



## Souhrnná teritoriální informace:



# Nigérie

Zastupitelský úřad 27. 6. 2022 14:33

Nigérie v současnosti patří k nejbohatším zemím Afriky. Páteří hospodářství (alespoň z hlediska devizových příjmů) je ropný průmysl. ČR je vnímána jako tradiční partner i spřátelená země, která nevyužívá možnosti. V rámci subsaharské Afriky zůstává dlouhodobě Nigérie po

Základní údaje	
Hlavní město	Abuja
Počet obyvatel	201,96 milionů
Jazyk	angličtina
Náboženství	muslimové - 50 %, křesťané - 40 %
Státní zřízení	federativní prezidentská republika
Hlava státu	Muhammadu Buhari
Hlava vlády	Muhammadu Buhari
Název měny	naira - NGN
Cestování	
Časový posun	o h (v létě -1h)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Ing. Zdeněk Krejčí
Ekonomický úsek	Mgr. Beata Matusiková, MBA
Konzulární úsek	Mgr. Gabriela Idehen
CzechTrade	Ing. Štěpán Beneš
Czechinvest	ne
Ekonomika 2021	
Nominální HDP (mld. USD)	1 154,00
Hospodářský růst (%)	3
Inflace (%)	17
Nezaměstnanost (%)	15

Jihoafrické republiky druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR (2. nejvyšší vývoz). Od propadu roku 2009, kdy v důsledku celosvětové ekonomické krize Nigérie omezila dovozy, náš vývoz do této země roste a pohybuje se na hranici 70 - 80 mil. USD.



# Kapitoly a podkapitoly:

## 1 Základní informace o teritoriu

1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

1.2 Zahraniční politika země

1.3 Obyvatelstvo

## 2 Ekonomika

2.1 Základní údaje

2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

2.3 Bankovní systém

2.4 Daňový systém

## 3 Obchod a investice

3.1 Obchodní vztahy

3.2 Přímé zahraniční investice

3.3 FTA a smlouvy

3.4 Rozvojová spolupráce

3.5 Perspektivní obory (MOP)

## 4 Kultura obchodního jednání

4.1 Úvod

4.2 Oslovení

4.3 Obchodní schůzka

4.4 Komunikace

4.5 Doporučení

4.6 Státní svátky

## 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

5.1 Vstup na trh

5.2 Formy a podmínky působení na trhu

5.3 Marketing a komunikace

5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

5.5 Trh veřejných zakázek

5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

5.9 Veletrhy a akce

## 6 Kontakty

6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)

6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty



# 1 Základní informace o teritoriu

Podkapitoly:

[1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi](#)

[1.2 Zahraniční politika země](#)

[1.3 Obyvatelstvo](#)



## 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

Nezávislost získala Nigérie na Velké Británii dne 1. října 1960. Nigérie je federativní republika skládající se z 36 států a území hlavního města (FCT) s prezidentským systémem moci. Každý z jednotlivých států má svou vládu vedenou guvernérem a státní zastupitelské orgány, FC svého ministra ve federální vládě. V rámci jednotlivých států federace

však existují ještě i místní vlády (Local Governments), kterých je

celkem 774. Zákonodárnou moc má dvoukomorové Federální Národní shromáždění. Skládá se ze Senátu (Senate - 109 členů) a Poslanecké sněmovny (House of Representatives - 360 členů). Obě komory jsou voleny na 4 roky, poslední parlamentní volby se uskutečnily dne 23. 2. 2019. V těchto volbách zvítězila vedoucí strana All Progressives Congress (APC), která získala 212 křesel, druhá největší strana People's Democratic Party (PDP) skončila se ziskem 127 křesel. 21 křesel získaly malé lokální strany. V Senátu je situace obdobná (64 APC, 44 PDP).

Pro dynamiku vnitropolitického vývoje v Nigérii byly určující poslední prezidentské a guvernérské volby naplánované na 23.02 a 13.03.2023. Vítězství stávajícího prezidenta Muhammada Buhariho (PMB) se předpokládalo. Vzhledem k pokročilému věku PMB se také předpokládá, že jde o poslední volby v Nigérii, v nichž ještě sehraje prominentní roli generace generálů,

kteří zemi řídili de facto bez přestávky od 70. let

minulého století dodnes. Příští prezidentské volby, které budou rozhodující pro další chod země,

uskuteční v roce 2023. Velký vliv zejména

v lokálních komunitách si dosud zachovávají tradiční vládcové (kings, chiefs, emirs). Výkonnou moc má federální vláda (Federal Executive Council), v jejímž čele stojí prezident. Ministry jmenuje prezident, schvalují je obě komory parlamentu. Soudní moc je vykonávána magistrátními, okrskovými, oblastními, zvykovými soudy nebo v severních státech soudy šaría, dále pak státními soudy a státními odvolacími soudy, federálním soudem, Nejvyšším soudem a Odvolacím soudem.



## 1.2 Zahraniční politika země

Nigérie je považována za spojence západních zemí. I když vztahy s USA, Francií a V. Británií občas zaskřípají (příčinou jsou často málo

podložené velmocenské ambice spojené s určitou arogantností Nigérie, v případě USA i zprávy z porušování lidských práv nigerijskou armádou), zůstává hlavním partnerem Západu v regionu v boji proti terorismu a jako taková získává pomoc od výše zmíněných zemí. V 2014 se stala Nigérie nestálým členem Rady bezpečnosti OSN. V RB OSN zastává většinou prozápadní postoje. Současně se snaží Nigérie rozvíjet spolupráci „všemi azimuty“ a v této souvislosti zdůrazňuje, že ČR je pro ni v rámci střední Evropy prioritní zemí. Velmi dobré obchodní vztahy udržuje s Indií, která se stala největším odběratelem nigerijské ropy. ČLR je velmi významným investorem i v Nigérii. Politické vztahy s JAR jsou zatěžovány rivalitou na africkém kontinentu, jihoafrické firmy ale mají na nigerijském trhu velmi významnou pozici. Nigérie je členskou zemí UN (OSN), AU, ICM (HNZ -

Hnutí nezávislých zemí), WTO (Světová obchodní organizace), kterou v tomto období řídí Nigerijská - bývalá ministryně financí Ngozi Okonjo-Iweala, IMF (MMF - mezinárodní měnový fond), WB (SB - Světová banka), ADB (Africká

rozvojová banka), ECOWAS (Ekonomické společenství západoafrických zemí), OPEC (Organizace zemí vyvážejících ropu) a dále APC, ECA, FAO, G-15, G-19, G-24, G-77, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICFTU, IDA, IFAD, IFC, IFRC, IHO, ILO, IMO, Inmarsat, Intelsat, Interpol, IOC, ISO, ITU, MINURSO, MONUC, NAM, OIC, OPCW, PCA, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNIKOM, UNITAR, UNMEE,

UNMIBH, UNMIK, UNMOP, UNMOT, UNTAET, UNU, UPU, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WTO. Významné místo zaujímá Nigérie následujících mezinárodních organizacích: British Commonwealth (Britské společenství národů),

Ozone Layer Protection (Kjótský protokol),

International Cocoa Organization (Mezinárodní organizace producentů kakaava), International Institute for Cotton (Mezinárodní institut bavlnu), West African Groundnut Council (Západoafrický výbor producentů podzemnice olejné), International Tin Council (Mezinárodní producentů cínu). Nigérie jako rozhodující regionální ekonomická mocnost hraje zásadní roli v Ekonomickém společenství západoafrických států (ECOWAS). Sídlem Komise organizace je Abuja. Nigérie hraje důležitou roli v OPEC (Sdružení zemí vyvážejících ropu). Jejím členem je již od roku 1974 a dlouhodobě je v první desítku největších světových producentů ropy s dosud známými zásobami ropy ve výši cca 34 mld. barelů (v subsaharské Africe se spolu s Angolou dělí o 1. a 2. místo).



## 1.3 Obyvatelstvo

Počet obyvatel: 201 milionu (Světová banka 2019) ·

Ve věku 15 - 64 let: 53,8 % ·

Průměrný roční přírůstek obyvatelstva: 2,6 % ročně ·

Průměrný věk: 18,2 let

Národnostní složení: · Hausa/Fulani - (29 %, sever federace) · Yoruba - (21 %, jihozápad federace) · Igbo - (18 %, jihovýchod) · Ijaw - (10 %) · Kanuri - (4 %) · Ibibio - (3,5 %) · Tiv - (2,5 %) · Bura, Nupe a dalších téměř 250 malých etnik - 10 % · dále Libanonci, Indové a další národnosti - 1 %.

Náboženské složení: · muslimové - 50 % · křesťané - 40 % · tradiční náboženství - 10 %

Úředním jazykem je na celém území nigerijské federace angličtina. Příslušníci každého z národů mezi sebou používají vlastní jazyk, nejrozšířenější jsou hausština a jorubština, dále pak igbo a fulani; tyto jazyky se vedle angličtiny vyučují i ve školách.



## 2 Ekonomika

Podkapitoly:

[2.1 Základní údaje](#)

[2.2 Veřejné finance a státní rozpočet](#)

[2.3 Bankovní systém](#)

[2.4 Daňový systém](#)



## 2.1 Základní údaje

Nigérie v současnosti patří k nejbohatším zemím Afriky. Páteří hospodářství (alespoň z hlediska devizových příjmů) je ropný průmysl. Tím, že se vláda zaměřila pouze na něj, od 80. let došlo k postupnému kolapsu téměř všech výrobních odvětví i zemědělství, což učinilo zemi závislou na dovozu. Nigérie provádí ekonomické reformy, snaží se podporovat vznik nových výrobních odvětví, liberalizuje ekonomiku (na druhé prosazuje tvrdá ochranná opatření), podporuje strategické partnerství s velkými zahraničními investory. Nigérie je a dlouho ještě čistým importérem, nigerijský trh je obrovský a dosud nenasyčený a může skýtat velké zisky. Do budoucna je očekáván silný růst celé řady odvětví průmyslu a služeb, které skýtají jak dovozčům, tak investorům velké příležitosti. Nicméně důsledky recese z 2016 a nyní v době post-covidové postihly i ekonomický vývoj země. MMF přišel s prvními prognózami růstu pro rok 2021 v rozsahu -3,4 % až -5,4 %. Do podpory ekonomiky vláda vložila cca 2,4 % HDP a předpokládají se další investice s ohledem na připravovanou realizaci národního Plánu ekonomické obnovy. Pandemie posloužila jako poslední varování před ekonomickým kolapsem země a měla by se stát i příležitostí pro realizaci dlouho odkládaných klíčových reforem. Plán počítá s vyčleněním stimulačního balíčku ve výši 2,3 bilionů naira (cca 5,1 miliard EUR) a doufá tak v pozvednutí ekonomiky na -0,59 % HDP. Státní investice se zaměří na klíčová odvětví jako je zemědělství, veřejný sektor, výstavbu bytů a silnic, solární energii, sociální zabezpečení, podpora SME, plynovody, ICT s důrazem na podporu domácí produkce „ve všech oblastech, kde to jde“. Ve snaze o zmírnění dopadů dalšího nárůstu nezaměstnanosti plán optimisticky počítá se vznikem až 5 miliónů nových pracovních míst v zemědělství. V Nigérii je v současné době zhruba 35 % průběžně obyvatelstva, které je bez pravidelného nebo jakéhokoliv zaměstnání. Fiskální deficit v 2021 by se měl snížit na 3,3 % HDP. Vláda zvýšila limit veřejného dluhu na 40 % HDP.

Nigérie má suroviny, velký trh, výhodnou polohu, pracovní sílu - naproti tomu se potýká s řadou problémů, nejpalčivějším je chronický a totální nedostatek elektrické energie. Přetrvávajícím problémem je průchod zboží největšími námořními přístavy země - jedná se zejména o dlouhou dobu proclívání a vybírání vysokých úplatků. Přes všechny uvedené problémy vykazuje ekonomické prostředí a politické a společenské podmínky současné Nigérie vyšší potenciál k dalšímu rozvoji a růstu, než je tomu u většiny zemí subsaharské Afriky. Z pohledu zahraničních příjmů zůstává Nigérie stále ještě monokulturní exportní ropnou ekonomikou, dováží se téměř všechny vyjma striktně omezených položek (m.j. mléčné výrobky). Na příjmech země z vývozu se ropa podílí 90 % a společně s plynem 95 %. Ropný sektor dále vytváří přibližně 30 % HDP ve stálých a 30 % HDP v běžných cenách. Inflace dosáhla v 1. čtvrtletí 2021 17,8 %, u cen potravin je to skoro 25 %.

Ukazatel	2019	2020	2021	2022	2023
Růst HDP (%)	2,2	-1,9	3	3,3	3,8
HDP/obyv. (USD/PPP)	5 362,80	5 184,50	5 370,00	5 640,00	5 860,0
Inflace (%)	11,4	13,2	17	13,7	14
Nezaměstnanost (%)	8,5	9,7	15	N/A	N/A
Export zboží (mld. USD)	65	39	47,4	62,5	64,7
Import zboží (mld. USD)	66,7	52,6	51,4	61,2	63,7
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	2,9	-16,4	0,5	6,7	6,5
Průmyslová produkce (% změna)	2,6	-4,9	-5,6	9,4	13,5
Populace (mil.)	201	206,1	211,4	216,7	222,2
Konkurenceschopnost	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	06.VII	06.VII	06.VII	N/A	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD





## 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Veřejné finance	2021
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-3,6
Veřejný dluh (% HDP)	21
Bilance běžného účtu (mld. USD)	1,7
Daně	2022
PO	N/A
FO	N/A
DPH	N/A

Centrální národní banka (CNB) v důsledku citelného oslabení nairy vůči již od první recese v 2016 v pravidelných intervalech pouští do oběhu částky v desítkách milionů USD ze státních rezerv s cílem uměle posílit a udržet hodnotu nairy vůči zahraničním měnám. Současně CNB otevřela možnosti pro malé a střední podniky, které si nyní mohou kvartálně realizovat zahraniční obchody v hodnotě max. 20 tisíc USD. CNB také uvažovala o zavedení této „vymoženosti“ i pro potenciální investory, kteří z logiky věci z jakýchkoliv pokusů o investice v Nigérii v důsledku nestabilní měny a těchto obstrukcí rezignovali. Do podobné situace dostala Nigérii pandemie: Prezident Buhari na boj s COVID-19 vyčlenil v přepočtu 761 milionů eur, což si vynutilo novelizaci rozpočtového zákona.

Míra inflace v NG klesla na 15,4 %. Inflace cen potravin výrazně klesla na 17,21 % v listopadu 2021 z 18,34 % zaznamenaných v říjnu 2021. Inflace potravin klesla na nejnižší úroveň za posledních 14 měsíců. Inflace potravin je způsobena zvýšenou nejistotou a únosy na severu země a jejich dopadem na přístup k farmám nebo transport zboží. Nigerijská vláda prostřednictvím Centrální banky nadále podporuje intervenční programy v různých oblastech ekonomiky, které mají pomoci podnikatelům nejhůře postiženým dopady pandemie, stejně jako udržuje omezení týkající se zahraničních měn a dovozu některého zboží, jejichž cílem je stimulace domácí výroby a diverzifikace ekonomiky. Praktickým dopadem je však devalvace nairy na oficiálním trhu z 379 naira/USD na 410 Naira/USD (na paralelním trhu ze 480 na 510 naira/USD v důsledku panických a spekulativních nákupů), a z pohledu expatů dlouhodobý nedostatek mléka a mléčných a dalších výrobků evropské provenience na místním trhu. Přes rostoucí cenu ropy (nyní přes 100 USD/barel) nigerijské zahraniční rezervy slábnou. Důvodem je pokles nákupů činěných hlavním nigerijským odběratelem Indii, která v důsledku pandemie zpomalila své odběry, a opatrnost zahraničních investorů vůči nigerijskému trhu dluhopisů v důsledku vysoké inflace a nízkým výnosům.

Veřejné finance zůstanou pro 2021-25 v deficitu odhadem 3,3 - 3,5 % HDP, nepředpokládá se, že by nárůst světové ceny ropy tento deficit snížil. Stejně se očekává nárůst veřejného dluhu ze stávajících cca 27 % až na 40 % HDP. Vláda za účelem regulace schodku uvažuje o postupném navýšení DPH až na 15 %.



## 2.3 Bankovní systém

Regulační a kontrolní roli má Centrální banka Nigérie (Central Bank of Nigeria - CBN). Ta je rovněž zodpovědná za vytváření a dodržování monetární, kreditní a směnové politiky. Vláda i soukromý sektor tlačí na snížení úrokových sazeb a tím lepší dostupnost úvěrů. CBN se naopak snaží omezit inflační tlaky, udržet měnovou stabilitu a čelit nedostatku a vysoké poptávce po zahraničních měnách. Z tohoto důvodu zvýšila úrokovou sazbu na 13 % (zdražila úvěry), omezila množství místní měny (a množství poskytování úvěrů) tím, že stanovila 75% povinné limity bankovních rezerv státních subjektů, 20% u soukromých subjektů. Snahá udržet směnný kurz Naira vůči hlavním zahr. měnám v období pandemie, kdy klesaly devizové příjmy země a rostla poptávka, nebyla úspěšná.

V Nigérii působí 21 komerčních bank, přes 800 malých finančních institucí, tři diskontní banky a 5 rozvojových finančních institucí. Největší bankovní ústavy: Zenith Bank, First Bank, Ecobank Nigeria, United Bank for Africa (UPC), Citibank Nigeria Ltd. Všechny tyto banky mají rating A+, tj. odpovídají mezinárodním standardům, zejména pokud jde o udržitelnost a dělování akreditivů. Nigerijský bankovní sektor stále roste a služby se postupně zlepšují. Místní projekt může být financován půjčkou kterékoliv nigerijské komerční banky. V omezené míře poskytují půjčky pojišťovací společnosti, developerské společnosti a penzijní fondy. Úroky jsou však vysoké (v průměru 17 %) a úvěry krátkodobé. Africká rozvojová banka poskytuje prostřednictvím Centrální nigerijské banky, Nigerian Export-Import banky (NEXIM), Bank of Industry (BOI) nebo licencované komerční banky půjčky nigerijským vývozcům. Ochoť a možnost místních bank půjčovat je ale v současnosti na nízké úrovni - poskytování půjček soukromému sektoru stagnuje. Určité aktivity na tomto poli sice probíhají, ale jsou limitovány a zaměřeny zejména na úvěrování velkých korporací, se kterými již mají banky historickou zkušenost a věří jim.



## 2.4 Daňový systém

Vybírání a administrace daní jsou v Nigérii komplikované - p a n u j e z d e řada nejasností, daně bývají vybírány nerovnoměrně a netransparentně.

Hlavní zákony, kterými se řídí výběr daní jsou: Federal Inland Revenue Service

(Establishment) Act, Companies Income Tax

Act, Capital Gain Act, Petroleum Profit Tax Act, Personal Income Tax Act, VAT Tax Act.

Daně vybírají Federal Inland Revenue Service a State Boards of Internal Revenue. Daňové úniky jsou časté - f i r m y s e často spolčují s výběrci daní.

Nigerijský daňový systém na federální úrovni tvoří následujících 8 základních daní:

- Daň z příjmu společností (Companies Income Tax) - základní sazba 30 % ze zisku
- Daň spoludržitelská (Withholding Tax)
- Daň ze zisků z ropy (Petroleum Profits Tax - PPT)
- Daň z přidané hodnoty (Value Added Tax - VAT) - 7,5 %
- Daň ve prospěch vzdělání (Education Tax) - 2 %
- Daň z kapitálových zisků (Capital Gains Tax)
- Poplatky vyměřené firmám (Stamp duties involving a corporate entities)
- Daň z příjmu osob (Personal Income Tax) - závisí od příjmů v rozsahu 7-25 %

Kromě těchto federálních daní existuje řada poplatků a daní vymeřovaných vládami jednotlivých států federace a místními (oblastními) vládami.

Základní sazba daně z příjmu společností činí 30 % z celkového zisku/příjmu, minimální daň je 0,5 % z obrátu. Snižená daň (20 %) platí pro:

- malé společnosti (se statutem tzv. SME - Small Scale and Medium Enterprises), jejichž roční obrát je nižší než 1 milion Naira,
- společnosti v preferovaných sektorech (výroba, zemědělská produkce, těžba pevných minerálů) a společnosti, jejichž veškerá produkce jde na export,
- po dobu prvních 5 let od registrace společnosti

V současné době nejsou plánovány žádné zásadní změny výše a výběru daní.



# 3 Obchod a investice

Podkapitoly:

[3.1 Obchodní vztahy](#)

[3.2 Přímé zahraniční investice](#)

[3.3 FTA a smlouvy](#)

[3.4 Rozvojová spolupráce](#)

[3.5 Perspektivní obory \(MOP\)](#)



## 3.1 Obchodní vztahy

### Obchodní vztahy s EU

EU je jeden z hlavních obchodních partnerů Nigérie - cca 25 % obchodní výměny. Největšími dovozními položkami jsou zařízení na těžbu ropy, dopravní prostředky, stavební stroje, ropné produkty, obráběcí stroje a strojní zařízení, chemikálie, cement, spotřební zboží, potraviny a živá zvířata. V nigerijském exportu zcela jednoznačně převažuje ropa a ropné produkty. Ty tvoří celých zhruba 95 % celkového nigerijského exportu. Dále jsou to kakao, sezam, kůže, surová přírodní guma, koření, perly, drahé kameny a tropická dřeva. Díky dovozu těchto základních surovin pro další zpracování do zemí EU je saldo pasivní.

	2017	2018	2019	2020	2021
Export z EU (mil. EUR)	8 804,90	10 440,70	11 679,70	9 199,80	11 169,20
Import do EU (mil. EUR)	13 674,40	20 173,80	21 492,80	13 621,60	17 544,60
Saldo s EU (mil. EUR)	4 869,5	9 733,1	9 813,1	4 421,7	6 375,4

Zdroj: Evropská komise

### Obchodní vztahy s ČR

ČR je tradiční partner i spřátelená země.

V rámci subsaharské Afriky zůstává dlouhodobě Nigérie po JAR 2. nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR (2. nejvyšší vývoz). Hlavními vývozními artikly byly tradičně procesorové jednotky, plynové turbíny a jejich části, polymery etylenu, ruční zbraně, dětské pleny, holící čepelky, pokrývky hlavy a další. Dovozu dominovaly platinový šrot, měřicí přístroje, kešu ořechy, rostliny pro voňavkářství. Saldo s ČR je oproti saldu EU aktivní, zejména v důsledku dovozu speciálu a strojů. Stěžejními českými firmami v obchodních relacích zůstávají: Excalibur Intl, AERO Vodochody, VAE Controls Group, Linet, Lasvit, Czech Blades, Tonak, Veba.

	2017	2018	2019	2020	2021
Export z ČR (mld. CZK)	0,2	1,3	2,4	2,1	N/A
Import do ČR (mld. CZK)	1,2	0,2	2,4	0,8	N/A
Saldo s ČR (mld. CZK)	0,9	-1,1	-0,1	-1,3	N/A

Zdroj: ČSÚ

### Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

Největšími obchodními partnery Nigérie jsou Čína a Indie. Dále USA a Brazílie. Čína je také největší investor, co se týče výstavby infrastruktury, která je vykoupena mj. povoleními k těžbě a vývozu nerostných surovin. Současně nepodmiňuje obchodní vztahy politickými požadavky jako např. EU.

	2017	2018	2019	2020	2021
Export ze zemí mimo EU (mil. EUR)	30 140,0	41 597,2	43 551,3	21 352,8	29 133,6
Import do zemí mimo EU (mil. EUR)	16 408,5	17 225,3	35 233,8	35 098,2	26 170,5
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. EUR)	13 731,5	24 371,8	8 317,5	-13 745,5	2 963,1

Zdroj: EIU, Eurostat



## 3.2 Přímé zahraniční investice

Odst. 1 Obecný komentář ke stavu přímých zahraničních investic (PZI) v zemi (stav, struktura sektorová, teritoriální); vývoj; investiční prostředí, bariéry

Nigerijská rada pro podporu investic (NIPC) uvádí, že Nigérie přitahuje ročně v průměru 2 miliardy dolarů přímých zahraničních investic, což je výrazně méně než odhady 10 miliard dolarů potřebné k dosažení požadovaného hospodářského růstu. Trend poklesu zahraničních investic, zejména přímých zahraničních investic, znepokojuje Nigérii, která nutně potřebuje soukromý kapitál k posílení hospodářského růstu a vytváření pracovních míst.

Celková hodnota importu kapitálu do Nigérie ve třetím čtvrtletí roku 2021 činila 1,73 miliardy dolarů z 875,62 milionů dolarů v předchozím čtvrtletí roku 2021, což představuje nárůst o 97,73 %. Ve srovnání s odpovídajícím čtvrtletím roku 2020 se také dovoz kapitálu zvýšil o 18,47 % z 1,46 miliardy dolarů.

V roce 2020 činil čistý příliv přímých zahraničních investic do Nigérie 2 385 milionů amerických dolarů. Ačkoli čistý příliv přímých zahraničních investic do Nigérie v posledních letech značně kolísá, v období 1971–2020 měl tendenci se zvyšovat.

Mezi dubnem a červnem 2021 činil tok přímých zahraničních investic do Nigérie přibližně 78 milionů amerických dolarů. Ve srovnání s předchozími čtvrtletími došlo k poklesu této hodnoty. Jedná se o investice zejména do zemědělství, infrastruktury.

Přímé zahraniční investice ČR v Nigérii zatím nejsou.



### 3.3 FTA a smlouvy

#### Smlouvy s EU

Post-Cotonou Partnership Agreement - podepsáno v dubnu 2021 jako pokračování dohody mezi EU a africkými zeměmi. Upravuje mimo jiné ekonomické vztahy a rozvojové otázky. Economic Partnership Agreements (EPAs): Obchodní režim mezi EU a zeměmi ACP poskytuje těmto zemím unilaterální preference, tj. země mají lepší, zvýhodněné podmínky. Tento režim není formálně v souladu s celosvětově uznávanými pravidly WTO a při podpisu dohody z Cotonou musely proto ostatní země WTO, kterých se Dohoda netýká, oficiálně signatářům Dohody podmínky WTO prominout. „Promi podmínky bylo časově omezené a jeho platnost skončí 1. 3. 2027.“ Již v roce 2005 byla zahájena jednání o Dohodách o hospodářském partnerství - tzv. „Economic Partnership Agreements“ (EPAs) mezi EU a zeměmi ACP. Nigérie je jediná země mezi APC státy, která dosud EPA nepodepsala.

#### Smlouvy s ČR

- Dohoda o vědecké a technické spolupráci mezi Československou socialistickou republikou a Federací Nigérie ze dne 8. 9. 1964 (nepubl. ve sbírce zákonů)
  - Dohoda o ekonomické, vědecké a technické spolupráci mezi vládou Československé socialistické republiky a Federální vojenskou vládou Nigérijské federativní republiky ze dne 7. 3. 1979.
  - Úvěrová dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a federální vojenskou vládou Nigérijské federativní republiky, Praha 6. 1. 1979
  - Smlouva mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Nigérijské federativní republiky o zamezení dvojímu zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a zisku z majetku,

ČR od svého vzniku nesjednala s Nigérií žádnou bilaterální ekonomickou dohodu. Vzájemné obchodní vztahy řeší společná politika EU.

V jednání jsou:

- dohoda o podpoře a ochraně investic
- meziresortní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a nigérijským Federálním ministerstvem obchodu a průmyslu
- meziresortní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany Nigérie

Od vstupu ČR do EU jsou vztahy upravovány společnou politikou EU - obchodní dohoda mezi ČSSR a Nigérií, podepsaná dne 13. srpna 1987 byla zrušena po vstupu ČR do EU.



### 3.4 Rozvojová spolupráce

EU patří k největším donorům v Nigérii. V rámci 11. EDF Nigérie měla v letech 2014 - 2020 čerpat 512 mil. Euro. Prioritními sektory jsou zdravotnictví, potravinová soběstačnost, energetika a dobrá správa věcí veřejných. Další prostředky budou čerpat z regionálních programů v rámci ECOWAS.

ČR v posledních 3 letech v rámci rozvojové pomoci realizovala tzv. malé lokální projekty zaměřené na pomoc lidem v nouzi, zlepšení jejich životních podmínek a vzdělávání mladých.





## 3.5 Perspektivní obory (MOP)

### ► Energetický průmysl

Nedostatek elektrické energie a velmi časté výpadky proudu budou přes snahu vlády ještě dlouho pokračovat. Generátor je nezbytným vybavením všech obytných i veřejných budov, ale i dílen a výrobních závodů. Přenosová soustava je zastaralá. Soukromí investoři, kteří soustavy privatizovali, musí provést rychlou modernizaci, která zatím probíhá pozvolna. Dle posledních informací roste poptávka po minihydroelektrárnách a zařízení pro jejich výstavbu a po ekologických zdrojích energie a transferu technologií a vzdělávání v této oblasti.

### ► Zemědělský a potravinářský průmysl

Extrémně rychle rostou velké městské aglomerace. Tento trend je významný zejména pro vývozce (investory) potravinářského zboží. Velký odbyt mají i zařízení na zpracování rostlinných plodin, masa a na výrobu potravin. Rychle roste počet obyvatel, do 20 let má mít Nigérie až 500 mil. obyvatel. Reformu zemědělství a rozvoj potravinářského průmyslu vláda považuje za jednu z hlavních priorit, s tím, že klade důraz na místní výrobu. Nedostatek zemědělských strojů a zpracovatelských technologií, stejně jako servis a odborné vzdělávání je velká příležitost pro české firmy.

### ► Obranný průmysl

Aktivita Boko Haram znamená zásadní problém pro bezpečnost státu. Rozpočet Nigérie dává každoročně značné prostředky silovým resortům (policii, armádě) na nákup vybavení a výcvik. Roste zájem o investice do domácí výroby a transfer technologií. V kontextu regionální bezpečnostní situace existuje prověřený potenciál pro české firmy v oblasti dodávek techniky pro pozemní i vzdušné síly – ruční zbraně a munice, lehká i těžká obrněná technika, dělostřelecké systémy, výcvikové a bojové letouny, vrtulníky. Stejně tak existuje poptávka po výcviku pilotů a techniků či opravách a modernizacích pozemních i leteckých systémů.

### ► Zdravotnický a farmaceutický průmysl

Tento tradiční český vývozní artikl je jednou z priorit nigerijské vlády. Veřejné nemocnice mají většinou zastaralé vybavení, které je třeba postupně modernizovat. Roste počet nových soukromých klinik pro náročné a movité pacienty. Pro české firmy je zde prostor pro dodávky zdravotnického materiálu, vybavení nemocnic, farmaceutických produktů a zajištění odborného vzdělávání.

### ► Stavební průmysl

Nigérie investuje do výstavby infrastruktury, stavební průmysl prodělává rychlý růst. Je zde poptávka po kvalitním stavebním materiálu a technologiích. V souvislosti s výstavbou nových obytných čtvrtí roste poptávka po kvalitním obkladovém materiálu a bytové keramice. Do velkých interiérů jsou poptávány kvalitní sklářské výrobky, jako např. lustry a obdobná zdobená svítidla.

### ► Strojírenský průmysl

Nigérie investuje do výstavby infrastruktury, veřejných budov i obydlí. Dynamicky se rozvíjí rovněž těžební sektor. Tento trend bude nadále posilovat, s čímž souvisí i poptávka po stavebních strojích (i second hand). Potenciál je zejména v souvislosti s rostoucí komputerizací hospodářství. V souvislosti se zájmem nigerijské vlády o těžbu dalších nerostů roste potřeba těžebních strojů a těžebních a zpracovatelských technologií.



# 4 Kultura obchodního jednání

Podkapitoly:

[4.1 Úvod](#)

[4.2 Oslovení](#)

[4.3 Obchodní schůzka](#)

[4.4 Komunikace](#)

[4.5 Doporučení](#)

[4.6 Státní svátky](#)



## 4.1 Úvod

Nigérie je civilizovaná země v řadě oblastí ovlivněn a b r i t s k o u k u l t u r o u a z v y k l o s t m i . Řada bohatých a vlivných obchodníků studovala ve Velké Británii a USA a má tudíž vysoce kvalitní vystupování, bohaté zkušenosti ze světového obchodu, používají moderní technologie, a proto je dobré k tomu takto přistupovat (Afričané obecně už nesměňují za barevná sklíčka). Nicméně je třeba počítat s africkými nešvary, jako zejména nedochvilnost a pozor na nechvalně proslulé „nigerijské podvody“.



## 4.2 Oslovení

V prvním kroku je třeba a s i u vědomit, zda je Váš p r o d u k t či služba uplatnitelná na nigerijském trhu. Trh je zde z 89 % čistě p r o i m p o r t n í a většina věcí se dováží ze zahraničí. Je důležité mít na paměti, že trh je velmi citlivý na cenu. Hodně zboží se dováží z Číny, které konkurovat nemůžete, ale ve velkém počtu se objevují společnosti, které jsou bohaté a preferují kvalitu. Druhým krokem je výběr vhodných klientů. Nigerijci jsou velmi hrdý národ a rádi předstírají, že c h t ě j í v š e a ve velkém. Skutečn o s t j e však taková, že za touto maskou schovávají fakt, že nejsou tak bohatí, aby si mohli Váš produkt koupit. Výběr partnera je zde zcela klíčový a může Vám přinést buď očekávaný zisk, nebo ta velké potíže . Z d e zahraniční kancelář (ZK) Lagos plní zásadní funkci, jelikož má znalost místního prostředí a ví, na koho se obrátit. Třetím krokem je nalezení partnera (klienta), s kterým můžete obchodovat. V Nigérii neexistují kvalitní placené databáze a většina firem uvede s e z n a m e c h různých vyhledávačů nefungují. Obchod se zde dělá z 99 % přes známé. Pokud Vám firma napíše „zašlete oficiální dopis či e-mail“, tak již víte, že se s Vámi bavit nebudou. Osobní kontakt je zde zcela nezastupitelný. CzechTrade v Lagosu se svojí sítí kontaktů funguje jako obchodní zástupce a hledá, telefonuje a obíhá všechny potenciální klienty, shání si reference a firmu prověřuje. Následně doporučí spol která má zájem s Vámi obchodovat, ale je i dost finančně silná, abyste s ní mohli uzavřít obchod. Nigerijci jsou hrdým národem, a při je proto není dobré jim na vše přitakávat. Cena je důležitá a je vždy na prvním místě. Není dobré cenu extrémně navýšit a následně s m l o u v a t . J e l i k o ŝ při finální ceně, která je o 25 % či více procent nižší, bude mít klient pocit, a to oprávněný, že jste ho chtěli podvést. Je nezbytné si také uvědomit, že většina dopisů, kde Vám někdo tvrdí, že pracuje pro ECOWAS nebo že má zájem o Váš produkt, bez bližší specifikace, je podvod. S těmito firmami neztrácejte čas. ZK Lagos Vám pomůže buď poptávajícího prověřit, nebo posoudí vhodnost Vašeho produktu pro místní trh a následně najde vhodného partnera. Velmi dobře s i z a j i s t ěte platební instrumenty. Nejčastěj i s e používá potvrzený neodvolatelný akreditiv (L/C) s co možná nejjednoduššími podmínkami, aby nedocházelo k průtahům s platbami. Snažte se mít většinu svých plateb uhrazených a na svém účtu ještě před odesláním zboží.



## 4.3 Obchodní schůzka

Pro jednání postačí angličtina. Plánujte cestu mimo období Vánoc a ramadánu. Mějte na paměti etnické, kulturní a náboženské rozdíly země.

Velmi obvyklým a častým jevem v Nigérii je všeobecná nedisciplinovanost a nedochvilnost. Vnímejte co se okolo vás děje, buďte obezřetní, opatrní na svůj majetek, dbajte o svou bezpečnost a vyhýbejte se rizikovým situacím. Zjistěte si, kdo je váš obchodní partner, s kterým spolupracujete. Bez kvalitního místního partnera, jenž vám otevře dveře k zákazníkům, se absolutně neobejdete. Lépe si prověřit partnera přes velvyslanectví na místě, aby se předešlo případné podvodné činnosti. Je dobré se s nigerijským partnerem osobně setkat. Nigerijci jsou v obchodním styku velmi sebevědomí a asertivní. Jednání může předcházet dlouhá neformální předehra, během které se klient s chutí pochlubí svými úspěchy. Bohatí či vlivní Nigerijci rádi dávají okázale najevo své bohatství (vliv), včetně perfektního oblečení a automobilu. Buďte sebejistí a sebevědomí, zvláště nabízený produkt. Dobře prezentujte především sami sebe. Vyžadovaným oblečením během jednání jsou kalhoty a sako. Kravatu mít nemusíte. S alkoholem opatrně, minimálně je dobré si předem ověřit, zda obchodní partner není muslim a podle toho postupovat. Nenechte se uchláholit prvotním dojmem, že klient chce vše a ve velkém. Nigerijci jsou mistři manipulace a rádi vytváří dojem, že je již obchod sjednán během prvního jednání. Připravte se na ne očekávané průtahy a změny v zadání požadavků z nigerijské strany. V případě schůzek připravovaných na úřadech na pátek je třeba počítat pouze s dopolednem, muslimská část populace je od polední doby na modlitbách a odpoledne už úřady spíše nefungují. Modlitba je obvyklá na veřejných shromážděních, konferencích a někdy před oficiálními obědemi nebo večerí.

Velmi obvyklým a častým jevem je v Nigérii všeobecná nedisciplinovanost a nedochvilnost. Bohatí či vlivní Nigerijci rádi dávají své boha (vliv) okázale najevo (včetně perfektního oblečení a automobilu). Při jednání jsou velmi sebevědomí a asertivní. Součástí jednání může být velmi zdvořilá a dlouhá předehra, Nigerijci si potrpí na správné titulování (pokud zastávají důležité funkce), na pozornosti a lichotky. Jsou příznivci dlouhých proslovů a sami jsou výbornými a vtipnými řečníky. Vyplatí se vzít v potaz, že páteři společnosti jsou doposud tradiční struktury (i když to nemusí být na povrch patrné) a všechny významnější investice a obchodní případy jsou prosazovány vlivovými skupinami s tradičními strukturami. Potenciální obchodní partner by měl mít na tato struktury vazby. Při jednáních na centrálních úřadech se vyžaduje oblek s kravatou, při obchodních jednáních se toleruje košile s kravatou.

V severních částech Nigérie kde je většina obyvatel muslimského vyznání, je třeba se konzervativněji oblékat a chovat. Úřady jsou funkční, ale rozhodovací procesy jsou zdlouhavé a jsou často stimulovány korupcí či zájmy vlivných skupin. Jednání úředníků může být občas považováno za arogantní, což souvisí s falešným pocitem národní hrdosti a s pocitem důležitosti zastávané funkce (jak říkají samotní Nigerijci, úředníci zde občas pocítí potřebu „to exercise their power“). V těchto případech se doporučuje reagovat spíše mírně a nedávat průchod pocitům. Drobná pozornost může chování úředníka změnit.

Na silnicích i městských ulicích větších měst (zhruba polovina z celkové ačká část z cca 177 milionů obyvatel žije v přelidněných městských aglomeracích) vládne dopravní chaos a pěší pohyb po nigerijských ulicích není příliš bezpečný. Ve srovnání s evropskými standardy je v Nigérii (a stejně tak i v zemích západní Afriky) velmi nízká průměrná úroveň technického stavu vozidel. Výjimkou je hlavní město Abuja. V Lagosu a Abuji jsou roku 2007 zaváděny klasické autobusy (42 míst) městské hromadné dopravy, síť MHD se v těchto městech zlepšuje. V ostatních městech zatím nefunguje. MHD velmi často supluje malé minibusy (hromadné taxíky), jejichž technický stav je katastrofální. V aglomeracích mi hlavní město je „hromadná“ přeprava osob zajišťována také motocykly (tzv. „okada“). Nedostatečná síť MHD je jedním z důvodů rychlého nárůstu osobních automobilů, velká nigerijská města včetně Abuji trpí v pracovních dnech dopravními kolapsy a je nutné si nechávat časovou rezervu. Dopravní nehoda je pravděpodobně největším nebezpečím, které cizinci v Nigérii hrozí. Při řízení vozidel je třeba při pravit se na vše – včetně např. náhlého vybočení protijedoucího vozidla do protisměru, předjíždění na nepřehledných úsecích, nerespektování semaforů a dopravního značení. Řidiči jsou velmi nedisciplinovaní a dopravní pravidla tak, jak je známe např. v Evropě, nejsou respektována. Průměrný nigerijský řidič je mimo to občas agresivní a zcela nekolegiální. Dopravní policie s cílem vymáhání „úplatků“ často šikanuje cizince. Doporučujeme proto vždy místního řidiče. Velmi důrazně se doporučuje věnovat pozornost pokynům policistů či vojáků, na tzv. check-pointech a snažit se o nekonfliktní vystupování. Ideálním jednáním záleží na solventnosti české firmy -



doprava a náklady na pobyt v Nigérii jsou dosti vysoké (letenka + víza + ubytování cca 3-4 dny cca 30-40 tisíc Kč/osoba). Nejlépe pokud dorazí ředitel (obchodní ředitel) firmy v doprovodu 1-2 osob (bez ohledu na pohlaví, záleží koho chce mít k ruce a na jaké úrovni a o čem chce s nigerijským partnerem jednat - jiné to bude u prvotních ofukávacích jednání s prostředníkem, jiné u podpisu smlouvy s nigerijským protějškem, pokud se dohodnou na osobním setkání). V případě, že je český partner pozván k návštěvě domů, jedná se o pozitivní signál a lze předpokládat jednání již o konkrétních detailech smlouvy. Malý dárek - např. kvalitní alkohol, broušené sklo či něco jiného typicky českého, sladkosti, jistě potěší, u muslimů se však vyhneme alkoholu.



## 4.4 Komunikace

Úředním jazykem je na celém území nigerijské federace angličtina. Příslušníci každého z národů mezi sebou používají vlastní jazyk, nejrozšířenější jsou hausština a jorubština, dále pak igbo a fulani; tyto jazyky se vedle angličtiny vyučují i ve školách. Komunikovat lze emailem i telefonicky, velice populární je Whatsapp a další moderní komunikační technologie. Pro obchodní vztahy lze velice doporučit setkání. Komunikační tabu: náboženství, homosexualita, rasové a etnické otázky



## 4.5 Doporučení

Je třeba zdůraznit, že Nigérie dnes dává přednost investicím do výroby před pouhými dovozy, které se snaží (alespoň v některých odvětvích) omezovat. Základní podmínkou úspěchu na trhu je cena výrobku a dlouhodobá aktivní exportní strategie zaměřená na tuto zemi a trvalá přítomnost v zemi. Na opravdu dobrý kontrakt nelze čekat a takticky v ČR. Spolupráce s místním zástupcem nebo v Nigérii registrovanou firmou (dovozcem) je velkou výhodou, ale i tyto osoby je třeba vyhledávat aktivně, nejlépe osobně přímo na místě. Velmi častým požadavkem (zejména u strojů) je mimo jiné vzorek v chodu v Nigérii – konkurenční výhodou mají v tomto případě firmy, které mají v zemi zastoupení a mohou zařízení ihned nabídnout. Nigérie je díky svému ropnému (a do budoucna plynovému) potenciálu navzdory ekonomickým problémům bohatou zemí a má jasné definované potřeby pro nadcházející období. Tyto potřeby se s sebou v řadě oblastí shodují s tradičními odvětvími českého průmyslu. Hlavní překážky ještě širší vzájemné ekonomické a obchodní spolupráce proto vidíme v nezájmu českých soukromých podniků o SOUHRNNÁ TERITORIÁLNÍ INFORMACE - NIGÉRIE <https://www.businessinfo.cz/nigerie> 14 tuto zemi, neznalosti teritoria a způsobů podnikání v něm, strachu a neochotě se dlouhodobě angažovat v neznámém (a pro mnohé rizikovém) teritoriu. Větší dodávky a vládní zakázky lze v Nigérii nelze prosadit bez dlouhodobé přítomnosti českých firem v místě. Čeští výrobci narazí na velmi silnou a velmi rychle rostoucí konkurenci nejen nigerijských, ale i britských, amerických, francouzských, německých, indických, čnově i tureckých nebo jihoafrických společností, kterých na místním trhu působí tisíce, nicméně mají výhodu poměru cena-výkon. Vzhledem ke složitosti místního obchodního prostředí je nanejvýš důležité vyjednat detailně všechny aspekty obchodní smlouvy (nejlépe s pomocí místního právního zástupce). Před uzavřením smlouvy je třeba partnera pečlivě prověřit specializovanou firmou (due diligence).





## 4.6 Státní svátky

- 1. leden (Nový rok),
- 1. květen (Svátek práce),
- 29. květen (Den demokracie),
- 1. říjen (Den nezávislosti),
- 25. a 26. prosinec (1. a 2. svátek Vánoční)

Dále se slaví pohyblivé křesťanské svátky Velký pátek, Velikonoční pondělí a muslimské svátky Idel-Kabir, Id-el-Maulud, Id-el-Fitri, (pozn.: termíny volných dní kolem svátků jsou obvykle upřesněny prezidentským dekretem krátce před vlastním svátkem, pokud svátek padá na sobotu či neděli, přesouvá se obvykle na pondělí).

Pracovní a prodejní doba: Volné dny: soboty, neděle

Obvyklá otevírací doba obchodů (supermarketů) je každý den od 9.00 do 20.00 hodin (v neděli od 11.00 hodin), úřady pracují vesměs od 9.00 do 16.00 hodin - zpravidla bez polední přestávky nebo s přestávkou mezi 13. a 14. hodinou.

Bankovní hodiny: Pondělí až pátek 9:00 - 15:00, příp. sobota 8:00 - 11:00



# 5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Podkapitoly:

[5.1 Vstup na trh](#)

[5.2 Formy a podmínky působení na trhu](#)

[5.3 Marketing a komunikace](#)

[5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví](#)

[5.5 Trh veřejných zakázek](#)

[5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů](#)

[5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria](#)

[5.8 Zaměstnávání občanů z ČR](#)

[5.9 Veletrhy a akce](#)



## 5.1 Vstup na trh

Nejobvyklejším distribuce zboží je výrobce – dovozce – velkoobchod – maloobchod – zákazník. Hlavní distribuční kanály probíhají přes přístav v Lagosu a odtud se rozváží po celé zemi. Letecká doprava směřuje na letiště v Abuji, Port Harcourt či Kano. Velká část zboží se do Nigérie dostává přes přístav v Cotonou (Benin), příp. Lomé (Togo) či Tema (Ghana). Zahraniční firma, která chce působit v Nigérii

přímo, se zde musí zapsat do obchodního rejstříku. Nejlepší strategií vstupu na místní trh je tedy pomocí místního již zavedeného registrovaného agenta/distributora, který působí buď na bázi provizních smluv „a d h o c“ nebo na dlouhodobém smluvním základě. Vzhledem k rozmanitosti Nigérie je v některých případech žádoucí získat v každém regionu jiného zástupce (Kaduna, Kano pro sever, Abuja pro střední, Lagos pro jihovýchod, Port Harcourt pro jihovýchod). Bonitní a spolehlivý dovozce/distributor je klíčovou osobností – je třeba s ním udržovat co možná nejčastěji osobní a přímé vztahy. Zboží, které potřebuje servis, je vhodnější prodávat prostřednictvím autorizovaného dealera.

Vývozce do Nigérie musí pochopit obvyklou obchodní praxi v zemi (včetně překážek), kulturní rozdíly a komplexní formální i neformální distribuční kanály. Marketing lze v místě provést pomocí specializovaných firem. V Nigérii mají největší úspěch ty firmy, které mohou své zboží předvést či ukázat. Nigerijský zákazník si rád nakupované zboží vyzkouší (platí to zejména o strojích, automobilech...). Pokud k tomu nemá možnost, trvá na pre-shipping prohlídce zboží u výrobce. Pokud si nigerijský zákazník bere na nákup zboží úvěr, činí tak obvykle s vysokým úrokem. Je třeba být včas informovat o jakémkoliv zpoždění zásilky. V Nigérii existuje velká poptávka po luxusním značkovém zboží, naopak obrovský trh najdou jednoduché a levné výrobky každodenní spotřeby a zboží rychlého oběhu. Dovozy zboží do Nigérie je poměrně dlouhý a komplikovaný proces. Na počátku roku 2006 došlo v dovozním procesu k zásadní změně, když byl

zaveden systém inspekcí v zemi určený (Destination Inspection). Tuto kontrolu provádí od poloviny roku 2013 Nigerijská celní správa

Dovozce zboží do Nigérie musí splnit tyto formalities:

- přes autorizovanou banku zpracovat formulář M (Form "M")
- zásilka musí nést jméno produktu, zemi původu, specifikace, datum výroby, číslo, standardy, které zboží splňuje, potraviny, farmaceutika a chemikálie pak dále termín spotřeby a složení. • všechna elektronická zařízení a nástroje musí obsahovat návod
- hardware a software musí být 2000 kompatibilní
- rostlinný materiál musí mít certifikát o fyto-sanitární inspekci • dovážené zboží musí být označeno v angličtině, užitý systém musí být metrický • vyrobené produkty a materiály musí být certifikovány Standard Organization of Nigeria (SON), chemikálie, léky a potraviny pak National Agency for Food and Drugs Administration and Control (NAFDAC).

Od ledna 2015 začal platit tzv. Common External Tariff ECOWASu, který zavádí pět celních pásem dle druhu zboží. Podrobné informace o celních sazbách: [www.customs.gov.ng](http://www.customs.gov.ng).

Ochrana domácího trhu: Vláda pod záminkou ochrany domácí výroby aplikuje různá tarifní a administrativní ochranná opatření brzdícím zezahraničí. Často zasahuje do cenové politiky zahraničních společností působících na nigerijském trhu.

Další potíže:

- Problematická, drahá a zdoluhavá registrace výrobců nigerijskými státními organizacemi SON a NAFDAC, neexistence přehledného seznamu, pro které výrobky je registrace povinná. • Aplikace speciálních cel zaměřených na ochranu domácích výrobců – v některých případech se vysoká cla rovnají zákazu dovozu zboží (viz výše)
- "Náhlé a neodůvodněné výkyvy" v uplatňovaných dovozních tarifech • Zdoluhavé a problematické celní řízení – zejména v lagoských přístavech Tincan a Apapa (četné jsou případy, kdy celník uměle a libovolně navýší cenu dováženého zboží)
- „Nigeria Content Act“ – diskriminace ve prospěch místních výrobců a poskytovatelů služeb • Licencování dovozů vybraných druhů zboží (ropné produkty, cement) pouze pro nigerijské společnosti. Výše uvedené vše prolínající a hluboce zakořeněnou korupcí, jejíž redukce je v Nigérii generačním problémem, a slabým uplatňováním práva.



## 5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Zahraniční firmy nemohou v Nigérii otevřít pobočku, musí se v zemi registrovat. Firmy, které chtějí působit jinak než prostřednictvím místního partnera, distributora, agenta musí zřídit zastoupení. Nejběžnější formou je společnost s ručením omezeným (Ltd). Pravidla pro založení firmy jsou kodifikována v obchodním zákoníku a prováděcích předpisech (Companies and Allied Matters Act z roku 1990 ve znění z roku 2004) (další informace; WIPO). Prvním krokem založení společnosti je její registrace u Corporate Affairs Commission (obdobu obchodního rejstříku). Obchodní rejstřík je centrální pro celou federaci a sídlí v Lagosu. Vedle vyplnění příslušné žádosti (v níž je třeba uvést seznam členů „r a d y ředitelů“), je nutné zpracovat tzv. Memorandum a Articles of Association. Dále je třeba vyrobit a registrovat firemní razítko, registrovat se u daňového úřadu (Federal Income Revenue Service, State tax office), registrovat sídlo firmy u státního ministerstva obchodu. Registrace poměrně drahou záležitostí, výše poplatku závisí na vloženém základním kapitálu (Další informace - Doing Business). Vždy je nutné předem navrhované jméno společnosti u C.A.C, aby nebyly zaregistrovány dvě společnosti identického jména. CAC sice uvádí, že je možné registrovat společnost online, celou proceduru (včetně sepsání společenské smlouvy atd.) je lépe svěřit některé specializované právní kanceláři.

Zahraniční investor se po registraci u CAC rovněž registruje u Nigeria Investment Promotion Commission; NIPC Guide. Místní partner, případně zástupce firmy v místě toto zajistí mnohem jednodušeji, a však najít seriózního místního partnera vyžaduje čas a je otázkou štěstí či dobré náhody.



## 5.3 Marketing a komunikace

Samozřejmostí je, že firma se zájmem o proniknutí na místní trh, má kvalitní propagační materiály v angličtině.

Při osobních obchodních jednáních je vhodné partnerovi věnovat drobný dárek, dále se očekává, že významní partneři a důležité osoby jsou obdarovány (přiměřeně větším dárkem) u příležitosti Vánoc/Nového roku. Při přípravě reklamní strategie je třeba mít na paměti rozmanitost Nigérie (na muslimském severu je třeba volit konzervativnější přístup). V Nigérii vychází velké množství deníků, včetně specializovaných na obchod a ekonomiku. Dovážené výrobky jsou v denním tisku běžně propagovány. Reklamní spoty jsou běžné v rozhlasu i televizi. Ve větších městech jsou hojně velkoplošné billboardy. V Nigérii působí velké množství firem, které se na reklamní kampaně specializují. Jiné cesty je samozřejmě třeba volit v oboru dodávek investičních celků. Zde mají dosud největší efekt přímé kontakty na státní správní orgány a příslušná ministerstva, správní úroveň a kontakty místního partnera jsou tedy naprosto zásadní. Velmi vhodná je účast na místních výstavách a veletrzích, zejména v Lagosu, kde probíhá řada specializovaných akcí. Jejich efekt pro akvizici a propagaci zboží je vysoký. Některé veletrhy v jiných městech se však podobají spíše jarmarku (bez výraznější specializace nebo komoditního rozlišení). Co se týče obsahu, doporučuje se proto nepoužívat etnické rozdíly, sexuální narážky (homosexualita je trestná) a podobné provokativní materiály.

**5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví** Práva musí být registrována v místě a vynucována podle místních zákonů. Majitel ochranné známky by ji měl v Nigérii registrovat na ministerstvu obchodu, průmyslu a investic. Nigérie je členem WIPO (World Intellectual Property Organization), podepsala rovněž Universal Copyright konvenci, Bernskou konvenci a Pařížskou konvenci. Jako člen WTO je Nigérie signatářem dohody TRIPS. Ochranu duševního vlastnictví upravuje zákon o ochranných známkách z roku 1965, zákon o patentech z roku 1970 a zákon o copyrightu z roku 2004. Celní právo zabavovat padělky. Navzdory aktivní účasti v těchto mezinárodních konvencích a zájmu nigerijské vlády o ochranu práv duševního vlastnictví bylo dosud uděláno velmi málo pro zastavení výroby, šíření a prodeje pirátských hudebních nahrávek, videokazet, počítačového softwaru a knih uvnitř Nigérie. Země je doslova zaplavena padělkami a pirátskými kopiemi prakticky všeho značkového zboží (většinou z Číny). SOUHRNNÁ TERITORIÁLNÍ INFORMACE - NIGÉRIE <https://www.businessinfo.cz/nigerie>



## 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Práva musí být registrována v místě a vynucována podle místních zákonů. Majitel ochranné známky by ji měl v Nigérii registrovat na ministerstvu obchodu, průmyslu a investic. Nigérie je členem WIPO (World Intellectual Property Organization), podepsala rovněž Universal Copyright konvenci, Bernskou konvenci a Pařížskou konvenci. Jako člen WTO je Nigérie signatářem dohody TRIPS. Ochrana duševního vlastnictví upravuje zákon o ochranných známkách z roku 1965, zákon o patentech z roku 1970 a zákon o copyrightu z roku 2004. Celní právo zabavovat padělky. Navzdory aktivní účasťtěchto mezinárodních konvencích a zájmu nigerijské vlády o ochranu práv duševního vlastnictví bylo dosud uděláno velmi málo pro zastavení výroby, šíření a prodeje pirátských hudebních nahrávek, videokazet, počítačového softwaru a knih uvnitř Nigérie. Země je doslova zaplavena padělkami a pirátskými kopiemi prakticky všeho značkového zboží (většinou z Číny). Praktické prosazování zákonů není důsledné, soudní aj. vynucování práv je pomalé a neefektivní. Přesto lze obecně konstatovat, že jsou tato práva v Nigérii chráněna o něco lépe, než je v podmínkách západoafrických zemí obvyklé. V případě zboží podléhajícímu ochraně duševního vlastnictví doporučujeme adekvátní smluvní ošetření a opatření používaná firmou v jiných zemích s nedostatečnou ochranou těchto práv proti jejich porušení



## 5.5 Trh veřejných zakázek

Účast v zakázkových soutěžích vyžaduje dlouhodobé sledování situace s nutným lobbováním na příslušných centrálních úřadech a zajištěním relevantních informací ještě před oficiálním vyhlášením podmínek tendru. To bez stálé přítomnosti a kontaktů není možné. Oficiálně se veřejné zakázky řídí zákonem o veřejných zakázkách z roku 2007, na státní zakázky dohlíží Bureau of Public Procurement. Federální a státní vláda nakupují prostřednictvím svých Tender Boards složených z vysokých úředníků a konzultantů (včetně zahraničních). Veřejné zakázky federálních úřadů jsou publikovány v denním tisku a časopisu Tenders. Termín podání přihlášky do zveřejněného tendru je větší než krátký, což nahrává subjektům s inside informacemi (dva až tři týdny po zveřejnění v tisku, maximálně však 2 měsíce). Tendry jsou také spojeny s platbou nevratného vstupního poplatku (minimálně asi 400 USD, běžně asi 1250 USD, u velkých zakázek investičního charakteru až 10 000 USD). V rámci boje proti korupci vláda u kanceláře prezidentů zřídila Bureau of Public Procurement, která nad výběrem zakázek dohlíží (nadhodnocování cen zakázek bývá jednou z nejčastějších praktik). Účast v zakázkových soutěžích vyžaduje dlouhodobé sledování situace s nutným předběžným lobbováním na příslušných centrálních úřadech a zajištěním relevantních informací ještě před oficiálním vyhlášením podmínek tendru. To prakticky není možné bez přípravy, průzkumu terénu, znalostí konkurence a poměrů a stálé přítomnosti na místě trhu. Jednou z podmínek účasti bývá registrace u C.A.C. a potvrzení o zaplacení daní FIRS. Další informace o vyhlášených tendrech lze najít na webu BPP; v Lagosu. Každou informaci o vypisovaném tendru je třeba velmi pečlivě prověřovat, lákání na lukrativní zakázky je jednou z hlavních metod podvodu „419“. Zakázky, financované některou z mezinárodních organizací, jsou zveřejňovány s dostatečným předstihem, ale spíše v zahraničních pramenech.



## 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

Nigérie má složitý právní systém složený z obecného práva (většinou založeného na britském právu), muslimského práva a zvykového práva.

Převážná většina obchodního práva se řídí obecným právem). Obchodní spory řeší civilní soudy. Spory s vládou řeší Federal High Court je málo, chybí jim vybavení a jsou podfinancovány. Je zde tedy velký prostor pro korupci a vynutitelnost rozhodnutí je nízká. Soudní rozhodnutí není vždy spravedlivé ani nestranné, proti místnímu subjektu bude cizinec vždy v nevýhodě.

Věřitelé nemají prakticky žádnou ochranu, dluhy často zůstávají nesplacené (a to i v případě, kdy existuje soudní rozhodnutí). S řešením sporů jsou obvykle spojeny vysoké

náklady. Podle Světové banky je Nigérie na 140. místě (ze 189) co do vynutitelnosti obchodní smlouvy, je třeba 400 Kč, průměrná doba na soudní rozhodnutí je 447 dnů a náklady činí cca 32% hodnoty kontraktu. Zásadní důležitostí pro předcházení a řešení obchodních sporů má přímý vliv na platební morálku.

znění obchodní smlouvy, kterou je nutno připravit s právníkem znalým místního práva. Vhodnější je vždy obchodní mimosoudní vyrovnání. Nigérijské právo umožňuje vynutitelnost rozhodnutí cizích soudů, vždy o něm ale musí rozhodnout místní soud. Platební podmínky se neliší od standardních, záleží na čem se strany dohodnou. Místní banky jsou ve většině případů kategorizovány st A/A+, tj. mají mezinárodní standardy. Splatnost faktur je sice dána zákonem a činí 14 dnů, nicméně nelze na to rozhodně spoléhat, lepší je počítat, že peníze budou uhrazeny v rozmezí 3 - 6 měsíců.





## 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Nigérie otevřela v roce 2012 svůj zastupitelský úřad v Praze, který je rovněž kompetentní k vydávání víz:

adresa: Na Čihadle 917/32,

Praha 6

tel.: Telefon 220 561 165

e-mail: nigeria.prague@mfa.gov.ng

web: www.nigeriaembassyprague.org

Úřední hodiny konzulárního a vízového úseku: pro podání žádosti o vízum pro cesty do Nigérie:

Po-St, od 9h do 12h

O vízum je třeba žádat s dostatečným předstihem (další informace o vízech). Platnost pasu - 6 měsíců po návratu. Síť dobrých hotelů se rychle rozrůstá, ceny jsou však vysoké. V případě zájmu o ubytování v hotelu evropského standardu doporučujeme při cestách zejména do Abuji či Lagosu provést rezervaci v dostatečném předstihu, hotely zde bývají vyčerpány. Ani potvrzená rezervace ale není zárukou, že se seta skutečně setalo - písemný doklad o provedené rezervaci je třeba vzít pro tento případ sebou. Osoba (resp. podnikatel), která se rozhodne do Nigérie cestovat, by měla mít v místě seriózního partnera znalého poměrů, který např. pomůže s rezervací ubytování a zejména se zajištěním důvěryhodného transportu již z letiště (v případě pohybu taxíky zásadně doporučujeme používat pouze řádně označené registrované taxi-vozy). Pohyb po městech (zejména v některých pevninských čtvrtích Lagosu) se nedoporučuje v nočních hodinách (ani registrovanými taxíky) z důvodu rizika přepadení. Cena v Lagosu letiště - centrum se pohybuje kolem 7000 Naira. Možností leteckého spojení mezi ČR a Nigérií je mnoho. Do Lagosu a Abuji létají z Evropy společnosti British Airways, Lufthansa, KLM, Alitalia, Iberia, Air France. Z ekonomických důvodů bývají často využívány Turkish Airlines, nebo Egypt Air, který létá do Vídně. Branami do země jsou 2 hlavní letiště - lagoské mezinárodní letiště Murtala Mohammed a abujské letiště Nnamdi Azikiwe. Mezinárodní spoje přistávají rovněž v městech Port Harcourt a Kano. Při přestupu na/z vnitrostátní(ho) spoj(e) na letišti Murtala Mohammed v Lagosu je nutno dopravit se na jiný terminál a ačkoliv vnitrostátní letiště je nedaleko, může v dopravní špičce přestup s přejezdem a odbavením trvat 1-2 hodiny. Nejlepší způsobem vnitrostátní dopravy je letecká doprava. V zemi působí řada místních společností. (Arik Air, MedView, Aero Contractors, Peace Air, Dan Air...). Vozidlo lze pronajmout hned na letišti nebo využít služeb taxi, po dohodě i na delší dobu. Není třeba řešit pojištění.

Platby kreditní kartou jsou

možné všude v hotelích a restauracích. Hotovost je ale dobré mít také u sebe, někdy platební terminály nefungují a u platby taxi se také Směnárna je taktéž přímo na letišti nebo lze směnít v hotelu.

Nigérie je tropická země, ve které se vyskytuje řada nebezpečných tropických chorob (např. horečka Lassa, Dengue...). Nigérii se podařilo vlastními silami zvládnout hrozící epidemii nemoci Ebola, v současné době se tato nemoc nevyskytuje. Před cestou do zemí subsaharské Afriky by měl proto každý cestovatel navštívit odborného lékaře - specialistu na tropické choroby (v Praze například Klinika geografické medicíny

Královské nemocnice Vinohrady, nebo Centrum cestovní medicíny), kde lze absolvovat všechna povinná a doporučená očkování - proti žluté zimnici (povinné), žloutence typu A i B, břišnímu tyfu, meningitidě, choleře a tetanu. Doporučuje se nechat si před cestou zkontrolovat také protilátky na TBC a dětskou obrnu a případně doplnit tato očkování. Proti malárii očkování zatím neexistuje, při krátkodobé návštěvě lékař

doporučí vhodná profylaktika. Při výskytu sebemenších příznaků jakékoliv nemoci (malárie se nemusí vždy projevovat vysokou horečkou - mezi příznaky patří brnění prstů, bolesti hlavy a kloubů až po pocitu únavy, škrábání v krku, pocit chřipky) je velmi žádoucí navštívit nejbližší nemocnici a nechat si udělat malarický test. Ten je velmi jednoduchý (odběr vzorku krve z polštářku prstu na ruce) a rychlý - trvá cca 15 minut s rozbořením krve (proti platbě cca 400,- Kč). Léky proti již probíhající malárii jsou v Nigérii volně v prodeji a jsou velmi účinné - nemoc ustoupí během dvou až tří dnů. Důležité je však nemoc nenechat rozvinout (inkubační doba malárie je 4 až 8 dnů). Vzhledem k inkubační době se malárie může projevit až po návratu zpět do vlasti a s jejím výskytem a tedy i léčením bývají v ČR problémy. Je proto žádoucí, aby si cestovatel koupil v Nigérii jedno balení protimalarických léků a vzal si je zpět s sebou do ČR. Proti horečce dengue a některým dalším



chorobám však zatím bohužel lék neexistuje.

V souvislosti s velkou kulturní a náboženskou různorodostí Nigérie dojde občas v některých oblastech k etnickým srážkám, kdy by přítomnost cizince v místě nemusela být vhodná. Doporučujeme tedy před cestou do konkrétní oblasti nějakou dobu sledovat zpravodajství, zda zde nedošlo ke zhoršení bezpečnostní situace, případně konzultovat s MZV ČR či velvyslanectví v Abuji. Mezi rizikové oblasti byla vždy řazena oblast „Delt“ (těžební ropná oblast zahrnující 6 nigerijských států – v podstatě celý jihovýchod země), kde cca do roku 2009 často docházelo k únosům zahraničních pracovníků s cílem vymáhání výkupného. Na severu země je naopak ižší klasická kriminalita než na jihu. Největší bezpečnostní hrozbou je rychlý nárůst aktivit (pumových útoků, útoků střelnou zbraní, únosů cizinců...) muslimských radikálních hnutí známých jako Boko Haram. ZÚ doporučuje do států Borno, Yobe, Jigawa, Gombe a Adamawa vůbec necestovat. Před cestou do dalších severních států (Bauchi, Kano, Kaduna, Katsina) se důrazně doporučuje kontaktovat ZÚ Abuja s dotazem na politickou situaci a bezpečnost. Cestovatelům doporučujeme dobrovolnou registraci v systému Drozd.



## 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Jak získat pracovní povolení a kdo ho zajišťuje, platy, minimální mzda (pokud je), sociální a zdravotní péče a její poskytování.



## 5.9 Veletrhy a akce

Hlavní veletrhy a výstavy plánované na období 2020 - 2021: Functional Fabric Fair, NIAA West Africa Expo, Cosmetics and Hair Exhibition Nigeria, Lagos Motor Fair, Food and Beverage West Africa, Mega Clima West Africa, Plastic Print Pack Nigeria, Agrofood Nigeria, Lagos Fashion Fair, Power Nigeria, Medic West Africa, and Buildmacex Nigeria.

Hlavní veletrhy a výstavy plánované na 2022: Equipment & Manufacturing West, Lagos Motor Fair, Mega Clima Nigeria, Food & Beverage West Africa, Lagos Fashion Fair, Nigeria Energy, medic West Africa, Surface & Coatings West Africa, Buildmacex Nigeria, Agrofood Nigeria, Plastprintpack Nigeria, Mother and Child Expo, Cosmex Nigeria, Cosmetics and Hair Exhibition Nigeria. Více na [www.tradefairdates.com](http://www.tradefairdates.com)



# 6 Kontakty

Podkapitoly:

[6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu](#)

[6.2 Praktická telefonní čísla \(záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.\)](#)

[6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty](#)



## 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Embassy of The Czech Republic

Gnassingbe Eyadema Str., Plot No. 1223,

Asokoro District, Abuja

Tel.: (+234)70 37571096

Fax: vzhledem ke kolapsu pevných linek v hlavním městě ZÚ fax ani pevné linky nepoužívá

E-mail velvyslanectví: [abuja@embassy.mzv.cz](mailto:abuja@embassy.mzv.cz)

E-mail obchodně-ekonomického úseku: [Commerce\\_Abuja@mzv.cz](mailto:Commerce_Abuja@mzv.cz)

Popis spojení z letiště a z centra města: Úsek z mezinárodního letiště v Abuji do centra města činí 40 km a v době dopravní špičky může cesta trvat 1 až 1,5 hodiny. Po příjezdu do města je třeba sledovat ukazatele na čtvrti Asokoro. Velvyslanectví se nachází nedaleko sídla regionálního sdružení ECOWAS (Economic Community of West African States) a nedaleko třídy Yakubu Gowon.

Od ledna 2017 působí v Lagosu kancelář CzechTrade, zastoupena panem Štěpánem Benešem.

Tel: +234 818 111 1980

Email: [stepan.benes@czechtrade.cz](mailto:stepan.benes@czechtrade.cz)

V zemi prozatím nejsou zastoupeny žádné další české instituce.

Nigeria – Czech Trade and Investment Council

No. 35, Lobito Crescent,

Wuse 2, Abuja

Suite 1E, Aspinden Place,

Milverton Estate, Agungi,

Lekki, Lagos

kontakt: Muhammed Dahiru, Chairman tel: +234 8034306200 e-mail: [info@nig-czech.org](mailto:info@nig-czech.org) web: [www.nig-czech.org](http://www.nig-czech.org)



## 6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)

Čeští občané mohou využívat služby soukromých klinik, které jsou na velmi dobré úrovni. Lékařská péče je placená, cestovní pojištění a podmínky je nutné sjednat s příslušnou pojišťovnou v nouzi v ČR. Doporučuje se kvalitní cestovní pojištění s možností repatriace do Evropy. Mezi nejlepší nemocnice v Lagosu patří Reddington Hospital. V Abuji doporučujeme St. Francis Hospital, Abuja National Hospital, Zankli Medical Center nebo nově otevřenou tureckou nemocnici Nizamiye Hospital.

Nemocnice: · St. Francis Medical Centre, Plot No. 501, Bangui Street, Wuse II, Abuja, tel.: +234-9-5236282, 5236967

· Zankli Medical Centre, Plot 1021, B5 Shehu Yar'Adua Way, Abuja, tel. 0152236854

· St. Francis Medical Centre, 22 Keffi Street, S.W.Ikoyi, Lagos, tel.: +234-1-7742818, 7730377

Další důležitá čísla:

· Hasiči: 999 · Dopravní policie (není centrální číslo): Abuja 4134683 · MOPOL: +234-8125150054

Adresy významných místních úřadů:

· adresy federálních ministerstev Nigerian Investment Promotion Commission NIPC Plot 1181 Aguiyi Ironsi Street Maitama District, P.M 381 Garki, Abuja, Nigeria Tel: +234-9-4134380, +234-9-4131403, Email: info@nipc-nigeria.org, infodesk@nipc-nigeria.org, nipc@nipc-nigeria.org Web: www.nipc.gov.ng



## 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

- [www.nigeria.gov.ng](http://www.nigeria.gov.ng) oficiální server vlády
- [www.cac.gov.ng](http://www.cac.gov.ng) obchodní rejstřík
- [www.nigeriadailynews.com](http://www.nigeriadailynews.com) aktuální informace
- [www.thisdayonline.com](http://www.thisdayonline.com) nejrozšířenější deník
- <http://businessdayonline.com> obchodní a ekonomické informace
- <http://businessworldng.com/new/> obchodní a ekonomické informace
- [www.cenbank.org](http://www.cenbank.org) Centrální banka · <http://allafrica.com> · [www.soncap.com](http://www.soncap.com) registrace zboží při dovozu
- <http://nigeriaworldpages.com>
- [www.nigerianstat.gov.ng](http://www.nigerianstat.gov.ng)
- [www.worldskip.com/nigeria](http://www.worldskip.com/nigeria) db.eiu.com
- [www.nigeria.com](http://www.nigeria.com)
- [www.africanet.com](http://www.africanet.com)
- [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- [www.imf.org](http://www.imf.org)
- [www.cia.gov](http://www.cia.gov)