

Nigérie – výzvy a příležitosti pro exportéry

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

07. 2. 2023



EXPERT NA VÁŠ EXPORT



Obsah

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

Nigérijská federativní republika

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



Teritoriální informace:

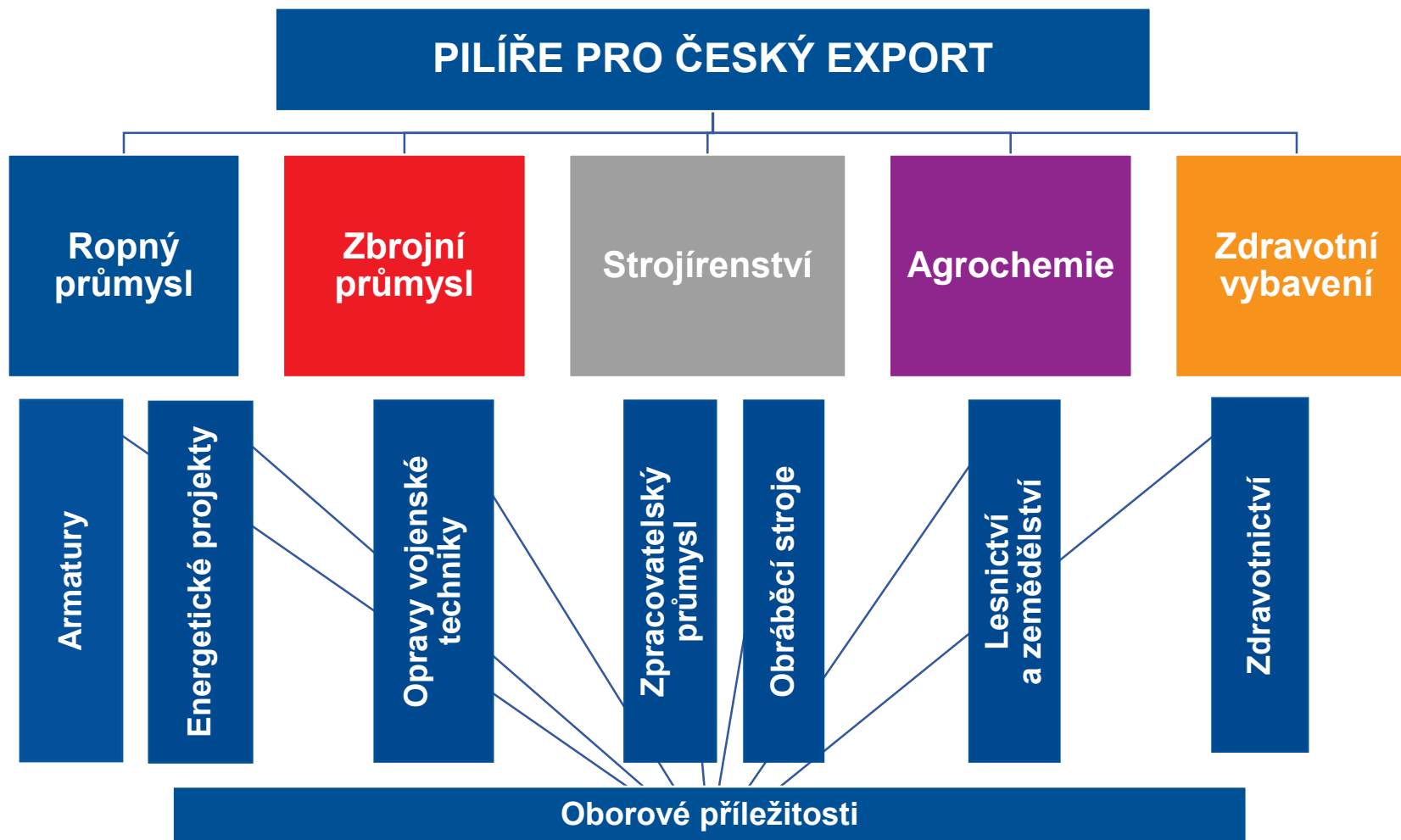
- *Populace přes 220 mil. obyvatel*
- *Rozloha: 923 768 km²*
- *Měna: Naira (NGN) 100 NGN = 5,632 CZK*
- *Jazyk – Angličtina + 250 etnických jazyků*

Ekonomické vztahy mezi ČR a Nigérií

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



Oborové příležitosti



Vstup na nigerijský trh

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

Rizika a zvyklosti

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

Dovoz zboží do Nigérie

- Vyrobené produkty a materiály musí být certifikovány Standard Organization of Nigeria (SON), chemikálie, léky a potraviny pak National Agency for Food and Drugs Administration and Control (NAFDAC).
- Všechna elektronická zařízení a nástroje musí obsahovat návod.
- Rostlinný materiál musí mít certifikát o fytosanitární inspekci.
- Každý vyrobený produkt či součástka musí nést značku výrobce.
- Dovážené zboží musí být označeno v angličtině, užitý systém musí být metrický.



České společnosti působící v teritoriu

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

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

CzechTrade

Česká agentura na podporu
obchodu

Štěpán Ctibor Beneš
Ředitel zahraniční kanceláře CzechTrade
Nigérie

Tel.: +234 1 29 10 652

Mob.: +234 818 111 1980

E-mail: stepan.benes@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz



EXPERT NA VÁŠ EXPORT