



Vreme: 24.07.2026 07:00

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/trendovi-na-trzistu/109392/prodaja-byd-a-u-evropi-i-srbiji/news>

Autori: Bojana Lazarević

Teme: Evropska komisija

Naslov: Kina menja taktiku - hibridima osvaja Evropu, Srbija najjače tržište za BYD

9190



Kompanija BYD, jedan od najvećih svetskih proizvođača električnih i hibridnih vozila, u Srbiji beleži neočekivane rezultate, a hibridi su, zbog ograničene mreže punjača, glavni pokretači prodaje.

Kineski proizvođači automobila munjevito osvajaju Evropu, ali ne zahvaljujući potpuno električnim vozilima (BEV), već plugin hibridima. To je segment u kojem istočnoazijski brendovi trenutno obaraju rekorde. Iste tendencije prati Srbija, gde je BYD, jedan od najvećih proizvođača električnih i hibridnih vozila, ostvario natprosečne rezultate od dolaska na tržište u martu 2025. godine. Među domaćim kupcima najtraženiji su upravo hibridi - i to ne samo plugin verzije.

Prema podacima analitičke kuće Dataforce, na koje se poziva Bloomberg, kineski proizvođači su tokom juna osvojili čak 34 odsto udela na evropskom tržištu plugin hibrida. I to nije slučajno. Hibridi su Kinezima postali adut, "izlazno rešenje" iz carinske krize i trgovinskog okršaja s Evropskom unijom (EU). Nakon uvođenja visokih carina na uvoz BEV iz Kine (osim osnovne stope od 10 odsto, uvedene su dodatne stope do 35,3 odsto), kompanije poput BYD-a i Cheryja preusmerile su pažnju na plugin hibride.

O ambicijama Kineza govore i aktuelni pregovori BYD-a o pristupanju Evropskom udruženju proizvođača automobila (ACEA), kako bi brend ojačao svoj uticaj na evropskom tlu, gde se suočava sa carinama od 17 odsto (ne podležu svi kineski brendovi istim carinskim stopama). Potencijalno članstvo bi osnažilo BYD u odnosu na Volkswagen i Stellantis, međutim, ta ideja se pojedinim članicama ACEA nimalo ne dopada. Ukoliko bi pregovori bili uspešni, BYD bi postao prvi kineski auto-proizvođač u udruženju iz Brisela, koje okuplja 17 članica, uključujući američki Ford i japansku Hondu.

Istovremeno, BYD je na putu da iznova pretekne Teslu kao najveći svetski prodavac potpuno električnih automobila, zahvaljujući rastućem izvozu vozila na strana tržišta, pisao je Bloomberg početkom jula. U međuvremenu, Tesla je u drugom kvartalu imala bolju prodaju automobila, ali joj je profit u tom poslovanju ipak pao, jer Elon Musk značajno više ulaže u AI i robotiku.

Evropska komisija (EK) je prošle godine, nakon istrage kojom je utvrđeno da kineski proizvođači imaju koristi od državnih subvencija koje narušavaju tržišnu konkurenciju, uvela paprene carine na kineske električne automobile, izuzimajući sve vrste hibrida. Međutim, nemački Handelsblatt, pozivajući se na izvore iz Brisela, piše da Komisija sada razmatra proširenje carinskih mera i na ovu kategoriju vozila. Zvanična odluka još nije doneta.

Prema oceni Juliana Litzingera, analitičara Dataforcea, Kinezi žele da što pre učvrste svoju poziciju na evropskom tržištu plugin hibrida, pre nego što EK eventualno uvede dodatne carine i na njih.

Ukoliko takve mere budu usvojene, proizvođači hibrida bi ili plaćali dodatne carine ili bi sa Komisijom mogli da zaključe sporazum o minimalnoj uveznoj ceni (eng. price undertaking), kojim bi se obavezali da vozila neće prodavati ispod unapred utvrđene cene. Ovaj mehanizam čak važi i za pojedine proizvođače potpuno električnih vozila iz Kine.

S druge strane, carine nisu jedini razlog veće promocije i popularnosti hibrida. Za razliku od evropskih proizvođača, koji su poslednjih godina najveći fokus stavili na potpuno električna vozila, kineske kompanije više osluškuju potrebe tržišta - u većoj meri razvijaju hibride jer njima privlače kupce koji još nisu spremni da u potpunosti pređu na električni pogon, bilo zbog nedovoljno razvijene infrastrukture za





Vreme: 24.07.2026 07:00

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/trendovi-na-trzistu/109392/prodaja-byd-a-u-evropi-i-srbiji/news>

Autori: Bojana Lazarević

Teme: Evropska komisija

Naslov: Kina menja taktiku - hibridima osvaja Evropu, Srbija najjače tržište za BYD

punjenje ili više početne cene vozila.

Nikola Samardžić, komercijalni direktor TDV Automotivea, generalnog uvoznika brenda BYD za Srbiju, Crnu Goru i Bosnu i Hercegovinu, kaže da je ta kompanija ostvarila znatno bolje rezultate nego što su očekivali i prilikom samog ulaska na tržište, a od tog momenta kontinuirano raste. Od početka 2026. zabeleženo je više od 1.000 pretprodaja, dok se na putevima Srbije od samog dolaska kineskog brenda već nalazi preko 1.300 BYD vozila.

"Prodaja i impresivni rezultati prevazilaze naše prvobitne procene. BYD u Srbiji ima najveći tržišni udeo u Evropi za prvih šest meseci ove godine", kaže Samardžić. Dodaje da se BYD pozicionirao na sedmo mesto među 10 najprodavanijih auto-brendova u Srbiji, uz ukupno učešće od četiri odsto na kompletnom tržištu putničkih automobila. U segmentu električnih vozila, BYD drži 50,8 odsto udela, a u segmentu hibrida ima učešće od 5,6 odsto.

Prema rečima sagovornika Bloomberg Adrije, takav uspeh pokazuje da domaći kupci sve više prihvataju kineske automobile, ali i da se tržište ubrzano menja. Iako je BYD globalno poznat kao proizvođač pre svega električnih automobila, u Srbiji najveću tražnju beleže modeli sa hibridnim pogonom.

"Zamah tog segmenta smo i očekivali, s obzirom na nizak stepen razvijenosti infrastrukture električnih punjača. Konkretno BYD Seal U DM-i je zvanično najprodavaniji plugin hibrid u Srbiji. Ali iznenađuje podatak da je i na evropskim tržištima evidentan rast prodaje hibrida u odnosu na EV."

Na pitanje kako je BYD za relativno kratko vreme postao jedan od EV lidera, u TDV Automotiveu ističu da razlog nije samo konkurentna cena.

"Razni faktori su doveli do ovog nezapamćenog rasta. Tehnološki iskorak koji je napravljen u odnosu na evropske konkurente, kao i promena u pristupu samoj proizvodnji automobila, jedni su od ključnih razloga. Osim toga, BYD za razliku od evropskih proizvođača većinu komponenti proizvodi sam i ne zavisi od dobavljača, što mu omogućava punu autonomiju u razvoju i proizvodnji."

Samardžić naglašava i da će poreklo automobila kupcima biti sve manje važno.

"Taj 'mit o kineskom automobilu' odlazi u zaborav. U doba digitalizacije, na ceni su tehnologija i kvalitet. Kada se kupci lično uvere u kvalitet i ergonomiju, činjenica da je automobil iz Kine prestaje da bude faktor u donošenju odluke."

Tržište električnih automobila u Srbiji nastavlja da raste, iako je i dalje relativno malo. U prvih šest meseci 2026. prodaja je porasla 232 odsto u odnosu na isti period lane. Ipak, tako visoka stopa rasta delom je posledica niske početne baze, budući da je ukupan broj prodatih vozila i dalje skroman.

Kao najveću prepreku širem prihvatanju EV u Srbiji, Samardžić izdvaja infrastrukturu za punjenje vozila.

"Troškovi eksploatacije i značajne uštede glavni su razlozi zbog kojih se kupci odlučuju za električna vozila. Međutim, veliki izazov predstavlja infrastruktura za punjenje, posebno za kupce koji nemaju sopstvenu garažu ili mogućnost kućnog punjenja. Dodatnu neizvesnost predstavljaju državne subvencije."

Samardžić dodaje i da kod pojedinih pristupačnijih modela subvencija može pokriti više od 20 odsto vrednosti vozila. Primera radi, cena osnovnog modela BYD Dolphin Surf Boost iznosi 23.990 evra, pa državna subvencija od 5.000 evra pokriva oko 20,8 odsto njegove vrednosti. To znači da bi kupac, uz ostvareno pravo na subvenciju, za ovaj model platio 18.990 evra. Bloomberg Adria je svojevremeno i testirala Dolphin Surf, a evo kakvi su nam utisci.

Ipak, mreža javnih punjača razvija se znatno sporije nego što je prethodno planirano - Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture je još 2024. najavilo da će za godinu dana postaviti 164 nova punjača. Međutim, vozači EV se zasad više oslanjaju na privatne operatere, a to košta.

Dok je korišćenje punjača u vlasništvu "Putevi Srbije" zasad besplatno, jer nema zakonske regulative, privatnici naplaćuju korišćenje punjača po ceni od 0,30 do 0,90 evra po kilovat-satu, zavisno od lokacije i brzine punjenja.

Prema procenama TDV Automotivea, sama razlika u ukupnim troškovima između električnog i automobila sa motorom sa unutrašnjim sagorevanjem danas je znatno manja nego pre nekoliko godina.

"Dolaskom kineskih automobila jaz u ceni između vozila sa SUS motorima i električnih automobila značajno je smanjen, a u pojedinim slučajevima gotovo i ne postoji. Kada razlika postoji, uz trenutne cene goriva i prosečnu godišnju kilometražu, ona bi trebalo da bude nadoknađena za četiri, pet godina."

Na pitanje kojim kupcima se električni automobil danas najviše isplati, Samardžić kaže da je profil vozača veoma raznolik.

"Imamo i mlade bračne parove i kompanije koje obnavljaju vozne parkove. Ipak, među najznačajnijim kupcima su taksisti, koji u električnim vozilima vide priliku za značajno niže troškove eksploatacije i





Vreme: 24.07.2026 07:00

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/trziste/trendovi-na-trzistu/109392/prodaja-byd-a-u-evropi-i-srbiji/news>

Autori: Bojana Lazarević

Teme: Evropska komisija

Naslov: Kina menja taktiku - hibridima osvaja Evropu, Srbija najjače tržište za BYD

održavanja. Upravo je ekonomičnost vožnje i servisa jedan od glavnih razloga zbog kojih se profesionalni vozači sve češće odlučuju za BYD."

Kompanija do kraja godine planira da otvori salone u još dva grada, nakon čega će BYD imati sedam prodajnih mesta u Srbiji. Očekuje se i dolazak još jednog modela, dok je za 2027. planirano lansiranje novog brenda iz BYD grupacije.

Na kraju, ili bolje reći na početku ovog kineskog EV sprinta, ostaje da se vidi da li će potencijalne nove carine EU usporiti taj rast ili će, kako procenjuju pojedini analitičari, kineski proizvođači do tada već dovoljno učvrstiti svoju poziciju na evropskom tlu, te značajno ublažiti udarce od trgovinskih mera.

Mogu li hibridi ostati ispod carinskog radara

Zlatno doba za BYD u Srbiji

Tehnologija ispred porekla automobila

Tržište raste, ali infrastruktura stagnira

