**Velkou Británií hýbe situace kolem brexitu. Vývozu se však čeští podnikatelé bát nemusejí!**

**Praha, 31. ledna 2019 – Vystoupení Spojeného království Velké Británie a Severního Irska z Evropské unie nese pro český export do této země značná rizika. Problematická je zejména varianta označovaná jako tzv. „tvrdý brexit“, protože obsahuje i riziko zavedení tarifních překážek obchodu. Agentura CzechTrade však nadále zastává názor, že není nutné se vývozu za kanál La Manche obávat.**

Česká republika vyváží do Velké Británie zboží a služby za více než 200 miliard korun a struktura českého vývozu sestává z celé řady výrobků. Jedná se zejména o automobily, autokomponenty či mechanické součásti. „*Varianta tzv. ‚tvrdého brexitu‘ by pro podnikatele znamenala překážky v podobě cel, navýšení administrativy spojené s procesováním exportu, pomalejší logistiky spojené s pevnou hranicí nebo odlišné regulace. Ve hře i nadále zůstává více variant, od zastavení brexitu přes opakování referenda až po dohodu s EU o minimalizaci ekonomických škod brexitu, která by zachovala současný stav exportu a importu, dokud by nedošlo k dohodě o volném obchodu*,“ uvádí Martin Macourek, vedoucí zahraniční kanceláře v Londýně.

Podle agentury CzechTrade by poslední zmíněná varianta byla pro český export nejlepší,neboť zachová kontinuitu českých exportních toků a ukončí současnou nejistotu. Nicméně čeští vývozci se expanze do Velké Británie nemusejí obávat. „*Britové zůstávají pragmatičtí. I nadále pořádáme exportní akce s významnými britskými výrobci, kteří hledají kvalitní, konkurenceschopné dodavatele. Jako příklad lze uvést chystané dodavatelské fórum s největším britským výrobcem autobusů Alexander Dennis,*“ říká Martin Macourek.

Na druhou stranu brexit nepřináší pouze komplikace. Je možné jej brát také jako impuls k inovacím skrze investice do technologií či k rychlejšímu pokročení směrem k digitalizaci firem. „*Brexit v některých případech obnažuje nízkou přidanou hodnotu českých vývozců. Proto by se firmy měly snažit o hodnotový posun v dodavatelském řetězci. Inovativní exportéry se speciálními výrobky či službami nemůže zastavit ani tvrdý brexit,*“ uzavírá vedoucí zahraniční kanceláře v Londýně Martin Macourek.

**O agentuře CzechTrade**

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již více než 20 let partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. CzechTrade disponuje sítí 50 zahraničních kanceláří na 5 kontinentech.

Stance Communications, s.r.o.

Štěpán Dlouhý

Account Director

Tel.: +420 602 685 131

E-mail: stepan.dlouhy@stance.cz

[www.stance.cz](http://www.stance.cz)

Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade

RNDr. Marcela Havlová

vedoucí oddělení PR a komunikace

Tel.: +420 224 907 812, +420 724 347 474

E-mail: marcela.havlova@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz, www.czechtrade.eu