



# NIGÉRIE JAK NA ÚSPĚŠNÝ EXPORT

**Štěpán Ctibor Beneš**  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade Nigérie



# 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- Muhammadu Buhari
- Ve funkci – 2019 druhé volební období
- Prezidentské volby březen 2023
- Stabilní politické prostředí
- Velké lákavost pro zahraniční investory
- Nejsilnější trh v Africe

## Teritoriální informace:

- Populace přes 220 mil. obyvatel
- Rozloha: 923 768 km<sup>2</sup>
- Měna: Naira (NGN) 100 NGN = 5,632 CZK
- Jazyk – Angličtina + 250 etnických jazyků

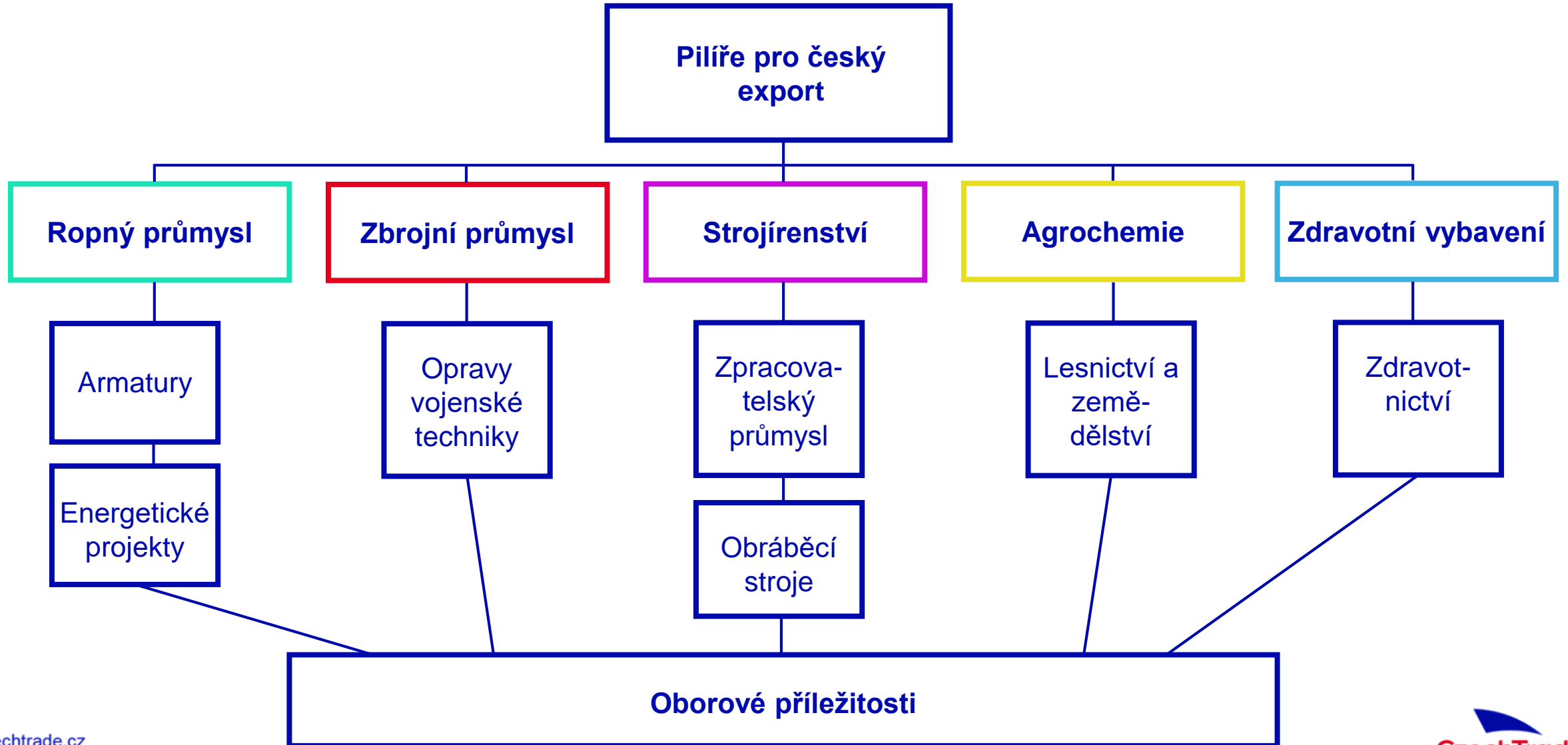




# Ekonomické vztahy mezi ČR a Nigérií

- 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.

# Oborové příležitosti



# 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.
- Buďte vlídně sebejistí a sebevědomí, zvláště na svůj nabízený produkt.
- Nenechte se uchlácholit 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
- **Veba Broumov** - tradiční český výrobce tkanin
- **Lasvit** – luxusní křišťál
- **Elite Bohemia** - křišťál
- **ComAp** – řídicí systémy
- **Knights** – zemědělská technika



**Štěpán Ctibor Beneš**  
Ředitel zahraniční kanceláře  
CzechTrade Nigérie

E-mail:  
stepan.benes@czechtrade.cz  
Tel.: +234 1 29 10 652  
Mob.: +234 818 111 1980

-   CzechTrade
-  czechtrade
-  czechtradeofficial3990
-  design.centrum

