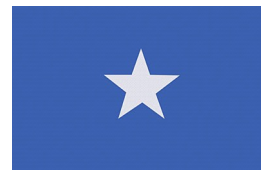


## Souhrnná teritoriální informace:

# Somálsko



Zastupitelský úřad 16. 4. 2026 11:21

Somálsko je federální parlamentní republika, kde je hlavou státu prezident Hassan Sheikh Mohamud a hlavou vlády předseda vlády Hamza Abdi Barre. Zákonodárnou moc vykonává dvoukomorový Federální parlament (Senát a Sněmovna lidu / House of the People), přičemž stát funguje jako federace členských států a politicko-správní uspořádání i dělba kompetencí mezi federální a státní úrovní zůstávají v praxi často sporné. Ústavní rámec je postaven na prozatímní ústavě z roku 2012 (Provisional Constitution), která mimo jiné stanoví somálštinu a arabštinu jako úřední jazyky a ukotvuje islám jako klíčový prvek ústavního pořádku.

Ekonomika Somálska je typicky křehká (fragile) a citlivá na bezpečnost, klimatické šoky a výkyvy v externím financování. Světová banka v roce 2025 upozorňuje, že růst v roce 2025 zpomaloval mj. kvůli omezení zahraniční pomoci a nepříznivým podmínkám (včetně dopadů počasí) a že střednědobě se očekává spíše umírněné tempo. Pro rok 2025 se uvádí nominální HDP zhruba 13 mld. USD (odhad) a růst se v projekcích pohybuje přibližně v pásmu 3–4 %; AfDB konkrétně uvádí 3,8 % pro 2025. Inflace podle AfDB v projekci klesá (na 4,3 % v roce 2025), nicméně trh nadále zatěžuje strukturální dovozní závislost, slabší infrastruktura a bezpečnostní náklady, což se promítá do cen i do dostupnosti některých vstupů.

Základní údaje	
Hlavní město	Mogadišo
Počet obyvatel	20 300 000
Jazyk	somálština a arabština
Náboženství	sunnitský islám
Státní zřízení	federální parlamentní republika
Hlava státu	Hassan Sheikh Mohamud [en.wikipedia.org], [en.wikipedia.org]
Hlava vlády	Hamza Abdi Barre
Název měny	somálský šilink (SOS)
Cestování	
Časový posun	+2 hod v zimě a +1 hod v létě
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Miroslav Kosek



Pro české firmy se příležitosti nejčastěji vážou na sektory, které zmiňují i velcí donory a partneři Somálska: zemědělství/agribusiness, rybolov, energetika, digital/ICT a navazující služby, případně logistika a přístavní infrastruktura. Z praxe bývá efektivní jít cestou donorově financovaných projektů (IFIs/UN/EU a další) nebo přes silného lokálního integrátora, protože podnikatelské prostředí nese zvýšené transakční náklady. Hlavní bariéry vstupu jsou opakovaně popisované jako bezpečnostní rizika a hrozby terorismu (al-Shabaab), korupce a slabé vymáhání práva/kontraktů, dále regulatorní nejistota (daně, poplatky, kompetence mezi federální a státní úrovní), obtížnější přesuny peněz a také drahá/nespolehlivá energie.

Obchodní vztahy jsou ve velké míře neformální a založené na důvěře, sítích a osobních vazbách; proto je u nových hráčů obvykle klíčový místní partner, který umí otevřít dveře a pomoci s „praktickou“ navigací prostředí. Do budoucna zůstává výhled „opatrně pozitivní“, ale s výraznými riziky: Světová banka očekává růst v řádu 3–4 % ve středním horizontu, zároveň však upozorňuje na nejistotu spojenou s vnější pomocí, klimatem a bezpečností; AfDB také pracuje s pokračováním růstu kolem 3,8 % (2025) a s klesající inflací při lepší zemědělské produkci.

Ekonomický úsek	Roman Plevák
Konzulární úsek	Tomáš Loníček
CzechTrade	
Czechinvest	
<b>Ekonomika</b>	<b>2025</b>
Nominální HDP (mld. USD)	N/A
Hospodářský růst (%)	3,8
Inflace (%)	N/A
Nezaměstnanost (%)	N/A



# 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

Somálsko se oficiálně nazývá Federální republika Somálsko (Federal Republic of Somalia / Jamhuuriyadda Federaalka Soomaaliya). Ústavní rámec je založen na Prozatímní ústavě z roku 2012, která vymezuje Somálsko jako federální stát a stanoví klíčové prvky státní identity (včetně úředních jazyků). Praktická funkčnost státu je nerovnoměrná a v různých regionech se liší podle bezpečnostní situace a míry prosazení autority federálních institucí.

Somálsko je federální parlamentní republika, v níž je prezident hlavou státu a jmenuje předsedu vlády, který vede vládu (Radu ministrů); zákonodárnou moc vykonává dvoukomorový Federální parlament (Senát a Sněmovna lidu). V praxi je vládnutí výrazně ovlivněno tím, že rozdělení kompetencí mezi federální a státní úroveň je často nejasné a politicky sporné (např. ve fiskální politice, regulaci obchodu a dalších agendách), což komplikuje předvídatelnost rozhodování a vymáhání pravidel. K tomu se přidává slabší vymahatelnost práva a omezená kapacita institucí, což se promítá do fungování veřejné správy i do investičního prostředí.

Aktuální politická dynamika se točí kolem příprav voleb a ústavních změn, přičemž se diskutuje přechod od nepřímého (klanově založeného) modelu k širšímu volebnímu mandátu a současně probíhají spory o načasování a parametry reformem. Bezpečnostní tlak (zejména hrozba al-Shabaab a s ní spojené násilí a vydírání) nadále omezuje prostor pro správu území, ekonomickou aktivitu i realizaci reformem mimo velká města. Výhled je proto „opatrně pozitivní, ale křehký“: mezinárodní partneři současně registrují postup v budování institucí a reformách (např. fiskální a finanční), zároveň však upozorňují na přetrvávající strukturální slabiny, bezpečnostní rizika a citlivost na vnější šoky.

- 1 Prezident: Hassan Sheikh Mohamud
- 1 Místopředseda vlády (Deputy Prime Minister): Salah Ahmed Jama
- 1 2. místopředseda vlády (Second Deputy Prime Minister): Jibril Abdirashid Haji Abdi
- 1 Ministr zahraničních věcí a mezinárodní spolupráce: Abdisalam Abdi Ali (Dhaay)
- 1 Ministr vnitra, federálních záležitostí a usmíření: Ali Yusuf Ali (Ali Hosh)
- 1 Ministr financí: Bihi Iman Egeh
- 1 Ministr obrany: Ahmed Moallim Fiqi
- 1 Ministr vnitřní bezpečnosti (Internal Security): Abdullahi Sheikh Ismail
- 1 Ministr plánování, investic a ekonomického rozvoje: Mohamoud Abdirahman Beena Beene
- 1 Ministr přístavů a námořní dopravy: Abdulkadir Mohamed Nur
- 1 Ministr letecké dopravy a civilního letectví: Mohamed Farah Nuh
- 1 Ministr pošt a telekomunikací: Mohamed Adan Moallim Ali
- 1 Ministr vody a energetiky: Abdullahi Bidhan Warsame
- 1 Ministr ropy a nerostných surovin: Dahir Shire Mohamed
- 1 Ministr obchodu a průmyslu: Jamaal Mohamed Hassan
- 1 Ministr veřejných prací, rekonstrukce a bydlení: Ayuub Ismail Yusuf
- 1 Ministr práce a sociálních věcí: Mohamed Elmi Ibrahim
- 1 Ministr zemědělství a zavlažování: Mohamed Abdi Hayir Mareye
- 1 Ministr rybolovu a mořských zdrojů: Ahmed Hassan Adan
- 1 Ministr pro chov hospodářských zvířat, lesnictví a pastviny: Hassan Hussein Mohamed (Ealay)
- 1 Ministr školství: Farah Sheikh Abdulakdir
- 1 Ministr zdravotnictví a sociální péče: Ali Haji Adan
- 1 Ministr mládeže a sportu: Mohamed Abdikadir Ali
- 1 Ministr informací: Daoud Aweys
- 1 Ministr spravedlnosti a ústavy: Hassan Moallin Mohamod Sheikh Ali
- 1 Ministr pro životní prostředí a změnu klimatu: Lt. Gen Bashir Mohamed Jama
- 1 Ministr pro náboženské záležitosti: Mukhtar Robow Ali
- 1 Ministr pro rodinu a rozvoj lidských práv: Khadija Mohamed Almakhzumi



## 1.2 Zahraniční politika země

Somálsko deklaruje zahraniční politiku postavenou na principech mírového soužití, vzájemného respektu a nevměšování do vnitřních záležitostí jiných států. Ministerstvo zahraničních věcí zároveň zdůrazňuje řešení mezinárodních sporů dialogem a právní arbitráží a prosazování somálských zájmů skrze diplomatickou síť. Základním cílem je ochrana suverenity a územní integrity, které vláda označuje za absolutní a nevyjednatelné.

Somálsko se hlásí k multilaterální diplomacii a k plnění závazků z mezinárodních smluv a úmluv. Zahraniční politika je současně výrazně ovlivněna bezpečnostní agendou a bojem proti terorismu, zejména proti al-Shabaab a ISIS. Regionální stabilitu a spolupráci Somálsko prosazuje zejména skrze IGAD, které sdružuje státy Rohu Afriky a koordinuje bezpečnostní a rozvojové otázky. V březnu 2024 Somálsko vstoupilo do Východoafrického společenství (EAC), což má posílit regionální integraci a obchodní vazby. IMF přitom upozorňuje, že členství v EAC přináší také náklady a rizika, zejména potřebu harmonizace pravidel a budování kapacit institucí. Vztahy se sousední Etiopií jsou strategické, ale v posledních letech je zatěžoval spor o přístup Etiopie k moři a dohoda Etiopie se Somalilandem z 1. ledna 2024, kterou Mogadišo odmítlo jako zásah do suverenity. Po tureckém zprostředkování Etiopie a Somálsko v prosinci 2024 deklarovaly záměr ukončit spor a hledat komerční řešení přístupu k moři při zachování somálské suverenity.

Turecko je pro Somálsko klíčovým partnerem i bezpečnostně, protože v roce 2024 byly uzavřeny dohody o obranné a námořní spolupráci a Ankara má dlouhodobě kapacity pro výcvik somálských sil. Evropská unie patří mezi hlavní bezpečnostní partnery prostřednictvím mise EUCAP Somalia, která podporuje rozvoj somálské námořní bezpečnosti a širších policejních kapacit. Dalším pilířem je mise EUTM Somalia, jež poskytuje výcvik, mentoring a strategické poradenství pro budování somálských bezpečnostních institucí. Spojené státy jsou pro Somálsko významným partnerem v oblasti bezpečnosti i ekonomiky, přičemž americké hodnocení investičního klimatu popisuje příležitosti, ale i přetrvávající rizika spojená s bezpečností, právním rámcem a korupcí. Somálská vláda současně veřejně akcentuje bezpečnostní spolupráci s USA v protiteroristických operacích a koordinaci proti extremistickým skupinám. Čína je důležitým globálním partnerem a podle čínské diplomacie byly vztahy v září 2024 povýšeny na strategické partnerství, včetně ekonomicko-technické spolupráce a obchodu. V arabském a širším muslimském prostoru Somálsko zdůrazňuje respekt k mezinárodní legalitě a opírá své postoje o rámce OSN, Africké unie i regionálních organizací. V praxi Somálsko usiluje o mobilizaci bilaterálních i multilaterálních zdrojů pro obnovu a rozvoj a o zlepšení své investiční reputace. Zahraniční politika tak kombinuje principy suverenity a nevměšování s pragmatickou potřebou bezpečnostní podpory a ekonomické integrace. V nejbližším období lze očekávat pokračování této dvoukolejnosti, přičemž tempo bude určovat bezpečnostní situace a schopnost vlády udržet regionální konsensus a mezinárodní podporu.



## 1.3 Obyvatelstvo

Somálsko má přibližně 19,7 milionu obyvatel (odhad pro rok 2025) a patří k demograficky nejmladším zemím světa – téměř polovina populace je mladší 15 let, zatímco podíl starších osob je nízký, a celkově je poměr mužů a žen zhruba vyrovnaný. Obyvatelstvo je zároveň prostorově nerovnoměrně rozložené: při rozloze cca 638 tis. km<sup>2</sup> vychází hustota zalidnění kolem 31 osob na km<sup>2</sup>, přičemž vyšší koncentrace je ve městech a podél hlavních dopravních a pobřežních tahů, zatímco ve vnitrozemí zůstávají rozsáhlé řídké osídlené oblasti a část populace má tradičně kočovný či polokočovný způsob života. Etnicky je země velmi homogenní – dominují etničtí Somálci (většina populace), vedle nichž žijí menšiny, zejména somálští Bantové a další menší skupiny (včetně komunit arabského původu a dalších). Nábožensky je Somálsko téměř jednotné: islám je státním náboženstvím a drtivá většina obyvatel se hlásí k sunnitskému islámu; jiné konfese existují jen v nepatrných počtech.



## 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

V roce 2025 se nominální HDP Somálska pohybuje kolem 13 mld. USD a HDP na hlavu zhruba 665 USD, přičemž reálný růst se podle hlavních institucí zpomalil (po silnějším roce 2024) kvůli kombinaci výpadků zahraniční pomoci, slabšího počasí a bezpečnostních rizik. Základní makro obraz je spíše „křehká stabilizace“ než přehřátí: pokles podpory zvenčí oslabil poptávku i fiskální prostor, zatímco klimatické výkyvy (sucho / nepravidelné srážky) zvyšují volatilitu nabídky a tlak na ceny potravin. Fiskálně je země po HIPC (dokončení v r. 2023) v lepší pozici než dříve, ale závislost na grantech a externím financování zůstává vysoká; v roce 2024 se uvádí i malý fiskální přebytek, nicméně v roce 2025 se fiskální výkon zhoršuje vlivem nižší pomoci. Veřejný dluh je po oddlužení relativně nízký (řádově jednotky procent HDP) – poslední dluhové analýzy ho dávají kolem 8,6 % HDP v roce 2025 (cca 1,12 mld. USD) a hodnotí riziko dluhové tísně jako střední, s tím že prostor absorbovat šoky existuje, ale je citlivý na kombinaci bezpečnostních, klimatických a cenových šoků a na případný pokles grantů. Inflace v roce 2024 podle dostupných zpráv dále zvolnila (v průměru pod ~6 %), ale do výhledu vstupují komoditní a ropné šoky, které mohou inflaci znovu zvedat a brzdit spotřebu; střednědobě se počítá se spíše mírnou inflací (řádově jednotky procent). Nezaměstnanost zůstává strukturálně vysoká (modelované odhady pro rok 2025 ji uvádějí zhruba kolem 19 %), což odráží velmi mladou populaci, nízkou formální zaměstnanost a závislost na nízko-produktivních sektorech; „přehřátí ekonomiky“ se proto v tuto chvíli nejeví jako hlavní riziko, spíše naopak dominuje riziko slabé poptávky a šoků.

Ekonomika je typicky křehká a dualní: hlavní přidaná hodnota je dlouhodobě spojena s primárním sektorem (zemědělství a zejména chov hospodářských zvířat, dále rybolov) a se službami, kde hraje velkou roli telekomunikační a finanční ekosystém (včetně remitencí a mobilních plateb) a obchodní služby navázané na dovoz. Z hlediska vývozu jsou klíčové živá zvířata a produkty živočišného původu (a podle sezón i některé zemědělské komodity), zatímco dovoz je strukturálně široký a zahrnuje hlavně potraviny, pohonné hmoty, hotové výrobky, stavební materiály a spotřební zboží; to je důsledek omezené domácí průmyslové základny a vysoké závislosti na vnější nabídce. V praxi je hospodářství výrazně ovlivňováno dostupností deviz (remittance, pomoc, vývozy), bezpečnostní situací a klimatem; právě proto se v oficiálních i partnerských dokumentech jako největší brzdy opakují slabé instituce, omezená vymahatelnost práva, bezpečnostní rizika a vysoká klimatická zranitelnost, zatímco mezi příležitostmi se zmiňují zemědělství, rybolov, logistika/přístavy, energetika a postupná formální modernizace veřejných financí.

Tabulka z MOP + navíc platební bilance, zadluženost/HDP.

Ukazatel	2023	2024	2025	2026	2027
Růst HDP (%)	2,8	3,2	3,8	4	4,2
HDP/obyv. (USD/PPP)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Inflace (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Nezaměstnanost (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Export zboží (mld. USD)	0,99	1,11	N/A	N/A	N/A
Import zboží (mld. USD)	4,01	4	N/A	N/A	N/A
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Průmyslová produkce (% změna)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Populace (mil.)	18,36	19,01	19,65	20,31	20,96
Konkurenceschopnost	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	N/A	7	7	7	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD



## 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Analytici hodnotí současnou situaci jako ekonomiku s omezeným, ale postupně se zlepšujícím růstovým potenciálem, který je však trvale „překryt“ politickou volatilitou a bezpečnostními riziky. Klíčovým negativním faktorem zůstává hluboké zakořenění al-Shabaab a nejistota kolem postupného stahování afrických bezpečnostních sil. V základním scénáři se předpokládá, že růst by se měl v horizontu 2024–25 mírně zlepšovat díky určitému posunu ve stabilitě a institucionální kapacitě a následně i díky širší podpoře donorů, přičemž největšími „makro riziky“ zůstávají potravinová nejistota a klimatické výkyvy (sucho/nerovnoměrné deště), které mohou znovu zhoršit sociální situaci i ekonomickou aktivitu. Jiné zdroje (např. World Bank) upozorňují, že v praxi se růst v roce 2025 naopak zpomalil kvůli škrtům zahraniční pomoci a nepříznivému počasí, a že dodatečné ropné/komoditní šoky mohou dál brzdit spotřebu a zvyšovat inflační tlaky. Výsledkem je výhled s vysokou nejistotou a riziky vychýlenými směrem dolů.

Platební bilance je dlouhodobě charakteristická výrazným schodkem běžného účtu, který plyne z velkého obchodního deficitu (dovoz potravin, paliv a spotřebního zboží) a je částečně kompenzován remitencemi a granty. Podle IMF (WEO) se běžný účet v projekci pohybuje kolem  $-8,8\%$  HDP (cca  $-1,23$  mld. USD) v roce 2026. Devizové rezervy jsou nízké v absolutní výši i ve vztahu k dovozu (řádově 0,2 mld. USD a zhruba pod 1 měsíc dovozu v posledních letech), což omezuje schopnost tlumit vnější šoky a odráží i vysokou míru dolarizace a závislost na externích tocích. Veřejné finance mají relativně malé „hluboké“ schodky, ale s úzkou daňovou základnou a vysokou citlivostí na granty. IMF (WEO) uvádí pro rok 2026 celkovou bilanci vlády zhruba  $-1,2\%$  HDP.

Veřejný dluh je po dosažení HIPC Completion Point (12/2023) nízký a převážně externí: poslední společná analýza udržitelnosti dluhu (IMF/WB) jej dává kolem  $8,6\%$  HDP v roce 2025 (cca 1,12 mld. USD) a hodnotí riziko dluhové tísně jako střední, přičemž v zátěžových scénářích upozorňuje na možnost překročení prahu dluhové služby vůči příjmům (zejména pokud by došlo k poklesu grantů/transférů a k nutnosti nového zadlužení).

Veřejné finance	2025
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	N/A
Veřejný dluh (% HDP)	N/A
Bilance běžného účtu (mld. USD)	N/A
Daně	2026
PO	N/A
FO	N/A
DPH	N/A



## 2.3 Bankovní systém

Somálský bankovní sektor je stále slabý (aktiva cca 4,3 % HDP, úvěry soukromému sektoru cca 1,3 % HDP), přičemž finanční služby v praxi stojí na ekosystému bank–hawala/MTB–mobilní peníze–telco a bankovní účty využívá jen menšina populace. CBS systém postupně formalizuje licencováním a prudenciální regulací (např. licencování 2022, kapitálová přiměřenost a likvidita 2023; pravidla pro MTBs a mobile money; a zvláštní rámce pro islámské banky včetně sharia governance a reportingu), přičemž veřejně uvádí licencování zhruba 15 komerčních bank a na webu publikuje seznam licencovaných bank. Bankovníctví je převážně šaría-kompatibilní, takže „úrokové sazby“ jsou v praxi nahrazovány maržemi/markup a poplatky (typicky murabaha), a cenotvorbu i dohled ovlivňuje vysoká dolarizace. Přeshraniční otevřenost zůstává omezená korespondenčními vztahy (v zemi nepůsobí americké banky), což prodražuje a komplikuje trade finance; LC/LG proto dávají smysl hlavně přes banky, které je výslovně nabízejí (např. IBS uvádí LC a LG) a přes pobočku turecké Ziraat Katilm, která se zaměřuje na corporate/foreign trade a akreditivy. Mezi nejvýznamnější domácí banky se obvykle řadí IBS (trade finance LC/LG), Premier Bank (SWIFT a mezinárodní převody), Salaam Somali Bank (digitál, diaspora a trade financing), Dahabshiil Bank International (silný diaspora/digitální ekosystém) a Amal Bank (masový islámský retail a murabaha financování), zatímco Ziraat Katilm je klíčový zahraniční hráč pro obchodní financování.



## 2.4 Daňový systém

Somálský daňový systém je roztržštěný mezi více úrovní vlády a místní autority, takže je v praxi spíše méně přehledný, i když se postupně formalizuje. Klíčovým krokem ke stabilizaci je Income Tax Act 2025, který od 11. 5. 2025 nahradil starý rámec z roku 1966 a byl doplněn prováděcími Income Tax Regulations 2025. U FO je daň z příjmů nastavena progresivně (0 % do 1 200 USD ročně, poté 6/12/18 %) a u mezd se běžně vybírá srážkou přes zaměstnavatele. U PO se zdaňuje zisk a režim je odstupňován podle velikosti obrátu (od paušálu u nejmenších až po 15 % u větších; u nerezidentů 18 %), přičemž významnou roli hrají i srážkové daně (WHT) na dividendy, služby či „profit“ z dluhových nároků. Nepřímé daně zahrnují VAT/sales tax spolu s cly a excise, a očekávaný vývoj směřuje k dalším daňově-právním reformám a posílení výběru v rámci střednědobé strategie domácích příjmů.



# 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 ČR

V roce 2025 dosáhl český vývoz do Somálska 1,0 mil. Kč (meziročně –95 %) a dovoz ze Somálska 4,6 mil. Kč (meziročně –75 %), takže obchodní bilance skončila deficitem –3,5 mil. Kč. Propad je dán tím, že obchod je u ČR–SOM dlouhodobě příležitostný a projektový a v roce 2025 se prakticky „neopakovala“ předešlou exportní dodávka, zatímco dovoz zůstal malý, ale relativně stabilnější v několika položkách. Struktura 2025 tomu odpovídá: ČR vyvezla hlavně pneumatiky (HS 4011) a drobné objemy elektroniky a přístrojů, kdežto ze Somálska dovezla především mince (HS 7118) a menší množství olejnatých semen a dalších položek, což při nízkém exportu převážilo saldo do mínusu.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z ČR (mld. CZK)	0,03	0,06	0,02	0,02	0
Export do ČR (mld. CZK)	0,01	0,01	0	0,02	0
Saldo s ČR (mld. CZK)	0,02	0,05	0,01	0	0

Zdroj: ČSÚ

### TOP 5 položek importu z ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
625	Pneumatiky pryžové a duše	1	100,0 %
874	Přístroje měřicí, kontrolní, analyzační, řídicí j. n.	0	0,0 %
699	Výrobky z kovů základních j. n.	0	0,0 %
778	Přístroje elektrické j. n. (baterie, žárovky ap.)	0	0,0 %
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	0	0,0 %

Zdroj: ČSÚ

### TOP 5 položek exportu do ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
972	Zlato mincovní, mince zlaté, mince běžné	2	66,7 %
222	Podzemnice, soja, semena bavlíku, slunečnice, sezamu, řepky, hořčice	1	33,3 %
292	Suroviny rostlinného původu j. n. (bambus, semena ap.)	0	0,0 %
892	Tiskoviny	0	0,0 %
844	Oděvy a prádlo dámské, dívčí pletené, háčkované	0	0,0 %

Zdroj: ČSÚ

### Obchodní vztahy s EU

V roce 2025 Somálsko dovezlo z EU 118,9 mil. EUR a vyvezlo do EU 7,6 mil. EUR, takže saldo činilo –111,3 mil. EUR (deficit Somálska), což je zlepšení oproti roku 2024 (–145,6 mil. EUR) hlavně díky poklesu dovozu. Deficit je dlouhodobě strukturální: EU do Somálska vyváží zejména průmyslové/zpracované zboží, zatímco dovoz EU ze Somálska tvoří převážně primární (zejm. zemědělské) položky v nízkých objemech.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z EU (mil. EUR)	132,3	159,2	174,3	152,8	118,9
Export do EU (mil. EUR)	28,3	37	9,7	7,3	7,6



Saldo s EU (mil. EUR)	-104	-122,2	-164,6	-145,6	-111,3
-----------------------	------	--------	--------	--------	--------

Zdroj: Evropská komise

#### Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

V roce 2025 Somálsko podle UNData vykázalo vývoz cca 1,114 mld. USD a dovoz cca 3,982 mld. USD, takže obchodní bilance se světem (a tedy převážně se zeměmi mimo EU) byla výrazně záporná, kolem -2,868 mld. USD. To naznačuje, že jádro obchodních toků Somálska leží mimo EU, protože země je dlouhodobě silně závislá na dovozech (potravin, paliva, stavební materiály a průmyslové zboží) a hlavními dodavatelskými směry jsou zejména regionální a asijské trhy. Trvale záporné saldo je především strukturální – dovozní potřeby výrazně převyšují exportní kapacitu (vývoz je koncentrován do několika málo komodit), takže i v roce 2025 zůstává deficit vysoký.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import ze zemí mimo EU (mil. USD)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Export do zemí mimo EU (mil. USD)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. USD)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Zdroj: EIU, Eurostat



## 3.2 Přímé zahraniční investice

Přímé zahraniční investice (PZI) v Somálsku jsou v posledních letech relativně vysoké vzhledem k velikosti ekonomiky, ale zůstávají koncentrované do několika „ostrovů stability“ a sektorů: podle UNCTAD (WIR 2025) činily přílivy PZI 2024 cca 765 mil. USD (po 677 mil. USD v roce 2023) a zásoba PZI 2024 cca 6,4 mld. USD, což ukazuje na pokračující růst a postupnou institucionalizaci. Ve vztahu k HDP to odpovídá zhruba 6,4 % HDP (2024), tedy hodnotě, která je u křehkých států neobvykle vysoká a je tažena kombinací reinvestic, diaspora kapitálu a vybraných projektů v městských centrech. Sektorově se investiční příběh opírá hlavně o telekom/ICT a digitální služby, logistiku a přístavy, energetiku (vč. off-grid), a primární sektory (zemědělství–živobytí, rybolov, živočišná výroba). Teritoriálně se PZI typicky vážou na partnery z regionu a širšího okolí (vč. diaspora sítě) a na projekty, kde existuje alespoň základní právní a bezpečnostní předvídatelnost; státní agentura SOMINVEST výslovně cílí na foreign & diaspora direct investments a podporu investorů (site-selection, facilitace, aftercare). Investiční prostředí se zlepšuje zejména na úrovni rámce. Přesto zůstávají bariéry zásadní: bezpečnostní rizika (al-Shabaab a extorze), slabá vymahatelnost práva a řešení sporů, korupce, nedostatečná infrastruktura a drahá/nespolehlivá elektřina, obtížné převody peněz a ochrana IP.

Veřejně dohledatelné zdroje neuvádějí významnou zásobu ani tok českých PZI v Somálsku. Somálsko je teritorium s vysokým rizikem, kde dává smysl spíše projektový vstup (donor/IFIs) a postupné budování přítomnosti než kapitálově těžké greenfield investice bez silného zajištění.



## 3.3 FTA a smlouvy

### Smlouvy s EU

Somálsko nemá s EU uzavřenou recipročnou FTA/EPA, takže obchod se zbožím se z pohledu EU opírá hlavně o jednostranné preference EU. Klíčové je, že Somálsko je jako LDC příjemcem režimu EU „Everything But Arms (EBA)“, který poskytuje bezcolní a bezkvótvový přístup na trh EU pro všechny produkty kromě zbraní a munice. Vedle toho Somálsko od března 2024 vstoupilo do EAC (celní unie + společný trh), což může postupně zjednodušovat regionální logistiku a pravidla (např. původ zboží v rámci EAC), ale nejde o dohodu EU–Somálsko a samo o sobě nezavádí nové preference do EU. Z hlediska „FTA portfolia“ Somálsko buduje regionální režimy (EAC, COMESA) a zároveň ratifikovalo AfCFTA (dle dostupných zpráv), takže dlouhodobý dopad na obchod s EU bude spíše nepřímý (vyšší regionalizace a standardizace), zatímco přímý přístup na trh EU zůstává prakticky dán EBA.

### Smlouvy s ČR

Mezi ČR a Somálskem není běžně uváděna specifická bilaterální smluvní základna pro obchod typu FTA, a pro daně platí, že ČR má zveřejněný seznam smluv o zamezení dvojího zdanění, v němž Somálsko nefiguruje (tj. DTT ČR–Somálsko není v účinném seznamu). Prakticky tak obchod a investice probíhají bez „nadstavbových“ bilaterálních nástrojů (DTT/BIT/FTA) a uplatní se standardní režimy (celní a regulatorní pravidla Somálska na dovoz z ČR; naopak u dovozu ze Somálska do ČR/EU platí preference EBA jen tehdy, když somálské zboží splní původ). Pro české firmy to typicky znamená vyšší důraz na smluvní ošetření (platební podmínky, pojištění, volba práva/rozhodčí doložky) a v praxi se často volí projektové dodávky či kontrakty přes mezinárodní zadavatele; EBA přitom nepomáhá českému vývozu do Somálska, ale může zlevňovat dovoz somálských komodit do EU/ČR.



### 3.4 Rozvojová spolupráce

Somálsko patří mezi země s vysokou závislostí na vnější podpoře – Světová banka výslovně uvádí, že země je „heavily reliant on external assistance“ a že nejistota kolem pomoci přímo ovlivňuje výkon ekonomiky a poskytování služeb. V roce 2025 se tato zranitelnost projevila naplno: Světová banka i MMF upozorňují, že škrty a nejistota rozvojové pomoci tlumily růst (a zhoršovaly dopady bezpečnostních a klimatických šoků), takže výhled byl „stíněn“ omezením zahraniční podpory. Donorská závislost je vidět i ve veřejných financích: analýza somálského rozpočtu na 2025 uvádí, že rozpočet kolem 1,32 mld. USD je zhruba z 67 % financován donory, byť domácí příjmy rostou. Humanitárně je situace nadále kritická – OSN pro rok 2025 žádala 1,42 mld. USD na pomoc 4,6 mil. lidí a podle OCHA/FTS bylo k 2. dubnu 2026 v rámci plánů nahlášeno asi 409,3 mil. USD z 1,422 mld. USD ( $\approx 28,8\%$ ), celkem pak FTS eviduje cca 530,4 mil. USD reportovaného financování. Do toho se promítá i širší trend: OECD uvádí, že celková ODA v roce 2025 meziročně klesla o 23,1 % (reálně), což zvyšuje tlak na dostupnost zdrojů právě pro křehké státy typu Somálska.

ČR bude mít v Somálsku tzv. malý lokální projekt na dodání centra péče pro matku a dítě za 408 000 Kč.



## 3.5 Perspektivní obory (MOP)

Kvůli nestabilní situaci není Somálsko obecně perspektivní, s výjimkou rozvojových projektů financovaných mezinárodními institucemi (těžební průmysl, zemědělské technologie, energetiku, spoje a infrastrukturu). Větší potenciál je ve stabilnějším Somalilandu (součást Somálska), kde se jako příležitosti uvádějí energetika, zpracování masa a ryb, zemědělské technologie a technologie pro zpracování zemědělských výrobků, výstavba a renovace letišť a dodávky malých letadel.

Z aktuálních vládních priorit a „dynamiky“ somálského hospodářství vychází jako nejperspektivnější tyto okruhy: agrobiznis (zemědělství + zpracování potravin) a navazující technologie, rybolov/blue economy včetně cold-chain a hygienického zpracování, energetika (zejména decentralizovaná/off-grid a obnovitelné zdroje), vodohospodářství a sanitace a dopravní/logistická infrastruktura (vazba na přístavy a koridory). Tyto směry se potkávají s tím, co dlouhodobě zmiňují mezinárodní partneři jako klíčové sektory pro investice a růst.

► Perspektivní obor 1

► Perspektivní obor 2

► Perspektivní obor 3

► Perspektivní obor 4

► Perspektivní obor 5

► Perspektivní obor 6



# 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

V somálském obchodním prostředí je klíčové budovat osobní vztah a důvěru, komunikace často probíhá spíše telefonicky a přes messaging aplikace než e-mailem a na schůzkách je běžná pohostinnost (čaj, drobné občerstvení) při konzervativním „smart casual“ až formálním dress code. Schůzky se mohou posouvat, protahovat a přerušovat kvůli modlitbám, proto je vhodné neplánovat těsně navazující program, znovu potvrzovat termín 1–2 dny předem a respektovat, že pátek může být pro jednání problematický. Vyjednávání bývá tvrdší a cenově orientované, je rozumné počítat s „smlouváním“ (nasadit vyšší úvodní nabídku a mít prostor pro ústupky) a zároveň chápat, že rozhodování a důvěra se často opírají o sociální vazby včetně klanových struktur.



## 4.2 Oslovení

V Somálsku se na první kontakt nejlépe osvědčuje telefon a zprávy přes messaging/sociální aplikaci WhatsApp (spíše než e-mail), protože partneři preferují výměnu informací „hlasově“ a v chatu a důvěru budují postupně. Schůzky si domlouvejte s časovou rezervou, počítejte se zpožděními a termín vždy znovu potvrďte 1–2 dny předem (ideálně telefonicky či zprávou). Při plánování respektujte modlitby a náboženský režim (včetně pauz během jednání) a často je praktičtější se vyhnout pátkům, kdy se partneři nemusí chtít scházet. Na prvním setkání se připravte na tvrdší vyjednávání a „smlouvání“, proto je vhodné mít prostor v ceně/podmínkách a zároveň jasně ukázat, jak vaše nabídka přinese partnerovi konkrétní užitek.

Pro úvodní prezentaci v teritoriu dává smysl začít přes regionální akce v relativně stabilnějším Somalilandu (např. Somaliland International Trade Fair v Hargeise) a navazovat kontakty s místními komorami/firmami, odkud se pak snáze rozšiřuje síť i do dalších částí somálského trhu.



## 4.3 Obchodní schůzka

Pro první domluvu osobní schůzky v Somálsku je nejpraktičtější použít telefon a zprávy přes messaging/sociální aplikace (e-mail se používá méně) a termín je vhodné znovu potvrdit 1–2 dny předem, přičemž je nutné plánovat s ohledem na časy modliteb a často i s tím, že pátky mohou být pro jednání nevhodné. Samotná schůzka se typicky koná v kanceláři, hotelu či bezpečné zóně (v Mogadišu často v „green zone“ u letiště) a není neobvyklé domlouvat jednání i mimo zemi (např. Nairobi/Addis Abeba/Džibuti), přičemž je dobré počítat s delším časovým blokem. Průběh bývá méně „agenda-driven“: jednání mohou začít později, mohou se protahovat, mohou být přerušována telefonáty nebo modlitbou, a proto není vhodné plánovat hned navazující schůzku. Na místě se často nabídnou sladký čaj a drobné občerstvení, vizitky nejsou všude standardem, ale je vhodné je mít, a dárky se na začátku obvykle neočekávají (mohou se objevit až po vybudování vztahu), přičemž alkohol je nevhodný a na dovoz i zakázaný. Oblečení volte konzervativní: na interní schůzky stačí „smart casual“, na formálnější jednání spíše oblek/šaty, u žen obecně střídmě/modest, a vzhledem k horku spíše lehké materiály.

Českého obchodníka často nejvíce překvapí silné smlouvání o ceně (očekává se prostor k vyjednání slevy), takže je rozumné nastavit nabídku tak, aby umožnila ústupky a zároveň zdůraznit kvalitu, servis a varianty dodávky. Somálští obchodníci jsou typicky podnikaví, vztahově orientovaní a „trust-based“, preferují přímý kontakt s prověřitelným partnerem a i když často respektují ústní závazek, je doporučeno vše uzavřít písemnou smlouvou. Vyjednávání může ztěžovat náboženský a sociální kontext (modlitby, Ramadán, citlivost na pátek) a zároveň je užitečné jednat taktně, protože se doporučuje řešit sporné body diskrétně a vyhýbat se situacím, které by protistranu veřejně ztrapnily. Teritoriálně se praxe liší hlavně podle bezpečnosti a administrativy – např. Somaliland má vlastní vízový režim a v Mogadišu je běžné omezovat schůzky na bezpečné zóny, takže „kde a jak“ se sejít se liší podle regionu a místních podmínek. Ideální vyjednávací tým je spíše menší (kvůli efektivitě a citlivosti prostředí) a měl by zahrnovat jasného vedoucího se schopností rozhodovat, přičemž účast žen v byznysu je reálná, ale je vhodné respektovat konzervativní normy, a pokud dojde i na pozvání na čaj či jídlo domů, je slušné projevit vděk, dodržet místní etiketu stolování (např. jíst pravou rukou) a rozhodně nenosit alkohol.



## 4.4 Komunikace

Ve větších městech a u firem napojených na zahraniční obchod je obvykle možné jednat anglicky a většina podnikatelů i úředníků angličtinu ovládá, nicméně u části obchodníků může být potřeba tlumočnick (a oficiální komunikace úřadů bývá v somálsčině), takže na první schůzku je rozumné mít možnost tlumočení „v záloze“. Nejlépe funguje přímá komunikace – osobně, telefonicky a přes hlasové či chatovací aplikace (WhatsApp/Telegram apod.), zatímco e-mail není v somálské praxi primární kanál a schůzky se běžně potvrzují krátce předem právě telefonem nebo zprávou. Z komunikačních tabu a citlivých témat platí hlavně vyhnout se kritice islámu a „kázání“ o místních kulturních praktikách (např. polygamie či FGM), protože to může být vnímáno jako zpochybňování způsobu života a vyvolat odpor. Dále se doporučuje držet obchodní komunikaci diskrétní a nesdílet veřejně citlivé informace o obchodě či bezpečnosti mimo dohodnuté strany, protože prostředí je konkurenční a bezpečnostně rizikové. V běžném styku pomáhá zdvořilý, věcný tón, respekt k náboženskému režimu (např. modlitby) a rychlé reakce na hovory či zprávy, protože právě průběžná komunikace a následný servis jsou vnímány jako klíčová součást seriózního partnerství.



## 4.5 Doporučení

V Somálsku se doporučuje stavět obchodní vztah na osobní důvěře a počítat s tím, že první kontakt i průběžná komunikace často probíhají spíše hlasově a přes messaging aplikace než e-mailem. Schůzky si domlouvejte s časovou rezervou, termín si raději znovu potvrďte 1–2 dny předem a neplánujte hned navazující program, protože jednání mohou začít později, protahovat se a měnit na poslední chvíli. Načasování je vhodné přizpůsobit modlitbám a respektovat, že pátek může být pro schůzky problematický, přičemž během jednání se může objevit krátké „ticho“ při svolávání k modlitbě. Oblečení volte konzervativní (na interní schůzky „smart casual“, na oficiální schůzky spíše oblek/šaty) a u žen je bezpečné držet se „modest“ stylu, včetně zakrytých ramen a vlasů podle místních zvyklostí. Při vyjednávání počítejte s výrazným smlouváním o ceně a je praktické nabídnout varianty (např. produkt zvlášť vs. produkt + servis), aby bylo možné férově „ustupovat“ a současně prodat hodnotu kvality a následné podpory. V komunikaci se vyhýbejte citlivým tématům, zejména kritice islámu a moralizování o místních kulturních praktikách, a sporné otázky řešte diskrétně, aby nedošlo k veřejnému „ztrapnění“ partnera. Dárky nejsou na začátku běžné ani očekávané, vizitky sice nejsou všude standardem, ale je vhodné je mít, a alkohol při jednání nenabízejte (v zemi je problematický až zakázaný).



## 4.6 Státní svátky

### Somálsko (federální svátky)

- 1 New Year's Day — 1. 1.
- 1 Labour Day — 1. 5.
- 1 Independence Day — 26. 6.
- 1 Republic Day — 1. 7.
- 1 Isra and Mi'raj — 27. Radžab (hidžra)
- 1 Eid al-Fitr — 1. Šawwál (hidžra)
- 1 Eid al-Adha — 10. Dhú l-hidždža (hidžra)
- 1 Islamic New Year — 1. Muharram (hidžra)
- 1 Ashura — 10. Muharram (hidžra)
- 1 Mawlid Nabi (Prophet's Birthday) — 12. Rabí' al-awwal (hidžra)

### Somaliland (další svátky oproti federálnímu seznamu Somálska)

- 1 Somaliland Sovereignty Day — 18. 5.
- 1 Somaliland Sovereignty Day (Holiday) — 19. 5.



# 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

Vstup na somálský trh je typicky založen na partnerství s místní firmou/agentem či joint-venture, přičemž klíčové je důsledné due-diligence, protože vymáhání regulací a smluv může být slabé a obchodní vztahy bývají do určité míry neformální. Z hlediska „ratingu“ je Somálsko pro exportní financování obecně považováno za vysoce rizikové teritorium (v OECD/ECA kategorizacích se objevuje v nejvyšších kategoriích, např. 7). Prodejní a distribuční kanály stojí hlavně na velkoobchodu, maloobchodu a jmenovaných distributorech, přičemž hlavní distribuční uzly jsou ve velkých městech (např. Mogadišo, Hargeisa, Kismayo, Garowe, Bosasso aj.) a na přístavech a letištích. Prodej významně ovlivňují logistika a zpoždění na vstupních bodech, potřeba plánovat „extra čas“, u potravin i doba trvanlivosti a v Mogadišu navíc hrozí demurrage za nevyzvednuté zásilky po stanovené lhůtě.

Zásadní právní rámec pro dovoz tvoří celní a tarifní předpisy – Somálsko používá HS klasifikaci a dovozní cla se řídí celním sazebníkem připojeným k Somali Customs Tariff Law (2022), přičemž aktuální sazby je nutné ověřovat před odesláním. Dovozní podmínky typicky vyžadují, aby dovozce měl licenci/registraci a pro většinu zásilek předložil standardní balík dokumentů (např. osvědčení o původu, originál BL/AWB, packing list, komerční fakturu, u regulovaných komodit importní povolení a u agro-produktů fytosanitární/health certifikaci), přičemž byl zaveden i pre-shipment inspection (Bureau Veritas).

Celní systém je postaven na tom, že clo se počítá z hodnoty CIF a DPH a další poplatky se zpravidla vyměřují ze základu CIF + clo, takže správné ocenění a úplná dokumentace zásilky jsou klíčové. V praxi se doporučuje využít místního celního deklaranta/clearing agenta, protože procedury se mohou mírně lišit podle regionu (jih, Puntland, Somaliland) a celní správa postupně digitalizuje odbavení (např. přes SOMCAS a digitální příjmové doklady).

Devizově je Somálsko silně dolarizované a platby často probíhají přes banky a mobilní peníze. Zároveň se u vyšších částek (např. nad 10 000 USD) může vyžadovat doložení platebních podkladů a banky vedou dokumentaci pro centrální banku. Z pohledu kontroly vývozu a ochrany trhu je nutné počítat s restrikcemi na regulované/zákazové položky (např. alkohol) a současně striktně hlídat sankční a compliance režimy (cílené sankce vůči určitým osobám a transakcím), protože ty mohou ovlivnit přepravu, pojištění i bankovní vypořádání.



## 5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Podmínky podnikání v Somálsku se v posledních letech zlepšují (digitalizace registrace, novější firemní rámec), ale investor musí počítat se slabším vymáháním práva, omezenou kapacitou institucí, korupčními riziky a bezpečnostní situací včetně vydírání ze strany al-Shabaab, což ovlivňuje volbu vstupní formy i řízení rizik. Pro dlouhodobější působení je nejčastější založení místní společnosti podle Companies Act 2019, jehož cílem je formalizovat podnikání, nastavit základní pravidla corporate governance a podpořit důvěryhodnost firem v obchodních vztazích.

Nejběžnější volbou bývá „private company/LLC“ (prakticky ekvivalent české SRO), která nabízí omezené ručení společníků, relativně pružné vnitřní nastavení a typicky vyžaduje uvedení registrovaného sídla v Somálsku (u některých jurisdikcí i místní kontaktní bod pro doručování). Pro větší projekty, kde je cílem širší získávání kapitálu, existuje „public shareholding company“ (ekvivalent české AS), která se hodí pro rozsáhlejší podniky, ale v praxi znamená přísnější režim správy a vyšší regulatorní nároky než u LLC/SRO. Pokud chce zahraniční firma vstoupit na trh bez zakládání nové dceřiné společnosti, lze zvolit registraci pobočky zahraniční společnosti (foreign company branch) prostřednictvím orgánů spadajících pod Ministerstvo obchodu a průmyslu a registrátora, přičemž výhodou je kontinuita s mateřskou firmou a nevýhodou bývá větší přímá odpovědnost a potřeba hlídat lokální compliance. Joint venture s místním partnerem se používá zejména tam, kde je klíčový přístup k sítím, znalost prostředí a sdílení provozních/bezpečnostních rizik, avšak vyžaduje pečlivé nastavení kontroly, exitových mechanismů a řešení sporů, protože prostředí pro vymáhání smluv může být omezené.

Využití místních zástupců (agentů, distributorů či „local representatives“) často urychlí akvizici zákazníků a komunikaci s úřady, ale je nutná důkladná due diligence, jasné mandáty a protikorupční nastavení, jelikož rizika neformálních plateb a nátlaku na podniky jsou v Somálsku reálně popisována i v investičních přehledech.



## 5.3 Marketing a komunikace

Marketing a komunikace v Somálsku stojí na osobních vztazích a rychlé, převážně ústní výměně informací—e-mail není vždy preferovaný, zato telefon a zprávy přes sociální aplikace ano—proto je důležité investovat do lokálního networkingu a „field“ presence. Digitální dosah rychle roste: na začátku roku 2025 se uvádí cca 10,7 mil. uživatelů internetu (55,2 % populace) a 3,05 mil. identit na sociálních sítích, což z online kampaní dělá klíčový kanál zejména ve městech. Úspěšné firmy typicky staví jádro kampaní na Facebooku (v březnu 2026 ~86,9 % „social media market share“), doplňkově na YouTube a podle cílovky i na X/Twitteru, Instagramu, TikToku a komunitních kanálech typu WhatsApp.

Z „tradičních“ médií je stále nejdůležitější rádio—v zemi funguje řada FM stanic a rádio je popisováno jako nejefektivnější a nejpoblíbenější masové médium—proto se vyplácí lokální spoty, sponzoring pořadů a spolupráce s respektovanými redakcemi. Televizní reklama má smysl hlavně v urbanizovaných oblastech (TV zpravodajství je vnímáno jako převážně městský fenomén) a mezi nejnámější značky patří např. Universal TV, takže pro širší brand-building se často kombinuje TV s online streamingem.

Out-of-home (billboardy, lightboxy, digitální plochy) je v Mogadišu běžný, ale je potřeba řešit registrace a místní poplatky—městská správa v posledních letech billboardy aktivně kontroluje a vznikají i iniciativy pro evidenci a regulaci reklamních ploch. Tisk a letáky mají spíše doplňkovou roli, protože tisková média postupně ustupují rádiu a online portálům s rostoucí konektivitou, takže u B2C se lépe osvědčí web, sociální sítě a rádio než klasická printová inzerce.

Z místních reklamních/PR partnerů, kteří veřejně deklarují služby v Mogadišu a okolí, lze zvažovat např. Daaus (kreativa/brand management), Guluub (digitální marketing), TrustMark Digital Solutions, Maandeeq Digital Consulting, Gurey Digital Marketing a Deero Advert (kreativa a digitál). Pro nábor a HR outsourcing se v praxi využívají lokální agentury a konzultační firmy jako Mogadishu Employment Agency (recruitment/RPO), WorkSpire HR Solutions (HR consulting & outsourcing) nebo Bravo Consulting (talent & workforce solutions).

V marketingu se určitě vyhněte čemukoli, co by mohlo být vnímáno jako urážka islámu či somálských zvyklostí, a také jakýmkoli sdělením, která se dotýkají klanové politiky, tabu témat sexuality/gender nebo mohou připomínat hate-speech—sociální sítě jsou v Somálsku citlivým prostorem, kde může obsah eskalovat meziklanové napětí, a mediální rámce explicitně zdůrazňují ochranu islámských hodnot.



## 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Ochrana duševního vlastnictví v Somálsku je pro zahraniční firmy stále problematická, protože neexistuje efektivní zákon o ochraně IP a kvůli slabému soudnímu systému je vymáhání práv u místních soudů obtížné a nejisté. Základ legislativy dnes stojí zejména na starších předpisech – ochranu ochranných známek upravuje Trade Marks Ordinance z roku 1955 (rozšířená/novelizovaná pozdějšími zákony) a autorské právo Copyright Law z roku 1977, přičemž správu známek vykonává Somali Intellectual Property Office (SIPO) pod Ministerstvem obchodu a průmyslu a stát současně připravuje modernější „národní IP zákon“, protože stávající rámec je považován za zastaralý. Somálsko je členem WIPO a je zapojeno do regionální spolupráce přes ARIPO, nicméně (prakticky) není součástí klíčových multilaterálních režimů pro snadnou mezinárodní ochranu – například Madridského systému pro mezinárodní registraci známek – a u copyrightu se často zmiňuje i absence členství v Bernské úmluvě, což snižuje předvídatelnost přeshraniční ochrany děl.

Ve vztahu k WTO je důležité, že Somálsko je teprve v procesu přistoupení (příhláška 2015, pracovní skupina 2016 a v roce 2025 probíhala/začala klíčová jednání), takže plná vymahatelnost standardů typu TRIPS se typicky pojí až s členstvím, přičemž samotný accession proces bude vyžadovat další sladění domácích pravidel s mezinárodními standardy. Rizika pro firmy proto zahrnují vyšší pravděpodobnost napodobování značek a pirátství, omezené možnosti rychlého zásahu státu, a obecně slabou ochranu majetkových práv v prostředí, které investiční přehledy popisují jako zatížené slabými institucemi a obtížným vymáháním (včetně problematického prosazení ochrany IP).

Nejúčinnější obrana je preventivní: u ochranných známek co nejdříve provést národní registraci (Somálsko je „registration-based“ – výlučná práva typicky vznikají až registrací), smluvně si ošetřit vlastnictví a licence (včetně volby práva, rozhodčí doložky a důkazních povinností), a klíčové know-how držet jako obchodní tajemství s přísnými NDA a řízeným přístupem k informacím.



## 5.5 Trh veřejných zakázek

Trh veřejných zakázek v Somálsku je na federální úrovni soustředěn kolem Ministerstva financí, kde Public Procurement Department zajišťuje arbitráž a zadávání/udělování tendrů pro federální instituce a současně vede registraci a grading (klasifikaci) dodavatelů/kontraktorů, aby bylo dosaženo „value for money“ a řádného řízení projektů (viz [MoF – Public Procurement Department](#)).

Obecné fungování tendrů popisuje „Public Procurement, Concessions and Disposal Manual“ (pravidla a postupy), který rámuje principy (transparentnost, střet zájmů, boj proti podvodům), role institucí (zadavatelé, výběrové komise, mechanismy přezkumu) a typický cyklus od vyhlášení přes hodnocení až po uzavření smlouvy (viz [Procurement Manual 2015 \(PDF\)](#)).

Prakticky se oznámení a zadávací dokumentace často zveřejňují přes web Ministerstva financí v sekci/pro štítku Procurement Department (kde se objevují „Specific Procurement Notice“ a související soubory) a základní rozcestník je portál [mof.gov.so](#) spolu s přehledem [Procurement Department – publikace/kontrakty](#).

Pravidla pro přihlášení se liší podle konkrétní výzvy, ale běžně jde o Open Competitive Bidding a podmínky bývají výslovně navázány na Procurement and Disposal Regulations (2016); zároveň se v praxi setkáte i s požadavkem na fyzické (ručně doručené) podání a veřejné otevírání nabídek v určeném termínu (příklad zadání: [Specific Procurement Notice – Fuel \(MoF\)](#)).

Z hlediska dokumentace se typicky požadují vyplněné formuláře nabídky (Letter of Bid, Price Schedule), bid-securing declaration, důkazy o právní způsobilosti (např. Certificate of Company Registration od Ministerstva obchodu a průmyslu), finanční způsobilost (auditované výkazy/obrat), u lokálních dodavatelů i Tax Clearance Certificate (TIN), reference/experience a někdy i struktura vlastníků či pravidla pro JV—opět to lze ilustrovat přímo na požadavcích uvedených v konkrétním SPN (viz [SPN – Fuel, sekce „Candidates must prove...“](#)).

Financování zakázek je často kombinované: vedle prostředků FGS se významná část soutěží váže na projekty donorů, zejména World Bank Investment Project Financing, kde se používá systém STEP pro plánování a vedení zadávacích řízení a příležitosti se zveřejňují na portálech [World Bank Procurement Notices/Opportunities](#) a STEP.

Pro „mezinárodní“ (zejména humanitární a rozvojové) nákupy v Somálsku je klíčový i rámec OSN, kde se dodavatel registruje na [UN Global Marketplace \(UNGM\)](#), a současně je nutné počítat s tím, že část tendrů vypisují i federální členské státy prostřednictvím svých struktur (např. [Jubbaland MoF – Public Procurement Department](#)), takže se vyplatí sledovat jak federální MoF kanály, tak relevantní regionální weby.



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

Platební podmínky v Somálsku se nejčastěji řídí formátem „net 30–60“, přičemž standardní splatnost faktur se pohybuje mezi 30 až 60 dny, přičemž delší termíny jsou běžné u státních kontraktů nebo donor-financovaných projektů. Splatnost se však v praxi výrazně liší – běžné jsou i opožděné platby kvůli kolísající likviditě, administrativě nebo nestabilitě, což negativně dopadá na cash flow obchodních partnerů.

Platební morálka bývá obecně nízká: studie uvádějí, že velká část podniků platí faktury pozdě, někdy s prodlením až 30 dní a déle za dohodnutým termínem. Pokud faktury zůstanou neuhrazeny, efektivním řešením je nejprve využít neformální kanály – kontaktovat dlužníka přímo, využít místní posly, telefon nebo mobilní platby a v krajních případech zapojit klanové starší či prostředníky z obchodní sítě, což bývá kulturně akceptované a často účinnější než formální cesta. Formální právní vymáhání plateb je komplikované kvůli slabé soudní infrastruktuře a nízké kapacitě soudů, proto firmy zpravidla využívají mediaci nebo arbitráž – smluvní rozhodčí doložky s výběrem neutrálního sídla mimo Somálsko (např. Nairobi, Londýn) – aby se vyhnuly nejistému lokálnímu soudnímu prostředí.

V praxi se také doporučuje užívání jasných a formálně zakotvených platebních ujednání ve smlouvách, včetně úroků z prodlení a sankčních poplatků, aby se zvýšila motivace k platbám a poskytla právní páka. Z hlediska řešení sporů bývají místní (domácí) subjekty mohou být v praxi zvýhodněny.



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

Pro služební cestu do Somálska zpravidla potřebujete vízum (žádost lze podat přes oficiální portál Immigration and Citizenship Agency – ICA [etas.gov.so](http://etas.gov.so) / informační stránku [immigration.gov.so](http://immigration.gov.so)). Pas by měl mít minimálně 6 měsíců platnosti od vstupu (a ideálně i volnou stránku na razítka) a poplatek se hradí v rámci žádosti, přičemž u příletu do Mogadiša se v praxi často uvádí krátkodobé vízum kolem 30 dnů a orientační cena okolo 60 USD (podmínky se mohou měnit a u regionů jako Somaliland/Puntland se liší). Bezpečnostní situace je klíčové omezení: řada států uvádí „do not travel“ kvůli terorismu, únosům a násilné kriminalitě a mezi potenciální cíle útoků patří i letiště, hotely a dopravní uzly, takže plán cesty musí počítat s režimem vysokého rizika a minimální konzulární pomocí v terénu.

Na kratší vzdálenosti se nedoporučuje pohyb pěšky ani „na vlastní pěst“ – v Mogadišu sice fungují neformální sdílené taxi, ale pro cizince je standardem předem domluvený a prověřený odvoz (nejlépe přes hotel/hostitele) a vyhýbání se davům, tržištím a nehlídaným oblastem. Pronájem auta ve smyslu klasického „self-drive“ se obecně považuje za nevhodný. Běžnější je auto s řidičem přes prověřeného operátora, ideálně s jasně sjednaným pojištěním a s vědomím, že řada standardních pojistek může Somálsko vylučovat a u vážného incidentu bývá nutná zdravotní evakuace.

Platby: ekonomika je silně „USD-based“, velká část transakcí probíhá přes bankovní a mobilní peněžní systémy a v zemi jsou dostupné i hlavní platební karty (Visa/Mastercard), nicméně v praxi je rozumné mít u sebe i hotovost v USD a počítat s tím, že mobilní peníze jsou pro místní běžné.

Pitná voda z kohoutku se obecně nepovažuje za bezpečnou, proto se doporučuje balená nebo čištěná voda (v zabezpečených areálech se často používá vlastní úprava/filtrace a i mezinárodní organizace řeší dodávky bezpečné vody interně), a je vhodné vyhnout se ledu a neověřeným zdrojům vody.

Ubytování je vhodné volit v zajištěných hotelech/komplexech (často poblíž letiště a „green zone“, případně s vlastním security a transferem) a přesuny mezi letištěm Aden Adde (MGQ) a centrem realizovat výhradně předem zajištěným odvozem. Kriminalita, únosy a nelegální checkpointy jsou popisovaná rizika a je namístě vyhnout se nehlídaným částem města a pohybu bez doprovodu.



## 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Vprvé řadě je nutné mít oprávnění ke vstupu/pobytu pro účel práce (ICA uvádí „work permit“ mezi typy vstupních povolení) a současně pracovní povolení vydávané federálním Ministerstvem práce a sociálních věcí (MoLSA). Pracovní povolení typicky zajišťuje zaměstnavatel (firma žádá o work permit pro svého nového zahraničního zaměstnance ještě před zahájením práce) a žádost se podává osobně (in person), přičemž standardně budete dokládat pas, fotografii, vstupní vízum, CV, kvalifikaci, lékařskou zprávu a doklad o platbě.

Oficiální sazby uváděné MoLSA/portálem služeb jsou odstupňované podle délky platnosti: orientačně 3 měsíce 320 USD, 6 měsíců 490 USD a 12 měsíců 780 USD, s úhradou přes mobilní převod na určený účet. Co se týče mezd, v Somálsku jsou platy ve velké míře vyjednávané individuálně (liší se podle sektoru, lokality a seniority) a dostupné přehledy uvádějí typické měsíční rozsahy v USD od nižších stovek u administrativy až po vyšší tisíce u specialistů a managementu (zejména v bankovníctví, telekomunikacích a u mezinárodních organizací).

Celostátně jednotná a vynucovaná minimální mzda není v praxi stabilně zavedena, takže „minimum“ se obvykle neřídí jedním obecně aplikovaným tarifem a mzda se stanovuje smluvně (přičemž rámec pracovního práva se modernizuje, viz novější legislativní práce na Labour Code). Sociální a zdravotní péče je institucionálně omezená: formální sociální zabezpečení pokrývá spíše veřejný sektor a větší formální zaměstnavatele a neexistuje komplexní národní zdravotní pojištění pro širokou populaci, takže zaměstnavatelé často poskytují „benefity“ nad rámec zákona (např. příspěvek na bydlení/dopravu či soukromé krytí).

U českých zaměstnanců se proto v praxi doporučuje, aby zaměstnavatel (nebo EOR/HR partner) vedle work permitu zajistil také soukromé zdravotní pojištění s krytím evakuace, protože kapacita zdravotnictví je omezená a u závažnějších případů může být potřebná léčba mimo zemi.



## 5.9 Veletrhy a akce

V oblasti veletrhů a profesních akcí v Somálsku se jako nejviditelnější multisektorová podnikatelská platforma profiluje Mogadishu Trade Fair (pravidelný několikadenní veletrh propojující firmy, vládu a obchodní komoru; důraz na inovace, podnikání a networking v rámci hlavního města). Na něj navazuje Somali Trade Show (STS), který funguje jako profesionální obchodní show s konferenční částí a zacílením na B2B prezentace, sponzoring a tematické bloky pro různé obory (organizováno jako každoroční akce).

Pro firmy z oblasti spotřebního trhu a služeb je praktický Somali Business & Health Expo v Mogadišu, které se prezentuje jako „největší business expo“ v zemi a je zaměřené na prodejní leady, setkání s klienty a masový kontakt se zákazníky. Pokud řešíte export či navazování obchodních kanálů, relevantní je National Export Promotion Expo (akce Ministerstva obchodu a průmyslu), kde se soustřeďují lokální producenti a exportní komodity a kde se často řeší i téma standardů a certifikace.

V technologickém segmentu má výraznou roli SomNOG (Somali Network Operators' Group) – kombinace workshopů a konference, která propojuje operátory, IT profesionály, akademii i regulátora a řeší digitální infrastrukturu, kyberbezpečnost a digitální transformaci. Pro investiční komunitu je důležitý Somali Diaspora Investment Forum, který organizuje (přes agendu diasporu) Ministerstvo zahraničí a zaměřuje se na překlápění remitencí do investic, B2B kontakty a prezentaci investičních příležitostí.

Vedle byznys akcí mají význam i kulturně-profesní události s přesahem do kreativity a vzdělání, zejména Mogadishu Book Fair (v posledních letech pravidelně otevíraný vysokými představiteli) a Hargeisa International Book Fair v Somalilandu (největší literární akce v regionu, s mezinárodní účastí a dlouhodobou tradicí).



# 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

V Mogadišu není ani české velvyslanectví, ani konzulát. Jako geograficky nejbližší je obvykle uváděno Velvyslanectví ČR v Nairobi (pro region), ale teritoriálně Somálsko spadá pod působnost Velvyslanectví ČR v Addis Abebě.

Embassy of the Czech Republic in Addis Abeba

- 1 Nová adresa: Tsemex Apartment Building (16th floor), Bisrate Gebriel (next to Laphto Mall) 2875, Sar Bet Area, Code 1250, Addis Ababa, Ethiopia Pozn.: V oficiálních stránkách se používá zápis "Laphto Mall" (uživatelsky se často píše "Lafto Mall").
- 1 Web: <https://mzv.gov.cz/addisababa/>
- 1 E-mail: [addisabeba@mzv.gov.cz](mailto:addisabeba@mzv.gov.cz)
- 1 Telefon: +251 11 551 6382, +251 11 551 6132



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

Tísňová čísla mohou být v Somálsku nespolehlivá (nemusí fungovat plošně, liší se regionálně a dostupnost složek je omezená).

- 1 Somali Red Crescent – bezplatná linka pro všechny typy urgentní pomoci: 446
- 1 Policie: 888
- 1 Záchraná služba / ambulance: 999
- 1 Hasiči: 555
- 1 Dopravní policie: 777

Nemocnice:

- 1 Banadir Hospital (Mogadishu) – tel.: +252 61 8035555

Somaliland (Hargeisa a okolí):

- 1 Hargeisa Fire Fighting Hotline: 990
- 1 Hargeisa General Hospital: 523114
- 1 Edna Adan Hospital: 525016



## 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

### Federální Somálsko (FGS) – hlavní státní portály:

Oficiální vládní portál (služby, struktura vlády, odkazy na ministerstva)

- 1 Federal Republic of Somalia – Government Portal: <https://www.somalia.gov.so/>
- 1 Seznam všech ministerstev: <https://www.somalia.gov.so/government/ministries>
- 1 Prezident: <https://www.somalia.gov.so/excutive/the-president>
- 1 Office of the Prime Minister (OPM): <https://opm.gov.so/en/>

Registrace firmy, licence, ověřování firem (praktické pro exportéry/investory)

- 1 Somali Company Registry / eBusiness (oficiální platforma pro registraci, licence, ověření subjektu): <https://ebusiness.gov.so/>
- 1 MoCI – sekce „Business Registration / Investors Guidelines / Trade Information Portal“ (rozhraní MoCI): <https://moci.gov.so/>
- 1 Vládní portál – služba „Business Registration“ (rozbočovač služeb): <https://www.somalia.gov.so/>
- 1 Daně, cla, „tax office“, formuláře a trade informace Somalia Revenue Directorate (daně + cla + formuláře + „Somalia Trade Portal“): <https://revenueauthority.gov.so/>
- 1 Veřejné zakázky (tendry) a veřejné finance MoF – Public Procurement Department (informace a rámec federálních tendrů): <https://mof.gov.so/departments/public-procurement>
- 1 MoF (portál) – rozcestník „Public Procurement“ v rámci ministerstva: <https://mof.gov.so/>
- 1 Investice a investiční podpora (pro zahraniční firmy) SOMINVEST – Somalia Investment Promotion Office (investice, registrace investora, sektory): <https://sominvest.gov.so/>

Hospodářské komory a byznys asociace (B2B kontakty)

- 1 Somali Chamber of Commerce and Industry (SCCI) – Mogadišo (federální): <https://somalichamber.so/>
- 1 Somaliland Chamber of Commerce (SCoCIA) – Hargeisa (pro Somaliland trh): <https://somalilandchamber.com/>

Hlavní média a informační zdroje (monitoring trhu, politicko-bezpečnostní kontext)

- 1 SONNA (Somali National News Agency – státní agentura): <https://sonna.so/en/>
- 1 Hiiraan Online (HOL): <https://hiiraan.com/>
- 1 Garowe Online: <https://www.garoweonline.com/>
- 1 Shabelle Media Network (SMN): <https://shabellemedia.com/about-us/>

**Somaliland (praktická separátní sada odkazů)** - pokud podnikatel míří do Hargeisy/Berbery, je to často „jiný ekosystém“ webů a institucí.)

Centrální portál vlády a seznam ministerstev

- 1 Government of Somaliland – hlavní portál: <https://www.govsomaliland.org/>
- 1 Seznam ministerstev (u mnoha je uveden i tvar e-mailu/domény): <https://www.govsomaliland.org/article/departments>
- 1 President of Somaliland: <https://slpresidency.com/>
- 1 MFA Somaliland: <https://mfagovsomaliland.org/>
- 1 Daně (Somaliland – užitečné pro firmy působící tam) Somaliland IRD – Self Service Portal (registrace poplatníka): <https://www.somaliland-ird.com/taxpayer/StartRegistration.aspx>
- 1 Somaliland Ports Authority: <https://spa.govsomaliland.org/>