

СРПСКИ СОФТВЕРАШИ ДОПРИНОСЕ ДИГИТАЛИЗАЦИЈИ ПОЉОПРИВРЕДЕ

Дронови надгледају њиве и плантаже банана

Др Милан Доброта, Београђанин, основао је компанију Агремо и од 2017. године развија платформу која, користећи вештачку интелигенцију, помаже фармерима широм света да постигну боље приносе. Више од 2.000 клијената из око 100 држава користи платформу коју су направили српски програмери и агрономи



Милан Доброта

У најкраћем, прецизна пољопривреда је област у којој се користе савремена ИТ решења за постизање једног циља – веће производње уз коришћење мање ресурса; од земљишта, радне снаге и других инпута неопходних за рад на пољима и фармама. На њену примену усмеравају све веће промене које носи 21. век. Од измена у навикама исхране људи, климатских промена, па све до пораста броја становника и

ограничених природних ресурса. У ИТ сектору непрестано се трага за новим решењима прецизне пољопривреде.

Управо једна софтверска платформа, производ београдске фирме Агремо, повезала је даљинско осматрање и вештачку интелигенцију са потребама фармера. Наши програмери и агрономи, користећи модерну технологију, осмислили су решење које уз помоћ даљинског осматрања, са дроновима и на основу сателитских снимка, пружа пољопривредницима бројне анализе како би постигли бољи принос. Даје информације о броју биљака, открива појаву болести, штеточина, корова, препознаје да ли постоји дефицит воде, утврђује ниво цветања и још много тога.

Крајем марта, у данима пандемије због корона вируса, тим Агремо требало је да се представи на 10. годишњем инвеститор-

ском скупу у Дубаију. Као српски победник првог АИМ стартап такмичења, које су у Београду организовали Научно-технолошки парк и АИМ (Annual investment meeting) иницијатива Министарства економије Уједињених Арапских Емирата, стекли су право учешћа у финалу.

– Готово сви догађаји широм света били су отказани, па и овај. То није велики



Платформу користи око 2.000 компанија широм света

проблем јер ће се одржати другом приликом, каже Милан Доброта, оснивач и генерални директор Агремо.

– Пандемија је условила појаву других, већих проблема услед којих ће се економија тек наћи пред изазовима, наставља саговорник Економетра, уз поруку да је најважније било сачувати животе и здравље људи.

– Тешко је било да се предвиди како ће тећи опоравак. Сигурно је само једно: ситуација неће бити иста за све јер је ово био поремећај глобалних размера. Појавиће се нове потребе, нова понуда и нова тражња и у томе ће неки економски субјекти изаћи као победници, а други нажалост као губитници, напомиње Милан.

Њему и малом тиму који је окупио 2014. године управо је појава нових технолошких трендова била подстрек да крену у реализацију идеје о софтверу за пољопривреду. Пратећи развој вештачке интелигенције, беспилотних летелица, даљинску детекцију, прецизну пољопривреду... почели су да раде на платформи с пролећа 2015. Прво решење пласирали су на тржиште две године касније – 2017. године.



У 21. веку и пољопривреда је дигитализована

У почетку су имали мање од десетак стручњака, инжењера и консултаната из агрономије и других области. Данас Агремо има 26 запослених. За три године стекли су више од 2.000 клијената из преко 100 држава. Највише из САД, затим Централне и Јужне Америке, Европе. Анализирали су више од 100 различитих усева и биљака. Најзаступљеније су житарице (кукуруз, пшеница, јечам, соја), потом индустријске биљке (шећерна репа, уљана репица), шуме борова као и зимзелених врста, али и плантаже воћа са бананама, палмама; поврће па чак и цветна поља под гладиолама.

Софтвер пружа клијенту анализе које су за један број култура доста сличне, на пример утврђивање тачног броја биљака, али може да се бави идентификацијом и кванти-

фикацијом специфичних феномена за сваку биљну врсту, објашњава Милан Доброта.

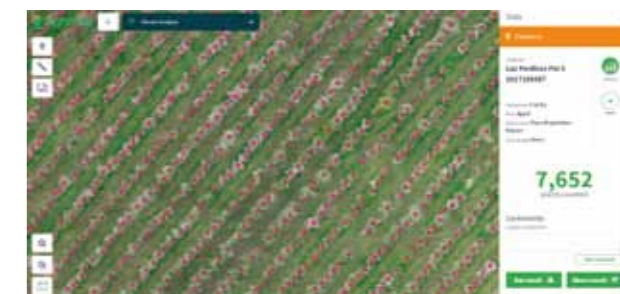
Намењен је свима којима су потребне прецизне информације о усевама и пољима. Највише великим пољопривредним произвођачима. Међутим, све више је користе они који их опслужују – снабдевачи репроматеријалом, агрономи, консултанци, истраживачи, осигуравајуће куће, прерађивачи... Све више се тражи за шумарство, набраја наш саговорник.

Уопштено, прецизна пољопривреда је присутнија у земљама са развијенијом економијом и великом пољопривредном производњом, јер имају веће потребе и могућност усвајања нових технолошких решења. Пре свега САД, потом државе Западне Европе, Бразил, Аустралија.

– Србија не заостаје значајно. Код нас је кашњење у примени нових решења последица величине и (не)развијености тржишта. Наши пољопривредници знају за прецизну пољопривреду и имају развијену свест о њеној употреби, истиче Милан Доброта. Планови Агремо усмерени су зато на унапређење сервиса садашњих клијената, ширење мре-

Све веће интересовање за конопљу

Променом законских регулатива и све већом применом конопље у медицинске и друге, комерцијалне сврхе, у Агрему канцеларију стиже све више упита за анализу плантажа под конопљом. На примеру ове биљке огледа се важна особина и предност нових технологија тј. напредне вештачке интелигенције (AI) – способност да се брзо прилагођава новим захтевима тржишта.



Вештачка интелигенција даје анализу: приказ воћњака под јабукама

же партнера као и на присутност на тржиштима Северне и Јужне Америке и на Истоку планете.

А. Мирковић

Рад „за себе“ и рад „за друге“

По завршетку Факултета организационих наука у Београду, где је докторирао из области повезивања рачунарске статистике, вештачке интелигенције и даљинске детекције, Милан Доброта је најпре радио у великим компанијама. У предузетничким водама је, каже уз осмех, делимично од 2009., када је покренуо прву компанију.

– Прави предузетник постао сам 2012. године када сам престао да радим у корпорацији и почео да живим искључиво од своје компаније.

Не слаже се са нашом констатацијом у питању којим смо га замолили да укаже на предности односно мане рада „за другог“ и рада „за себе“.

– Погрешно је рећи да се у корпорацији ради „за другог“ а да предузетници раде „за себе.“ Јер, и у корпорацији радите, такође, за себе. Остварујете своје интересе, зарађујете плату, учите, напредујете, усавршаваате се, стичете искуства, познанства... Са друге стране, када сте предузетник никада не радите искључиво за своје личне потребе „за себе“. Радите за клијенте, запослене, инвеститоре, ако их имате. Затим за друштво, што се огледа кроз плаћање пореза, различитих доприноса.

Занимљиво је да се као предузетник често нађете на крају тог ланца, са питањем – за кога радим? Али, то је изазов предузетништва. Очекујете да ће на крају, у укупној суми свега, ваша награда, која није само у новцу, бити вредна уложеног труда, истиче Доброта за Економетар.

ekapija
Dnevna navika uspešnih
već 15 godina

**POVEZUJEMO
POSLOVNI SVET
REGIONA**

www.ekapija.com