

Souhrnná teritoriální informace:



Nigérie

Zastupitelský úřad 19. 5. 2026 19:39

Nigérie patří mezi ekonomicky nejsilnější země Afriky, přičemž páteří hospodářství zůstává z hlediska devizových příjmů ropný sektor. ČR je vnímána jako tradiční partner a spřátelená země, která však dosud plně nevyužívá obchodní potenciál místního trhu. V rámci subsaharské Afriky zůstává Nigérie dlouhodobě po Jihoafrické republice druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR z hlediska exportu.

Český vývoz do Nigérie vykazuje dlouhodobě stabilní a v posledních letech rostoucí trend – od roku 2010 (s výjimkou pandemického roku 2020) neklesl pod 1 mld. CZK. V roce 2025 dosáhl historického maxima ve výši 2,449 mld. CZK, přičemž celková obchodní výměna činila 2,538 mld. CZK a meziročně vzrostla přibližně o 12 %.

Export je relativně diverzifikovaný, zahrnuje přibližně 635 výrobních kategorií.

Po ukončení činnosti CzechTrade Lagos k 1. 8. 2025 je podpora diverzifikace a rozvoje českého exportu zajišťována především prostřednictvím ZÚ Abuja.

Základní údaje	
Hlavní město	Abuja
Počet obyvatel	237,5 milionu
Jazyk	angličtina
Náboženství	muslimové – 50 %, křesťané – 40 %, africká náboženství
Státní zřízení	federativní prezidentská republika
Hlava státu	Bola Ahmed Adekunle Tinubu
Hlava vlády	Bola Ahmed Adekunle Tinubu
Název měny	naira – NGN
Cestování	
Časový posun	Časový posun o h (v létě -1h)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Mgr. Tomáš Výprachtický



Ekonomický úsek	Mgr. Marie Nwanyanwu
Konzulární úsek	Mgr. Gabriela Idehen
CzechTrade	Ne
Czechinvest	Ne
Ekonomika	2025
Nominální HDP (mld. USD)	290,89
Hospodářský růst (%)	4,1
Inflace (%)	23,01
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

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, kdy prezident je i předsedou vlády. Každý z jednotlivých států má svou vládu vedenou guvernérem a státní zastupitelské orgány, přičemž FCT má svého ministra ve federální vládě. V rámci jednotlivých států federace však existují ještě i místní samosprávy (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 25. února 2023. V těchto volbách zvítězila vládnoucí strana All Progressives Congress (APC) se 176 mandáty, zatímco druhá nejsilnější strana People's Democratic Party (PDP) získala 118 mandátů. Výrazný posun zaznamenala také třetí politická síla Labour Party (LP), která se ziskem 35 mandátů narušila dosavadní dominanci dvou hlavních stran. V Senátu je rozložení sil obdobné (59 APC, 37 PDP, 7 LP).

V průběhu let 2024–2025 však došlo k výrazným přechodům politických představitelů do vládnoucí APC, což vedlo k dalšímu posílení její parlamentní pozice nad rámec původního volebního výsledku. Dynamiku vnitropolitického vývoje přitom nadále určují prezidentské a guvernérské volby z roku 2023, v nichž kandidát vládnoucí APC Bola Ahmed Tinubu zvítězil již v prvním kole. Bývalý guvernér Lagosu se po nástupu do funkce zavázal stabilizovat ekonomiku a posílit bezpečnostní situaci v zemi. Výrazného výsledku dosáhl také kandidát Labour Party Peter Obi, což odráží postupnou proměnu politické mapy a rostoucí mobilizaci zejména mladších voličů. Příští prezidentské volby jsou plánovány na rok 2027.

Hned po nástupu do funkce prezident Tinubu zahájil dvě klíčové reformy – zrušení dotací na pohonné hmoty a sjednocení devizových kurzů. Tyto kroky přispěly ke stabilizaci veřejných financí a zvýšení transparentnosti ekonomiky, byly však spojeny s výraznými sociálními dopady, zejména růstem životních nákladů a poklesem reálných příjmů obyvatelstva. Kurz nairy se po předchozím oslabení postupně stabilizoval a postupně se obnovuje důvěra investorů, což se odráží i v zájmu o nigerijské státní cenné papíry.

Významnou roli, zejména na lokální úrovni, si nadále zachovávají tradiční vládcí (kings, chiefs, emirs), kteří disponují nezanedbatelným společenským vlivem. Výkonnou moc vykonává federální vláda (Federal Executive Council), jejíž členy jmenuje prezident se souhlasem obou komor parlamentu.

Soudní systém je víceúrovňový a zahrnuje magistrátní, okrskové, oblastní a zvykové soudy, v severních státech rovněž soudy šaría. Na vyšší úrovni jej doplňují státní soudy, odvolací soudy, federální soudy, Nejvyšší soud a Odvolací soud.



1.2 Zahraniční politika země

Nigérie je tradičně považována za významného partnera západních zemí, její zahraniční politika je však dlouhodobě pragmatická a „multivektorová“. Vztahy s USA, Spojeným královstvím, Francií a dalšími státy EU zůstávají klíčové, zejména v oblasti bezpečnostní spolupráce a boje proti terorismu, a Nigérie tak nadále představuje hlavního regionálního partnera Západu v této oblasti.

Současně se Nigérie snaží rozvíjet zahraničněpolitické i ekonomické vztahy „všemi azimuty“ a aktivně diverzifikuje své partnery. Významné postavení si udržují vztahy s Čínou jako klíčovým investorem a poskytovatelem infrastruktury a s Indií, která patří mezi hlavní odběratele nigerijské ropy. Rozvíjejí se rovněž bilaterální relace s dalšími rozvíjejícími se ekonomikami, zejména Brazílií.

Vztahy s Jihoafrickou republikou (JAR) jsou dlouhodobě ambivalentní – na jedné straně je charakterizuje rivalita o postavení vedoucí mocnosti subsaharské Afriky, na straně druhé významná ekonomická provázanost, kdy jihoafrické společnosti patří mezi klíčové zahraniční investory a významné hráče na nigerijském trhu.

V roce 2025 se Nigérie stala partnerskou zemí uskupení BRICS, což vláda prezentuje jako příležitost k rozšíření obchodní a investiční spolupráce a k posílení postavení země v rámci globálního Jihu.

V regionálním kontextu Nigérie nadále usiluje o vedoucí roli v západní Africe, zejména prostřednictvím Ekonomického společenství západoafrických států (ECOWAS), jehož klíčovým aktérem zůstává. Zároveň však dochází k oslabování její regionální role v důsledku geopolitických změn, zejména odchodu některých států Sahelu z ECOWAS a proměny regionální bezpečnostní architektury.

Nigérie je členem řady mezinárodních organizací, zejména OSN, Africké unie (AU), WTO, MMF, Světové banky a OPEC, kde patří mezi významné producenty ropy. Nigerijská občanka Ngozi Okonjo-Iweala působí jako generální ředitelka WTO a Amina J. Mohammed zastává funkci zástupkyně generálního tajemníka OSN.



1.3 Obyvatelstvo

Počet obyvatel: cca 237,5 mil.

Věková struktura: 15–64 let cca 54 %

Průměrný roční přírůstek: cca 2,5 %

Průměrný věk: cca 18,6 let

Nigérie patří k demograficky nejrychleji rostoucím zemím světa s velmi mladou populací.

Etnické složení:

Nigérie je etnicky velmi diverzifikovaná země s více než 250 etnickými skupinami. Největší z nich jsou:

- 1 Hausa/Fulani (cca 29 %, sever)
- 1 Yoruba (cca 21 %, jihozápad)
- 1 Igbo (cca 18 %, jihovýchod)
- 1 další významné skupiny zahrnují Ijaw, Kanuri, Ibibio, Tiv a řadu menších etnik

Vedle domácí populace žije v Nigérii menší množství cizinců, zejména z Libanonu, Indie a dalších zemí.

Náboženské složení:

- 1 muslimové cca 50 %
- 1 křesťané cca 40 %
- 1 tradiční náboženství / synkretismus 10 %

Náboženská struktura má výrazný regionální charakter (sever převážně muslimský, jih převážně křesťanský).

Jazyk:

Úředním jazykem je angličtina. V běžné komunikaci se však široce používají místní jazyky, zejména hausština, jorubština, igbo a fulani, stejně jako nigerijská Pidgin English. Tyto jazyky se vedle angličtiny uplatňují i ve vzdělávacím systému.



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 patří mezi ekonomicky nejsilnější země Afriky, přičemž bohatství zůstává velmi nerovnoměrně rozděleno. Páteří hospodářství z hlediska devizových příjmů je nadále ropný sektor, ekonomika je však strukturálně diverzifikovanější, se silným zastoupením služeb a významnou rolí zemědělství. Dlouhodobá závislost na ropných příjmech vedla k nedostatečnému rozvoji výrobních sektorů a zvýšené dovozní závislosti, zejména u průmyslového zboží a potravin.

Vláda se v posledních letech snaží podporovat diverzifikaci ekonomiky, rozvoj domácí výroby a přilákat zahraniční investice prostřednictvím liberalizace ekonomiky, daňových reforem a podpory strategických odvětví. Nigérie zůstává významným importérem a její rozsáhlé ekonomické prostředí nabízí značný prostor pro uplatnění zahraničních dodavatelů. Země disponuje významnými přírodními zdroji, velkým domácím trhem a demografickým potenciálem mladé populace, zároveň se však potýká s řadou strukturálních problémů, zejména nedostatkem elektrické energie, slabou infrastrukturou, regulatorními překážkami a bezpečnostními riziky. Přetrvávají rovněž nedostatky v logistice a celním řízení, zejména v klíčových přístavech.

Růst reálného HDP se v roce 2025 pohybuje kolem 4 %, přičemž jej táhne sektor služeb, zatímco průmysl postupně ožívuje a zemědělství roste jen mírně. V roce 2026 ekonomika dále zrychluje a růst se stabilizuje v pásmu 4–4,5 %, mimo jiné díky konsolidaci makroekonomického prostředí, vyšší produkci ropy a obnovení investiční aktivity. Tempo růstu však zůstává omezené vzhledem k rychlému populačnímu růstu a přetrvávajícím strukturálním slabinám.

Veřejné finance zůstávají navzdory reformám napjaté. Veřejný dluh se meziročně zvýšil o více než 60 % a představuje významnou zátěž, přičemž náklady na jeho obsluhu absorbují značnou část příjmů a omezují fiskální prostor státu. Rozpočet je zatížen vysokými úrokovými náklady, omezenou příjmovou základnou a přetrvávajícími výdajovými tlaky.

Přepoččet (rebase) HDP v roce 2025 vedl ke statistickému snížení poměru dluhu k HDP, tento efekt je však převážně metodický a neznamená zásadní zlepšení fiskální situace.

Ekonomická politika vlády prezidenta Tinubu je založena na reformách směřujících ke stabilizaci ekonomiky a obnovení důvěry investorů, zejména prostřednictvím odstranění dotací, sjednocení směnného kurzu, posílení příjmů a měnové politiky. Tyto kroky zlepšily transparentnost a přispívají ke stabilizaci, byly však spojeny s výraznými sociálními dopady.

Přestože výhled ekonomiky se postupně zlepšuje, Nigérie nadále čelí významným výzvám, zejména v oblasti udržitelnosti veřejných financí, sociální stability a bezpečnostní situace. Vysoké zadlužení a náklady na jeho obsluhu tak zůstávají jedním z hlavních limitů dlouhodobého ekonomického rozvoje.

Ukazatel	2023	2024	2025	2026	2027
Růst HDP (%)	3,93	4,07	4,1	4,2	3,3
HDP/obyv. (USD/PPP)	8705,43	9086,87	9528,11	10007,53	10357,47
Inflace (%)	24,66	29,98	23,01	13,5	11,6
Nezaměstnanost (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Export zboží (mld. USD)	55,82	52,97	58,83	57,48	59,95
Import zboží (mld. USD)	52,27	43,71	44,63	44,99	48,68
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	8,08	13,17	19,83	23,95	16,02
Průmyslová produkce (% změna)	-0,1	2,82	6	6	4
Populace (mil.)	227,88	232,68	237,53	242,43	247,37
Konkurenceschopnost	N/A	39,81	39,73	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	6/7	6	6	6	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD



2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

V roce 2025 pokračovala Centrální banka Nigérie (CBN) ve stabilizaci měnového a finančního prostředí. Klíčovým cílem bylo obnovení důvěry investorů, mimo jiné uvolněním devizových restrikcí a umožněním repatriace zisků zahraničních subjektů. Současně se Nigérie vrátila na mezinárodní kapitálové trhy a posílila regulaci bankovního sektoru, včetně zpřísnění kapitálových požadavků s cílem zvýšit jeho odolnost do roku 2026.

Devizové rezervy v roce 2025 rostly a stabilizovaly se nad 40 mld. USD, což odráželo vyšší příjmy z ropy, příliv portfoliových investic i aktivní dluhovou politiku státu. Tento vývoj přispěl ke stabilizaci kurzu a posílení makroekonomické odolnosti.

Inflace na počátku roku 2025 zůstávala vysoká v důsledku předchozí devalvace a růstu cen energií a dopravy, během roku však začala zpomalovat, mimo jiné díky přísné měnové politice a vyšším úrokovým sazbám.

Veřejné finance nadále zatěžuje vysoké zadlužení a náklady na jeho obsluhu. Růst dluhu z předchozího období se promítá i do let 2025–2026, kdy významná část příjmů směřuje na splátky a úroky, což omezuje fiskální prostor vlády. Rebase HDP vedl ke statistickému snížení poměru dluhu k HDP, tento efekt je však převážně metodický a neznamená zásadní zlepšení fiskální situace.

Rozpočtový deficit se v roce 2025 pohyboval kolem 3,6 % HDP a v roce 2026 dále mírně narůstá, zatímco veřejný dluh činí přibližně 38 % HDP. Přebytek běžného účtu odráží příznivý vývoj exportů, zejména ropných produktů. Rozpočtová politika je nadále ovlivněna omezenou příjmovou základnou, vysokými úrokovými náklady a výdajovými tlaky, přičemž oslabení měny snižuje reálnou hodnotu rozpočtu.

Vývoj v letech 2025–2026 tak ukazuje na postupnou stabilizaci makroekonomického prostředí a návrat důvěry investorů, současně však přetrvávají rizika spojená s inflací, kurzem a udržitelností veřejného dluhu.

Veřejné finance	2025
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-3,6
Veřejný dluh (% HDP)	38
Bilance běžného účtu (mld. USD)	17,06
Daně	2026
PO	N/A
FO	N/A
DPH	N/A



2.3 Bankovní systém

Regulační a kontrolní roli plní **Centrální banka Nigérie (Central Bank of Nigeria – CBN)**, která odpovídá za měnovou, úvěrovou a kurzovou politiku. V letech 2025–2026 se snaží posílit svou důvěryhodnost a přiblížit se ortodoxnějšímu rámci zaměřenému na cenovou stabilitu a stabilitu kurzu.

Měnová politika zůstává relativně restriktivní, což přispívá ke zpomalování inflace, která však nadále setrvává na dvouciferné úrovni. Úrokové sazby zůstávají vysoké i přes postupné uvolňování od druhé poloviny roku 2025 a očekávané mírné snižování v roce 2026, což omezuje úvěrové podmínky pro soukromý sektor.

CBN čelí politickému tlaku na uvolnění měnové politiky za účelem podpory růstu a snížení nákladů dluhu. Fiskální dominance a vysoké náklady na obsluhu dluhu omezují účinnost měnové politiky.

Devizový trh byl konsolidován a sjednocen, dostupnost deviz se zlepšila a kurz nairy se stabilizoval. Spolu s růstem rezerv a přebytkem běžného účtu to přispělo k postupnému návratu důvěry investorů, přetrvává však opatrnost.

Bankovní sektor prochází rekapitalizací a zpřísněním regulace do roku 2026 s cílem posílit odolnost. Nigérijský bankovní systém tvoří komerční, menší i rozvojové banky. Klíčové **komerční banky** jako **Zenith Bank, First Bank, United Bank for Africa** či **Ecobank Nigeria** hrají zásadní roli ve financování ekonomiky.

Doplňují je specializované instituce, zejména **Bank of Industry (rozvojová banka)** a **Nigerian Export-Import Bank – NEXIM (exportní/rozvojová banka)**, které podporují průmysl a export. Rostoucí význam má i regionální spolupráce včetně **Africké energetické banky (multilaterální rozvojová banka)** se sídlem v Abui.

Bankovní sektor vykazuje postupnou stabilizaci, nadále jej však zatěžuje regulatorní nejistota, omezený přístup k úvěrům a vazby na veřejné finance.



2.4 Daňový systém

Významnou součástí reformního programu prezidenta Tinubu je modernizace daňového systému. Přestože se výběr daní v posledních letech zlepšil, systém zůstává složitý a roztržitý, s velkým množstvím daní a poplatků na federální, státní i lokální úrovni.

Od roku 2024 je projednáván balík legislativních změn zaměřený na zjednodušení systému, zvýšení transparentnosti a rozšíření daňové základny. Reforma se soustředí na zefektivnění výběru daní a zlepšení compliance, její implementace však probíhá postupně a zůstává politicky citlivá.

Správu daní na federální úrovni zajišťuje **Federal Inland Revenue Service (FIRS)**, na úrovni států **State Boards of Internal Revenue**. Výběr daní je nadále zatížen administrativní složitostí, nedostatečnou transparentností a relativně vysokou mírou daňových úniků.

Na federální úrovni tvoří základ systému zejména tyto daně:

- 1 Daň z příjmu právnických osob (**Companies Income Tax**) – 30 %
- 1 **Withholding Tax** (srážková daň)
- 1 Daň ze zisku z ropy (**Petroleum Profits Tax**)
- 1 Daň z přidané hodnoty (**VAT**) – 7,5 %
- 1 **Education Tax** – 2 %
- 1 Daň z kapitálových zisků (**Capital Gains Tax**)
- 1 **Stamp duties** (kolkové poplatky)
- 1 Daň z příjmu fyzických osob (**Personal Income Tax**) – cca 7–25 %

Vedle federálních daní existuje široká škála dalších poplatků na úrovni států a samospráv.

Základní sazba daně z příjmu právnických osob činí 30 % ze zisku, minimální daň 0,5 % obratu. Malé podniky (do 25 mil. NGN) jsou od daně osvobozeni, střední (25–100 mil. NGN) podléhají sazbě 20 %.

Systém zahrnuje také investiční pobídky pro vybrané sektory, zejména výrobu, zemědělství či export, často ve formě daňových prázdnin. Navzdory reformám zůstává daňový systém strukturální slabinou – úzká daňová základna a nízká výběrová schopnost státu nadále omezují fiskální prostor vlády.



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

Česká republika patří mezi tradiční obchodní partnery Nigérie. V rámci subsaharské Afriky zůstává Nigérie dlouhodobě po Jihoafrické republice druhým nejvýznamnějším partnerem ČR z hlediska exportu. Obchodní bilance je pro ČR výrazně aktivní, zejména díky vývozu strojů a technologických zařízení.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z ČR (mld. CZK)	1,36	2,02	1,16	1,58	2,83
Export do ČR (mld. CZK)	1,35	1,08	0,19	0,09	0,1
Saldo s ČR (mld. CZK)	0,01	0,93	0,97	1,49	2,74

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek importu z ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	1195	42,4 %
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	276	9,8 %
696	Výrobky nožičkové	183	6,5 %
894	Kočárky dětské, hračky, hry a potřeby sportovní	154	5,5 %
726	Stroje tiskařské a knihařské a jejich díly	151	5,4 %

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek exportu do ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
057	Ovoce a ořechy (ne olejnaté) čerstvé, sušené	52	61,9 %
289	Rudy, koncentráty kovů drahých, odpad, šrot, smetky	11	13,1 %
292	Suroviny rostlinného původu j. n. (bambus, semena ap.)	6	7,1 %
574	Polyacetáty, polyetery a pryskyřice epoxidové	4	4,8 %
222	Podzemnice, soja, semena bavlníku, slunečnice, sezamu, řepky, hořčice	3	3,6 %

Zdroj: ČSÚ

Obchodní vztahy s EU

Evropská unie patří mezi hlavní obchodní partnery Nigérie (cca 25 % obchodní výměny). Nigerijský export do EU je silně koncentrován na ropu a ropné produkty, které tvoří přibližně 90–95 % celkového vývozu.

Díky tomuto zaměření vykazuje Nigérie vůči EU dlouhodobě **aktivní obchodní bilanci**.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import z EU (mil. EUR)	11164,4	18530,3	12161,2	10231,1	7918
Export do EU (mil. EUR)	17695,5	27307,5	22810,9	20509,3	17888,7



Saldo s EU (mil. EUR)	6531,1	8777,2	10649,7	10278,3	9970,8
-----------------------	--------	--------	---------	---------	--------

Zdroj: Evropská komise

Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

Mezi nejvýznamnější obchodní partnery Nigérie mimo EU patří Čína a Indie, dále USA a Brazílie.

Čína je současně největším investorem v oblasti infrastruktury, přičemž její angažmá je často spojeno s přístupem k přírodním zdrojům. Indie představuje klíčového odběratele nigerijské ropy.

Obchod se zeměmi mimo EU je relativně diverzifikovanější, nicméně i zde dominují energetické komodity.

	2021	2022	2023	2024	2025
Import ze zemí mimo EU (mil. USD)	44015,48	48371,12	55826,7	34971,83	N/A
Export do zemí mimo EU (mil. USD)	39462,63	50583,34	49881,49	39475,87	N/A
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. USD)	-4552,85	2212,22	-5945,21	4504,04	N/A

Zdroj: EIU, Eurostat



3.2 Přímé zahraniční investice

Zákon o Nigerijské radě pro podporu investic (Nigerian Investment Promotion Commission - NIPC) umožňuje 100% zahraniční vlastnictví firem. Zahraniční investoři se musí zaregistrovat u NIPC v souladu se Zákonem o společnostech a souvisejících záležitostech z roku 2020. Zákon zároveň chrání zahraniční investice před znárodněním nebo vyvlastněním, s výjimkou případů ve veřejném zájmu.

Nigérie dlouhodobě přitahuje omezený objem přímých zahraničních investic, které se pohybují v řádu několika miliard USD ročně a zůstávají pod úrovní potřebnou pro podporu dynamického hospodářského růstu. V posledních letech však dochází k jejich postupnému oživení, zejména v sektorech infrastruktury, energetiky a zemědělství.

Vláda realizuje reformy zaměřené na zlepšení podnikatelského prostředí, včetně digitalizace administrativních procesů, zjednodušení zakládání firem a zlepšení přístupu k úvěrům a veřejným službám.

Důležitým krokem ke zvýšení důvěry investorů bylo uvolnění zadržovaných devizových prostředků zahraničních subjektů ze strany Centrální banky Nigérie (CBN) a postupná liberalizace devizového trhu. Nigérie se zároveň vrátila na mezinárodní kapitálové trhy, což podpořilo obnovu přístupu k externímu financování. Devizové rezervy se stabilizovaly nad úrovní 40 mld. USD, což přispívá ke stabilitě měnového kurzu.

Navzdory těmto pozitivním krokům zůstává Nigérie pro zahraniční investory relativně náročným prostředím, zejména v důsledku regulatorní nejistoty, slabé infrastruktury, bezpečnostních rizik a přetrvávající volatility měnového kurzu.

Přímé zahraniční investice z ČR v Nigérii zatím nejsou evidovány.



3.3 FTA a smlouvy

Smlouvy s EU

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 staré dohody z Cotonou musely proto ostatní země WTO, kterých se Dohoda netýká, oficiálně signatářům Dohody podmínky WTO prominout. „Prominutí“ podmínek bylo časově omezené a jeho platnost skončila 31. 12. 2007. Nigérie je jediná země mezi APC státy, která dosud EPA nepodepsala. Samojská dohoda mezi EU a státy Afriky, Karibiku a Tichomoří byla oficiálně podepsána 15. listopadu 2023 na Samoi, nahrazuje Dohodu z Cotonou prozatímní provádění bylo zahájeno v lednu 2024. Nigérie ji dosud neratifikovala. Upravuje mimo jiné ekonomické vztahy a rozvojové otázky.

Smlouvy s ČR

- 1 Dohoda o vědecké a technické spolupráci mezi Československou socialistickou republikou a Federací Nigérie ze dne 8. 9. 1964 (nepublikována ve sbírce zákonů)
- 1 Dohoda o ekonomické, vědecké a technické spolupráci mezi vládou Československé socialistické republiky a Federální vojenskou vládou Nigerijské federativní republiky ze dne 7. 3. 1979.
- 1 Úvěrová dohoda mezi vládou Československé socialistické republiky a federální vojenskou vládou Nigerijské federativní republiky, Praha, 11. 6. 1979
- 1 Smlouva mezi vládou Československé socialistické republiky a vládou Nigerijské federativní republiky o zamezení dvojímu zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu a zisku z majetku.

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

V jednání jsou:

- 1 dohoda o podpoře a ochraně investic
- 1 meziresortní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a nigerijským Federálním ministerstvem obchodu a průmyslu
- 1 mezivládní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany Nigérie
- 1 meziresortní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem vnitra ČR a Ministerstvem policie Nigérie



3.4 Rozvojová spolupráce

Evropská unie patří mezi hlavní donory v Nigérii a její spolupráce se zaměřuje zejména na bezpečnost a stabilizaci, dobré vládnutí, rozvoj lidského kapitálu a ekonomickou transformaci, včetně digitální a zelené ekonomiky. Financování probíhá prostřednictvím víceletých programů a ročních implementačních plánů, přičemž významnou roli hrají také investice v rámci iniciativy Global Gateway, zejména v oblasti infrastruktury, zdravotnictví, digitalizace a energetiky.

Česká republika realizuje v Nigérii především projekty menšího rozsahu, které se stále více orientují na inovace, vzdělávání a technologický transfer. Mezi klíčové aktivity patří vznik komunitního centra 3D tisku v Abuji ve spolupráci s Innov8 Hub, financovaného Českou rozvojovou agenturou. Projekt podporuje STEAM vzdělávání, rozvoj praktických dovedností a zapojení mladých inovátorů, zároveň přispívá k přenosu českých technologií a know-how.

Rozvojová spolupráce ČR se dále opírá o akademickou a vědeckou spolupráci, včetně zapojení českých univerzit a výzkumných institucí do společných projektů s nigerijskými partnery, a o podporu inovací prostřednictvím technologického transferu (např. spolupráce s NASENI).

V oblasti zemědělství se ČR podílí na EU Twinning projektu zaměřeném na klimaticky inteligentní zemědělství a potravinovou bezpečnost.

Vedle rozvojových projektů poskytuje ČR také humanitární pomoc, zejména ve státě Zamfara v severní Nigérii, zaměřenou na potravinovou bezpečnost, boj proti podvýživě a posilování odolnosti komunit vůči klimatickým a bezpečnostním rizikům.

Součástí aktivit jsou rovněž projekty podporující občanskou společnost, vzdělávání a rovnost žen, včetně programů zaměřených na leadership mladých lidí a posilování jejich participace na veřejném životě.



3.5 Perspektivní obory (MOP)

► Energetika

Energetika patří mezi klíčové strukturální problémy nigerijské ekonomiky a zároveň představuje jeden z nejperspektivnějších sektorů pro zahraniční dodavatele. Navzdory instalované kapacitě přes 13 000 MW se reálná výroba většinou pohybuje pouze kolem 4 000–5 000 MW, což vede k častým výpadkům proudu a nutnosti využívání záložních zdrojů. Hlavními bariérami jsou zastaralá přenosová a distribuční infrastruktura a nedostatečné investice. Vláda proto plánuje do roku 2030 zvýšit kapacitu až na 30 000 MW a podporuje rozvoj obnovitelných zdrojů, decentralizovaných řešení a modernizaci sítě. Pro české firmy se nabízejí příležitosti zejména v oblasti malých vodních a solárních elektráren, zařízení pro přenos a distribuci energie, inteligentního měření a vodo hospodářských technologií.

► Zemědělství a potravinářství

Zemědělství je klíčovým sektorem ekonomiky s podílem přibližně 23 % HDP a zaměstnává velkou část obyvatelstva, přesto zůstává jeho produktivita nízká. Nigérie disponuje přibližně 34 mil. ha orné půdy, která však není plně využita zejména kvůli nedostatečné mechanizaci, omezenému přístupu k financování, slabé infrastruktuře a bezpečnostním problémům. Vláda proto podporuje modernizaci sektoru a rozvoj potravinářského průmyslu s cílem snížit dovozní závislost. Rychlý populační růst a urbanizace zvyšují poptávku po potravinách a vytvářejí prostor pro investice do mechanizace, zavlažování, zpracování produkce a skladovacích technologií.

► Obranný a bezpečnostní sektor

Bezpečnostní situace v Nigérii zůstává dlouhodobě napjatá v důsledku aktivit teroristických skupin, banditismu a únosů, což vede k vysokým výdajům na obranu a modernizaci bezpečnostních složek. Vláda současně klade důraz na lokalizaci výroby a transfer technologií. To vytváří příležitosti zejména v oblasti dodávek vojenské techniky, zbraňových systémů, radarových a komunikačních technologií, bezpilotních prostředků i v oblasti výcviku a modernizace techniky.

► Zdravotnictví a farmacie

Zdravotnický sektor se potýká s nedostatkem infrastruktury, vybavení i kvalifikovaného personálu, přičemž veřejné zdravotnictví je podfinancované a soukromý sektor dynamicky roste. Nigérie je silně závislá na dovozu léčiv (více než 90 %), a proto vláda podporuje rozvoj domácí výroby a modernizaci zdravotnických zařízení. Pro české firmy se otevírají příležitosti zejména v oblasti zdravotnické techniky, diagnostických zařízení, farmaceutických produktů, výstavby nemocnic a odborného vzdělávání.

► Stavebnictví

Stavebnictví patří mezi dynamicky rostoucí sektory, zejména v důsledku rychlé urbanizace a populačního růstu. Nigérie čelí dlouhodobému deficitu více než 20 milionů bytů a současně investuje do dopravní infrastruktury a veřejných budov. Rostoucí poptávka po moderních stavebních materiálech, technologiích a efektivních stavebních řešeních vytváří příležitosti pro dodavatele stavebních materiálů, prefabrikovaných systémů, stavebních strojů i energeticky úsporných technologií.

► Průmyslové technologie, průmysl 4.0

Nigérie usiluje o diverzifikaci ekonomiky a rozvoj zpracovatelského průmyslu s cílem snížit závislost na ropě. Rostoucí investice do infrastruktury, těžebního sektoru a výroby zvyšují poptávku po průmyslových technologiích a výrobních zařízeních. Postupně roste také význam digitalizace, automatizace a moderních systémů řízení výroby. Příležitosti pro české firmy se nacházejí zejména v oblasti strojírenství, těžebních a zpracovatelských technologií, automatizačních systémů a softwaru pro řízení výroby.



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 ovlivněna britskou kulturou a zvyklostmi. 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 si uvědomit, zda je Váš produkt či služba uplatnitelná na nigerijském trhu. Trh je zde z 89 % čistě proimportní 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 chtějí vše a ve velkém. Skutečnost je 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 také velké potíže. Zde Zastupitelský úřad ČR v Abuji 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 uvedených v seznamech 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. ZÚ Abuja se svojí sítí kontaktů funguje jako Váš obchodní zástupce a hledá, telefonuje a obíhá všechny potenciální klienty, shání si reference a firmu prověřuje. Následně doporučí společnost, která má zájem s Vámi obchodovat, ale je i dost finančně silná, abyste s ní mohli uzavřít obchod.

Nigerijci jsou hrdým národem, a při jednání proto není dobré jim na vše přitakávat. Cena je důležitá a je vždy na prvním místě. Není dobré cenu extrémně navýšit a následně smlouvat. Jelikož 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.

ZÚ Abuja Vám pomůže buď poptávajícího prověřit, nebo posoudí vhodnost Vašeho produktu pro místní trh a následně najde vhodného partnera. Velmi dobře si zajistěte platební instrumenty. Nejčastěji se 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, dbejte o svou bezpečnost a vyhýbejte se rizikovým situacím. Zjistěte si, kdo je váš obchodní partner. 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, obvykle v zemi označované jako 419. 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 vlídně sebejistí a sebevědomí, zvláště vůči svému nabízenému produktu. 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 neočekávané 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 oficiálním obědem nebo večeří. Velmi obvyklým a častým jevem je v Nigérii všeobecná nedisciplinovanost a nedochvilnost.

Bohatí či vlivní Nigerijci rádi dávají své bohatství (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 páteří 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 zdoluhavé 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 (značná část z cca 240 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 jiných zemích západní Afriky) velmi nízká průměrná úroveň technického stavu vozidel. Výjimkou je hlavní město Abuja.

Nefunkční síť MHD velmi často supluje malé minibusy (hromadné taxíky), jejichž technický stav je katastrofální. V aglomeracích mimo hlavní město je „hromadná“ přeprava osob zajišťována také motocykly (tzv. „okada“). Nedostatečná síť MHD je jedním z důvodů rychle rostoucího počtu 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 připravit 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 mimoto 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. Při průjezdu check-pointů je zakázáno telefonovat, či s mobilním telefonem jakkoli manipulovat.

Ideální jednacím týmem záleží na solventnosti české firmy – doprava a náklady na pobyt v Nigérii jsou dosti vysoké (letenka + víza + ubytování cca 3–4 dny cca 40–50 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 osobní 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 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 možnost vidět vzorek v chodu v Nigérii – konkurenční výhodu 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 bonitní zemí a má jasně definované potřeby pro nadcházející období. Tyto potřeby se 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 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, čínských, nově 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 dilligence).



4.6 Státní svátky

Státní svátky:

- 1 1. leden (Nový rok)
- 1 1. květen (Svátek práce)
- 1 12. červen (Den demokracie)
- 1 1. říjen (Den nezávislosti)
- 1 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):

- 1 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

- 1 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

Vstup na nigerijský trh je obecně náročný a vyžaduje znalost místního prostředí, regulatorního rámce i obchodních zvyklostí. Nejčastější distribuční model má podobu výrobce – dovozce/distributor – velkoobchod – maloobchod – zákazník. Klíčovou roli hrají místní partneři, jejichž výběr je zásadní pro úspěch na trhu.

Zboží je do Nigérie dováženo především přes námořní přístavy v Lagosu (Apapa, Tin Can Island), které zůstávají hlavním logistickým uzlem, byť jsou dlouhodobě zatíženy kapacitními a administrativními problémy. Část dovozů směřuje také přes regionální přístavy (Cotonou, Lomé, Tema) a následně je reexportována do Nigérie. Letecká doprava směřuje zejména na letiště v Lagosu a Abuji.

Zahraniční společnosti musí být registrovány podle zákona o společnostech a v praxi obvykle vstupují na trh prostřednictvím místního distributora nebo obchodního zástupce. Vzhledem k velikosti a diverzitě země se často osvědčuje regionální struktura zastoupení (Lagos – jih, Abuja – centrum, Kano/Kaduna – sever).

Důležitou roli hraje osobní kontakt a dlouhodobé vztahy s partnery. Pro technologicky náročnější produkty je vhodné spolupracovat s autorizovanými distributory zajišťujícími servis a podporu. Nigerijský trh je citlivý na možnost demonstrace produktů a praktického ověření jejich funkčnosti.

Dovoz zboží podléhá administrativním požadavkům, včetně registrace přes autorizovanou banku (Form M) a povinné certifikace výrobků. Klíčové instituce představují Standard Organisation of Nigeria (SON) a National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC). Celní režim vychází ze společného celního tarifu ECOWAS.

Podnikatelské prostředí je nadále zatíženo regulatorní nejistotou, administrativní náročností a proměnlivým uplatňováním pravidel, zejména v oblasti celních řízení a dovozních omezení. Vláda zároveň uplatňuje opatření na podporu domácí produkce, včetně omezení importů vybraného zboží a důrazu na lokalizaci výroby.

Navzdory těmto překážkám představuje Nigérie díky velikosti trhu, rychlému populačnímu růstu a rostoucí spotřebě významný potenciál pro zahraniční exportéry, zejména v segmentech technologií, spotřebního zboží a průmyslových zařízení.



5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Zahraníční společnosti nemohou v Nigérii působit prostřednictvím neformální pobočky a pro přímé podnikání se musí v zemi registrovat. Nejčastější formou podnikání je společnost s ručením omezeným (Ltd). Pravidla pro zakládání firem upravuje zákon **Companies and Allied Matters Act (CAMA)** ve znění z roku 2020, který modernizoval právní rámec a umožnil digitalizaci části registračních procesů.

Základním krokem je registrace společnosti u **Corporate Affairs Commission (CAC)**, která představuje centrální obchodní rejstřík. Proces zahrnuje schválení názvu společnosti, předložení zakladatelských dokumentů (Memorandum and Articles of Association) a registraci statutárních orgánů společnosti. Registraci je možné provést online, v praxi je však běžné využít služeb místních právních kanceláří vzhledem ke složitosti administrativních postupů.

Po registraci u CAC musí zahraniční investor provést registraci u **Nigerian Investment Promotion Commission (NIPC)**, která koordinuje investiční aktivity a poskytuje investorům podporu. Současně je nutná registrace u daňových orgánů (Federal Inland Revenue Service a příslušné státní instituce) a zajištění sídla společnosti.

V praxi většina zahraničních firem vstupuje na nigerijský trh prostřednictvím místního partnera, distributora nebo obchodního zástupce. Tento model je obvykle efektivnější vzhledem k regulatorní náročnosti prostředí a významu osobních kontaktů. Výběr spolehlivého partnera je klíčovým faktorem úspěchu a vyžaduje pečlivé prověření.

Přestože se podnikatelské prostředí postupně zlepšuje, proces registrace a zahájení činnosti zůstává relativně administrativně náročný a časově i finančně zatěžující. Regulační prostředí se zároveň vyznačuje určitou mírou nepředvídatelnosti, což zvyšuje význam kvalitního právního a místního zastoupení.



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 velkým 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 rozhlase i televizi. Ve větších městech jsou hojné 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, správná 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 témata tabu – náboženské a etnické rozdíly, sexuální narážky (homosexualita je trestná) a podobné provokativní materiály.



5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Ochrana práv duševního vlastnictví v Nigérii je formálně zakotvena v právním řádu a vychází z národní legislativy i mezinárodních závazků. Práva musí být registrována v místě a jejich vymáhání probíhá podle nigerijského práva. Ochranné známky se registrují prostřednictvím Federal Ministry of Industry, Trade and Investment, respektive příslušného registru ochranných známek.

Nigérie je členem Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO) a je signatářem klíčových mezinárodních úmluv, včetně Bernské, Pařížské a TRIPS dohody v rámci WTO. Národní legislativa zahrnuje zejména zákon o ochranných známkách, patentový zákon a zákon o autorském právu (ve znění pozdějších novelizací).

Navzdory tomuto institucionálnímu rámci zůstává praktické prosazování práv duševního vlastnictví omezené. Nigerijský trh je dlouhodobě zatížen vysokým podílem padělků a pirátských výrobků, zejména v oblasti spotřebního zboží, softwaru a mediálního obsahu. Problémem je především nedůsledné vymáhání práva, zdlouhavá soudní řízení a nedostatečná kapacita kontrolních orgánů.

Celní správa sice disponuje pravomocemi k zadržení padělaného zboží, jejich využívání je však v praxi omezené.

Pro zahraniční firmy proto zůstává klíčové aktivně chránit svá práva prostřednictvím registrace, smluvního ošetření obchodních vztahů a preventivních opatření běžných na trzích s vyšším rizikem porušování duševního vlastnictví.

Přes uvedené nedostatky je úroveň ochrany duševního vlastnictví v Nigérii relativně vyšší než ve většině zemí západní Afriky, a to zejména díky existenci institucionálního rámce a postupnému tlaku na jeho zlepšování.



5.5 Trh veřejných zakázek

Veřejné zakázky v Nigérii představují významný segment trhu, ale vstup do nich je spojen s vysokou administrativní náročností a nutností detailní znalosti místního prostředí. Zahraniční firmy se obvykle účastní tendrů ve spolupráci s místním partnerem nebo prostřednictvím registrované společnosti v Nigérii.

Právní rámec pro zadávání veřejných zakázek je dán zákonem o veřejných zakázkách z roku 2007, přičemž dohled nad procesem vykonává **Bureau of Public Procurement (BPP)**. Samotné zadávání probíhá na úrovni federálních i státních institucí prostřednictvím tzv. Tender Boards.

Veřejné zakázky jsou formálně zveřejňovány v tisku a na oficiálních platformách, nicméně relativně krátké lhůty pro podání nabídek a omezená dostupnost informací často zvýhodňují subjekty již etablované na trhu. Úspěšná účast proto vyžaduje dlouhodobé sledování příležitostí, systematické budování vztahů s relevantními institucemi a včasné získávání informací ještě před vyhlášením tendrů.

Podmínkou účasti bývá registrace společnosti u **Corporate Affairs Commission (CAC)** a doložení splnění daňových povinností vůči **Federal Inland Revenue Service (FIRS)**. V některých případech je vyžadován i administrativní poplatek za účast v tendru.

Prostředí veřejných zakázek je nadále zatíženo riziky spojenými s nedostatečnou transparentností a proměnlivým uplatňováním pravidel. Důležitá je proto důsledná due diligence a prověřování obchodních příležitostí, zejména vzhledem k výskytu podvodných nabídek (tzv. „419“ schémata).

Zakázky financované mezinárodními institucemi (např. Světová banka, EU) se zpravidla řídí transparentnějšími pravidly a představují pro zahraniční firmy relativně přístupnější segment trhu.



5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

Právní systém Nigérie kombinuje common law, zvykové a islámské právo, přičemž obchodní vztahy se řídí převážně common law. Obchodní spory řeší civilní soudy, spory s vládou Federal High Court.

Vymahatelnost práva je omezená. Řízení jsou zdlouhavá, nákladná a jejich výsledek obtížně předvídatelný. Ani po rozhodnutí soudu není vymáhání vždy efektivní a pohledávky mohou zůstat neuhrazené. Zahraniční subjekty se tak dostávají do nevýhodného postavení.

Soudní řešení sporů je proto krajní variantou. Klíčová je prevence, kvalitní smluvní dokumentace, výběr partnera a využití arbitráže či mimosoudních mechanismů. Rozhodnutí zahraničních soudů mohou být uznána, avšak jejich výkon podléhá potvrzení místním soudem.

Platební podmínky se řídí smlouvou a formálně odpovídají mezinárodním standardům. Přestože zákonná splatnost může být krátká (např. 14 dní), v praxi jsou běžná zpoždění a je realistické počítat s inkasem v rozmezí 3–6 měsíců. Platební morálka se liší dle partnera a řízení pohledávek představuje významné riziko.

Bankovní sektor je relativně rozvinutý a splňuje mezinárodní standardy, což umožňuje využití nástrojů jako dokumentární akreditivy, jejichž použití se důrazně doporučuje.



5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Zastupitelský úřad Nigérie v ČR

Na Čihadle 917/32, Praha 6, tel.: 220 561 165, e-mail: nigeria.prague@mfa.gov.ng, web: www.nigeriaembassyprague.org. Úřední hodiny Po–St 9:00–12:00.

Vízový proces

Žádosti o vízum se vyřizují primárně online prostřednictvím systému <https://visa.immigration.gov.ng/>, kde se formulář vyplňuje, hradí poplatek a rezervuje termín. Proces je administrativně náročný a systém může být nestabilní, proto je nutné počítat s časovou rezervou. Pas musí být platný min. 6 měsíců po návratu.

Pobyt a doprava

Doporučuje se mít spolehlivého místního partnera, který zajistí ubytování i bezpečný transport z letiště. Využívat pouze ověřené přepravní služby (registrované taxi, Uber).

Při cestování mezi městy se důrazně doporučuje letecká doprava. Silniční přesuny na delší vzdálenosti jsou spojeny s výraznými bezpečnostními riziky (banditismus, únosy) a v některých oblastech se nedoporučují; v nutných případech je vhodné zajistit doprovod. Pohyb ve městech, zejména v nočních hodinách, se rovněž nedoporučuje.

Je nutné mít dostatek hotovosti, protože platební terminály často neakceptují zahraniční karty. Mobilní připojení lze řešit eSIM; pořízení místní SIM karty je pro krátkodobý pobyt prakticky nemožné. Ani eSIM nemusí být vždy spolehlivá.

Bezpečnostní situace

Bezpečnost se výrazně liší podle regionu a může se rychle zhoršovat. Doporučuje se sledovat aktuální vývoj a konzultovat cestu s MZV ČR nebo ZÚ Abuja.

Zdravotní podmínky

Povinné je očkování proti žluté zimnici. Doporučuje se očkování proti hepatitidě A a B, břišnímu tyfu, meningitidě a tetanu a antimalarická profylaxe.



5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Zaměstnávání zahraničních pracovníků v Nigérii podléhá imigračním a pracovněprávním předpisům. Pro krátkodobé odborné pobyty se využívá zejména systém **Temporary Work Permit (TWP)**, který je vázán na jednorázové nebo vícevstupové (až šestiměsíční) vízum. Tento režim je určen pro specialisty vyslané za účelem poskytování technických či odborných služeb, jako je instalace zařízení, jeho uvedení do provozu, údržba, opravy či modernizace, školení místních pracovníků, technické audity nebo konzultační činnost.

Pro dlouhodobé zaměstnávání cizinců je nutné získat tzv. **expatriate quota** (povolení zaměstnávat zahraniční pracovníky) a následně pobytové a pracovní oprávnění v podobě **CERPAC (Combined Expatriate Residence Permit and Aliens Card)**. Tento proces je administrativně náročný a vyžaduje součinnost zaměstnavatele v Nigérii. Vláda zároveň uplatňuje princip „local content“, který preferuje zapojení místní pracovní síly a postupné nahrazování zahraničních odborníků.

Minimální mzda v Nigérii činí od roku 2024 přibližně 70 000 NGN měsíčně (cca 40–50 USD), její význam je však omezený, protože její uplatňování není důsledné a skutečné mzdy se výrazně liší podle sektoru a kvalifikace.

System sociálního a zdravotního pojištění není plošný a značná část obyvatelstva si tyto služby hradí individuálně. Zahraniční zaměstnanci proto obvykle využívají komerční zdravotní pojištění zajištěné zaměstnavatelem.



5.9 Veletrhy a akce

Aktuální přehled veletrhů v Nigérii je dostupný např. zde:

[Trade Fairs Nigeria – calendar](#)

[Trade Shows Worldwide – Nigeria](#)

Většina významných veletrhů se koná v Lagosu (zejména Landmark Centre a Eko Convention Centre), který je hlavním obchodním a výstavním centrem země, menší část pak v Abuji.

Mezi hlavní akce v roce 2026 patří:

- 1 Mega Clima / West Africa Water Expo (Lagos, květen) – HVAC, voda, environmentální technologie
- 1 World Health Expo (WHX Lagos) (Lagos, červen) – zdravotnictví a medicínské technologie
- 1 Food & Beverage West Africa (Lagos, červen) – potravinářství a FMCG
- 1 NOG Energy Week (Abuja, léto) – ropný a energetický sektor
- 1 Solar & Storage Live Nigeria (Lagos, červenec) – obnovitelné zdroje
- 1 Nigeria BuildExpo / Mega Ceramica (Lagos, srpen) – stavebnictví a infrastruktura
- 1 Big 5 Construct Nigeria (Lagos, září) – stavebnictví
- 1 Propak West Africa (Lagos, září) – obaly, výroba, logistika
- 1 Nigeria Energy (Lagos, říjen) – energetika a infrastruktura
- 1 Beauty West Africa (Lagos, listopad) – kosmetika a retail

V průmyslovém a investičním segmentu se objevují rovněž akce typu AFRIDEX (Africa Industrialisation & Development Expo), zaměřené na industrializaci, výrobu a investiční spolupráci.

V oblasti zemědělství a investic jsou významné např.:

- 1 Agrofood Nigeria (Lagos, březen) – zemědělství a potravinářství
- 1 tematicky zaměřené **agri-tech a investiční akce** (včetně akcí v srpnu v Lagosu/Abuji), propojující zemědělství, technologie a investice do hodnotových řetězců

Dlouhodobě nejvýznamnější všeobecnou akcí zůstává **Lagos International Trade Fair**, který patří mezi největší veletrhy v západní Africe a každoročně přitahuje stovky tisíc návštěvníků.

Účast na veletrzích v Nigérii představuje jeden z neefektivnějších nástrojů vstupu na trh, zejména díky možnosti přímé prezentace výrobků a navazování osobních obchodních kontaktů.



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) 703 757 1096

Vzhledem ke kolapsu pevných linek v hlavním městě ZÚ pevné linky nepoužívá.

E-mail velvyslanectví: Abuja@mzv.gov.cz

E-mail obchodně-ekonomického úseku: Abuja.Commerce@mzv.gov.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.

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

Web: www.nig-czech.org

Honorární konzulát v Lagosu

Od října 2022 působí v Lagosu rovněž honorární konzulka ČR, paní Ajoritsedere Awosika. Adresa: 5C, Adekunle Lawal St., off 2nd Avenue, Ikoyi, Lagos.



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

Tísňová čísla

V Nigérii nejsou tísňové linky plně centralizované a jejich funkčnost je omezená. V praxi lze využít zejména:

Policie / obecné tísňové: 112 nebo 199

Hasiči / ambulance: 112 (regionálně se může lišit)

Speciální jednotky (MOPOL): +234 812 515 0054

Je nutné počítat s tím, že dostupnost těchto linek není vždy spolehlivá a rychlost reakce může být omezená.

Zdravotní péče

Čeští občané mohou využívat služby soukromých zdravotnických zařízení, která jsou zejména ve velkých městech na relativně dobré úrovni. Veškerá péče je však placená. Kvalitní cestovní pojištění s krytím repatriace do Evropy je nezbytné.

Fungování záchranné služby je velmi omezené a nelze se na ni spolehnout; v případě zdravotních potíží je nutné počítat s tím, že se pacient musí do nemocnice dopravit vlastními prostředky.

Mezi doporučovaná zdravotnická zařízení patří:

Reddington Hospital (Lagos)

Nizamiye Hospital (Abuja), tel.: +234 805 633 9444

Další instituce

Nigerian Investment Promotion Commission (NIPC)

Plot 1181 Aguiyi Ironsi Street, Maitama District, Abuja

Tel.: +234 9 4134380, +234 9 4131403

E-mail: info@nipc.gov.ng

Web: www.nipc.gov.ng



6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

www.nigeria.gov.ng – oficiální server vlády

www.cac.gov.ng – obchodní rejstřík

www.nigeriadailynews.com – aktuální informace

www.thisdayonline.com – nejrozšířenější deník

<http://businessdayonline.com> – obchodní a ekonomické informace

<http://businessworldng.com/new/> – obchodní a ekonomické informace

www.cenbank.org – Centrální banka

<http://allafrica.com>

www.soncap.com – registrace zboží při dovozu

<http://nigeriaworldpages.com>

www.nigerianstat.gov.ng

www.worldskip.com/nigeria

<http://db.eiu.com>

www.nigeria.com

www.africanet.com

www.worldbank.org

www.imf.org

www.cia.gov