички *carpooling*
- Интерни *carpooling*
- Екстерни *carpooling*
- ...

VANPOOLING

- Развијао се упоредо са развојем *carpooling*-а
- Такође, *vanpooling* може бити подржан и од стране послодавца и/или транспортних оператора, посебно када је део неких сложенијих транспортних мера и програма.
- Већи степен управљања и јача институционална подршка су оно што (поред капацитета транспортног средства) разликује *carpooling* од *vanpooling*-а (Evans & Pratt, 2005).



„Заједничка возња од 5 до 15 путника у истом аутомобилу (комби возилу) који најчешће деле трошкове путовања, као и друге трошкове (амортизације, осигурања, итд.)“ (Wartick, 1980).

ВОЖЊА НА ЗАХТЕВ

- Користе се термини *ridesourcing* и *ridehailing*
- Процес дељења возње по захтеву:
 - Испостављање захтева у реалном времену
 - Возач прихвата захтев и шаље потврду
 - Плаћање картицом и оцењивање
- *Transportation Network Companies (TNCs)*
- *Ridesplitting*

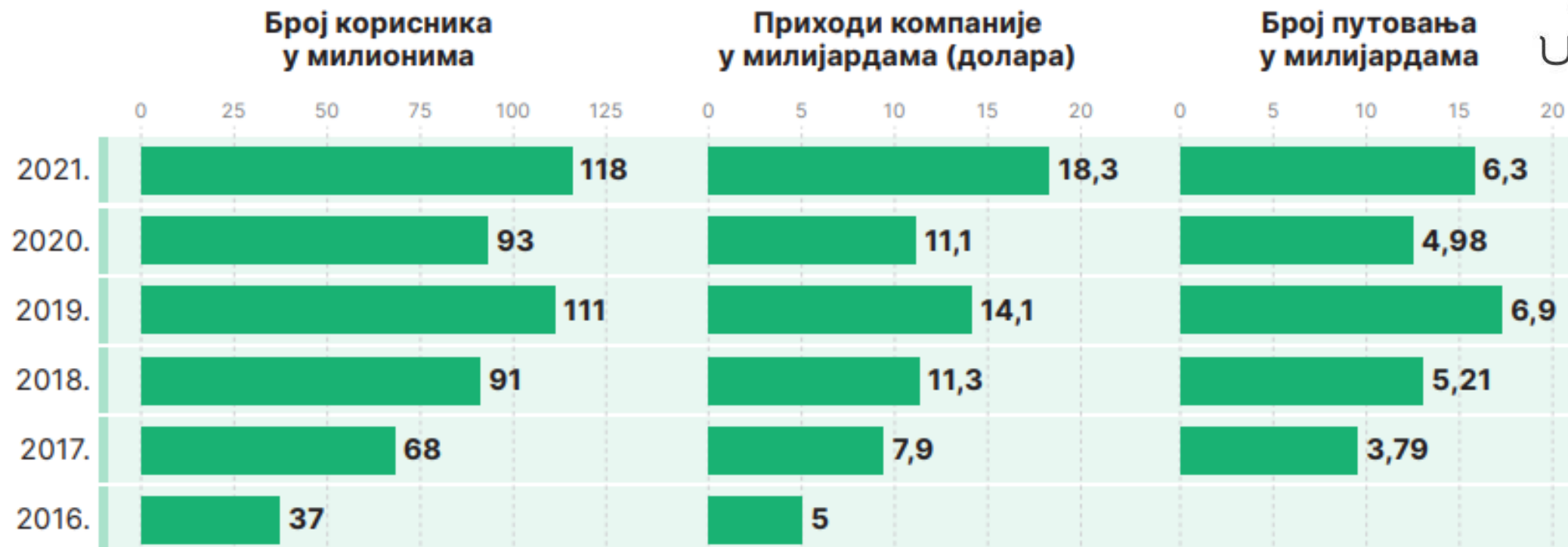


U B E R

ДЕТАЉНИЈЕ О *UBER*-У



U B E R



▲ **Графикон 4.1.** Број корисника, приходи и профит компаније *Uber* 2016-2021

Извор: Iqbal, 2022a

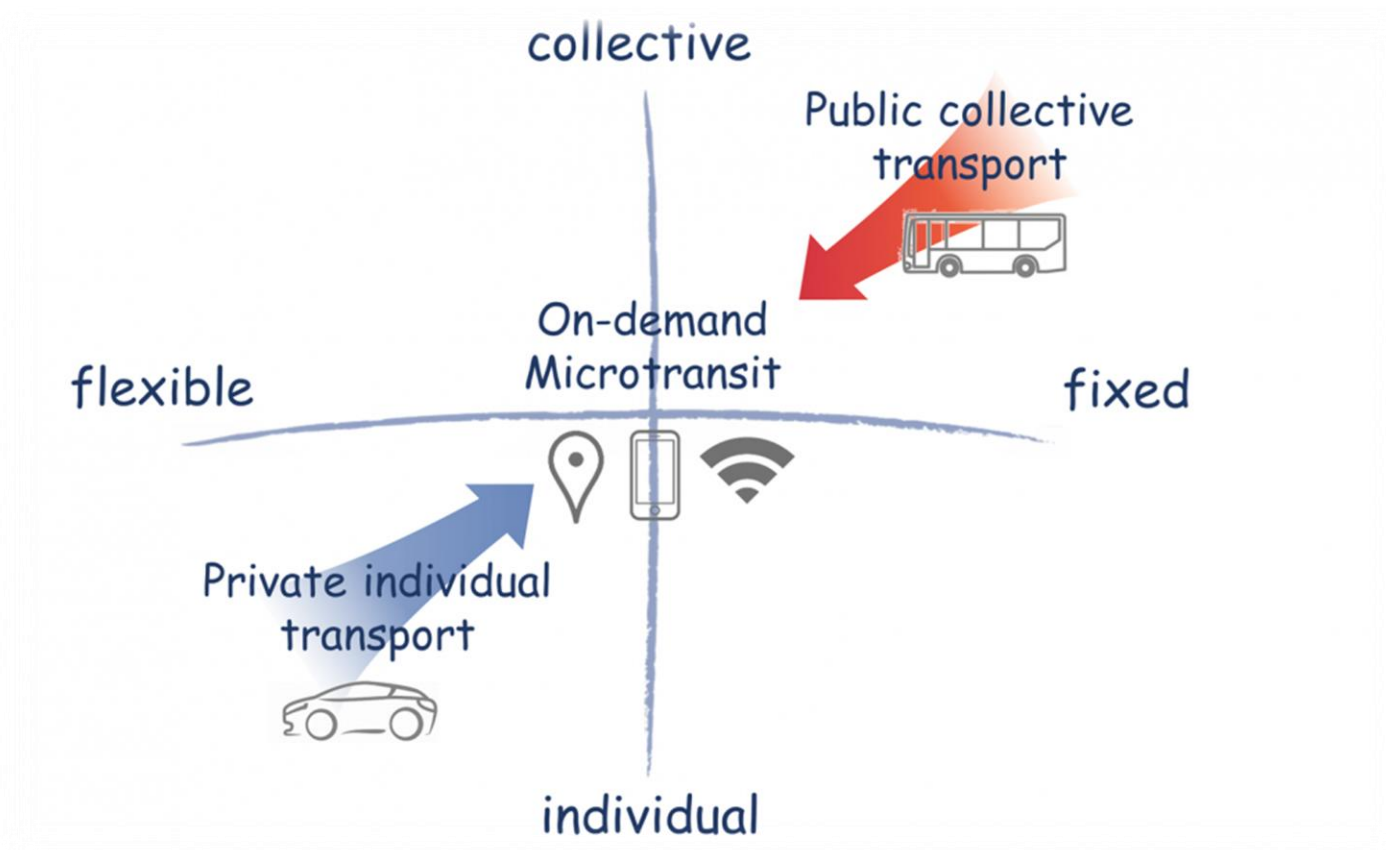
Према истом извору, *Uber* је у 2021. години имао 5 милиона возача широм света и у просеку око 17,4 милиона вожњи дневно. У редовном годишњем извештају за 2020. годину (*Uber Investor*, 2022), *Uber* је навео да њихова компанија има 22.800 запослених, од којих је око 54% запослено ван граница САД-а. Чак 22% од укупног броја вожњи обави се у метрополама као што су Чикаго, Лос Анђелес, Њу-јорк, Сао Пауло и Лондон. Број корисника, приходи и профит компаније за период 2016-2021. приказани су на графикону 4.1.

MICROTRANSIT



“Концепт заједничког транспорта путника у возилима већег капацитета (комби возила или минибусеви).“ У основи се разликују два модела услуга:

- (1) фиксна рута и фиксни ред вожње
- (2) флексибилна рута и флексибилни ред вожње



E-HAIL



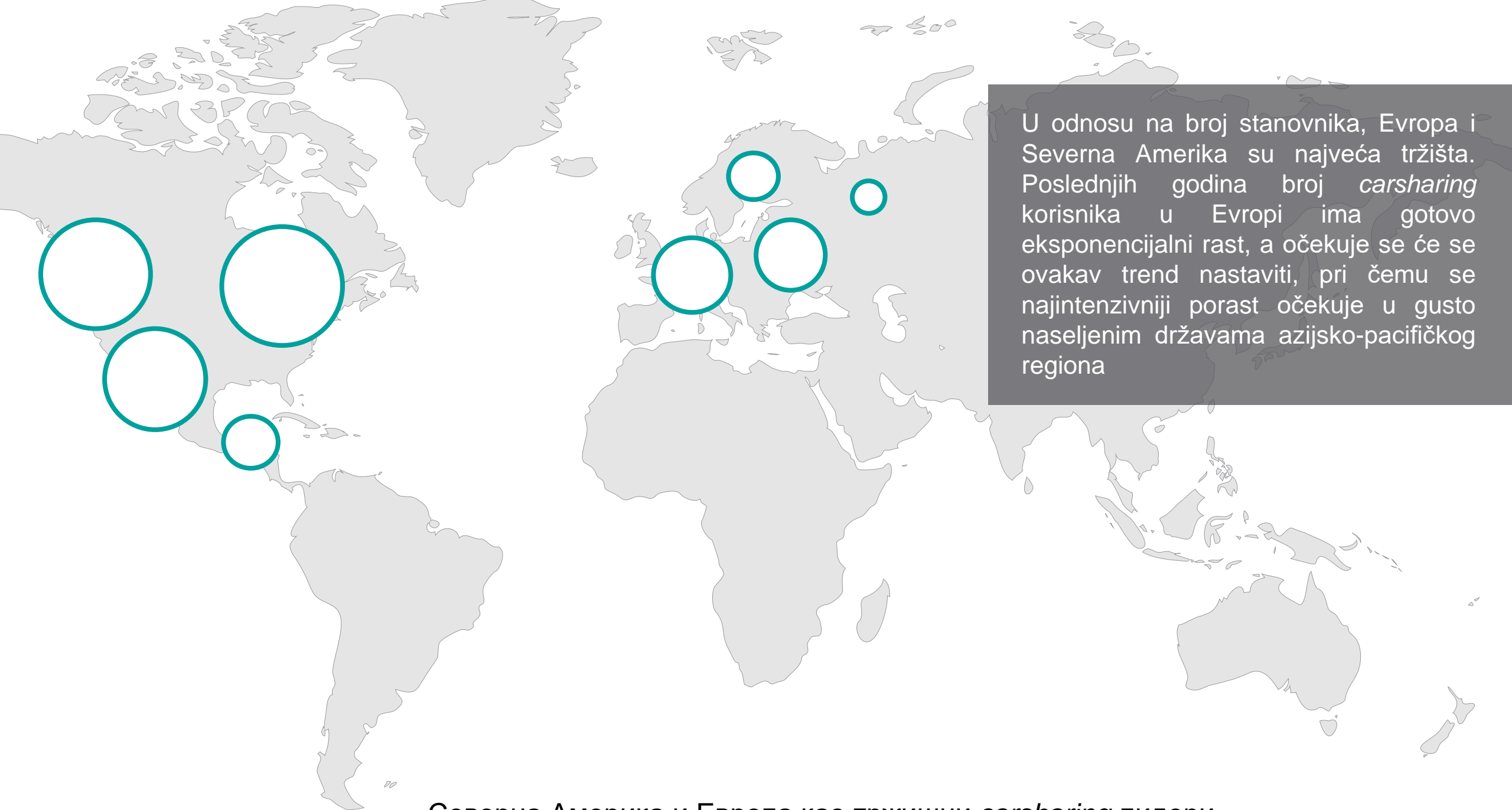
E-hail услуга представља unapređenje tradicionalnih taksi usluga u smislu da se заказивање и плаћање возње обавља путем мобилне апликације.

СИСТЕМ CARSHARING-A



Carsharing се може тумачити као пословни процес у којем *carsharing* оператори, уз новчану надокнаду, обезбеђују корисницима краткорочан приступ путничким аутомобилима. Постоје следећи модели услуга:

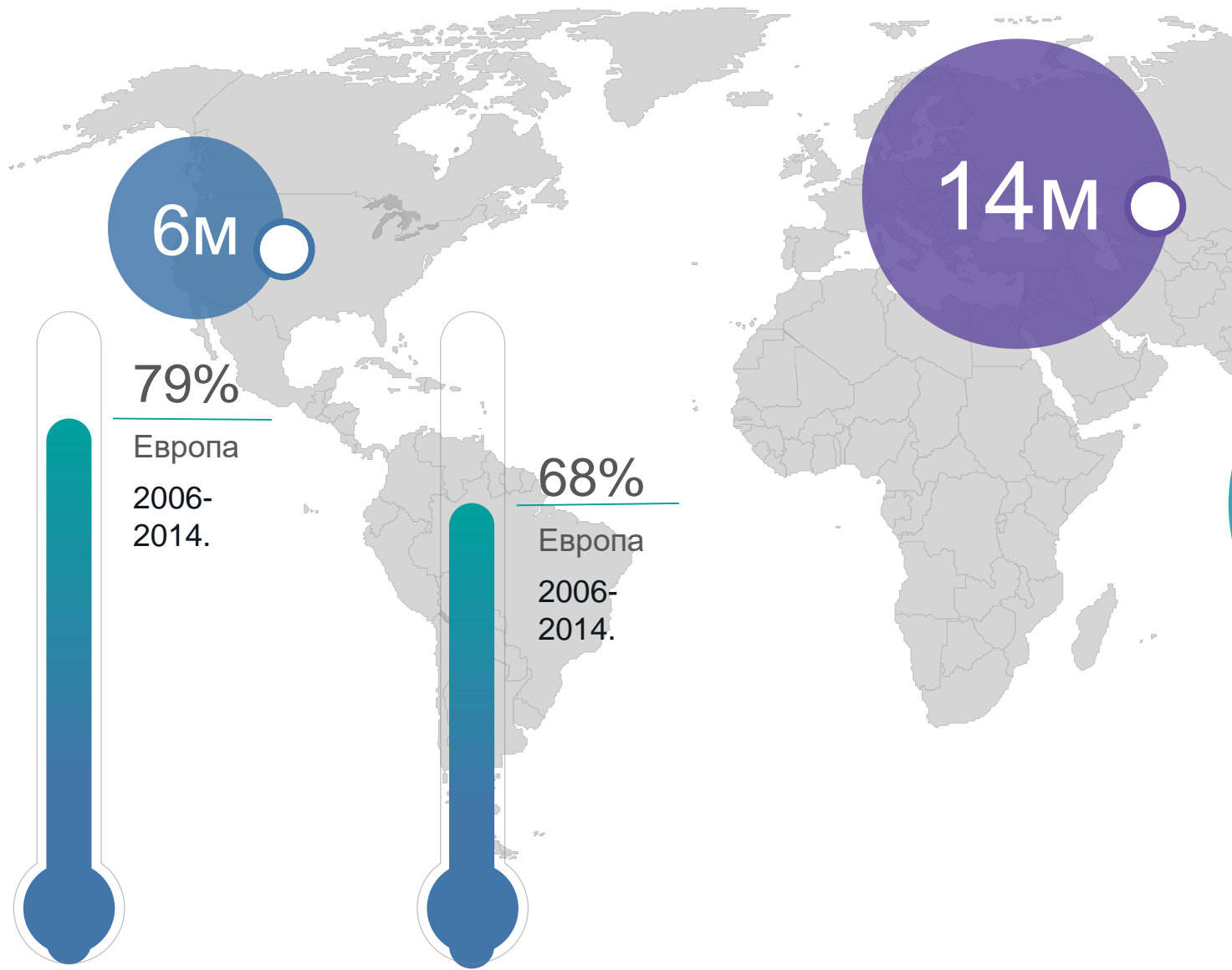
- *Round-trip carsharing*
- *One-way carsharing*
- *Free-floating carsharing*
- *Peer-to-peer (P2P) carsharing*
- *Carsharing* за компаније
- Непрофитни *carsharing*
- *Business-to-consumer (B2C) carsharing*
-



U odnosu na broj stanovnika, Evropa i Severna Amerika su najveća tržišta. Poslednjih godina broj *carsharing* korisnika u Evropi ima gotovo eksponencijalni rast, a očekuje se će se ovakav trend nastaviti, pri čemu se najintenzivniji porast očekuje u gusto naseljenim državama azijsko-pacifičkog regiona

Северна Америка и Европа као тржишни *carsharing* лидери

ПРОЦЕНЕ БРОЈА КОРИСНИКА *CARSHARING*-А ДО 2025. ГОДИНЕ



Јапан, Аустралија, Јужна Кореја, Нови Зеланд, Кина и Малезија постепено ће стећи свој удео на тржишту *carsharing*-а

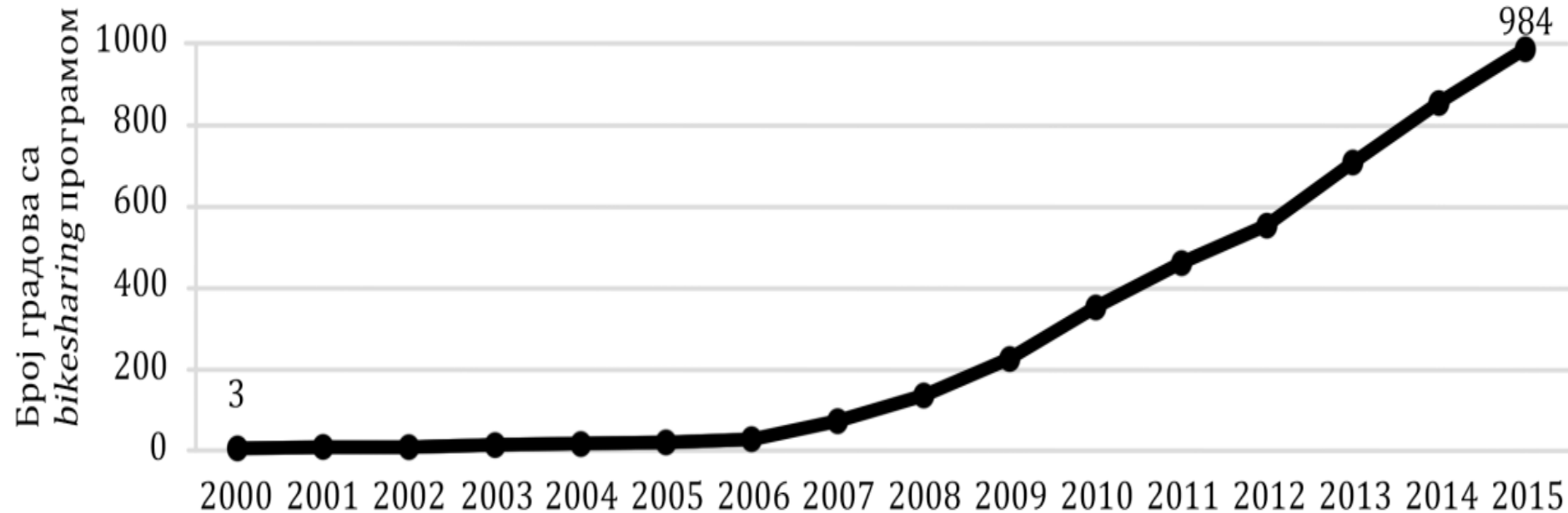


До прекретнице у развоју ове компаније дошло је 2019. године када су два највећа немачка произвођача аутомобила Mercedes-Benz и BMW удружили своје представнике Car2Go и DriveNow¹⁸ и оформили компанију **SHARE NOW**. Као један од главних разлога за интеграцију ова два оператора помиње се лидерство на тржишту *carsharing*-а, као и конкурентност Uber-у. Непосредно након интеграције **SHARE NOW** је најавио да се повлачи са тржишта Кине и Северне Америке због „променљивог стања глобалне мобилности“, али и због високих инфраструктурних трошкова. Такође, до прекида пружања услуге дошло је и у три европска града: Лондону, Бриселу и Фиренци (Hawkins, 2019). Данас ова платформа броји 3,4 милиона корисника из 8 европских земаља и 16 градова. Корисницима је на располагању 11.000 возила, од чега је више од 25% на електрични погон (SHARE NOW, 2022a).

Број регистрованих корисника

Број *carsharing* возила

СИСТЕМ *BIKESHARING*-A



Број *bikesharing* програма у свету (2000-2015. године)

Извор: (Meddin, 2016)

Данас је систем *bikesharing*-а заступљен на пет континената (Европа, Азија, Африка, Америка и Аустралија) у више од 1000 градова широм света, а својим корисницима нуди више милиона бицикала за дељење

BIKESHARING & SCOOTER SHARING

Чине концепт познат и под називом микромобилност (енгл. *micromobility*)

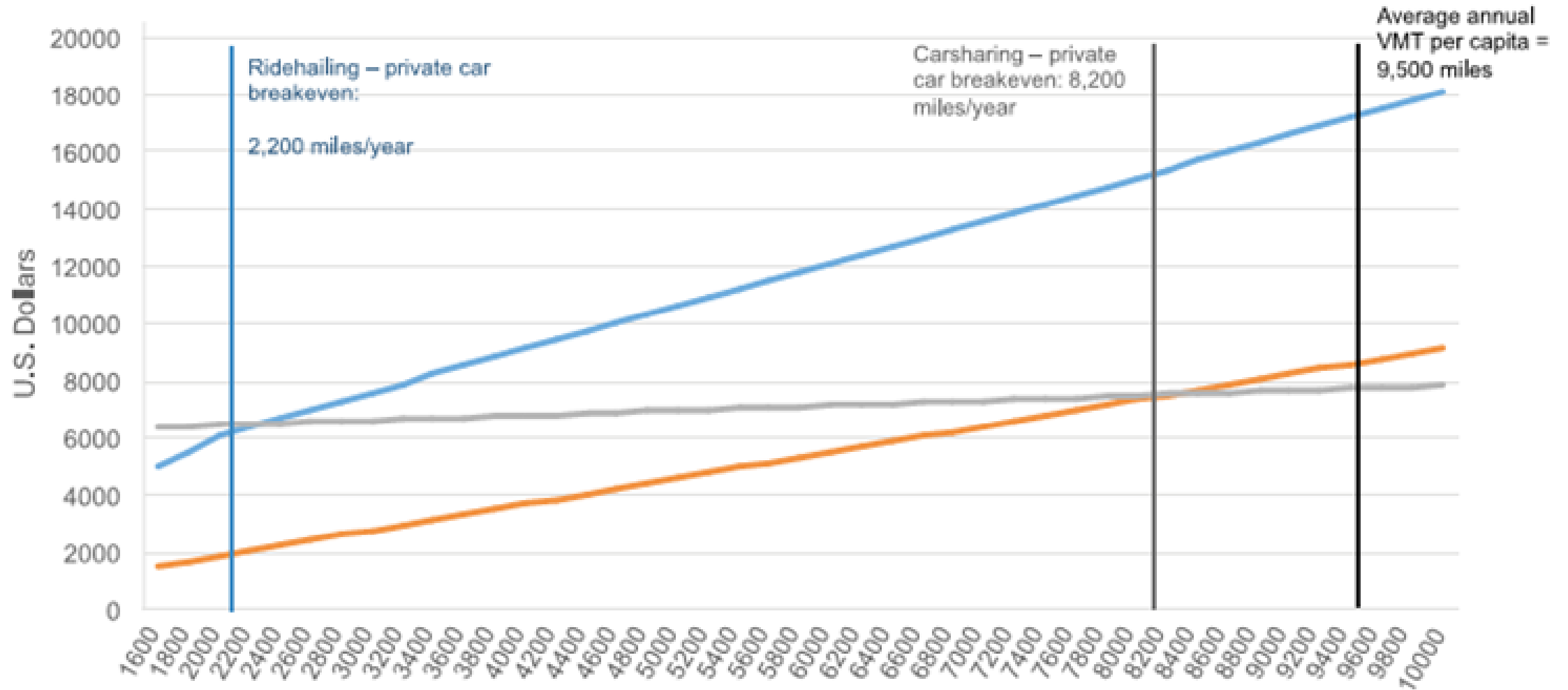
Три основна *bikesharing* подсистема:

- 1) јавни *bikesharing*,
- 2) *bikesharing* у затвореним кампусима и
- 3) *P2P bikesharing*

Најиновативнију форму дељења мобилности представља дељење тротинета и скутера (енгл. *scooter sharing*) – заступљено у САД-у (у Сан Франциску и Колумбији), тако и у Европи (*Motit* у Барселони, *eMio* у Берлину, *Scoote* у Минхену и Келну, *Enjoy* у Милану, *CityScoot* у Паризу).

TROŠKOVI PUTNIČKI AUTOMOBIL VS CARSHARING VS RIDEHAILING

Annual Transportation Costs by Mode (National Average)









TROŠKOVI PUTNIČKI AUTOMOBIL VS CARSHARING VS RIDEHAILING

Bez delimičnog preusmeravanja na javni transport većina modela deljenja mobilnosti bi bila mnogo manje konkurentna. Na primer, isključivo korišćenje sistema *ridehailing* bilo bi prema prosečnim godišnjim kilometražama od 1,5 do 3,8 puta skuplje od prevoza sopstvenim automobilom. I *carsharing* i *ridehailing* su ekonomičnija rešenja od posedovanja sopstvenog automobila pod uslovom da korisnici ostvaruju manju godišnju kilometražu (slika). Samim tim, treba očekivati da će deljenje mobilnosti neizbežno doprineti preusmeravanju dela transportnih zahteva ka javnom i nemotorizovanom transportu. Kada je reč o uticaju deljenja mobilnosti na automobilsku industriju, procenjuje se da neće doći do značajnijeg pada potražnje. Očekuje se da manje potrebe za vlasništvom nad putničkim automobilom budu delimično neutralizovane bržom zamenom vozila, zbog njihovog češćeg korišćenja.

SCOOT QUADS

Plan Type Breakdown

⚡	Single Ride Pay as you go	Flex Plan (\$19/month)
Price Per Ride	\$4/ride	\$3/ride
Included Time	15 min	30 min
Additional Minutes	¢10/min	¢10/min
Commuter Pricing (Mon-Fri) 7am - 10am 4pm - 7pm	\$6/Ride (15 min)	\$3/Ride (30 min)
Overnight Reservations	None	FREE!
Included in All rides	 Helmets  Free reservations  Free cancellations  Insurance  Free parking  Roadside support	



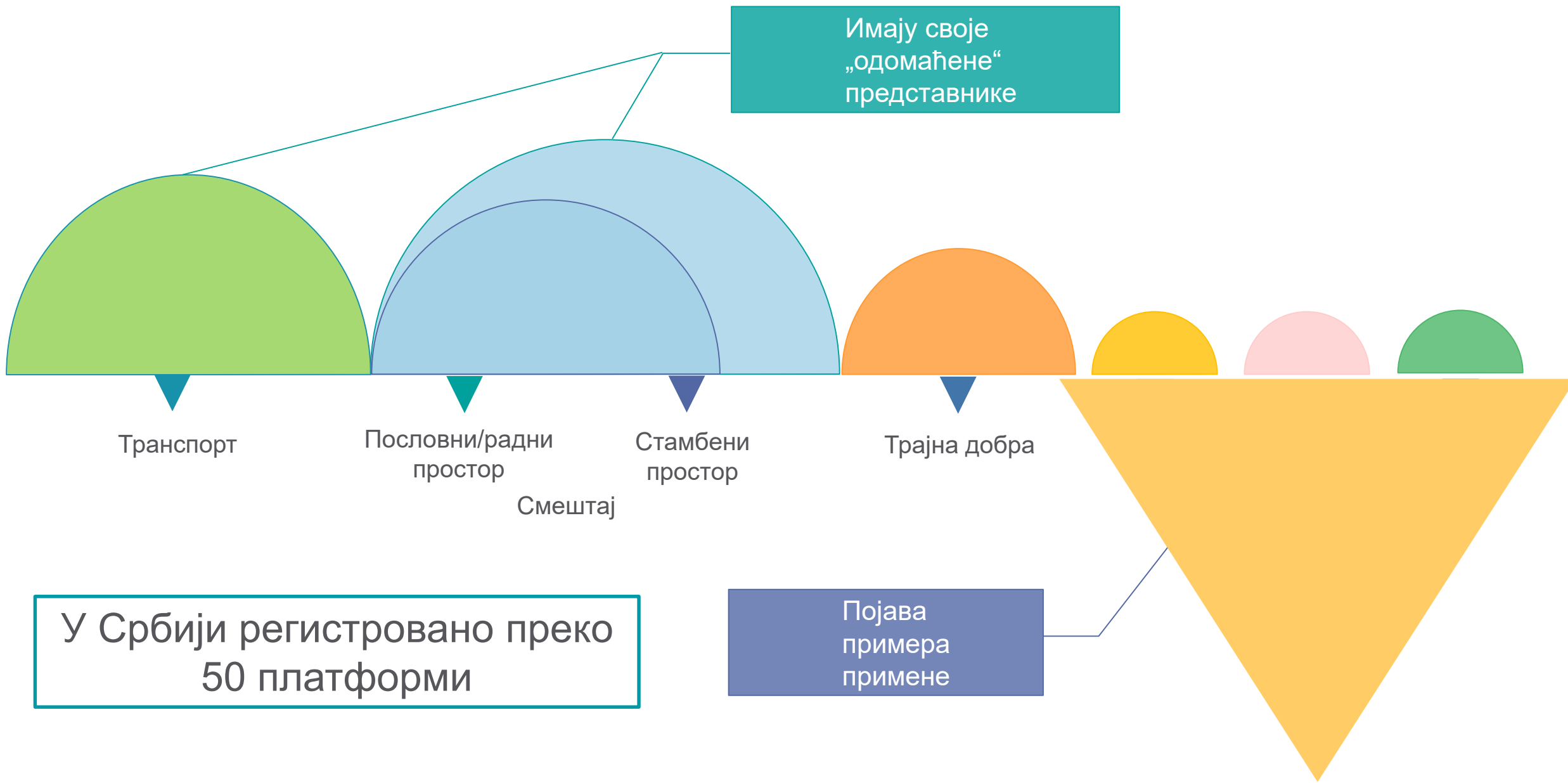
ЗАСТУПЉЕНОСТ ЕКОНОМИЈЕ ДЕЉЕЊА КОД НАС

Платформе економије дељења у Србији:

*Заступљеност по областима и кључне
карактеристике*

Истраживање у склопу пројекта PANACEA

Заступљеност платформи ЕД у Србији по областима



Област транспорт

Назив платформе	Шта се дели	Предмет дељења	Област	Домен пружања услуга	Порекло платформе
<i>CarGo</i>	услуге засноване на имовини	возило	Т	Р	Д
<i>BlaBlaCar.rs</i>	услуге засноване на имовини	вожња	Т	Н	С
<i>POVEZI.com</i>	услуге засноване на имовини	вожња	Т	Н	Д
<i>CarpoolWorld</i>	услуге засноване на имовини	вожња	Т	Н	С
<i>Yandex Go</i>	услуге засноване на имовини	возило	Т	Н	С
<i>Helbiz</i>	дељење имовине	електрични бицикл	Т	Р	С
<i>BEES SCOOTERS</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	Д
<i>Green Owl Scooters</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	Д
<i>E-Scooter Belgrade Rent & Tours</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	Д
<i>OOTER rent</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	Д
<i>Kiwi</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	С
<i>e-ride.rs</i>	дељење имовине	електрични тротинет	Т	Р	Д
<i>Odo Ride</i>	дељење имовине	електричне рикше	Т	Л	Д
<i>Moj Parking</i>	дељење имовине	паркинг	Т	Р	Д
<i>LakoParkiraj.com</i>	дељење имовине	паркинг	Т	Р	Д

Легенда: област: Т – транспорт; домен пружања услуга: Н-национални, Р-регионални; порекло: Д-домаћа, С- страна

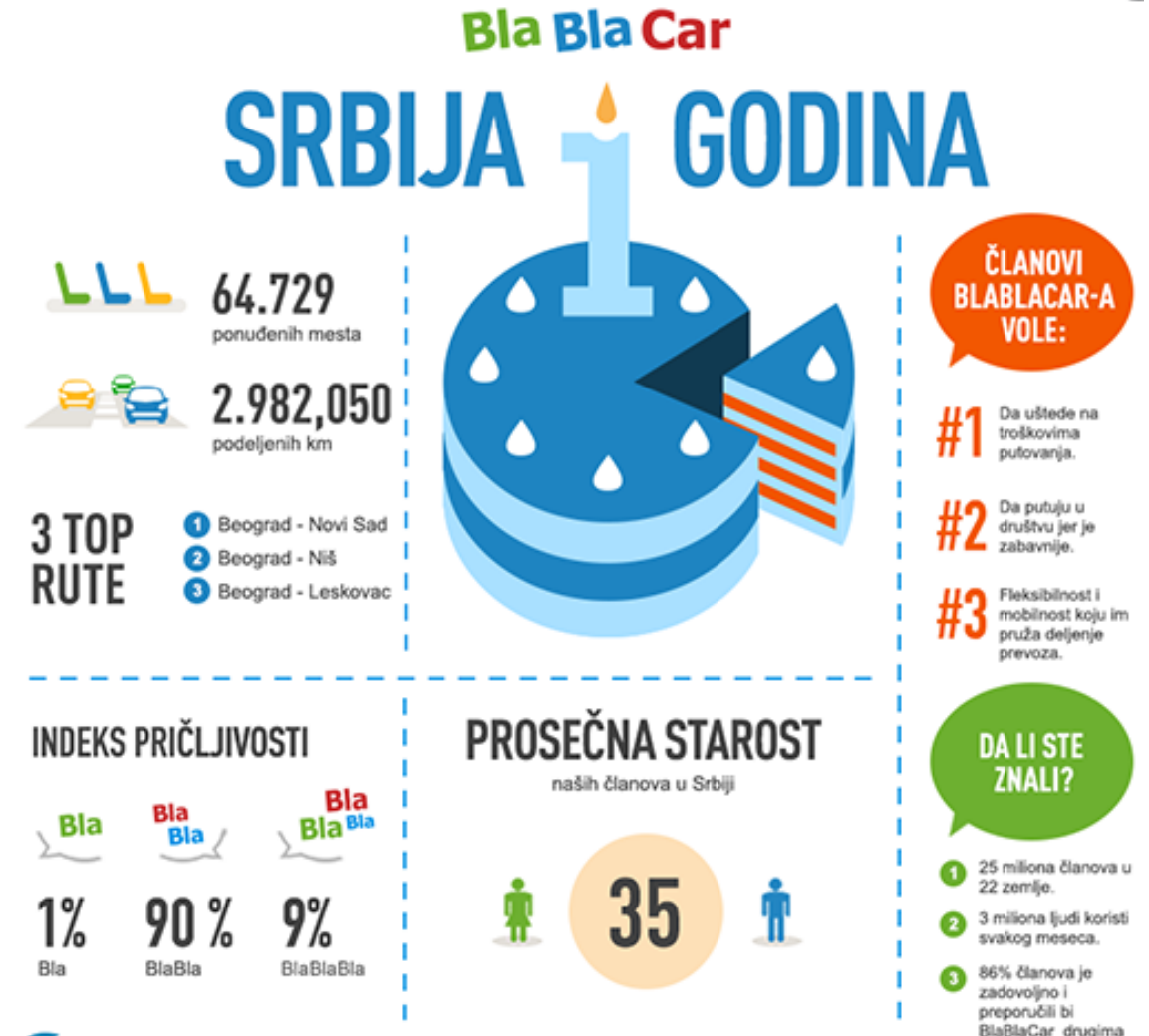
BlaBlaCar.rs

Франшизно пословање ове компаније под именом **BlaBlaCar.rs** заступљено је од марта 2015. у Србији. Исте године компанија је својој мрежи за дељење превоза припојила платформу *AutoHop.rs* која је била заступљена у Србији и региону.

Као један од главних разлога за заједничку возњу путници наводе уштеде у трошковима путовања. Ове уштеде су нарочито изражене на джим релацијама. Од *BlaBlaCar* возача се очекује да оглашеном ценом **покривају искључиво трошкове пута и да обављање возње нема за сврху зараду.**

У циљу контроле возача, *BlaBlaCar* препоручује цену за дефинисану релацију, у складу са актуелним ценама горива и путарине. Тренутна минимална препоручена цена износи 3,61 динара/километру, док је максимална цена 5,40 динара/километру. Поред економских користи, дељење возње има и бројне еколошке предности попут смањења емисија издувних гасова и смањења гужви на путевима. Додатно, услуга *BlaBlaCar*-а доприноси развоју друштвених интеракција и грађењу поверења у оквиру заједнице.

BlaBlaCar.rs у првој години пословања (подаци за 2016.годину)



Blablacar

Постоји неколико кључних карактеристика везаних за уговарање возње путем *BlaBlaCar*-а:

- број слободних места у возилу се, захваљујући технологији, аутоматски ажурира тако да корисницима пружа информације у реалном времену;
- услови о корисничким налозима и подацима дефинисани су у Условима и одредбама доступним на сајту *BlaBlaCar*-а. Сви корисници имају увид у фотографију, пол, име, старост, оцене и друге карактеристике корисника са којима деле возњу. Такође, платформа омогућава директну комуникацију између корисника;
- трошкови дељења возње (односно учешће у трошковима возње) зависе од бројних фактора као што су удаљеност, време поласка, потражња за одређеном релацијом, итд. На возачу је да дефинише цену по путнику/седишту за оглашену возњу уз ограничења која има од платформе;
- након обављене возње, путници плаћају унапред договорену висину надокнаде возачу у готовини;
- отказивање возње може се обавити у било ком моменту пре него отпочне заједничка возња.



Област смештај

Назив платформе	Шта се дели	Предмет дељења	Област	Домен пружања услуга	Порекло платформе
<i>Airbnb</i>	дељење имовине	смештај	С	Н	С
<i>Vrbo</i>	дељење имовине	смештај	С	Н	С
<i>Couchsurfing</i>	дељење имовине	смештај	С	Н	С
<i>Home exchange</i>	дељење имовине	смештај	С	Н	С
<i>Deli-dom</i>	дељење имовине	смештај	С	Н	Д
<i>Daj stan</i>	дељење имовине	смештај	С	Р	Д
<i>Stannadan</i>	дељење имовине	смештај	С	Р	Д
<i>BeoApartman</i>	дељење имовине	смештај	С	Р	Д
<i>Weekendica</i>	дељење имовине	смештај	С	Р	Д
<i>Apartmani u Beogradu</i>	дељење имовине	смештај	С	Р	Д

Легенда: област: С – смештај; домен пружања услуга: Н-национални, Р-регионални; порекло: Д-домаћа, С- страна

Кориснички интерфејс сајта *AirDNA* (пресек август 22)

The screenshot displays the AirDNA MarketMinder interface for the Belgrade market. The top navigation bar includes the search bar with 'Belgrade', a 'Purchase' button, and options for 'View Unlocked Market', currency (€), 'Log In', and 'Sign Up'. The left sidebar contains a navigation menu with 'My Properties' (0), 'Research' (Overview, Occupancy, Rates, Revenue), 'Price' (Smart Rates, Pacing, Seasonality), and 'Invest' (Rentalizer, Top Properties, Market Comparison, Help Center).

The main content area is divided into several sections:

- Market Grade:** Overall market grade is 67. Metrics include Rental Demand (67), Revenue Growth (locked), Seasonality (locked), and Regulation (locked).
- Average Daily Rate:** Current rate is €42. Historical data shows €39 in Feb and €49 in Jul. A 'View Rates' link is provided.
- Occupancy Rate:** Current rate is 68%. Historical data shows 43% in Jan and 80% in Aug. A 'View Occupancy' link is provided.
- Revenue:** Current revenue is €512. Historical data shows €368 in Jan and €705 in May. A 'View Revenue' link is provided.
- Active Rentals:** 3,512 active rentals. Rental type distribution shows 90% Entire Home rentals, Private Room, and Shared Room.
- Map:** A map of Belgrade showing property locations (purple dots) and major roads (E-75, E-70, A1, 100, 267, 266, 13). The Danube river is also visible.

©2022 AirDNA 12.2.0

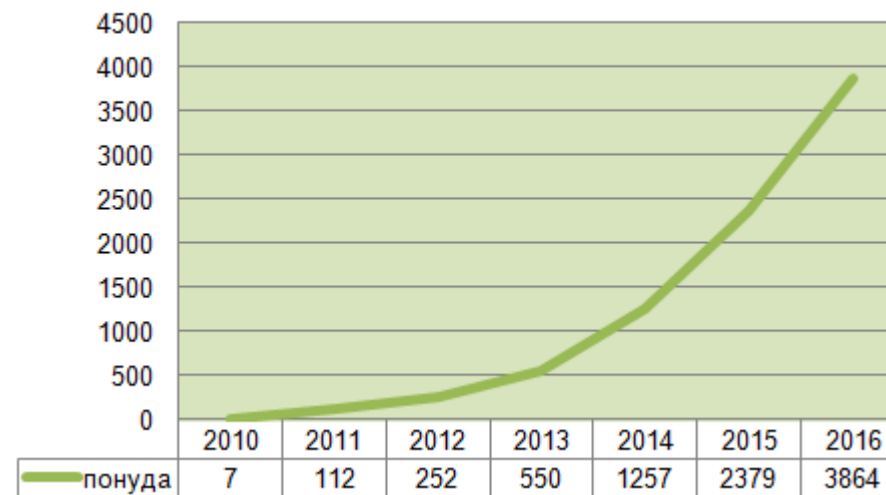
Статистике о дељењу смештаја у Београду

Према подацима доступним на сајту [AirDNA](#) који прати изнајмљивање станова у међународној понуди у свету

- просечна цена дневног изнајмљивања станова у Београду износи 42 евра;
- највиша просечна уговорена цена у Београду је 49 евра и постиже се у јулу, а најнижа је у фебруару, 39 евра;
- просечан приход власника станова од изнајмљивања у Београду износи 512 евра месечно. Приход им је највећи у мају (705 евра), а најмањи у јануару (368 евра);
- по броју дана када је стан изнајмљен у односу на број дана за које је био понуђен на тржишту, просек за Београд је 68 одсто, при чему је попуњеност стана највећа у августу (80 одсто), а најмања у јануару (43 одсто);
- годишња потражња за таквим смештајем у Београду је оцењена индексом 67 од могућих 100. У Београду постоји 3512 “активних” станова и другог смештаја за изнајмљивање који се нуди на међународним сајтовима (*Airbnb*, *Vrbo* и сл.);

- по укупном броју станова за изнајмљивање у међународној понуди странцима, Београд у протекле 3 године бележи значајни пад - са 5553 стана из трећег квартала 2019. године до 4149 станова у другом кварталу текуће године.

Смештајни капацитети у Београду 2010 - 2016



Област смештај

Назив платформе	Шта се дели	Предмет дељења	Област	Домен пружања услуга	Порекло платформе
<i>Nova Iskra Workspace</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Impact Hub Belgrade</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>In Centar</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>ICT Hub Playground</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Startit Centar</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Smart Office</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Our Hub</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Marsh Open Space</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Coworker</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Dunavske terase Hub</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>OfficeMe</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>We Share</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Open Hub</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Polygon Hub</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д
<i>Regus</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	С
<i>Think Innovative</i>	дељење имовине	радни простор	С	Р	Д

Легенда: област: С – смештај; домен пружања услуга: Н-национални, Р-регионални; порекло: Д-домаћа, С- страна

Зашто је дељење радног простора у експанзији?

- Делимично је последица раста домаћег стартап сектора.
- Раст броја фриленсера, нарочито оних који се баве областима где је могуће у потпуности радити онлајн. Посебну групу фриленсера чине тзв. **дигитални номади**. Дигитални номад је особа која ради „од куће“, с тим што се под кућом не подразумева строго дефинисано место. Напротив, реч је о особама које стално мењају локацију и путују светом. **Иницијатива “Дигитална Србија”** заједно са програмом Уједињених нација за развој објавила је у 2020. години **Скенер дигиталних номада**. Према њиховом извештају Србија је у првих 20 европских земаља према броју годишњих посета дигиталних номада. Као један од кључних разлога зашто је Србија привлачна локација за дигиталне номаде истиче се **„сличан стил живота оном у Западној Европи, али уз значајно ниже трошкове“**. У истом извештају наведено је да типичан дигитални номад у Србији има 34 године, долази из Северне Америке, остаје у просеку у земљи око 3 месеца и углавном је ИТ предузетник.



Области трајна добра, финансије, знања и вештине и нове идеје дељења

Назив платформе	Шта се дели	Предмет дељења	Област	Домен пружања услуга	Порекло платформе
<i>Stvaraoteka</i>	дељење имовине	предмети различите намене	ТД	Р	Д
<i>Iznajmljivanje Šid</i>	дељење имовине	предмети различите намене	ТД	Л	Д
<i>Rentijer.com</i>	дељење имовине	предмети различите намене	ТД	Л	Д
<i>KlickerBox/ RentaToy</i>	дељење имовине	играчке за децу	ТД	Р	Д
<i>Rent mašina</i>	дељење имовине	машине и алати	ТД	Р	Д
<i>Rentadress</i>	дељење имовине	одећа	ТД	Л	Д
<i>Ventu.rs</i>	дељење имовине	новац	ф	Н	Д
<i>Dobri Dabar</i>	дељење имовине	новац	ф	Н	Д
<i>Uradi zaradi</i>	дељење знања и вештина	услуге чишћења и одржавања	ЗВ	Р	Д
<i>PetGuards</i>	дељење знања и вештина	чување љубимаца	ЗВ	Р	Д
<i>Charge&Go</i>	услуге засноване на имовини	пуњачи за електровозила	НИ	Н	Д
<i>Helium</i>	услуге засноване на имовини	рачунарска мрежа и сензори	НИ	Н	С
<i>Bloxico - B-DER</i>	дељење имовине	дељење ел. енергије	НИ	Н	С

Легенда: област: ТД – трајна добра, Ф- финансије, ЗВ – знање и вештине, НИ – нове идеје дељења; домен пружања услуга: Н- национални, Р-регионални, Л - локални; порекло: Д-домаћа, С- страна

Развојни изазови платформи економије дељења у Србији

Баланс понуде и потражње

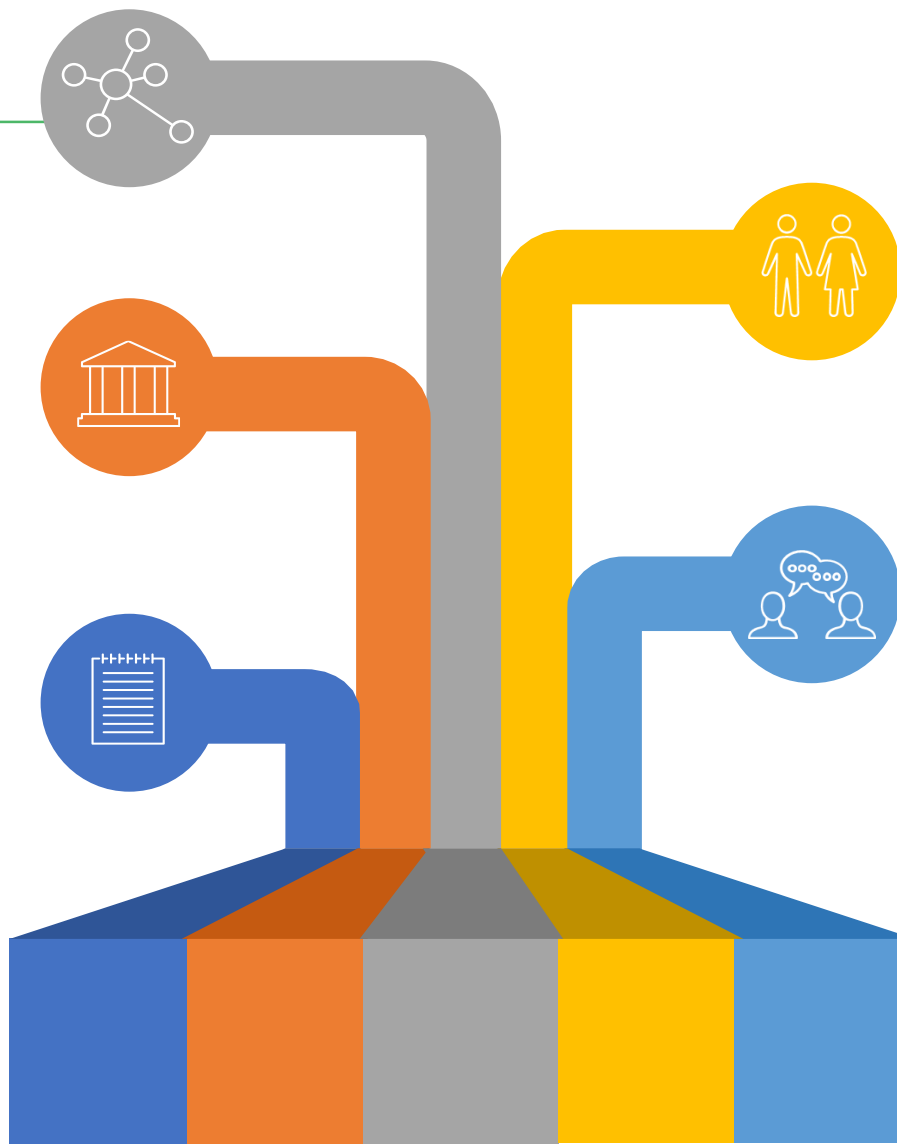
Постизање *критичне* масе корисника која би омогућа функционисање платформе и доносила профит

Регулаторни изазови

Стварање пословног окружења и регулисање тржишта

Финансијски изазови

Стратешка партнерства са другим компанијама или учешће ко-инвеститора



Информације од значаја

Профили корисника, поуздани и транспарентни рејтинг системи, безбедна плаћања и друге трансакције

Осигурање квалитета

Квалитет услуга и производа

Закључци и правци даљих истраживања

- Идентификовано је **више од 50 платформи ЕД у Србији** при чему предњаче домаће платформе
- Највише су развијене платформе из **области смештаја и транспорта** (са доминантним представницима), док се ЕД платформе из других области појављују **тек са примерима примене**
- Развој платформи ЕД у Србији прати **неколико развојних изазова**
- У будућности је потребно истражити и **да ли, како и у којој мери локалне специфичности утичу на развој платформи** → планирана систематична и свеобухватна истраживања



