

**Magyar kifizetések a Nyugat-Balkánon:
tapasztalatok és ajánlások**

Hungarian Outward Foreign Direct Investments in the
Western Balkans: Experiences and Recommendations

ÁRMÁS JULIANNA– NÉMETH FERENC

KKI-elemzések

A Külügyi és Külgazdasági Intézet időszaki kiadványa

Kiadó:

Külügyi és Külgazdasági Intézet

Lektorálta:

Baranyi Tamás Péter

Szöveggondozás:

T-Kontakt Kft.

Tördelés:

Lévárt Tamás

A kiadó elérhetősége:

H-1016 Budapest, Bérc utca 13-15.

Tel.: + 36 1 279-5700

E-mail: info@ifat.hu

<http://kki.hu>

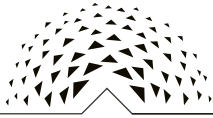
Jelen elemzés és annak következtetései kizárólag a szerzők magánvéleményét tükrözik és nem tekinthetők a Külügyi és Külgazdasági Intézet, a Külgazdasági és Külügyminisztérium, illetve Magyarország Kormánya álláspontjának.

© Ármás Julianna, Németh Ferenc, 2022.

© Külügyi és Külgazdasági Intézet, 2022.

ISSN 2416-0148

<https://doi.org/10.47683/KKIElemzesek.KE-2022.24>



Összefoglalás: A Nyugat-Balkán, különösen Szerbia a magyar kifizetések egyik legfontosabb célterülete. A további, minőségi növekedés érdekében ajánlatos a térségbe irányuló kifizetési mechanizmusok finomhangolása. A Nyugat-Balkánt (is) középpontba helyező külgazdasági és kifizetési stratégiák írásba foglalása, az intézményi-pályázati átfedések megszüntetése és azok kiterjesztése a térség összes országára, valamint a hazai üzleti közösség ismereteinek bővítése elengedhetetlen. Emellett fontos, hogy Magyarország megfelelően pozícionálja magát: meghatározza és célzottan támogatja azon szektorokat, amelyek kifizetései versenyképesek tudnak lenni a Nyugat-Balkánon.

Kulcsszavak: Magyarország, Nyugat-Balkán, kifizetés, intézmények, tudástranszfer

Abstract: *The Western Balkans, especially Serbia, is one of the major target areas of Hungarian outward foreign direct investments (OFDI). To ensure further quality growth, fine-tuning of OFDI mechanisms is recommended. It is essential to have a foreign economic and OFDI strategies focusing also on the Western Balkans, to eliminate institutional overlaps and to extend tenders to all countries of the region as well as to expand the knowledge of the Hungarian business community. In addition, it is important for Hungary to position itself properly: to identify and provide targeted support for sectors whose OFDIs can be competitive in the Western Balkans.*

Keywords: Hungary, Western Balkans, OFDI, institutions, knowledge transfer

BEVEZETÉS

Magyarország számára a Nyugat-Balkán a politikai és biztonsági dimenziókon túl gazdasági szempontól jelentős potenciállal bír. Az elmúlt évtizedben a magyar vállalatok részéről elindult és az állam által is [elősegített kifizetés](#) révén a nyugat-balkáni magyar gazdasági jelenlét egyre intenzívebb formát ölt, különösen Szerbiában. Igaznak bizonyul így azon megállapítás, miszerint Magyarország gazdasági súlyát és teljesítményét figyelembe véve a Nyugat-Balkán tud olyan, nem kizárólag magyar anyanyelvű közösségeket magába foglaló régió lenni, ahol a magyar vállalatok képesek versenyelőnyüket, valamint a helyi adottságokat kihasználva terjeszkedni.

Ezen terjeszkedéshez, egyben a Nyugat-Balkán felé irányuló külföldi tőkeberuházások (outward foreign direct investments, OFDIs) mennyiségi és minőségi növeléséhez azonban elengedhetetlen a jelenlegi (írásban nem foglalt) külkereskedelmi és kifizetési stratégiák, illetve támogatási rendszerek felülvizsgálata, egyben pedig a térséggel szembeni ismerethiányok pótlása. Ezek újragondolásával Magyarország képessé válhat azon szektorok ágazatspecifikus támogatására,

amelyek a növekvő versenyhelyzetben is képesek helyt állni a Nyugat-Balkánon. Az elemzés a jelenlegi helyzet értékelésén túl ajánlások útján kíván hozzájárulni a Nyugat-Balkánra irányuló kifizetési törekvések javításához.

A NYUGAT-BALKÁN, A MAGYAR KIFEKTETÉSEK CÉLÁLLOMÁSA

A magyar gazdasági jelenlét nem új keletű a Nyugat-Balkánon, az elmúlt évtizedben már nemcsak a magyar tulajdonú nagyvállalatok, hanem a – megfelelő támogatással és tudással felvértezett – kis- és középvállalatok is a térséget választják befektetéseikhez, adott esetben pedig kifizetéseikhez. Magyarország gazdasági súlya így a Nyugat-Balkán mindegyik országában növekvő mértéket mutat: ugyan a koronavírus-járvány kisebb visszaesést eredményezett, de az abból történő erős kilábalással újra pozitív pályára álltak a gazdasági kapcsolatok. Bár Magyarország FDI-vonzó képessége egyelőre lényegesen nagyobb, mint a hazai tőkekihelyezés, a Nyugat-Balkán országaiban megfigyelhető a magyar [FDI-állomány](#) jelentős növekedése. Míg 2015-ben a térségbeli¹ magyar tőkeállomány 690 millió euró volt, addig ez 2020-ra 1,5 milliárd euróra nőtt. A Nyugat-Balkánra irányuló termék- és szolgáltatásexport is dinamikus növekedést [mutat](#): 2015-ben 2,1 milliárd euró volt az export értéke, 2021-re ez 3,5 milliárd euróra bővült.

A Nyugat-Balkán felé irányuló magyar gazdasági tevékenység középpontja továbbra is Szerbia. Ezt igazolja az is, hogy a régióbeli magyar FDI-állomány számottevően [bővült](#) Szerbiában az elmúlt években. 2015-ben az összes FDI 33 százaléka összpontosult az országban, majd ez az arány 2020-ra átlépte a 60 százalékot így itt található a nyugat-balkáni magyar FDI-állomány közel kétharmada (2020-ban 970 millió euró). A termék- és szolgáltatásexport döntő hányada is Szerbiába [áramlik](#), 2021-ben elérte a 2,4 milliárd eurót. A kiegyensúlyozott kétoldalú kapcsolatok, illetve Szerbia térségbeli gazdasági és politikai – nem utolsósorban pedig földrajzi – pozíciója ezen szerepét könnyen alátámasztják. A gazdasági kapcsolatokra azonban a nemzetpolitikai dimenzióknak még nagyobb hatása van: a legtöbb kifizetés jelenleg a Vajdaságba, a tartományon belül pedig a többségében magyarlakta területekre irányul. A jelenlegi, a magyar vállalatok be- és kifizetéseit elősegítő támogatási rendszerekben megfigyelhető az ún. „Vajdaság-fókusz”, emellett pedig az ugyancsak a régióra fókuszáló Vajdasági Gazdaságfejlesztési Program [sikere](#) szintén ezt támasztja alá.

Magyarország Szerbián kívül a többi nyugat-balkáni állammal is kifejezetten szoros politikai kapcsolatokat ápol, ezek pedig hozzájárulnak a megfelelő üzleti környezet kialakításához (és elmélyítéséhez). Budapestnek nincs fennálló két- vagy többoldalú problémája a térség országaival, s elkötelezett támogatója a

1 Bosznia-Hercegovina, Észak-Macedónia, Koszovó, Montenegró és Szerbia. Albániára vonatkozóan a Magyar Nemzeti Bank nem közöl adatot.



Nyugat-Balkán euroatlanti integrációjának. Az EU-csatlakozás felgyorsításához politikai, míg a koppenhágai kritériumok teljesítéséhez és a közösségi joganyag harmonizálásához szakpolitikai (technikai) segítséget biztosít (*know-how transfer*). A felismerés ugyanis megtörtént: a térség országainak uniós tagsága – pontosabban a közös piachoz való csatlakozás – megnövelheti és kiszámíthatóbbá teheti a gazdasági kapcsolatokat, egyben megkönnyítheti a magyar vállalatok kifizetéseit; a négy szabadság elvének megvalósulásával szinte elhárulnak – vagy legalábbis minimálisra csökkennek – a bürokratikus terhek. Ehhez pedig elengedhetetlen a térség EU-tagságának aktív támogatása hazai, regionális és nemzetközi szinten, rávilágítva nem csupán a térség inkorporálásában rejlő biztonságpolitikai érvekre, hanem a Nyugat-Balkán kiaknázatlan gazdasági lehetőségeire is.

A kifizetések szintjének és minőségi növelésének érdekében érdemes azonban az alapoktól áttekinteni a magyar külgazdasági hozzáállást és a Nyugat-Balkán felé irányuló kifizetési elképzeléseket, valamint a magyar vállalatokat segítő pályázati mechanizmusokat. A következő fejezet a finomhangolásra szoruló területekre világít rá és tesz javaslatokat.

JAVASLATOK A MAGYAR KIFEKTETÉSI MEGKÖZELÍTÉS MINŐSÉGI JAVÍTÁSÁRA

KÜLGAZDASÁGI ÉS NYUGAT-BALKÁNI STRATÉGIÁK HIÁNYA

A sikeres külgazdasági terjeszkedés hosszú távú tervezést igényel. Jelenleg nincs olyan átfogó, írásba foglalt stratégia, amely sorvezetőként szolgálna a magyar állami szerveknek arra nézvést, hogy melyek azok a (földrajzi és ágazati) területek, amelyek a be- és kifizetések szempontjából előnyt élveznének. Bár 2019-ben [jelent meg](#) először a kifizetési stratégia kidolgozása mint célkitűzés a hazánkba be- és innen kiáramló FDI mennyisége közötti egyensúlytalanság kiigazítására, stratégiai dokumentumban ez nem került rögzítésre, mindössze a külpiaci növekedést támogató, eseti jellegű [programok](#) utalnak e célkitűzésre. A stratégia hiányát a hazai és külföldi FDI-állomány aránya is jól mutatja: míg 2015-ben 2,5-szöröse volt a hazánkban [befektetett](#) FDI mennyisége a magyar vállalatok által [kifizetettnek](#), 2018-ban 3,2-re emelkedett ez az arány, míg 2020-ra 2,8-ra mérséklődött. A Nyugat-Balkán kapcsán szintén ez tapasztalható: nincs egy olyan, nyilvánosan elérhető dokumentum, amely kimondaná, hogy Magyarország számára gazdasági szempontból (is) stratégiai fontosságú a régió. A térség kijelölésén túl a szektorok nevesítése is elengedhetetlen részét képezi a stratégiának, ami a magyar exportálható technológiák ismerete alapján tehető meg; jó példa erre a hazai vízdiplomácia. Látni kell, hogy a vállalatok hosszú távon terveznek, míg a politikai döntéshozóira ideiglenes szereplőként tekintenek. Ezért a közép- és hosszú távú stratégiák a

befektetők számára is egyértelművé teszik, hogy a magyar (külgazdasági) érdek miatt jó befektetés lehet a térségben terjeszkedniük, hiszen az állam – különféle pályázatok útján – támogatja külpiaci törekvéseiket.

A TÁMOGATÁSI RENDSZEREK REFORMSZÜKSÉGLETEI

Magyarország számos pénzügyi forrást biztosít a Nyugat-Balkán felé kacsingató magyar vállalatok számára, azonban ezek a Nyugat-Balkánra vonatkozó külgazdasági stratégia hiányában eseti jelleggel működnek. A Magyar Exportfejlesztési Ügynökség (HEPA) Nyugat-Balkán Beruházási Támogatása, a Nyugat-Balkáni Zöld Központ klímavédelmi projekt-előkészítő és kapacitásfejlesztő tevékenységek finanszírozására kiírt pályázatai mellett a HEPA nyugat-balkáni irodái (Belgrád, Szkopje, Podgorica), valamint a Közép-európai Gazdasági Fejlesztési Hálózat (CED) tevékenysége is hozzájárul a horizontális és szektorális be- és kifizetésösztönzéshez. A támogatási programokból és támogatottak köréből, illetve az intézmények fókuszterületéből szintén az előzőekben már részletezett Szerbia-központúság olvasható ki: a pályázók döntő többsége a Vajdaság magyarlakta részein kíván befektetni vagy kifizetést végrehajtani, fontos tényezőként pedig a földrajzi közelség, a magyar nyelv és a jogszabályi környezet ismerete áll.

Látni kell, hogy a nemzetközi versenytársak ugyanilyen támogatási rendszerrel érkeznek a térségbe, így az EximBank hitelezési tevékenységén túl létfontosságúak az export- és beruházási tevékenység ösztönzői. Ezért a támogatási-pályázati rendszerek tekintetében három tényezőre hívjuk fel a figyelmet. Egyrészt fontos az intézmények és a támogatási programok – mint a politikai célok materiális eszközei – összehangolása, lehetőség szerint egy rendszerben való kezelésük. Másrészt a pályázati kiírások alapvető kritériuma, hogy legyen együttjárás a külpiaci tevékenységre alkalmas vállalatok profiljával, ami azok organikus fejlődéséhez elengedhetetlen. Eseti, kiegészítő jelleggel a támogatási programokon nyert pénzeszközök segítik a cégeket, de önmagukban nem elegendők a külpiaci tevékenység megalapozásához. Harmadrészt a pályázatokat érdemes lehet mind a hat nyugat-balkáni országra kiterjeszteni, vagy a lehetőségekhez igazodva bővíteni a támogatott államok körét. A CED például csak Szerbia irányába segíti a magyar vállalatok exporttevékenységét, és duplikációk figyelhetők meg a HEPA kiírásaival, a HEPA évenkénti pályázatában pedig Albánia, Észak-Macedónia és Koszovó nem jelenik meg kezdeményezett országgént. Pozitívként értékelhető, hogy a HEPA magyar–szerb technikai segítségnyújtási programjában az első [felhívás](#) a Vajdaság fókuszát elhagyva a közép-szerbiai Bubanj- és Međuvršje-tavak kármentesítésére és rehabilitációjára vonatkozik.



AZ INTÉZMÉNYRENDSZEREK MEGERŐSÍTÉSÉNEK FONTOSSÁGA

Magyarország nagy hangsúlyt fektet a Nyugat-Balkán felé irányuló tapasztalatátadásra, amely elsősorban az uniós csatlakozási folyamatban, illetve bizonyos szakpolitikai területeken felhalmozott tudás szakértői szinten történő átadását jelenti. A célzott, stratégiai fontosságú szakpolitikai területekre fókuszáló tudástranszfer mellett Magyarországnak a helyi intézmények fejlesztését is aktívan támogatnia kell. A közvetlen külföldi tőkebefektetések (foreign direct investments, FDIs) egyik legnagyobb gátját a térségben éppen az intézmények nem megfelelő működése okozza; ez többek között a versenyképességre és a megfelelő (jogsabályi) keretek között működő piacgazdaságra is kihatással van. Ágazati szinten a [HEPA](#) és a [Nyugat-Balkáni Zöld Központ](#) is nyújt projektelőkészítési támogatásokat, amelyek a kapacitásfejlesztésre, a beruházási lehetőségek azonosítására irányulnak. Ugyanakkor ezek csak az üzleti környezet fejlesztésével hasznosulnak hosszú távon, ami a jogbiztonság fejlesztését, a politikai kockázatok, a korrupció, az informális gazdaság mérséklését vagy a szabályozási rendszerek összehangolását jelenti. Ezért ajánlatos lehet első lépésként olyan intézményi és közigazgatás-fejlesztési programokban részt venni ezen országokban, amelyeknek célja a meglévő intézményi deficiensek feltárása és kijavítása (egyben magyar joggyakorlatok átadása), esetlegesen digitalizáció és modernizáció lenne.

A HAZAI GAZDASÁGI KÖZÖSSÉG FÉLELMEI ÉS ISMERETHIÁNYA

A (Nyugat-)Balkán megítélése a magyar gazdasági és üzleti közösség körében továbbra is a régi, a valóságot legtöbb esetben mellőző képzetekkel teli. A Balkánról az elmaradottság és az 1990-es évek fegyveres konfliktusai juthatnak legelőször a magyarok eszébe; ezen előítéletek a gazdasági kapcsolatoknak könnyen gátat vethetnek. Ahogy azt a kereskedelmi kapcsolatok volumene is mutatja, Szerbiával vagy Montenegróval kapcsolatban sokkal nagyobb a bizalom, míg a bonyolult struktúrájú, bürokratikus akadályokkal bíró Bosznia-Hercegovinától vagy a fiatal és vitatott államiságú Koszovótól alapvetően félnek a befektetők, Albánia és Észak-Macedónia esetében pedig az alapvető ismerethiány a jellemző. (E hibás kép erősítésében a magyar és nemzetközi sajtó kommunikációja is nagy szerepet tölt be, de ez egy másik elemzés tárgyát képezheti.) Ezzel szemben a délkelet-európai térség biztonsági helyzete stabil, sokkal inkább a fejlesztések hiányából és a rendszerszintű, strukturális hiányosságokból erednek a problémák. A térség országai alapvetően gazdasági nehézségekkel küzdenek (korrupció, szervezett bűnözés, magas munkanélküliség, a fekete- és szürkegazdaság viszonylag nagy aránya). Érdemes lehet így a magyar üzleti szférára számára [reális képet](#) biztosítani a Nyugat-Balkánról: annak politikai stabilitásáról és a valós problémákról. A régióról kialakult sztereotípiák

árnyalását a már említett támogatási programok összes nyugat-balkáni országra történő kiterjesztése is segítené, pozitív üzenetet közvetítve a politikai-gazdasági stabilitásról. Amíg jelen percepciók élnek, nem várható el a kereskedelem volumenének növekedése Bosznia-Hercegovinával vagy Koszovóval.

A kulturális kapcsolatok fejlesztése szintén gazdaságösztönző tényező lehet. Magyarország és a Nyugat-Balkán ugyan hasonló történeti-kulturális körben mozog, de a helyi üzletkötési szokások megismerése (például az albán közösségek esetében a „törökös” üzletkötési stílus) alapvető segítség lehet a gazdasági kapcsolatok fokozásában. A személyes kapcsolatoknak azonban a térségben is jelentős szerepe van. Fontos tehát megismernünk a Magyarországtól délre eső régió üzletelési-üzletkötési kultúráját, amelyhez a nyelvismeret elsajátítása is hozzájárulhat.

A magyar gazdasági szereplők – elsősorban a kis- és középvállalatok – idegen nyelvi korlátjaik miatt szintén a vajdasági magyar közösségeket részesítik előnyben. Mivel a hagyományosan jó nyugat-balkáni beágyazottsággal bíró Ausztriában, Németországban vagy Olaszországban jelentős balkáni diaszpóra él, az ottani befektetőknek a nyelvtudás sem jelent problémát. Ezért fontos, hogy az angol és német mellett – amelyet a Balkánon magas szinten beszélnek – a helyi (albán és délszláv) nyelvek még jobban megjelenjenek a hazai nyelvoktatás palettáján és a felsőoktatásban. Támogatni szükséges a csereprogramokat, az egyetemek közötti együttműködést, valamint folytatni kell a megfelelő utánpótlás mellett a Stipendium Hungaricum programot is (beleértve az ösztöndíjban részesültek kötelező magyar nyelv tanítását). Ezek mind hosszú távú célok, amelyek megalapozhatják a következő évtizedekben a szorosabb (bizalmasabb) üzleti kapcsolatokat.

A POZICIONÁLÁS SZÜKSÉGESSÉGE

Magyarországnak egy kidolgozott külgazdasági és/vagy kifizetési stratégiában megfelelően kell magát pozícionálnia a Nyugat-Balkánon. Ez azt jelenti, hogy szükséges azon területek meghatározása és stratégiai szintű (pénzügyi) támogatása, amelyek a múltbeli vagy jelenlegi tapasztalatok alapján versenyképesek tudnak lenni a külpiacokon. A versenyképesség a Nyugat-Balkánon is kulcskifejezés: ugyan a térségben még vannak korlátozottan kiaknázott területek (például a zöldgazdaság), de ezek nem kizárólag a magyar vállalatok előtt ismeretesek. Egyre jelentősebb már az előbb említett a szektorban is a verseny a térségben gazdaságilag aktív szerepet vállaló uniós országok (például Németország, Ausztria, Olaszország, Szlovénia) között. Mindezt fokozza az EU által [biztosított](#), csak a térségben lehívható és felhasználható Előcsatlakozási Támogatási Eszköz (Instrument for Pre-Accession Assistance, IPA) is, amiben az Európai Bizottság Nyugat-Balkánra vonatkozó [zöld menetrendjével](#) összhangban egyre nagyobb fókuszot kap a környezetvédelem és



a megújuló energia. Itt említendő meg azonban, hogy nemcsak a hagyományos európai beruházók ismerték fel a zöldgazdaságban rejlő lehetőségeket. A Nyugat-Balkánon egyre jelentősebb gazdasági befolyással bíró, hagyományosan infrastrukturális, zöldmezős beruházásokban érdekelt Kína is jelentős versenytárs lehet a [környezetvédelmi beruházások](#) terén. Amíg az európai beruházók a hagyományos beruházás-előkészítői, kapacitásfejlesztői státuszban, a bürokratikus előírásokat követve haladnak adott projekttel, addig Kína sokkal dinamikusabb szereplőként működik az anyagi forrás biztosítása terén. A közelmúltbeli, kínai vállalatok környezetkárosító tevékenysége ellen (is) indult demonstrációk után pedig társadalmi megítélésük javítását is szolgálja a zöld technológiák fejlesztése, így a fokozódó versenyhelyzetet garantált.

Fontos emiatt, hogy a magyar stratégia meghatározza azon területeket, amelyeket támogatni kíván. Ilyen például a mezőgazdasági szektorhoz köthető befektetési területeken túl a vízgazdálkodás, a szennyvíztisztítás vagy a hulladékgazdálkodás, amelyekre mind léteznek innovatív hazai technológiák, azonban az EU-n belül nincs lehetőség gyakorlati alkalmazásukra.

A kint már jelentős részesedéssel és beágyazottsággal rendelkező vállalatok – elsősorban az [OTP Csoport](#) – szintén bizalomépítő hatással lehet a Nyugat-Balkán felé irányuló kifizetési hajlandóságra, illetve a helyi szereplők magyar cégek felé gyakorolt magatartására. Az OTP szignifikáns piaci részesedése árnyalja a helyi gazdasági viszonyokról kialakult torz percepciót, továbbá jelenléte a stabil bank képét biztosítja, ezzel növelve Magyarország presztízsét. 2006-os megjelenése óta az OTP Csoport piacvezető Montenegróban, 2021 óta az OTP bankja Srbjában a legnagyobb hitelállománnyal bíró szereplő a szerb piacon is, emellett az OTP 2008 óta már Albániában is jelen van.

Hangsúlyozva a személyes kapcsolatok fontosságát a térségben, a bizalomépítéshez hozzátartozik a helyi üzleti kiállításokon, vásárokon való részvétel. Jó példa erre a 2022 áprilisában megrendezett [Mostari Nemzetközi Gazdasági Kiállítás és Vásár](#), amelyen Magyarország partnerországgként volt jelen huszonnégy céggel. Nem elhanyagolandó faktor a mobilitás kérdése, az érvényesüléshez folyamatos jelenlétre van szükség, különösen annak fényében, hogy a nyugat-balkáni üzleti kultúrában az online összeköttetés nem tudja helyettesíteni vagy felülni a személyes találkozókat. A folyamatos ott tartózkodásra jelenthet alternatív megoldást a közvetlen WizzAir járatok újbóli beindítása minden nyugat-balkáni fővárosba. A pozicionálás fontos részét képezi továbbá, hogy a helyi politikai és üzleti közösség mit gondol Magyarországról, illetve a társadalmakban milyen kép él a budapesti kormányról és a magyarokról. A magyar politikusoknak így vigyázni kell arra, hogy miként nyilvánulnak meg helyi ügyekben; figyelembe kell venni a térség vallási és kulturális sokszínűségét, s el kell kerülni a kivételezést.

NEARSHORING A NYUGAT-BALKÁNON

Egyelőre nem látszik, hogy a koronavírus-járványnak – illetve az ukrajnai háborúnak – mekkora hatása lesz a térségbe irányuló nearshoringra. A Covid-19 megmutatta a globális termelés sérülékenységét, az ellátási láncok leállásával az európai vállalatoknak el kellett gondolkodniuk a termelés átstrukturálásán, sőt, akár a Távols-Keletről történő termelésáthelyezésen is. Ennek egyik földrajzi célterülete lehet a Nyugat-Balkán: [előrejelzések szerint](#) a régió országai kisebb-nagyobb mértékben biztosan profitálni fognak az ellátási láncok átrendeződéséből, azonban ehhez reformokra van szükség. A [felmérések](#) megmutatták, hogy az alacsony bérszínvonal és adókulcsok kevésbé számítanak a vállalatoknak, fontosabb az intézményi stabilitás, az infrastruktúra állapota, az oktatás színvonala és a munkaerő minősége.

Az ukrajnai háború a koronavírus-járványhoz hasonlóan szintén ráirányítja a figyelmet az ellátási láncok sérülékenységére. A katonai konfliktus azonnali [következményeket](#) eredményez a földi teherszállításban Ázsia és Európa között, amire pont a Covid-19 okozta konténerszállítványozási bizonytalanságok miatt álltak át a szállítványozók. Így újfent felmerül a nearshoring lehetősége ezen zavarok enyhítésére. A háború és az azt követő nyugati szankciós politika miatt a nyugati és keleti vállalatok is elhagyják Ukrajnát és Oroszországot, viszont továbbra is az olcsó munkaerőt és az EU-hoz közel lévő piacokat keresik majd. Így a Nyugat-Balkán számukra (is) potenciális befektetési terepet jelenthet; már látható, hogy egyre több oroszországi és ukrajnai cég települ át ideiglenesen, az egyik legnépszerűbb [desztináció](#) Szerbia. Azonban mind a koronavírus-járvány, mind a háború kapcsán felmerülő nearshoring lehetőségnél figyelembe kell venni, hogy az ellátási láncok nem mozgathatók könnyen, a termelésáthelyezés rendkívüli költségekkel jár. A vállalatok hosszú távú stratégiával rendelkeznek, a Covid-19 jelentette gazdasági visszaesés még nem feltételez egy elhúzódó válságot. A jelenséget azonban hazánknak is érdemes figyelemmel kísérni, hiszen fokozott versenyhelyzetet teremthet a kifizetési célterületen, a Nyugat-Balkánon.

ÖSSZEFOGLALÁS

A politikai-stratégiai érdekeken túl, kiaknázatlan gazdasági potenciáljából adódóan a Nyugat-Balkán megfelelő célterülete a magyar kifizetéseknek. A térség nem ismeretlen a hazai beruházók előtt, azonban földrajzi-nyelvi okok nyomán leginkább Szerbiában, azon belül is a Vajdaságban összpontosul a magyar gazdasági jelenlét. Bár mind a régióbeli magyar FDI-állomány, mind az oda irányuló termék- és szolgáltatásexport dinamikusán bővül, a szám adatok ugyancsak a Szerbiafókuszot támasztják alá. Ezt elősegíti, hogy a térségre vonatkozó, külgazdasági



tevékenység segítésére kiírt pályázatok adott esetben nem terjednek ki mind a hat nyugat-balkáni országra, de jelentős a hazai ismerethiány és az 1990-es évek háborúi után kialakult sztereotip gondolkodás is.

A régióban rejlő lehetőségek láthatóan sem a magyar külgazdasági tervezésnek, sem az üzleti szereplőknek nem jelentenek újdonságot. Ugyanakkor a sikeres külpiaci tevékenységhez elengedhetetlen egy olyan kifizetési stratégiai dokumentum, amely egyrészt nevesíti a Nyugat-Balkánt (is) mint célterületet, másrészt a létező, azonban eseti jelleggel működő támogatási rendszereket integrálja és harmonizálja. Ezen első és legfontosabb lépés után beszélhetünk csak a helyi intézményi kapacitások fejlesztéséről a biztonságos üzleti környezet megteremtésének érdekében, a támogatandó ágazatok kijelöléséről, vagy a versenytársak és az aktuális nemzetközi folyamatok jelentette gazdasági kihívások monitorozásáról.