



# **NIGÉRIE**

## **PRAKTICKÉ TIPY PRO ČESKÉ EXPORTÉRY**

**Ing. Štěpán Ctibor Beneš**  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade v Nigérii



# Obsah

- 1. Nigérijská federativní republika**
- 2. Ekonomické vztahy mezi ČR a Nigérií**
- 3. Oborové příležitosti**
- 4. Vstup na nigérijský trh**
- 5. Rizika a zvyklosti**
- 6. Dovoz zboží do Nigérie**
- 7. České společnosti působící v teritoriu**





# Nigérijská federativní republika

- Federativní prezidentská republika  
Bola Tinubu
- Prezidentské volby proběhly v březnu 2023
- Stabilní politické prostředí
- Velké lákavost pro zahraniční investory
- Nejsilnější trh v Africe

## Teritoriální informace

1. Populace přes 220 mil. obyvatel
2. Rozloha: 923 768 km<sup>2</sup> .
3. Měna: Naira (NGN) 100 NGN = 2,86 CZK
4. Jazyk – Angličtina + 250 etnických jazyků.

# Pilíře pro český export

Ropný průmysl

Zbrojní průmysl

Strojírenství

Agrochemie

Zdravotní  
vybavení

Armatury

Energetické  
projekty

Opravy vojenské  
techniky

Zpracovatelský  
průmysl

Obráběcí stroje

Lesnictví a  
zemědělství

Zdravotnictví

## Oborové příležitosti

# Ekonomické vztahy mezi ČR a Nigérií

- ČR je vnímána jako tradiční partner i spřátelená země, která nevyužívá možností.
- Prioritou ČR je rozvíjet zejména ekonomickou dimenzi vzájemných vztahů.
- EU patří k největším donorům v Nigérii.
- Vývoz do této země se pohybuje na hranici 61 mil. USD.







# Vstup na nigerijský trh

- České výrobky jsou zde dobře známé hlavně díky historickým vazbám.
- Dlouhodobá aktivní exportní strategie a trvalá přítomnost v zemi.
- Zajištění kvalitního obchodního partnera. Nigérijci preferují partnerství.
- Čeští výrobci narazí na velmi silnou a velmi rychle rostoucí konkurenci.
- Zdlouhavé a problematické celní řízení – zejména v lagoských přístavech Tincan a Apapa.
- Licencování dovozů vybraných druhů zboží (ropné produkty, cement)

# Rizika a zvyklosti

- Zjistěte si, kdo je váš obchodní partner
- Nigérijci jsou v obchodním styku velmi sebevědomí a asertivní. Jednání může předcházet dlouhá neformální předehra
- Budte vlídně sebejistí a sebevědomí, zvláště na svůj nabízený produkt.
- Nenechte se uchláchnit prvotním dojmem, že klient chce vše a ve velkém. Nigérijci jsou mistři manipulace.
- Připravte se na neočekávané průtahy a změny v zadání požadavků z nigerijské strany.
- Velmi dobře si zajistěte platební instrumenty.
- Problematická, drahá a zdlouhavá registrace výrobků SON a NAFDAC





# Dovoz zboží do Nigérie

- 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)
- Všechna elektronická zařízení a nástroje musí obsahovat návod
- Rostlinný materiál musí mít certifikát o fytosanitární inspekci
- Každý vyrobený produkt či součástka musí nést značku výrobce
- Dovážené zboží musí být označeno v angličtině, užitý systém musí být metrický



# České společnosti působící v teritoriu

V roce 2012-2023 se v Nigérii registrovalo několik českých malých či středních firem.

- **Škoda Auto, a.s.** - od roku 2002 získala prodejní práva na škodovky společnost Stallion Group,
- **Tonak Nový Jičín** - vývoz čepic, baretů, fezů a klobouků.
- **Czech Blade**, Jevíčko - vývoz žiletek
- **Explosia a.s.** a Austin Detonator s.r.o. vyváží české průmyslové trhaviny
- **Anita B, s.r.o.** - šicí stroje
- **Bohemia Sekt** - tradiční český výrobce vín
- **Lasvit** – luxusní křišťál
- **Elite Bohemia** - křišťál
- **ComAp** – řídicí systémy
- **Knights** – zemědělská technika



**Ing. Štěpán Ctibor Beneš**

Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade v Nigérii

E-mail: [stepan.benes@czechtrade.cz](mailto:stepan.benes@czechtrade.cz)

Mob.: +234 818 111 1980

Tel.: +234 1 29 10 652

  CzechTrade

 czechtrade

 czechtradeofficial3990

 design.centrum