



Velvyslanectví České republiky
v Abuji



OBCHODOVÁNÍ S NIGÉRIÍ

21. 11. 2016

**Beata Matusiková,
ekonomický diplomat, ZÚ Abuja**



Téma prezentace

1. Obecně k Nigérii, ekonomická situace
2. Obchodní relace ČR - Nigérie
3. Příležitosti ve vybraných oborech nigerijské ekonomiky
4. Podnikatelské prostředí
5. Další země v gesci ZÚ Abuja





1. Základní informace o Nigérii

- **Nigerijská federativní republika** - největší stát západní Afriky, rozloha 923 773 km², 180+ milionů obyvatel.
- **Federace 36 států + území hlavního města (FCT)**, prezidentský systém moci.
- **Člen OSN, AU, WTO, IMF, WB, ADB** (Africká rozvojová banka), **ECOWAS** (Ekonomické společenství západoafrických zemí), **OPEC**. Sídlo ECOWAS v Abui.
- **Politická situace stabilní**, poslední prezidentské volby 28. 4. 2015, prezident Muhammadu Buhari (bývalý vojenský vládce Nigérie).
- **Jedna z nejbohatších zemí Afriky**
- Hlavní obchodní centrum **Lagos** – **2. největší ekonomika Západní Afriky**
- **12. největší vývozce ropy na světě**, zemní plyn, ekon. potenciál, přesto dle UNDP na 152. místě ze 187 zemí, ze 180 mil. obyvatel 80 mil. na hranici chudoby



1. Základní informace o Nigérii II.

Makroekonomika (Zdroj: MMF, OECD, WEF)

	2013	2014	2015	2016
Růst HDP %	5,4	6,3	2,7	-2,3
HDP/obyv. USD	3082	3300	2743	2930
Inflace %	8,5	8,0	9,0	10,4
Bilance mld USD	20,7	1,3	-11,9	-15,1
Populace mil	169,3	173,9	178,7	183,6



1. Základní informace o Nigérii III.

Zahraniční obchod Nigérie

- **Dovoz:** Čína 20,8 %, USA 11,2 %, Indie 4,5 %, Jižní Korea, Velká Británie, Francie, Nizozemsko, Německo
- **Vývoz:** Indie 12,8 %, USA 11,1 %, Brazílie 10 %, Španělsko 7,1 %, Nizozemsko 7 %, Německo 5,1 %, Francie 4,7 %, Velká Británie 4,5 %, Jižní Afrika 4,2 %
- **EU** - nejvýznamnější obchodní partner Nigérie
- **Komoditní struktura - dovoz:** zařízení na těžbu ropy, dopravní prostředky, stavební stroje, ropné produkty, obráběcí stroje a strojní zařízení, chemikálie, cement, spotřební zboží, potraviny (zejména rýže) a živá zvířata
- **Nigerijský export** - ropa a ropné produkty, kakao, kůže, kaučuk
- **Celkové zahraniční investice** – odhad 80 mld. USD



2. Obchodní relace mezi ČR a Nigérií

- **ČR - tradiční partner**, ale nevyužívá své možnosti
- **Nigérie - 2. nejvýznamnější obchodní partner ČR (2. nejvyšší vývoz)** po JAR
- **Český vývoz roste**, 70 - 80 mil. USD
- Ekonomické potřeby Nigérie v řadě oblastí **shodné s tradičními odvětvími českého průmyslu**
- **Nezájem českých firem** o tuto oblast – strach, riziko
- **Silná konkurence** Číny, Libanonu, JAR a dalších





2. Obchodní relace mezi ČR a Nigérií II.

- **Český vývoz do Nigérie 2015 – zboží za 1,78 mld Kč, ve srovnání s 2014 30% meziroční nárůst**
- **Dovoz do ČR 2015 - zboží v hodnotě 56 mil Kč, ve srovnání s 2014 43% meziroční nárůst**
- **Hlavní vývozní komodity:** stroje pro automatická zpracování dat, textilie, zbraně, břitvy a holicí čepelky, soustrojí do generátorů
- **Dovoz:** kovové zlomky, koření, kaučuk
- **EGAP 5/7**





2. Obchodní relace mezi ČR a Nigérii III.

Bilance vzájemné obchodní výměny za posledních 5 let

Údaje v tis. USD, zdroj: ČSÚ

	2011	2012	2013	2014	2015
Vývoz	73 178	71 365	76 190	70 723	75 721
Dovoz	2 465	17 593	6 136	2 146	2 983
Obrat	7 5652	88 948	82 326	72 869	78 703
Saldo	70 722	53 772	70 054	68 577	72 738



2. Obchodní relace mezi ČR a Nigérií IV.

Příklady působení českých firem

- 2012 - 2015 - registrace několika českých SME v Nigérii
- **Veba Broumov** - tradiční český výrobce brokátů, od 2014 v Lagosu vlastní prodejna
- Dlouholetí vývozci:
- **Škoda Auto, a.s.**
- **Tonak Nový Jičín** - vývoz čepic, baretů, fezů a klobouků,
- **Aero a.s., Vodochody** - vojenské letouny L-39.
- **Czech Blade, Jevíčko** - vývoz žiletek
- **Explosia a.s. a Austin Detonator s.r.o.** - české průmyslové trhaviny (dovozce je firma Dynocraft).



ŠKODA





3. Příležitosti ve vybraných oborech v Nigérii

- **Automobilový průmysl – veřejná doprava, snaha oživit lokální auto a navazující průmysl**
- **Elektrotechnika** - výstavba a vybavení domů a veřejných budov v tropickém prostředí
- **Energetický průmysl** - rostoucí potřeba ve stavebnictví, zemědělství, zásobování vodou i v ropném průmyslu
- **Chemický průmysl** – prací/čisticí prostředky, štěrkový kámen, hnojiva
- **Kovozpracovatelský a stavební průmysl** - výstavba infrastruktury
- **Obranný průmysl** - vybavení a výcvik ozbrojených složek
- **Plasty a gumárenský průmysl** – dopravní prostředky



3. Příležitosti ve vybraných oborech v Nigérii II.

- **Sklářský a keramický průmysl** - výstavba soukr. domů a bytových jednotek
- **Strojírenský průmysl** - poptávka po stavebních strojích (i second hand).
- **Zdravotnický a farmaceutický průmysl** - tradiční český vývozní artikl, zastaralé vybavení,
- **Zemědělský a potravinářský průmysl** – růst velkých měst – růst spotřeby, zařízení a technologie na výrobu potravin – *návštěva MZe 05/16*
- **Zpracovatelský průmysl** – nárůst podílu mladé generace – růst poptávky po levném zboží potřebném pro život (školy), potenciál pro montované staveb (sklady)
- **Železniční a kolejová doprava** – snaha o rehabilitaci a výstavbu nové železniční sítě, obnova vozového parku



4. Základní podmínky pro uplatnění českého zboží

- **Přednost investice do výroby** před pouhými dovozy
- Základní podmínka úspěchu - **cena** výrobku, **dlouhodobá aktivní exportní strategie** a **trvalá přítomnost v zemi**
- **Na dobrý kontrakt nelze čekat v ČR**
- Častý požadavek (zejména u strojů) - možnost vidět vzorek v chodu v Nigérii/v ČR
- **Konkurenční výhoda - zastoupení v zemi** a nabídka zboží ihned





5. Podnikatelské prostředí v Nigérii

Problémy a rizika místního trhu :

- Špatný stav dopravní a energetické infrastruktury, pomalá státní správa, vysoká míra korupce, bezpečnost, restriktivní a nekonzistentní dovozní opatření, pašování levného asijského zboží
- Do ceny zboží nutné započítat zhruba 20 % zvláštních nákladů, dalších 25-30 % nutné na náhradu za nefungující infrastrukturu (náhradní zdroj elektrické energie a palivo k němu, zajištění zdroje vody apod.).
- **Nutnost vynaložit více času, peněz a manažerského úsilí/energie než jinde. Odměnou vysoký zisk z prodeje výrobků či služeb.**
- „Nigerijské podvody“ – **VŽDY KONTAKTOVAT ZÚ ABUJA PŘED ZAHÁJENÍM SPOLUPRÁCE !!!**



**Vývoz do zemí akreditace ZÚ ABUJA - Leden až konec dubna 2015
a srovnání se stejným obdobím minulého roku v tisících Kč**

		Leden až září 2014	Leden až září 2015	Poměr v % mezi stejnými obdobími 2014 a 2015		Leden až září 2016	Poměr v % mezi stejnými obdobími 2015 a 2016			
bj	Benin	64 717	32 839	51		37 391	114			
ng	Nigérie	1 064 784	1 415 517	133		730 254	52			
cm	Kamerun	32 365	49 719	154		117 313	236			
gq	Rovníková Guinea	16 295	55 780	342		5 031	9			
ga	Gabon	181 883	249 530	137		44 782	18			
ne	Niger	22 521	18 975	84		88 927	469			
td	Čad	25 249	58 174	230		3 397	6			
cg	Kongo Brazza	97 857	64 179	66		48 424	75			
cd	Kongo Kinshasa	86 860	116 729	134		45 023	39			
cf	Středoafriická	5 424	65 884	1 215		6 765	10			
	Všechny země	1 597 955	2 127 326	133		1 127 307	53			



6. Možnosti v okolních zemích v gesci ZÚ Abuja

Benin

- bezpečná tranzitní země - fungujícímu přístavu
- politická i hospodářská stabilita, pevná měna CEFA
- nový prezident Patrice Talon (volby březen 2016) - obchodník
- zájem přilákat investice do země
- zájem o výstavbu textilního průmyslu
- potenciál v oblasti zemědělství, agro-food
- PROPED – září 2016 - Prezentace českých potravin a potravinářských výrobků
- **Francouzština!**



6. Možnosti v okolních zemích v gesci ZÚ Abuja

Kamerun

- nejsilnější člen Hospodářské a celní unie zemí střední Afriky
- pevná měna CEFA
- zásoby ropy a jiných surovin (bauxit, mangan, železná ruda, cín, dřevo, kakao, káva, bavlna)
- potenciál pro oblasti: zemědělství, agro-food, těžební sektor, zpracování dřeva, malá dopravní letadla, telekomunikace, textil, zdravotnické přístroje, energetika apod.
- **Francouzština!**



7. Pomoc a podpora ZÚ a KCE

- služby ZÚ zdarma, dle dohody MZV/MPO zejména poskytuje podporu B2G a G2G
- základní služby a poradenství ve vztahu k nigerijskému trhu v B2B (příprava na obchodní jednání, informace pro exportéry, identifikace příležitostí)
- Kancelář Czech Trade od nového roku ?
- obchodní podpora při účastech na výstavách a veletrzích
- projekty ekonomické diplomacie (v roce 2016 dva, realizován 1), malé lokální projekty – rozvojová pomoc
- pomoc při řešení problémů, sporů atd.
- informační servis o podnikání a obchodování s Nigérii a dalšími přiakreditovanými zeměmi



Děkuji za pozornost!

