

Souhrnná teritoriální informace:



Nigérie

Zastupitelský úřad 28. 5. 2026 16:59

Nigérie v současnosti patří k ekonomicky nejsilnějším zemím Afriky. Páteří hospodářství (alespoň z hlediska devizových příjmů) je ropný průmysl. ČR je vnímána jako tradiční partner i spřátelená země, která však nevyužívá možností. V rámci subsaharské Afriky zůstává dlouhodobě Nigérie po Jihoafrické republice druhým nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR (2. nejvyšší vývoz). Od propadu roku 2009, kdy v důsledku celosvětové ekonomické krize Nigérie omezila dovozy, náš vývoz do této země roste a pohybuje se okolo 90 mil. USD.

Základní údaje	
Hlavní město	Abuja
Počet obyvatel	223,5 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 0 h (v létě -1h)
Kontakty ZÚ	
Velvyslanec	Mgr. Ing. Zdeněk Krejčí



Ekonomický úsek	Mgr. Marie Nwanyanwu
Konzulární úsek	Mgr. Gabriela Idehen
CzechTrade	Ing. Štěpán Beneš
Czechinvest	Ne
Ekonomika	2024
Nominální HDP (mld. USD)	364,02
Hospodářský růst (%)	3
Inflace (%)	24,66
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, FCT má svého ministra ve federální vládě. V rámci jednotlivých států federace však existují ještě i místní vlády (Local Governments), kterých je celkem 774.

Zákonodárnou moc má dvoukomorové Federální Národní shromáždění. Skládá se ze Senátu (Senate – 109 členů) a Poslanecké sněmovny (House of Representatives – 360 členů). Obě komory jsou voleny na 4 roky, poslední parlamentní volby se uskutečnily dne 25. února 2023. V těchto volbách zvítězila vedoucí strana All Progressives Congress (APC) se 176 křesly, druhá největší strana People's Democratic Party (PDP) skončila se ziskem 118 křesel. Poměrně velký úspěch zaznamenala též třetí volební strana Labour Party (LP), která získala 35 křesel, což je v politickém prostředí země dvou hlavních politických partají novum. V Senátu je situace obdobná (59 APC, 37 PDP, 7 LP).

Pro dynamiku vnitropolitického vývoje v Nigérii byly určující poslední prezidentské a guvernérské volby naplánované na 25. 2. a 11. 3. 2023. Guvernérské volby byly následně posunuty na 18. 3. 2023. Prezidentský kandidát za vládnoucí APC Bola Tinubu zvítězil již v prvním kole. Politický matador a bývalý guvernér Lagosu se zavázal vyvést zemi z ekonomického i bezpečnostního rozvratu. Stejně jako u jeho předchůdce může být však jeho vlastní výzvou pokročilý věk. I v prezidentské volbě se nečekaně dobře umístil o poznání mladší kandidát LP Peter Obi. Se ziskem 6 milionů hlasů byl nedaleko za kandidátem PDP s necelými 7 miliony i za Tinubu, který si připsal necelých 9 milionů hlasů. Příští prezidentské volby se uskuteční v roce 2027.

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



1.2 Zahraniční politika země

Nigérie je považována za spojence západních zemí. I když vztahy s USA, Francií a V. Británií občas zaskřípají (příčinou jsou často málo podložené velmocenské ambice spojené s určitou arogantností Nigérie, v případě USA i zprávy z porušování lidských práv nigerijskou armádou), zůstává hlavním partnerem Západu v regionu v boji proti terorismu a jako taková získává pomoc od výše zmíněných zemí. V lednu 2014 se stala Nigérie nestálým členem Rady bezpečnosti OSN. V RB OSN zastávala většinou prozápadní postoje.

Současně se snaží Nigérie rozvíjet spolupráci „všemi azimuty“ a v této souvislosti zdůrazňuje, že ČR je pro ni v rámci střední Evropy prioritní zemí. Velmi dobré obchodní vztahy udržuje s Indií, která se stala největším odběratelem nigerijské ropy. ČLR je velmi významným investorem i v Nigérii. Politické vztahy s JAR jsou zatěžovány rivalitou na africkém kontinentu, jihoafrické firmy ale mají na nigerijském trhu velmi významnou pozici.

Nigérie je členskou zemí UN (OSN), kde zastává funkci zástupkyně GT Nigerijka – bývalá ministryně životního prostředí Amina J. Mohammed, AU, ICM (HNZ – Hnutí nezávislých zemí), WTO (Světová obchodní organizace), kterou v tomto období řídí Nigerijka – bývalá ministryně financí Nigérie Ngozi Okonjo-Iweala, IMF (MMF – mezinárodní měnový fond), WB (SB – Světová banka), ADB (Africká rozvojová banka), ECOWAS (Ekonomické společenství západoafrických zemí), OPEC (Organizace zemí vyvážejících ropu) a dále APC, CCC, ECA, FAO, G-15, G-19, G-24, G-77, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICFTU, IDA, IFAD, IFC, IFRCS, IHO, ILO, IMO, Inmarsat, Intelsat, Interpol, IOC, ISO, ITU, MINURSO, MONUC, NAM, OIC, OPCW, PCA, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNIKOM, UNITAR, UNMEE, UNMIBH, UNMIK, UNMOP, UNMOT, UNTAET, UNU, UPU, WFTU, WHO, WIPO, WMO, WToO.

Významné místo zaujímá Nigérie ještě v následujících mezinárodních organizacích: British Commonwealth (Britské společenství národů), Ozone Layer Protection (Kjótský protokol), International Cocoa Organization (Mezinárodní organizace producentů kaka), International Institute for Cotton (Mezinárodní institut pro bavlnu), West African Groundnut Council (Západoafrický výbor producentů podzemnice olejné), International Tin Council (Mezinárodní výbor producentů cínu).

Nigérie jako rozhodující regionální ekonomická mocnost hraje zásadní roli v Ekonomickém společenství západoafrických států (ECOWAS). Sídlem Komise organizace je Abuja. Nigérie hraje důležitou roli v OPEC (Sdružení zemí vyvážejících ropu). Jejím členem je již od roku 1974 a dlouhodobě je v první desítku největších světových producentů ropy s dosud známými zásobami ropy ve výši cca 34 mld. barelů (v subsaharské Africe se spolu s Angolou dělí o 1. a 2. místo).



1.3 Obyvatelstvo

- 1 Počet obyvatel: 218,5 milionů (OSN 2022)
- 1 Ve věku 15–64 let: 54 %
- 1 Průměrný roční přírůstek obyvatelstva: 2,53 % ročně
- 1 Průměrný věk: 18,6 let

Národnostní složení:

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

Náboženské složení:

- 1 muslimové 50 %
- 1 křesťané 40 %
- 1 tradiční náboženství 10 %

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



2 Ekonomika

Podkapitoly:

[2.1 Základní údaje](#)

[2.2 Veřejné finance a státní rozpočet](#)

[2.3 Bankovní systém](#)

[2.4 Daňový systém](#)



2.1 Základní údaje

Nigérie v současnosti patří k ekonomicky nejsilnějším zemím Afriky, bohatství země je však rozděleno velmi nerovnoměrně. Páteří hospodářství (alespoň z hlediska devizových příjmů) je ropný průmysl. Tím, že se vláda zaměřila pouze na něj, od 80. let došlo k postupnému kolapsu téměř všech výrobních odvětví i zemědělství, což učinilo zemi závislou na dovozu. Nigérie provádí ekonomické reformy, snaží se podporovat vznik nových výrobních odvětví, liberalizuje ekonomiku (na druhé straně prosazuje tvrdá ochranná opatření), podporuje strategické partnerství s velkými zahraničními investory. Nigérie je a dlouho ještě zůstane čistým importérem, nigerijský trh je obrovský a dosud nenasyčený a může skýtat velké zisky.

Do budoucna je očekáván silný růst celé řady odvětví průmyslu a služeb, které skýtají jak dovozcům, tak investorům velké příležitosti. Nicméně důsledky recese z 2016, COVID i dopady války na Ukrajině postihly také ekonomický vývoj země. Prognózy ekonomického růstu pro rok 2023 se pohybují okolo 3,2 %, což znamená pokles oproti 3,3 % v roce 2022. Do podpory ekonomiky vláda vložila cca 2,4 % HDP a předpokládají se další investice s ohledem na připravovanou realizaci národního Plánu ekonomické obnovy (2021–2025).

Pandemie posloužila jako poslední varování před ekonomickým kolapsem země a měla by se stát i příležitostí pro realizaci dlouho odkládaných klíčových reforem. Plán počítá s vyčleněním stimulačního balíčku ve výši 2,3 bilionů naira (cca 5,1 miliard EUR) a doufá tak v pozvednutí ekonomiky na -0,59 % HDP. Nakolik však bude plán přebrán novou administrativou prezidenta Tinubu, zůstává otázkou.

Státní investice se zaměří na klíčová odvětví jako je zemědělství, veřejný sektor, výstavbu bytů a silnic, solární energii, sociální zabezpečení, podpora SME, plynovody, ICT s důrazem na podporu domácí produkce „ve všech oblastech, kde to jde“. Ve snaze o zmírnění dopadů dalšího nárůstu nezaměstnanosti plán optimisticky počítá se vznikem až 5 miliónů nových pracovních míst v zemědělství. V Nigérii je v současné době zhruba 38 % práceschopného obyvatelstva, které je bez pravidelného nebo jakéhokoliv zaměstnání. Fiskální deficit by se měl, při očekávaném zvýšení daní vč. DPH, v letech 2024-2027 snížit v průměru na 4,9 % HDP.

Nigérie má suroviny, velký trh, výhodnou polohu, pracovní sílu – naproti tomu se potýká s řadou problémů, nejpálčivějším je chronický a totální nedostatek elektrické energie. Přetrvávajícím problémem je průchod zboží největšími námořními přístavy země – jedná se zejména o dlouhou dobu proclívání a vybírání vysokých úplatků.

Nový prezident Tinubu začal hned od začátku své vlády rázně provádět nutné reformy, který jeho předchůdce neustále odkládal. Probíhá odstranění subvencí na PHM, zrušení několika úředních kursů měny, narovnání trhu s elektřinou, snaha o nepokračování v enormním zadlužování země.

Ukazatel	2021	2022	2023	2024	2025
Růst HDP (%)	3,65	3,25	2,86	2,5	3,5
HDP/obyv. (USD/PPP)	5430	5860	6100	6260	6460
Inflace (%)	16,95	18,85	24,66	30,3	20,7
Nezaměstnanost (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Export zboží (mld. USD)	46,86	64,227	54,963	56,541	55,105
Import zboží (mld. USD)	56,071	64,012	51,683	48,884	47,719
Saldo obchodní bilance (mld. USD)	-4,562	5,998	7,949	12,073	11,697
Průmyslová produkce (% změna)	-1,15	-6,69	-0,10	2,50	6,00
Populace (mil.)	213,40	218,50	223,80	229,20	234,60
Konkurenceschopnost	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Exportní riziko OECD	6/7	6/7	6/7	6/7	N/A

Zdroj: EIU, OECD, IMD



2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Centrální národní banka (CNB) v důsledku citelného oslabení nairy vůči EURO/USD již od první recese v 2016 v pravidelných intervalech pouští do oběhu částky v desítkách milionů USD ze státních rezerv s cílem uměle posílit a udržet hodnotu nairy vůči zahraničním měnám. Současně CNB otevřela možnosti pro malé a střední podniky, které si nyní mohou kvartálně realizovat zahraniční obchody v hodnotě max. 20 tisíc USD. CNB také uvažovala o zavedení této „vymoženosti“ i pro potenciální investory, kteří z logiky věci z jakýchkoliv pokusů o investice v Nigérii v důsledku nestabilní měny a těchto obstrukcí rezignovali.

Do podobné situace dostala Nigérii pandemie: Prezident Buhari na boj s covidem-19 vyčlenil v přepočtu 761 milionů EUR, což si vynutilo novelizaci rozpočtového zákona.

Míra inflace v NG klesla z 18,8 % v roce 2022 na 17,9 % v roce 2023. Inflace cen potravin výrazně stoupla z 24,45 % v březnu 2023 na 24,82 % zaznamenaných v květnu 2023. Inflace potravin je na nejvyšší úrovni za posledních 10 let. Inflace potravin je způsobena zvýšenou nejistotou v souvislosti s konfliktem na Ukrajině a únosy na severu země a jejich dopadem na přístup k farmám nebo transport zboží.

Nigerijská vláda prostřednictvím Centrální banky nadále podporuje intervenční programy v různých oblastech ekonomiky, které mají pomoci podnikatelům nejhůře postiženým dopady pandemie, stejně jako udržuje omezení týkající se zahraničních měn a dovozu některého zboží, jejichž cílem je stimulace domácí výroby a diverzifikace ekonomiky.

Praktickým dopadem je však devalvace nairy na oficiálním trhu z 410 naira/USD na 742 naira/USD (na paralelním trhu ze 510 na 775 naira/USD v důsledku panických a spekulativních nákupů), a z pohledu expatů dlouhodobý nedostatek mléka a mléčných a dalších výrobků evropské proveniencí na místním trhu.

Navzdory tomu, že veřejný dluh dosáhl v roce 2022 pouze 19,7 % HDP, příjmy veřejných financí stále nedosahují potřebné úrovně. Prezident Tinubu učinil krok ke snížení jejich deficitu skrze zrušení státních dotací na pohonné hmoty na konci května 2023. Dále se předpokládá, že již dříve zvýšené DPH (7,5 %) by mělo do roku 2027 vzrůst na 15 %.

Veřejné finance	2023
Saldo státního rozpočtu (% HDP)	-4,90
Veřejný dluh (% HDP)	36,30
Bilance běžného účtu (mld. USD)	7,604
Daně	2024
PO	-
FO	-
DPH	-



2.3 Bankovní systém

Regulační a kontrolní roli má Centrální banka Nigérie (Central Bank of Nigeria – CBN). Ta je rovněž zodpovědná za vytváření a dodržování monetární, kreditní a směnové politiky. Vláda i soukromý sektor tlačí na snížení úrokových sazeb a tím lepší dostupnost úvěrů. CBN se naopak snaží omezit inflační tlaky, udržet měnovou stabilitu a čelit nedostatku a vysoké poptávce po zahraničních měnách.

Z tohoto důvodu zvýšila úrokovou sazbu, omezila množství místní měny (a možnost poskytování úvěrů) tím, že stanovila 75 % povinné limity bankovních rezerv státních subjektů, 20 % u soukromých subjektů. Snaha udržet směnný kurz naira vůči hlavním zahraničním měnám v období pandemie, kdy klesaly devizové příjmy země a rostla poptávka, nebyla úspěšná.

Od počátku roku 2022 CBN šestkrát zvýšila základní úrokovou sazbu, naposledy v březnu 2023 o 50 bazických bodů na 18 %, inflace se však nadále zvyšuje a v dubnu dosáhla 22,2 %. Do značné míry se cyklus zpříšňování ještě neprojevil, protože fiskální deficit je nadále monetizován a přeměna úvěrů CBN na dluhopisy bude mít neutrální dopad na peněžní zásobu, protože nové nástroje bude držet výhradně CBN. V roce 2023 by se sazby, dle prognózy, měly zafixovat na 20 %, koncem roku 2024 by mohl začít pomalý pokles.

Nedostatek hotovosti způsobený nepovedenou měnovou reformou centrální banky narušil v prvním čtvrtletí 2023 dodavatelské řetězce. V souvislosti s tím, ale i kvůli údajně velmi rozsáhlému korupčnímu jednání, byl počátkem června 2023 odvolán a zatčen guvernér CNB Godwin Emeifele.

V Nigérii působí 21 komerčních bank, přes 800 malých finančních institucí, tři diskontní banky a 5 rozvojových finančních institucí.

Nejsilnější bankovní ústavy:

- 1 Zenith Bank, First Bank
- 1 Ecobank Nigeria
- 1 United Bank for Africa (UPC)
- 1 Citibank Nigeria Ltd.

Všechny tyto banky mají ranking A+, tj. odpovídají mezinárodním standardům, zejména pokud jde v případě zahraničních obchodů o udělování akreditivů.



2.4 Daňový systém

Vybírání a administrace daní jsou v Nigérii komplikované – panuje zde řada nejasností, daně bývají vybírány nerovnoměrně a netransparentně. Hlavní zákony, kterými se řídí výběr daní jsou: Federal Inland Revenue Service (Establishment) Act, Companies Income Tax Act, Capital Gain Act, Petroleum Profit Tax Act, Personal Income Tax Act, VAT Tax Act. Daně vybírají Federal Inland Revenue Service a State Boards of Internal Revenue. Daňové úniky jsou časté – firmy se často spolčují s výběrci daní.

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

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

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

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

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

V současné době nejsou informace o nějakých zásadních změnách výše a výběru daní.



3 Obchod a investice

Podkapitoly:

[3.1 Obchodní vztahy](#)

[3.2 Přímé zahraniční investice](#)

[3.3 FTA a smlouvy](#)

[3.4 Rozvojová spolupráce](#)

[3.5 Perspektivní obory \(MOP\)](#)



3.1 Obchodní vztahy

Obchodní vztahy s ČR

ČR je tradiční partner i spřátelená země. V rámci subsaharské Afriky zůstává dlouhodobě Nigérie po JAR 2. nejvýznamnějším obchodním partnerem ČR (2. nejvyšší vývoz). Saldo s ČR je oproti saldu EU aktivní, zejména v důsledku dovozu speciálu a strojů

	2019	2020	2021	2022	2023
Import z ČR (mld. CZK)	2,42	2,11	1,36	2,02	1,16
Export do ČR (mld. CZK)	2,37	0,79	1,35	1,08	0,19
Saldo s ČR (mld. CZK)	-0,05	-1,32	-0,01	-0,93	-0,97

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek importu z ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
696	Výrobky nožičkové	187,21	16,17
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	177,54	15,33
891	Zbraně a munice	123,97	10,71
772	Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj.	78,97	6,82
894	Kočárky dětské, hračky, hry a potřeby sportovní	75,11	6,49

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek exportu do ČR

SITC 3	Název zboží	Hodnota (mil. CZK)	Podíl z celku (%)
289	Rudy, koncentráty kovů drahých, odpad, šrot, smetky	124,54	65,55
057	Ovoce a ořechy (ne olejnaté) čerstvé, sušené	12,65	6,66
562	Hnojiva umělá (ne hnojiva strojená surová)	11,40	6,00
292	Suroviny rostlinného původu j. n. (bambus, semena ap.)	9,41	4,95
222	Podzemnice, soja, semena bavlníku, slunečnice, sezamu, řepky, hořčice	6,93	3,65

Zdroj: ČSÚ

Obchodní vztahy s EU

EU je jeden z hlavních obchodních partnerů Nigérie – cca 25 % obchodní výměny. V nigerijském exportu zcela jednoznačně převažuje ropa a ropné produkty. Ty tvoří celých zhruba 95 % celkového nigerijského exportu. Díky dovozu těchto základních surovin pro další zpracování do zemí EU je saldo pasivní.

	2019	2020	2021	2022	2023
Import z EU (mil. EUR)	11679,70	9197,60	11164,62	18499,85	12040,75
Export do EU (mil. EUR)	21492,81	13621,58	17695,53	27302,28	22773,79
Saldo s EU (mil. EUR)	9813,11	4423,98	6530,90	8802,43	10733,04

Zdroj: Evropská komise

Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU



Největšími obchodními partnery Nigérie jsou Čína a Indie. Dále USA a Brazílie. Čína je také největší investor, co se týče výstavby infrastruktury, která je vykoupena mj. povoleními k těžbě a vývozu nerostných surovin.

	2019	2020	2021	2022	2023
Import ze zemí mimo EU (mil. EUR)	50052,19	43821,06	40701,05	40711,25	35766,02
Export do zemí mimo EU (mil. EUR)	38611,47	19626,81	25649,97	32107,69	28066,98
Saldo se zeměmi mimo EU (mil. EUR)	-11440,72	-24194,25	-15051,08	-8603,55	-7699,04

Zdroj: EIU, Eurostat



3.2 Přímé zahraniční investice

Zákon o Nigerijské radě pro podporu investic (NIPC) povoluje 100% zahraniční vlastnictví firem. Zahraniční investoři se, dle Zákona o společnostech a souvisejících záležitostech z roku 2020, musí po založení zaregistrovat u NIPC. Zákon NIPC zakazuje znárodnění nebo vyvlastnění zahraničních podniků s výjimkou případů národního zájmu. (Další informace: www.nipc.gov.ng).

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

Celková hodnota importu kapitálu do Nigérie ve třetím čtvrtletí roku 2022 poklesla na 1.160 milionů dolarů z 1.731 milionu dolarů v třetím čtvrtletí roku 2021.

Vláda provedla reformy, které mají přispět ke zlepšení podnikatelského prostředí, mimo jiné tím, že zrychlila proces zahájení podnikání – umožnila elektronické razítkování registračních dokumentů a usnadnila získávání stavebních povolení, registraci nemovitostí, získávání úvěrů a placení daní. Příliv přímých zahraničních investic nicméně kvůli přetrvávajícím problémům poklesl.

V roce 2021 činil čistý příliv přímých zahraničních investic do Nigérie 3,31 miliard USD. Ačkoli čistý příliv přímých zahraničních investic do Nigérie v posledních letech značně kolísá a stále nepředčil svůj nejlepší výsledek za období 1971–2020 z roku 2011 (8,81 miliard USD), od roku 2018 spíše roste. Jedná se o investice zejména do zemědělství, infrastruktury.

Přímé zahraniční investice ČR v Nigérii zatím nejsou.



3.3 FTA a smlouvy

Smlouvy s EU

Post-Cotonou Partnership Agreement – podepsáno v dubnu 2021 jako pokračování dohody mezi EU a africkými zeměmi. Upravuje mimo jiné ekonomické vztahy a rozvojové otázky. Economic Partnership Agreements (EPAs): Obchodní režim mezi EU a zeměmi ACP poskytuje těmto zemím unilaterální preference, tj. země mají lepší, zvýhodněné podmínky. Tento režim není formálně v souladu s celosvětově uznávanými pravidly WTO a při podpisu dohody z Cotonou musely proto ostatní země WTO, kterých se Dohoda netýká, oficiálně signatářům Dohody podmínky WTO prominout. „Prominutí“ podmínek bylo časově omezené a jeho platnost skončila 31. 12. 2007. Již v roce 2005 byla zahájena jednání o Dohodách o hospodářském partnerství – tzv. „Economic Partnership Agreements“ (EPAs) mezi EU a zeměmi ACP. Nigérie je jediná země mezi APC státy, která dosud EPA nepodepsala.

Smlouvy s ČR

- 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 nesjedala 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 meziresortní dohoda o spolupráci mezi Ministerstvem obrany ČR a Ministerstvem obrany Nigérie



3.4 Rozvojová spolupráce

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

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



3.5 Perspektivní obory (MOP)

Hlavní perspektivní obory stručně vypsané z MOPu + stručný komentář a pod tím odkaz na celý MOP dané země.

Kde existuje, tak ještě sektorová analýza. (Dělaná na některé cesty ministra/náměstka ve spolupráci se Západočeskou univerzitou)

► Energetika

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

► Zemědělství a potravinářství

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

► Obranný a bezpečnostní sektor

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

► Zdravotnictví a farmacie

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

► Stavebnictví

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

► Průmyslové technologie, průmysl 4.0

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



4 Kultura obchodního jednání

Podkapitoly:

[4.1 Úvod](#)

[4.2 Oslovení](#)

[4.3 Obchodní schůzka](#)

[4.4 Komunikace](#)

[4.5 Doporučení](#)

[4.6 Státní svátky](#)



4.1 Úvod

Nigérie je civilizovaná země v řadě oblastí 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 zahraniční kancelář (ZK) Lagos plní zásadní funkci, jelikož má znalost místního prostředí a ví, na koho se obrátit. Třetím krokem je nalezení partnera (klienta), s kterým můžete obchodovat.

V Nigérii neexistují kvalitní placené databáze a většina firem 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. CzechTrade v Lagosu 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.

ZK Lagos Vám pomůže buď popotávajícího 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 177 milionů obyvatel žije v přelidněných městských aglomeracích) vládne dopravní chaos a pěší pohyb po nigerijských ulicích není příliš bezpečný. Ve srovnání s evropskými standardy je v Nigérii (a stejně tak i v jiných zemích západní Afriky) velmi nízká průměrná úroveň technického stavu vozidel. Výjimkou je hlavní město Abuja.

V Lagosu a Abuji jsou od roku 2007 zaváděny klasické autobusy (42 míst) městské hromadné dopravy, síť MHD se v těchto městech zlepšuje. V ostatních městech zatím nefunguje. MHD velmi často supluje malé minibusy (hromadné taxíky), jejichž technický stav je katastrofální. V aglomeracích 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 jednací tým 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 ořukávacích 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

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

Zahraněční firma, která chce působit v Nigérii přímo, se zde musí zapsat do obchodního rejstříku. Nejlepší strategií vstupu na místní trh je tedy pomocí místního již zavedeného registrovaného agenta/distributora, který působí buď na bázi provizních smluv „ad hoc“ nebo na dlouhodobém smluvním základě.

Vzhledem k rozmanitosti Nigérie je v některých případech žádoucí získat v každém regionu jiného zástupce (Kaduna, Kano pro sever, Abuja pro střed, Lagos pro jihovýchod, Port Harcourt pro jihovýchod). Bonitní a spolehlivý dovozce/distributor je klíčovou osobností – je třeba s ním udržovat co možná nejčastěji osobní a přímé vztahy. Zboží, které potřebuje servis, je vhodnější prodávat prostřednictvím autorizovaného dealera. Vývozce do Nigérie musí pochopit obvyklou obchodní praxi v zemi (včetně překážek), kulturní rozdíly a komplexní formální i neformální distribuční kanály.

Marketing lze v místě provést pomocí specializovaných firem. V Nigérii mají největší úspěch ty firmy, které mohou své zboží předvést či ukázat. Nigerijský zákazník si rád nakupované zboží vyzkouší (platí to zejména o strojích, automobilech...). Pokud k tomu nemá možnost, trvá na pre-shipping prohlídce zboží u výrobce.

Pokud si nigerijský zákazník bere na nákup zboží úvěr, činí tak obvykle s vysokým úrokem. Je třeba ho včas informovat o jakémkoliv zpoždění zásilky. V Nigérii existuje velká poptávka po luxusním značkovém zboží, naopak obrovský trh najdou jednoduché a levné výrobky každodenní spotřeby a zboží rychlého oběhu. Dovoz zboží do Nigérie je poměrně dlouhý a komplikovaný proces. Na počátku roku 2006 došlo v dovozním procesu k zásadní změně, když byl zaveden systémem inspekcí v zemi určení (Destination Inspection). Tuto kontrolu provádí od poloviny roku 2013 Nigerijská celní správa.

Dovozce zboží do Nigérie musí splnit tyto formaloty:

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

Od ledna 2015 začal platit tzv. Common External Tariff ECOWASu, který zavádí pět celních pásem dle druhu zboží. Podrobné informace [o celních sazbách](#).

Ochrana domácího trhu: Vláda pod záminkou ochrany domácí výroby aplikuje různá tarifní a administrativní ochranná opatření bránící dovozům ze zahraničí. Čas od času velmi hrubě zasahuje do cenové politiky zahraničních společností působících na nigerijském trhu.

Další potíže:

- 1 Problematická, drahá a zdlohavá registrace výrobků nigerijskými státními organizacemi SON A NAFDAC, neexistence přehledného seznamu, pro které výrobky je registrace povinná.
- 1 „Náhlé a neodůvodněné výkyvy“ v uplatňovaných dovozních tarifech.
- 1 Zdlouhavé a problematické celní řízení – zejména v lagoských přístavech Tincan a Apapa (četné jsou případy, kdy celník uměle a libovolně navýší cenu dováženého zboží).
- 1 „Nigeria Content Act“ – diskriminace ve prospěch místních výrobců a poskytovatelů služeb.
- 1 Licencování dovozů vybraných druhů zboží (ropné produkty, cement) pouze pro nigerijské společnosti. Výše uvedené faktory jsou umocněny vše prolínající a hluboce zakořeněnou korupcí, jejíž redukce je v Nigérii generačním problémem, a slabým uplatňováním práva.



5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Zahraniční firmy nemohou v Nigérii otevřít pobočku, musí se v zemi registrovat. Firmy, které chtějí působit jinak než prostřednictvím místního partnera, distributora, agenta musí zřídit zastoupení. Nejběžnější formou je společnost s ručením omezeným (Ltd). Pravidla pro založení firmy jsou kodifikována v obchodním zákoníku a prováděcích předpisech (Companies and Allied Matters Act z roku 1990 ve znění z roku 2004) (další informace: WIPO).

Prvním krokem založení společnosti je její registrace u Corporate Affairs Commission (CAC – obdoba obchodního rejstříku). Obchodní rejstřík je centrální pro celou federaci a sídlí v Lagosu. Vedle vyplnění příslušné žádosti (v níž je třeba uvést seznam členů „rady ředitelů“), je nutné zpracovat tzv. Memorandum a Articles of Association.

Dále je třeba vyrobit a registrovat firemní razítko, registrovat se u daňového úřadu (Federal Income Revenue Service, State Tax Office), registrovat sídlo firmy u státního ministerstva obchodu. Registrace je poměrně drahou záležitostí, výše poplatku závisí na vloženém základním kapitálu (další informace: Doing Business).

Vždy je nutné předem ověřit navržené jméno společnosti u CAC, aby nebyly zaregistrovány dvě společnosti identického jména. CAC sice uvádí, že je možné registrovat společnost online, celou proceduru (včetně sepsání společenské smlouvy atd.) je lépe svěřit některé specializované právní kanceláři.

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



5.3 Marketing a komunikace

Samozřejmostí je, že firma se zájmem o proniknutí na místní trh, má kvalitní propagační materiály v angličtině. Při osobních obchodních jednáních je vhodné partnerovi věnovat drobný dárek, dále se očekává, že významní partneři a důležité osoby jsou obdarovány (přiměřeně 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

Práva musí být registrována v místě a vynucována podle místních zákonů. Majitel ochranné známky by ji měl v Nigérii registrovat na Ministerstvu obchodu, průmyslu a investic.

Nigérie je členem WIPO (World Intellectual Property Organization), podepsala rovněž Universal Copyright konvenci, Bernskou konvenci a Pařížskou konvenci. Jako člen WTO je Nigérie signatářem dohody TRIPS. Ochranu duševního vlastnictví upravuje zákon o ochranných známkách z roku 1965, zákon o patentech z roku 1970 a zákon o copyrightu z roku 2004. Celníci mají právo zabavovat padělky.

Navzdory aktivní účasti v těchto mezinárodních konvencích a zájmu nigerijské vlády o ochranu práv duševního vlastnictví bylo dosud uděláno velmi málo pro zastavení výroby, šíření a prodeje pirátských hudebních nahrávek, počítačového softwaru a knih uvnitř Nigérie. Země je doslova zaplavena padělkami a pirátskými kopiemi prakticky všeho značkového zboží (většinou z Číny).

Praktické prosazování zákonů není důsledné, soudní aj. vynucování práv je pomalé a neefektivní. Přesto lze obecně konstatovat, že jsou tato práva v Nigérii chráněna o něco lépe, než je v podmínkách západoafrických zemí obvyklé. V případě zboží podléhajícímu ochraně duševního vlastnictví doporučujeme adekvátní smluvní ošetření a opatření používaná firmou v jiných zemích s nedostatečnou ochranou těchto práv proti jejich porušení.



5.5 Trh veřejných zakázek

Účast v zakázkových soutěžích vyžaduje dlouhodobé sledování situace s nutným lobováním na příslušných centrálních úřadech a zajištěním relevantních informací ještě před oficiálním vyhlášením podmínek tendru. To bez stálé přítomnosti a kontaktů není možné. Oficiálně se veřejné zakázky řídí zákonem o veřejných zakázkách z roku 2007, na státní zakázky dohlíží Bureau of Public Procurement. Federální a státní vlády nakupují prostřednictvím svých Tender Boards složených z vysokých úředníků a konzultantů (včetně zahraničních).

Veřejné zakázky federálních úřadů jsou publikovány v denním tisku a časopisu Tenders. Termín podání přihlášky do zveřejněného tendru je většinou krátký, což nahrává subjektům s in-side informacemi (dva až tři týdny po zveřejnění v tisku, maximálně však 2 měsíce). Tendry jsou také spojeny s platbou nevratného vstupního poplatku (minimálně asi 400 USD, běžně asi 1250 USD, u velkých zakázek investičního charakteru až 10 000 USD).

V rámci boje proti korupci vláda u kanceláře prezidenta zřídila Bureau of Public Procurement, která na výběr zakázek dohlíží (nadhodnocování cen zakázek bývá jednou z nejčastějších praktik). Účast v zakázkových soutěžích vyžaduje dlouhodobé sledování situace s nutným předběžným lobováním na příslušných centrálních úřadech a zajištěním relevantních informací ještě před oficiálním vyhlášením podmínek tendru. To prakticky není možné bez přípravy, průzkumu terénu, znalostí konkurence a poměrů a stálé přítomnosti na místním trhu. Jednou z podmínek účasti bývá registrace u C.A.C. a potvrzení o zaplacení daní FIRS.

Další informace o vyhlašovaných tendrech na webu BPP; v Lagosu. Každou informaci o vypisovaném tendru je třeba velmi pečlivě prověřovat, lákání na lukrativní zakázky je jednou z hlavních metod podvodu „419“. Zakázky, financované některou z mezinárodních organizací, jsou zveřejňovány s dostatečným předstihem, ale spíše v zahraničních pramenech.



5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

Nigérie má složitý právní systém složený z obecného práva (většinou založeného na britském právu), muslimského práva a zvykového práva. Převážná většina obchodního práva se řídí obecným právem). Obchodní spory řeší civilní soudy. Spory s vládou řeší Federal High Court.

Soudů je málo, chybí jim vybavení a jsou podfinancovány. Je zde tedy velký prostor pro korupci a vynutitelnost rozhodnutí je nízká. Soudní rozhodnutí není vždy spravedlivé ani nestranné, proti místnímu subjektu bude cizinec vždy v nevýhodě. Věřitelé nemají prakticky žádnou ochranu, dluhy často zůstávají nesplacené (a to i v případě, kdy existuje soudní rozhodnutí). S řešením sporů jsou obvykle spojeny vysoké náklady.

Podle Světové banky je Nigérie na 73. místě (ze 189) co do vynutitelnosti obchodní smlouvy, je třeba 40 kroků, průměrná doba na soudní rozhodnutí je 399 dnů a náklady činí cca 38,9 % hodnoty kontraktu. Zásadní důležitost pro předcházení a řešení obchodních sporů má proto znění obchodní smlouvy, kterou je nutno připravit s právníkem znalým místního práva. Vhodnější je vždy obchodní mimosoudní vyrovnání.

Nigérijské právo umožňuje vynutitelnost rozhodnutí cizích soudů, vždy o něm ale musí rozhodnout místní soud. Platební podmínky se neliší od standardních, záleží, na čem se strany dohodnou. Místní banky jsou ve většině případů kategorizovány stupněm A/A+, tj. mají mezinárodní standardy. Splatnost faktur je sice dána zákonem a činí 14 dnů, nicméně nelze na to rozhodně spoléhat, lepší je počítat, že peníze budou uhrazeny v rozmezí 3–6 měsíců.



5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

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

adresa: Na Čihadle 917/32, Praha 6

tel.: 220 561 165

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

web: www.nigeriaembassyprague.org

Úřední hodiny konzulárního a vízového úseku: pro podání žádosti o vízum pro cesty do Nigérie: Po-St, od 9h do 12h

Žádost je nejprve potřeba vyplnit a zaplatit online <https://visa.immigration.gov.ng/> - v rámci formuláře lze též zarezervovat termín podání žádosti. O vízum je třeba žádat s dostatečným předstihem (další informace o vízech). Platnost pasu – 6 měsíců po návratu.

Osoba (resp. podnikatel), která se rozhodne do Nigérie cestovat, by měla mít v místě seriózního partnera znalého poměrů, který např. pomůže s rezervací ubytování a zejména se zajištěním důvěryhodného transportu již z letiště (v případě pohybu taxíky zásadně doporučujeme používat pouze řádně označené registrované taxi-vozy, v posledních letech funguje spolehlivě Uber).

Pohyb po městech (zejména v některých pevninských čtvrtích Lagosu) se nedoporučuje v nočních hodinách (ani registrovanými taxíky) z důvodu rizika přepadení. Cena v Lagosu letiště – centrum se pohybuje kolem 7000 Naira. Možností leteckého spojení mezi ČR a Nigérií je mnoho.

Nigérie je tropická země, ve které se vyskytuje řada nebezpečných tropických chorob (např. horečka lassa, dengue). Před cestou do zemí subsaharské Afriky by měl proto každý cestovatel navštívit odborného lékaře – specialistu na tropické choroby kde lze absolvovat všechna povinná a doporučená očkování – proti žluté zimnici (povinné), žloutence typu A i B, břišnímu tyfu, meningitidě, choleře a tetanu.

Doporučuje se nechat si před cestou zkontrolovat také protilátky na TBC a dětskou obrnu a případně doplnit i tato očkování. Proti malárii očkování je zatím v experimentální fázi, při krátkodobé návštěvě lékař doporučí vhodná profylaktika.

V souvislosti s velkou kulturní a náboženskou různorodostí Nigérie dojde občas v některých oblastech k etnickým srážkám, kdy by přítomnost cizince v místě nemusela být vhodná. Doporučujeme tedy před cestou do konkrétní oblasti nějakou dobu sledovat zpravodajství, zda zde nedošlo ke zhoršení bezpečnostní situace, případně konzultovat s MZV ČR či velvyslanectví v Abuji.



5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Dočasné pracovní povolení (Temporary Work Permit) je podmíněno jednorázovým či až šestiměsíčním vícevstupým vízem a je udělováno odborníkům, které si nigerijské podniky pozvou za účelem poskytování specializovaných kvalifikovaných služeb jako instalace zakoupeného produktu, jeho uvedení do provozu/modernizace/údržba/opravy, dále na školení nigerijských pracovníků, audit strojů, či zařízení a finanční evidence.

Minimální mzda v Nigérii v roce 2023 činí 30.000, - NGN za měsíc (přibližně 65,- USD). Stát neposkytuje svým občanům plošné sociální a zdravotní pojištění, většina populace hradí všechny výdaje v těchto oblastech z vlastních prostředků.



5.9 Veletrhy a akce

Hlavní veletrhy a výstavy 2023:

- 1 Lagos Motor Fair
- 1 PlastPrintPack Nigeria – PPP Nigeria
- 1 5th Nigeria International Poultry & Livestock Expo
- 1 Nigeria Oil & Gas (NOG)
- 1 Power & Water Nigeria Exhibition & Conference (PnW Exhibition)
- 1 Mega Clima NIGERIA (MegaClima West Africa)
- 1 Wind Energy International
- 1 IOT West Africa Conference & Exhibition
- 1 NOG Energy Week Conference & Exhibition
- 1 WEST AFRICA WATER EXPO
- 1 FEWA Furniture Expo West Africa
- 1 Lagos Fashion Fair
- 1 Hair Expo Africa (HEA)
- 1 West Africa Pharma Healthcare Show (WAPHC)
- 1 STEAM Fun Fest Conference and Exhibition
- 1 Abuja International Housing Show (AIHS)
- 1 Nigeria Energy Exhibition and Conference
- 1 Nigeria Annual International Conference & Exhibition (NAICE)
- 1 NOG Energy Week Conference & Exhibition
- 1 Nigeria Security Expo (NISECEXpo)
- 1 Africa Real Estate Summit, Awards and Expo
- 1 Medic West Africa
- 1 Hotel Expo Nigeria (HEN)
- 1 AFRICA AGRIC-MACHINES EQUIPMENT AND TECHNOLOGY EXPO
- 1 Sports Betting West Africa+ (SBWA+)
- 1 International Paper Publishing and Printing Expo (IPPPEX)
- 1 Halal Expo Nigeria
- 1 Total School Support Seminar/Exhibition (TOSSE)
- 1 Akwaaba (African Travel Market)
- 1 The Big 5 Construct Nigeria Manufacturing & Equipment Expo West

Hlavní veletrhy a výstavy plánované na 2024:

- 1 Upstream & Downstream Oil & Gas Expo
- 1 Agfopex Nigeria
- 1 Multimodal West Africa
- 1 NIAA WEST AFRICA EXPO
- 1 Aviana Nigeria
- 1 Lagos Motor Fair
- 1 Mega Clima Nigeria
- 1 Food & Beverage West Africa
- 1 Nigeria Energy
- 1 Medic West Africa
- 1 Buildmacex NigeriaAgrofood Nigeria
- 1 Plastprintpack Nigeria
- 1 West Africa Automotive Show (WAAS)
- 1 Mother and Child Expo
- 1 Cosmex Nigeria
- 1 Cosmetics and Hair Exhibition Nigeria
- 1 WACEE
- 1 COMPLAST Nigeria
- 1 NIMEATech (Nigeria Meat Tech Expo)
- 1 Nipoli Expo (Nigeria Poultry & Livestock Expo)



- 1 Mega Horeca
- 1 NIGERIA BuildExpo
- 1 MEGA CERAMICA Nigeria

Více na www.tradefairdates.com



6 Kontakty

Podkapitoly:

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

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

[6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty](#)



6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Embassy of the Czech Republic

Gnassingbe Eyadema Str., Plot No. 1223

Asokoro District, Abuja

Tel.: (+234)70 37571096

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

E-mail velvyslanectví: abuja@embassy.mzv.cz

E-mail obchodně-ekonomického úseku: commerce_abuja@mzv.cz

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

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

Tel.: +234 818 111 1980

E-mail: stepan.benes@czechtrade.cz

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 Ajouritsedere Awosika. Adresa: 5C, Adekunle Lawal St., off 2nd Avenue, Ikoyi, Lagos



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

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

Nemocnice:

- 1 St. Francis Medical Centre, Plot No. 501, Bangui Street, Wuse II, Abuja, tel.: +234-9-5236282, 5236967
- 1 Zankli Medical Centre, Plot 1021, B5 Shehu Yar'Adua Way, Abuja, tel.: 0152236854 St. Francis Medical Centre, 22 Keffi Street, S.W.Ikoyi, Lagos, tel.: +234-1-7742818, 7730377
- 1 Nizamiye Hospital, 394W+MQ4, Cadastral Zone, Life Camp, 900108, Abuja, Nigeria, tel.: +234 805 633 9444

Další důležitá čísla:

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

Adresy významných místních úřadů:

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



6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

www.nigeria.gov.ng – 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