



UZBEKISTÁN MOŽNOSTI NA NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍM TRHU STŘEDNÍ ASIE

Petr Jurčík

Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Uzbekistán

Obsah

1. Úvodní informace o Uzbekistánu
2. Měnová politika
3. Výhody a nevýhody podnikání
4. Služby agentury CzechTrade





1

Úvodní informace o Uzbekistánu

Základní charakteristika

- Úřední jazyk – uzbečtina
- Měna – uzbecký sum (UZS), 1 USD = 11 900 UZS
- HDP na obyvatele – 3161 USD (2024), 2 879 USD (2023), 2 578 USD (2022)
- Počet obyvatel – 37 milionů (Uzbeci 85%, Tádžici 5%, Kazaši 2,5%, Rusové 2%, Karakalpaci 2%)



Základní charakteristika



Rozloha a umístění

- 448 tis. km², 5,5x větší než ČR
- Hlavní město: Taškent



Rozložení populace

- Taškent: 3 mil. (2023)
- Namangan: 660 tis.
- Samarkand 550 tis.



Politický systém

- Prezidentský systém
- Hlava státu: Šavkat Mirziyoyev (od roku 2017)



Časové pásmo

- SEČ+3/4 hodiny



2

Měnová politika

Místní měna

Uzbecký sum (UZS)

Do roku 2017

System 3 směnných kurzů

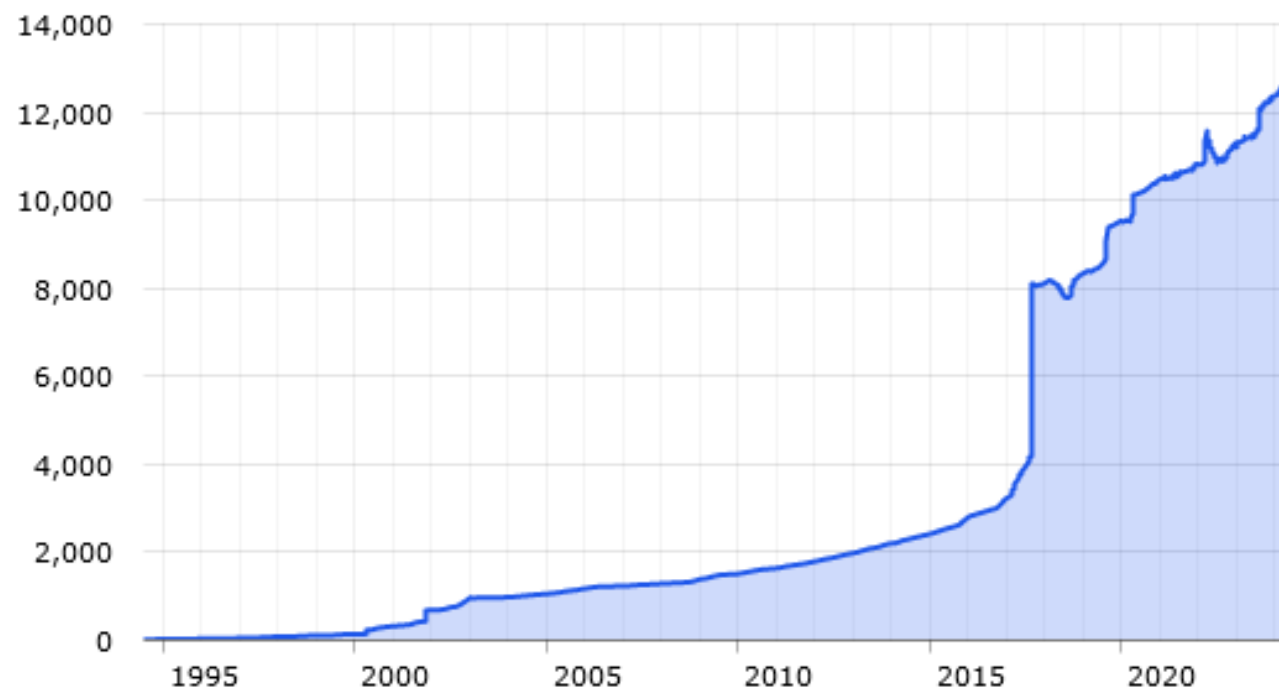
- oficiální pro prodej, cca 4000 UZS
- oficiální pro nákup, cca 9500 UZS
- černý trh, cca 8500 UZS
- největší bankovkou 5000 UZS
- omezení směnitelnosti

Po roce 2017

- kurz valuty udáván trhem
- převod veškerých plateb na sumy pro tamní firmy
- denominace vyšších bankovek, až 200 000 sumů
- omezení směnitelnosti



1 USD = 12676.03



Místní měna

2017 – 150 USD



2017 – oběd pro 2 osoby



2024 – 150 USD





3

Výhody a nevýhody podnikání

Výhody a nevýhody pro podnikání

Daňové zatížení

- nízká DPH (12%)
- nízká daň z příjmu FO (12%)
- nízká daň z příjmu PO (15-20%)
- nízká daň z dividend (10%)

Registrace subjektu

- založení v průběhu 3 dnů
- omezení pro zahraniční vedení společnosti
- vízová a migrační politika

Valutová rizika

- nutnost převodu na místní měnu
- fakturace v místní měně pro rezidenty
- omezení směnitelnosti na světové měny
- volatilita měny

Platební morálka a místní aspekty

Obchodní a kulturní zvyklosti

- Většinově **muslimská země**
- **Nespolehlivost** a časová nekonkrétnost.
- **Nutná častá frekvence** návštěv před dojednáním kontraktu
- Velký důraz na **osobní kontakt a osobní vazby**
- Náplň obchodního jednání nebývá čistě obchodní
- Časté zavádění při rozhovorech

UZBEKISTÁN ≠ KAZACHSTÁN ≠ RUSKO

Zásady hledání obchodních partnerů

- **Velký počet nevěrohodných subjektů**, tzv. „garážistů“
- či „nosičů teplé vody“, zejména v poslední době se objevuje řada
- osob nabízejících služby se sebezprezentací neodpovídající realitě
- **Osobní kontakt**
- Oproti variantě místního zástupce **preferovat variantu cesty do země**

**NESPOLÉHAT SE NA INTERNET
A ELEKTRONICKOU KOMUNIKACI**



4

Služby agentury

Služby agentury



- Dlouhodobá exportní asistence
- Zahraniční prezentační a kontaktní akce

— Oslovení potenciálního
obchodního partnera
a ověření zájmu
o výrobek/službu



— Organizace obchodních
jednání
— Zjištění bonity
zahraničních obchodních
partnerů

- Detailní cílený průzkum trhu
- Analýza teritoria, trendů a obchodních příležitostí



Plánované akce

- Mise dodavatelů technologií pro strojírenství
- 2. – 6. 2. 2026
- Mise dodavatelů technologií pro elektrárny
technologií do Uzbekistánu
- 13. – 17. 4. 2026
- Mise dobývání nerostů do Tádžikistánu
- 18. – 22. 5. 2026

**INFORMACE O VŠECH AKCÍCH
NA WEBU CZECHTRADE**





Petr Jurčík

Ředitel zahraniční kanceláře

E-mail: petr.jurcik@czechtrade.cz

Tel.: +7 777 122 99 55

  CzechTrade

 czechtrade

 czechtradeofficial3990

 design.centrum