



JAK USPĚT V CHORVATSKU A SLOVINSKU

Alen Novosad
ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Chorvatsko



Všeobecné údaje



	CHORVATSKO	SLOVINSKO
Rozloha	56.542 km²	20.273 km²
Počet obyvatel	3,8 mil.	2,1 mil.
Měna	euro	euro
Schengen	ano	ano
Jazyk	chorvatština	slovinština
Rozloha	56.542 km²	20.273 km²

Základní ekonomické ukazatele

	CHORVATSKO	SLOVINSKO
HDP 2022 v mld. EUR	57,2	57
HDP per capita 2022 v EUR	17.586,-	27.040,-
Růst 2020/2021/2022	-8,5% / 13,1% / 6,2 %	-4,2% / 8,1% / 2,5%
Míra nezaměstnanosti	5,6%	3,6%
Zaměstnanost	48,7%	56,9%
Průměrná hrubá mzda 8/2023	1 614,- EUR (39 543,- Kč)	2.205,81 EUR (54 041,- Kč)

Struktura chorvatského hospodářství

- Od 90tých let: deindustrializace
- Služby: 2/3 HDP, zemědělství 5%
- Potravinářský průmysl
- Obchod
- Málo vyspělých průmyslových podniků
- Infrastruktura, především silniční
- Energetika: těžba a zpracování ropy, těžba plynu, transport plynu a ropy



Závislost na cestovním ruchu
(až 25% HDP)

Struktura slovenského hospodářství

- Automotive: Renault, Magna aj.
- Výroba a zpracování hliníku
- Železářny
- Strojírenství
- Elektrotechnický průmysl
- Chemický a farmaceutický průmysl
- Více vyspělých průmyslových podniků



Exportně zaměřené hospodářství

Zahraniční obchod celkem

	CHORVATSKO	SLOVINSKO
EXPORT	24,3 mld. EUR	52,9 mld. EUR
IMPORT	42 mld. EUR	56,8 mld. EUR
BILANCE	-17,7 mld. EUR	-3,9 mld. EUR
Struktura exportu podle zemí	Itálie, Německo, Slovinsko, Maďarsko	Německo, Itálie, Chorvatsko, Rakousko
Struktura importu podle zemí	Itálie, Německo, Slovinsko, USA	Švýcarsko, Německo, Itálie, Čína

Zahraniční obchod ČR s Chorvatskem

	2018	2019	2020	2021	2022
Import z ČR (mld. CZK)	15,59	15,90	15,80	16,92	20,61
Export do ČR (mld. CZK)	5,70	5,10	5,50	5,20	6,15
Saldo s ČR (mld. CZK)	-9,93	-10,73	-10,27	-11,72	-14,46

Zahraníční obchod ČR se Slovinskem

	2018	2019	2020	2021	2022
Import z ČR (mld. CZK)	21,60	22,40	22,70	24,85	28,28
Export do ČR (mld. CZK)	17,80	17,70	16,60	18,58	22,87
Saldo s ČR (mld. CZK)	-3,83	-4,76	-6,08	-6,27	-5,41

Exportní příležitosti v Chorvatsku

Dopravní prostředky	Prostředky hromadné dopravy
Dopravní infrastruktura	Stavba a rekonstrukce žel. a tram. tratí
Vodohospodářská infrastruktura	Stavby úpraven vody a ČOV, kanalizace
Odpadové hospodářství	Skládky, recyklace, spalovna v Záhřebu
Stavebnictví a stavební materiály	Obnova po zemětřesení, zateplování
Energetika	Obnovitelné zdroje, stavba LNG terminálu
Zdravotnictví	Stavby a vybavování nemocnic, materiál
Potraviny	HoReCa, bio potraviny, privátní značky
Cestovní ruch	Stavby a rekonstrukce hotelů
Zábava a volný čas	Sportoviště, zařízení wellness, bazény

Exportní příležitosti ve Slovinsku

Dopravní prostředky	Speciální vozidla
Dopravní infrastruktura	Stavba a rekonstrukce žel. tratí
Odpadové hospodářství	Skládky, recyklace, spalovna v Záhřebu
Stavebnictví a stavební materiály	Obnova po záplavách
Energetika	Obnovitelné zdroje, JA Krško
Potraviny	Bio potraviny, privátní značky
Cestovní ruch	Stavby a rekonstrukce hotelů
Zábava a volný čas	Sportovní vybavení

Exportní příležitosti ve 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
Stabilní ekonomická situace s pozitivními výhledy	Nedostatek kvalitních zaměstnanců
Krajanská komunita v Chorvatsku	

Desatero 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.

Poslat e-mailovou zprávu a čekat na odpověď nestačí!

Desatero 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.

Volejte, volejte, volejte!



Plánované akce

Projekty PROPED ve spolupráci se ZÚ:

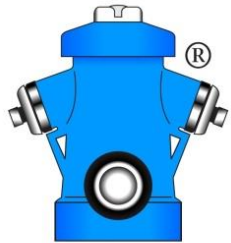
- Zdravotnictví (telemedicína)
- Mise dodavatelů do petrochemického průmyslu a ekologie

Mise:

- - HoReCa, zdravé a bio potraviny

Úspěšné příklady

 **REGUTEK**



PROVOD, s.r.o.

SUBTERRA 



 **DRAŽICE**

OSMA®
V SOULADU S PŘÍRODOU

metr@stav

 **KOPOS**


PRAGOTHERM
SERVIS FASÁD

 **Asio**®
čištění a úprava vod

 **MERKO**
CZECH REPUBLIC

NANO
PLM 


vaše slunce
Čistá a levná energie na vaši střeche



Alen Novosad
Ředitel ZK Záhřeb

E-mail: alen.novosad@czechtrade.cz
Mob.: +385 91 4814584

-   CzechTrade
-  czechtrade
-  czechtradeofficial3990
-  design.centrum

