

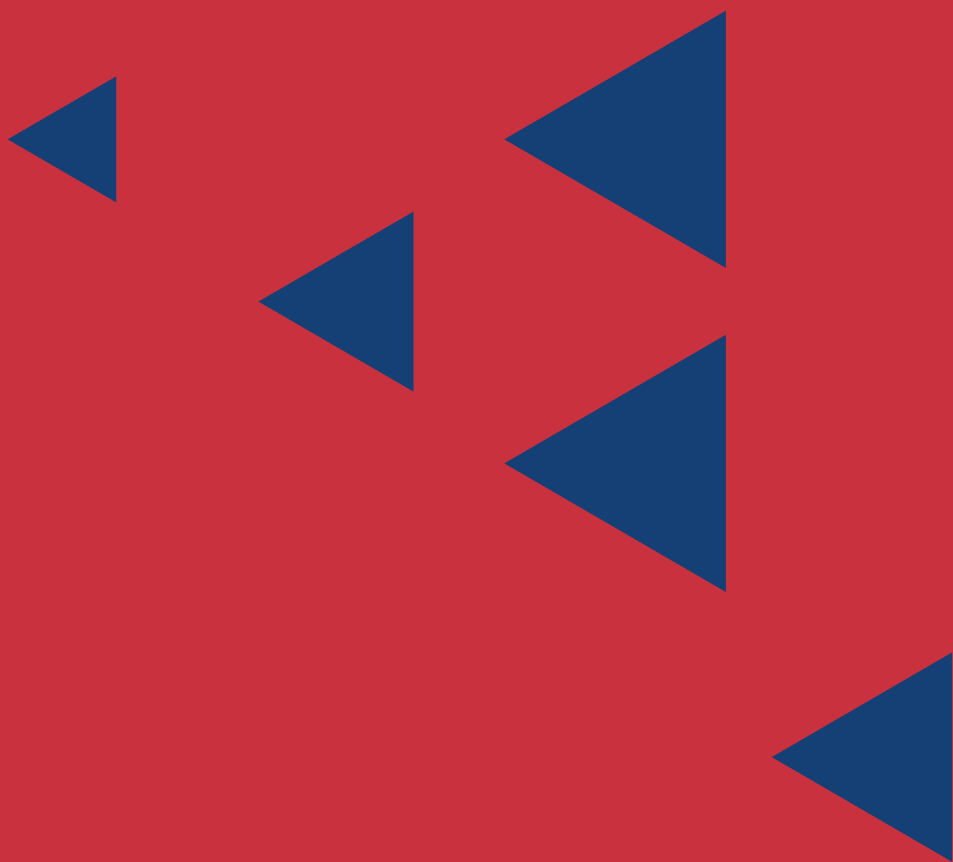
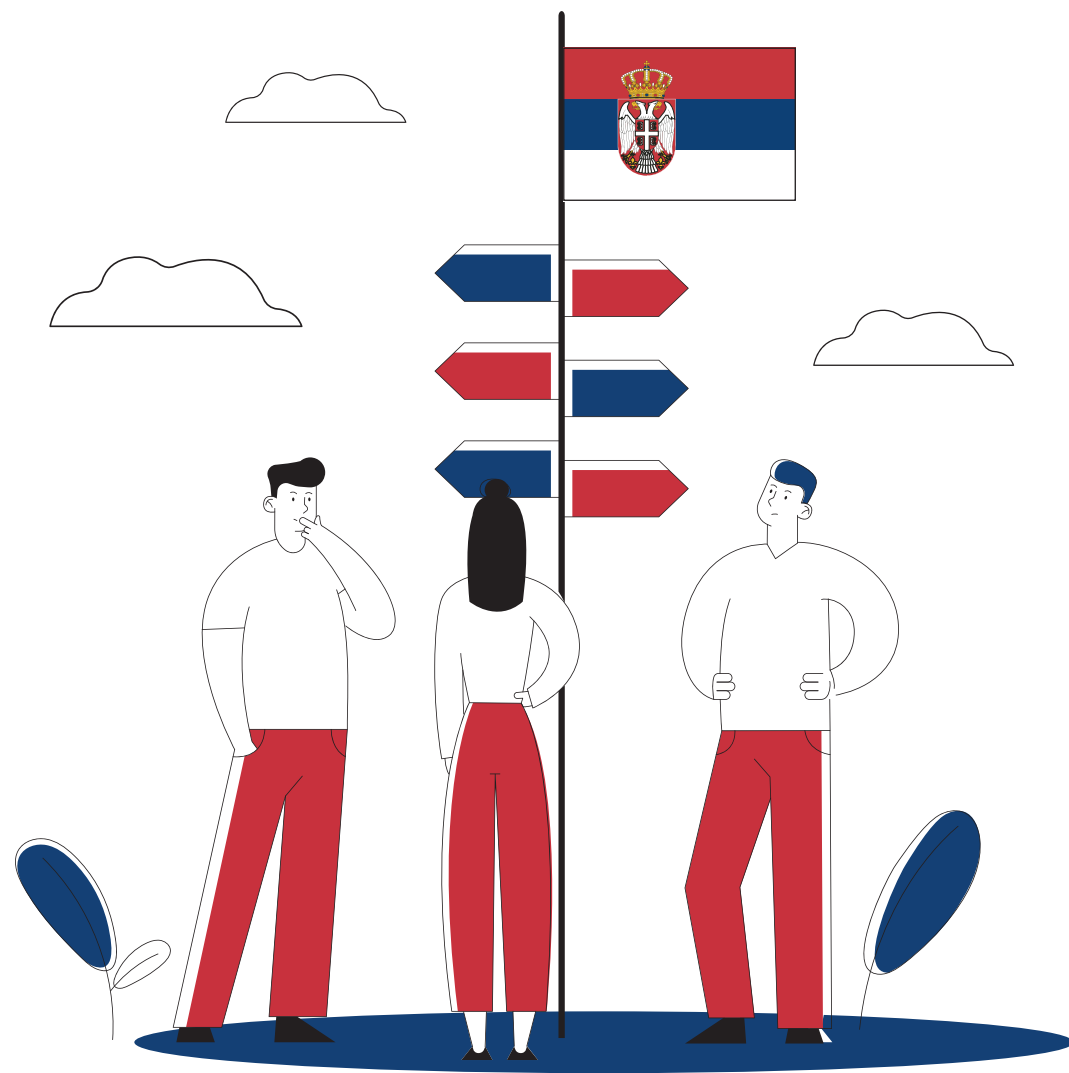


HEPA

**SZERBIA**

EXPORT KISOKOS SOROZAT

# SZERBIA





HEPA

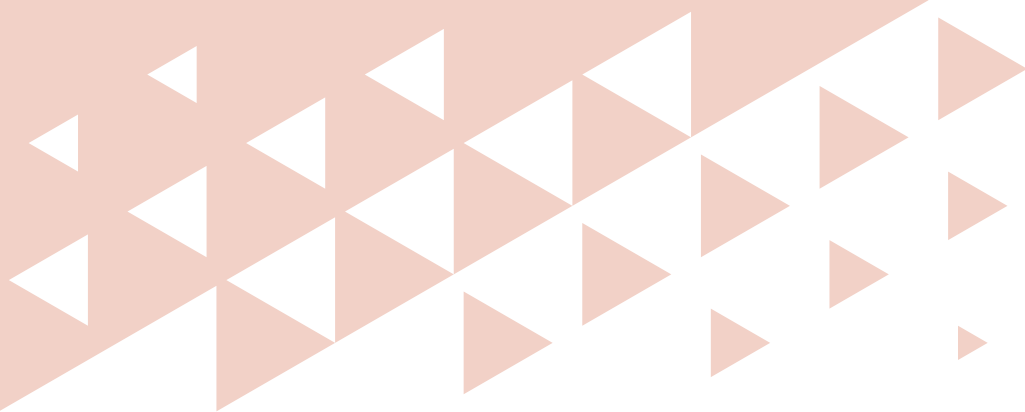
Magyar Exportfejlesztési  
Ügynökség

Több mint Export

## Tisztelt Érdeklődő!

Sok kis- és középvállalkozás növekedésének kulcsa az ország határain túli kereslet kiszolgálása lesz. A külpiacra lépés piaci előnyhöz juttatja a gazdasági társaságokat, ugyanakkor fontos ismerni az export tevékenységgel járó nehézségeket is. A sikeres exporttevékenységhez elengedhetetlen a célpiacok alapos feltérképezése, a kereslet és a szabályozási környezet alapos megismerése.

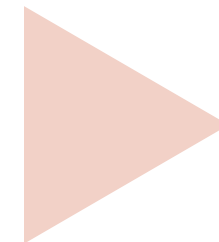
A HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség Exportakadémia Képzési Központja és az Enterprise Europe Network gondozásában megjelenő Export Kisokos sorozatát azzal a céllal indítottuk el, hogy a hazai vállalkozóknak a mindennapokban használható gyakorlati tudáselemeket adjunk át. Kiadványainkban közérthető, gyorsan áttekinthető formában mutatjuk be az export piacra lépés legfontosabb mérföldköveit, kockázati tényezőit, valamint az export stratégia fejlesztés alapvető döntési pontjait.



Küldetésünknek tekintjük, hogy a HEPA gyakorlati üzletfejlesztési szolgáltatásain keresztül bővítsük külpiacokon is sikeres hazai kis- és középvállalkozások körét. Exportakadémia Képzési Központunk felnőttképzési engedély mellett kínálja moduláris felépítésű képzéseit, melyek jelenléti, online és e-learning formában is elérhetőek.

A HEPA kiterjedt kapcsolati hálójával bír mind idehaza, mind külföldön. Ügynökségünk látja el az Európai Bizottság vállalkozásfejlesztési hálózatának, az Enterprise Europe Network képviselőt a Közép- és Észak-Magyarország régióban. A hálózaton keresztül több, mint 60 ország szakértőit tudjuk bevonni akár üzleti, akár technológiai partnerkeresésbe, finanszírozási és szellemi tulajdonvédelmi kérdésekbe.

**EXPORT**  
AKADÉMIA  
POWERED BY HEPA



***Éljen Ön is a lehetőséggel!  
Szerezzen friss tudást, kérje tanácsadóink segítségét  
a külpiacra lépés tervezéséhez, megvalósításához!***

**HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség**

## Szerbia

### • Földrajzi bemutatás

A Szerb Köztársaság (Szerbia) területe 75%-a Délkelet-Európában – a Balkán-félszigeten és a terület 25%-a Közép-Európában – a Pannon-síkságon található; területe: 88 499 km<sup>2</sup>; fővárosa: Belgrád.

### • Politikai és társadalmi mutatók és folyamatok

Szerbia államformája parlamentáris köztársaság. A törvényhozást a parlament végzi, a végrehajtó hatalmat pedig a kormány gyakorolja, melynek élén a miniszterelnök áll. Az ország népessége mintegy 7 millió fő, többségük szerb nemzetiségű. Az ország 40 különböző etnikai kisebbségnek ad otthont. Szerbia Unió csatlakozási tárgyalásai hivatalosan 2014 januárjában kezdődtek meg.

### • Gazdasági szerkezet, kiemelkedő iparágak és fő kormányzati fejlesztési irányok

Szerbia piacgazdaság, ahol azonban, bizonyos területeken, az állami szektor továbbra is jelentős szerephez jut. A gazdaság szempontjából meghatározó a szolgáltató szektor és a gépipar dominanciája. A szolgáltató szektor az aktív munkaerő több mint 50%-át foglalkoztatja. Húzó ágazatok továbbá az energiaipar, az autóipar, a bányászat és a mezőgazdaság.

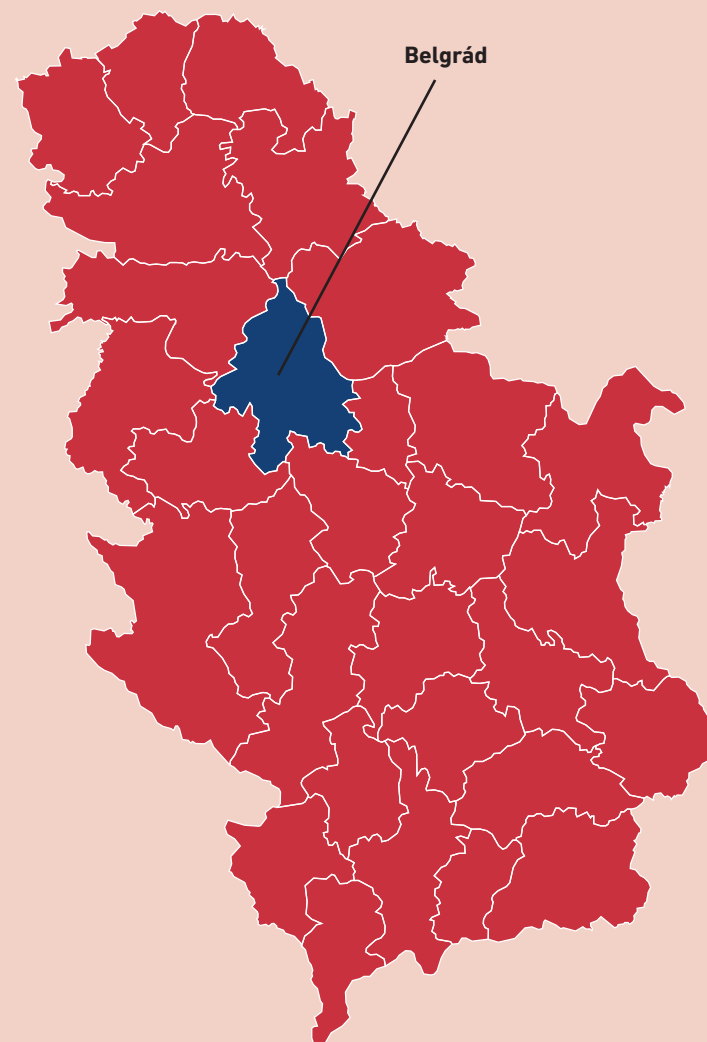
Szerbia növekedési motorjai a kis- és nagykereskedelmen kívül az állami szektor nagy infrastrukturális, elsősorban közlekedésfejlesztési beruházásai, a magánszektor ingatlanfejlesztései, az IT szektor, valamint az elmúlt években létesített külföldi üzemek gyártási és export tevékenysége. A növekedés motorjai a kis- és nagykereskedelmen kívül az állami szektor nagy infrastrukturális, elsősorban közlekedésfejlesztési beruházásai, a magánszektor ingatlanfejlesztései, az IT szektor, valamint az elmúlt években létesített külföldi üzemek gyártási és export tevékenysége.

*Szerbiában stabil az üzleti környezet, átláthatóak a piaci feltételek, ami jó kiindulópontot jelent az üzleti növekedéshez.*

## Térkép, főbb gazdasági régiók, központok

### Szerbia régiói és legnagyobb városai:

- **Észak-Szerbia: Belgrád:** kozmopolita város a Duna és a Száva folyók találkozásánál, Vajdaság: Újvidék, kulturális és oktatási központ
- **Nyugat-Szerbia és Dél-Szerbia:** Sumádia, Niš az ország egyik legrégebbi városa, alapítása óta a Keletet és a Nyugatot összekötő kapu
- **Kelet-Szerbia,** Metóhia



## Főbb import termékek szolgáltatások, technológiák

A relációba irányuló magyar áruexport értéke az elmúlt 3 évben 1,7-2,2 milliárd euró között alakult (2021-ben 2,2 milliárd euró, előző évhez képest 30,4%-kal növekedett).

**Főbb exporttermékek:** elektronikai berendezések, gépek, műanyag, gumi és ebből készült termékek, gabona, közlekedési eszközök, vas- és acélpipari termék

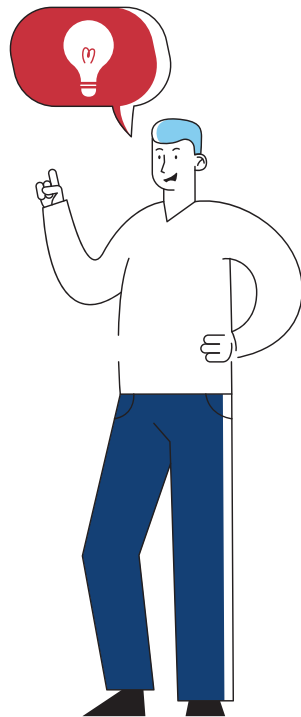
**Főbb import termékek:** gépek, elektronikai berendezések, ásványi tüzelőanyagok, ásványi olajok és desztillációs termékek, vas, acél, műanyag és ezekből készült termékek, közlekedési eszközök (kivéve vasút, villamos), valamint gyógyszerek.

**Főbb exportpartnerek:** Németország, Olaszország, Bosznia-Hercegovina, Románia és Magyarország.

**Főbb importpartnerek:** Németország, Kína, Olaszország, Oroszország és Magyarország.

A belgrádi kormány regionális összehasonlításban kifejezetten alacsony adókulcsokkal igyekszik az országba csalogatni a nemzetközi tőkét.

**!** A magyar vállalatokat pénzügyi támogatásokkal és adókedvezményekkel várják, az adminisztráció pedig egyre egyszerűbb.



## Javasolt piacra lépési modellek

- Importőr-disztribútor partner - Az importőr cég teljeskörűen végzi a termékek importálását és elosztását nagy és kiskereskedelmi partnerek részére
- Helyi kiskereskedelmi forgalmazó partner - A cég kizárólag a saját kereskedelmi hálózata számára importálja az adott terméket.
- Helyi képviselői iroda - A cég helyi képviselője együttműködik a helyi importőr-disztribútor partnerrel elsősorban marketing területen.
- Helyi leányvállalat - A cég a legmagasabb szinten, helyi vállalat alapításán keresztül biztosítja termékének/szolgáltatásának piacra juttatását.



## Magyar/EU-s kereskedelmi megállapodások

- Kettős adóztatás elkerüléséről szóló egyezmény (2001)
- Beruházások ösztönzéséről és kölcsönös védelméről szóló megállapodás (2001)
- Gazdasági Együtműködési Megállapodás (2005)
- Nemzetközi közúti személyszállításról és áru fuvarozásról szóló egyezmény (2014)

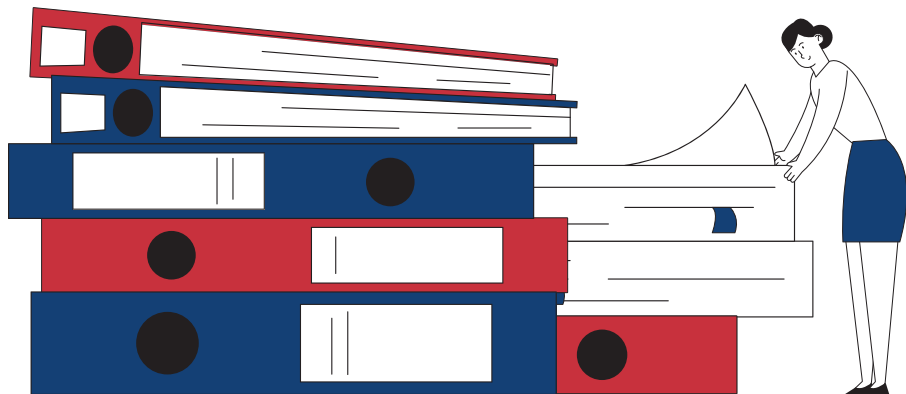
*A Magyarország és Szerbia közötti külkereskedelem szabályait a Szerbia és az Európai Unió között létrejött stabilizációs és társulási megállapodás rendelkezései határozzák meg. Magyarországról Szerbiába történő áru szállítást megelőzően, érdemes vámügyintéző irodát vagy logisztikai céget felkeresni.*

- Szerbiának a következő országokkal van szabadkereskedelmi megállapodása: Oroszország, Belorusz, Kazahsztán, CEFTA (Bosznia-Hercegovina, Montenegró, Albánia, Macedónia, Moldávia és Koszovó), EFTA (Izland, Liechtenstein, Norvégia és Svájc), Törökország.



## Piacra lépési követelmények, engedélyeztetés

**Adminisztratív akadályok - egyes termék kategóriák bevizsgálás alá esnek.**



**Élelmiszeripari termékeket** kötelező növény- és állat-egészségügyi bevizsgálás

**Vegyipari termékek** jelentős hányada (pl. növényvédő szerek, mosóporok) szintén ellenőrzés kötelesek.

**Orvosi műszereket, gyógyszerészeti termékeket és gyógyhatású készítményeket** is be kell vizsgáltatni, majd a forgalmazásukhoz külön engedélyt kell kérni a szerb Egészségügyi Minisztérium illetékes ügynökségétől (ALIMS – [www.alims.gov.rs](http://www.alims.gov.rs)).

**Gépek, műszerek bevitel:** Mivel szerb hatóságok a CE jelzést csak részben fogadják el, így a gépek és műszaki cikkek egy részének importjához és szerbiai forgalmazásához szintén szükséges elvégezteni a szerbiai szabványoknak való megfeleléségi vizsgálatot. A csomagoláson a szerb minőségi elvárások teljesítését igazoló jelzés elhelyezése is kötelező.

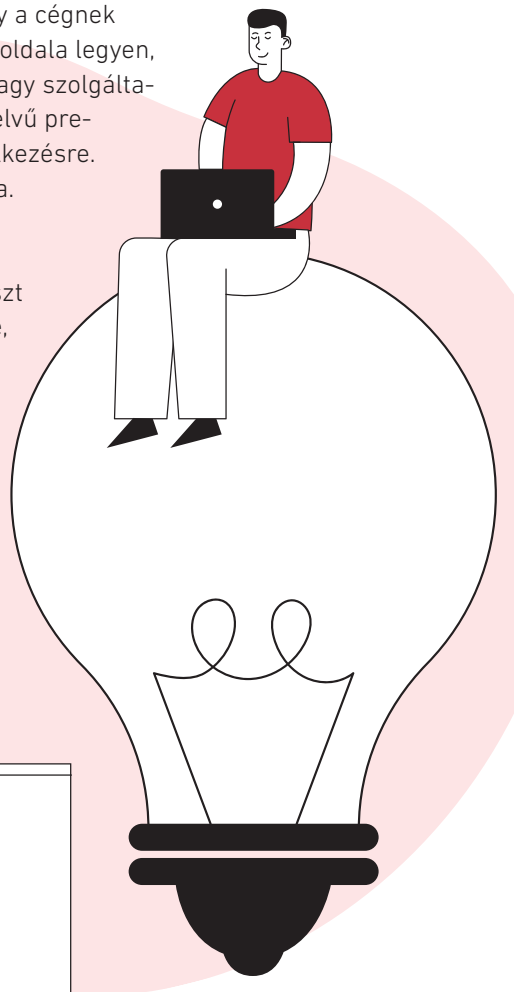
**Közbeszerzések:** A szerb hatóság már nem biztosít előnyt a hazai ajánlattevő számára a külföldiekkel szemben. Ugyanakkor a pályázatok jelentős része csak szerb nyelven kerül kiírásra, sőt számos esetben, a pályázatban való részvétel előfeltétele a Szerbiában bejegyzett cégképviselet is. A kiírások általában 10-30 napos határidővel jelennek meg.

**Kormányzati beruházási prioritások:** digitalizáció, infrastruktúrafejlesztés, energiahatékonyság, oktatás, megújuló energiaforrások felhasználása



## Gyakorlati tapasztalatok

- számolni kell a marketing költségek megosztásával, amelynek megosztása a magyar és a külföldi partner között jellemzően 50-50%
- szükséges a vásárokon való céges képviselet, személyes részvétel, promóciók szervezése, B2B találkozók elengedhetetlen feltételei a szerződéskötésnek
- Minden esetben szükséges, hogy a cégnek szerb és/vagy angol nyelvű weboldala legyen, továbbá a partner termékeiről vagy szolgáltatásairól szerb és/vagy angol nyelvű prezentáció, katalógus álljon rendelkezésre. Továbbá kiküldhető termékminta.
- Általános jellemző, hogy szerb partner gyorsabb reakciót, választ vár az e-mailekre és kérdésekre, mint az itthon megszokott.
- Nagyon fontosak a többszöri személyes találkozók egy potenciális partner megismeréséhez.



## Export szempontjából stratégiai fontosságú ágazatok

1. Energetika
2. Mezőgazdaság, Élelmiszeripar, élelmiszeripari termékek
3. Gépészet és műszaki
4. Vegyészet
5. Textil
6. Fém
7. Dohányipar

## A HEPA tapasztalatai az országban

- 1. Termékengedélyek, auditált minőségbiztosítási rendszer**  
A termékengedélyek kötelezőek a piac szabványai szerint (pl. JUS és ISO).
- 2. Angol nyelvű céges bemutatkozó anyag, katalógusok, prospektusok**  
Előny, ha szerbül is megvannak, de ez nem feltétel.
- 3. Elégséges tapasztalat, európai piacon szerzett erős referencia**  
Azonban, a referencia mellett kiemelkedően fontos a termékek jó minősége, versenyképes ár.
- 4. Stabilitás, hosszabb távú stratégiában történő gondolkodás**  
Fontos, hogy a vállalat pénzügyileg, üzletileg és reputáció szempontjából stabil és megbízható legyen.
- 5. Megfelelő szabad kapacitás megléte**
- 6. Folyamatos kapcsolattartás, gyors válaszreakció**
- 7. Erőforrásban a marketing fontosságával számolni kell**



## Erősen ajánlott követelmények:

- **Erőforrás és nyitottság a rendszeres személyes találkozókra**  
Nagyon fontosak a rendszeres személyes találkozások. Jelenleg a pandémia miatt az online értekezlet tartása is jó opció.
- **Amennyiben igény van rá, nyitottság a kapacitás bővítésére**
- **Szerb nyelvtudás**
- **Balkán helyi jelenlét – megbízott vagy kereskedelmi iroda**  
Jelentősége az ágazattól és a munka jellegétől függ.



## Kulturális/tárgyalási szokások, sajátosságok

**A szerb üzletemberek angol nyelvismerete általános, míg a Vajdaság területén sokan beszélnek magyarul is.**

A szerb üzletemberek a magyarnál latinosabb, lazább mentalitásúak. Jellemző rájuk, hogy vendégszeretőek, barátkozóbbak az európai átlagnál. Nagy hangsúlyt fektetnek a jó munkaviszony és a bizalom kialakítására, a munkaköri rang tiszteletére. A tárgyalások az említett okok miatt az átlagos magyar tárgyalási időnél hosszabbak, gyakran kötik össze az étkezéssel.

### **Az üzleti ajándékozás általános.**

Fontos megjegyezni, hogy az említett pozitívumok mellett jellemző rájuk az időpontok betartásának hiánya (gyakran késnek a találkozókra).

**Tárgyalás esetén javasolt a balkáni háborúkra, Koszovó státuszára, illetve az etnikai és vallási különbségekre vonatkozó témák mellőzése.**







HEPA

Magyar Exportfejlesztési  
Ügynökség

EXPORT  
AKADÉMIA

POWERED BY HEPA



*Üzletfejlesztés karnyújtásnyira*