



# *CzechTrade* *Jak uspět v Chorvatsku a Slovinsku*

*Alen Novosad*  
*ředitel ZK Chorvatsko*

31. 5. 2022



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

# Všeobecné údaje



	CHORVATSKO	SLOVINSKO
Rozloha	56.542 km <sup>2</sup>	20.273 km <sup>2</sup>
Počet obyvatel	4 mil.	2,1 mil.
Měna	chorvatská kuna (od 1.1.2023 euro)	euro
Schengen	NE (až od roku 2023)	ANO
Jazyk	chorvatština	slovinština

# Základní ekonomické ukazatele

	CHORVATSKO	SLOVINSKO
HDP 2021 v mld. EUR	57,2	52
HDP per capita 2018 v EUR	14.718,-	24.678,-
Růst 2019/2020/2021	3,5% / -8,1% / 10,2%	3,3% / -4,2% / 8,1%
Míra nezaměstnanosti (anketní)	7,6%	4,5%
Zaměstnanost	47,7%	58%
Průměrná hrubá mzda 02/2022	10 109,- HRK (33 217,- Kč)	2 008,- EUR (50 200,- Kč)

# Struktura chorvatského hospodářství

Od 90tých let: deindustrializace

Služby: 2/3 HDP, zemědělství 5%

Závislost na cestovním ruchu (až 25% HDP)

Potravinářský průmysl

Obchod

Málo vyspělých průmyslových podniků

Infrastruktura, především silniční

Energetika: těžba a zpracování ropy, těžba plynu, transport plynu a ropy

# Struktura slovinského hospodářství

**Automotive: Renault, Magna**

**Výroba a zpracování hliníku**

**Železárnny**

**Strojírenství**

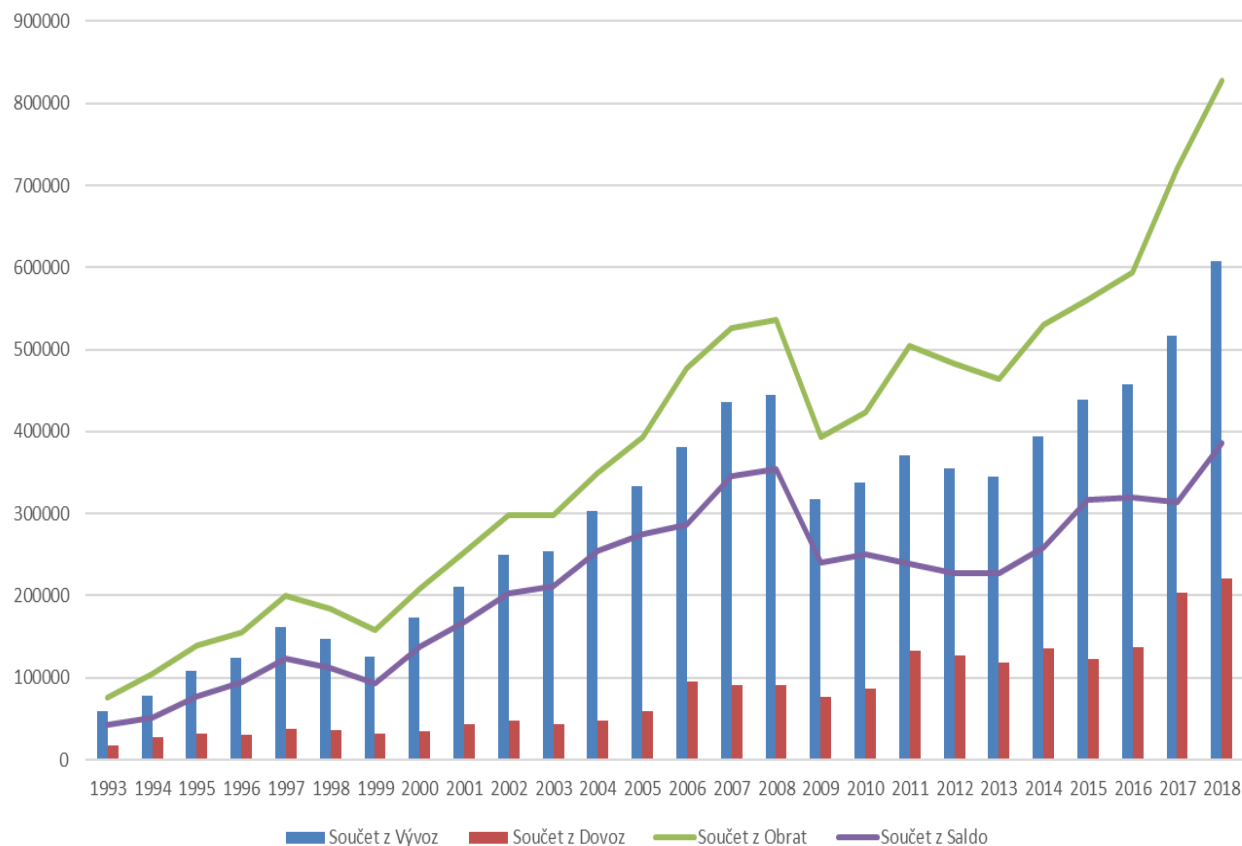
**Chemický a farmaceutický průmysl**

**Více vyspělých průmyslových podniků**

# Zahraníční obchod celkem

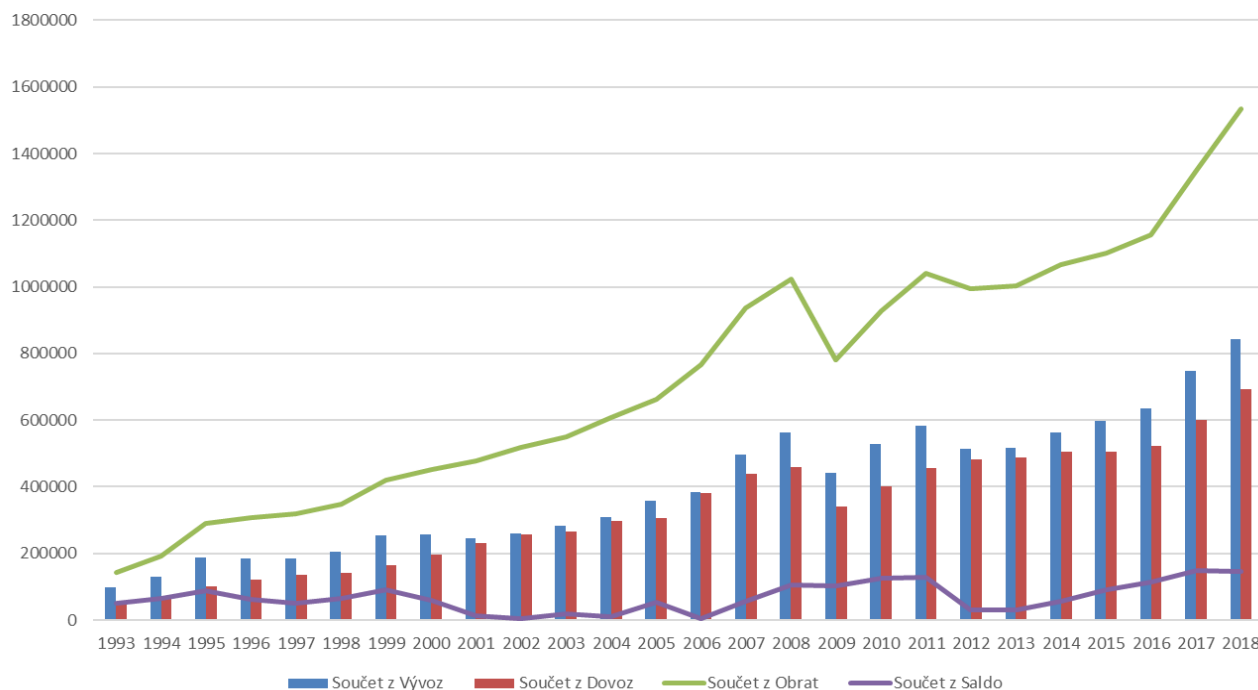
	CHORVATSKO	SLOVINSKO
<b>EXPORT</b>	19,2 mld. EUR	39,4 mld. EUR
<b>IMPORT</b>	29,3 mld. EUR	42 mld. EUR
<b>BILANCE</b>	-10,1 mld. EUR	-2,6 mld. EUR
<b>Partneři</b>	Itálie, Slovinsko, Německo, Rakousko, BaH	Švýcarsko, Itálie, Chorvatsko, Německo, Rakousko

# Zahraníční obchod Chorvatska s ČR



CHORVATSKO	
EXPORT DO HR	663 mil. EUR
NÁRŮST EXPORTU OD ROKU 2013	50%
IMPORT Z HR	201 mil. EUR
BILANCE	+ 462 mil. EUR

# Zahraníční obchod Slovinska s ČR



SLOVINSKO	
ČESKÝ EXPORT	904 mil. EUR
IMPORT	862 mil. EUR
BILANCE	+ 42 mil. EUR



# Exportní příležitosti v Chorvatsku

Dopravní prostředky	Hromadná doprava
Dopravní infrastruktura	Stavba a rekonstrukce tratí
Vodohospodářská infrastruktura	Stavby úpraven vody a ČOV
Odpadové hospodářství	Skládky, recyklace, spalovna v Záhřebu
Stavebnictví a stavební mat.	Obnova budov po zemětřesení, zateplování
Energetika	Obnovitelné zdroje (vítr, slunce)
Zdravotnictví	Stavby a vybavování nemocnic (nově zdravotnický materiál)
Potraviny	HoReCa, zdravá výživa, privátní značky
Cestovní ruch	Stavby a rekonstrukce ubytovacích zařízení
Zábava a volný čas	Sportoviště, zařízení wellness, bazény

# Exportní příležitosti ve Slovinsku

Dopravní prostředky Dopravní infrastruktura Odpadové hospodářství Energetika Potraviny Cestovní ruch	Speciální vozidla Stavba a rekonstrukce tratí Spalovny Obnovitelné zdroje, JA Krško Zdravá výživa, privátní značky Stavby a rekonstrukce ubytovacích zařízení
---	--

# Výhody a rizika podnikání v Chorvatsku a Slovinsku

VÝHODY	RIZIKA
Vnitřní trh EU	Špatná platební morálka
Velké investice do infrastruktury	Přílišná regulovanost trhu
Financování z Fondů EU	Korupce
Sympatie k českým produktům a ČR	Vysoké daňové zatížení
Zlepšení ekonomických ukazatelů	Nedostatek kvalitních zaměstnanců
Krajanská komunita v Chorvatsku	Netransparentnost veřejných zakázek

# Desatero pro obchodování s Chorvatskem

1. Dobře se informujte o teritoriu a situaci v oboru.
2. Mít místního partnera je velkou výhodou.
3. Buďte trpěliví a investujte do budování své obchodní pozice či značky.
4. Přeložte do chorvatštiny reklamní materiály a dbejte na kvalitu překladu.
5. Nabídněte financování.
6. Jednejte s potenciálními partnery osobně.
7. Vyčleňte na jednání dostatek času.
8. Počítejte s výskytem překážek.
9. Poskytněte delší lhůtu splatnosti.
10. Zajistěte platbu vhodnými nástroji.

# Desatero pro obchodování se Slovinskem

1. Kriticky posuďte své šance na uplatnění vašeho produktu.
2. Připravte a přeložte do slovinštiny kvalitní reklamní materiály.
3. Mít místního partnera je výhodou.
4. Jednejte s potenciálními partnery osobně, poctivě a otevřeně.
5. Připravte se na důsledný tlak partnera na kvalitu a cenu.
6. Dodržujte dané slovo a termíny, neměňte dohodnuté podmínky.
7. Počítejte s upřednostňováním místního dodavatele.
8. Vyčleňte na jednání dostatek času.
9. Nepodceňujte uzavírání smluv a využijte místní právníky.
10. Prověřte bonitu partnera a zajistěte platby vhodnými nástroji.



## Plánované akce

- Květen 2023 – **Mise dodavatelů do petrochemického průmyslu a ekologie**
- Náměty: mise energetika, zdravotnictví, HoReCa, zdravé potraviny

# Úspěšné příklady



## CzechTrade

Česká agentura na podporu  
obchodu

Alen Novosad  
Ředitel ZK Chorvatsko  
Pavla Šubića 20, 10000 Zagreb

Mob.: +385 91 4814584

E-mail: [alen.novosad@czechtrade.cz](mailto:alen.novosad@czechtrade.cz)

[www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz)



EXPERT NA VÁŠ EXPORT