



Export Toolkit

Váš sprievodca na ceste k úspechu
na zahraničných trhoch a zmiernenie rizík

Obsah

STRANY 3-8

Ako uspieť na zahraničných trhoch:
tipy ako vytvoriť váš exportný plán

STRANY 9-14

Smart stratégie na zmiernenie rizík v
nestabilnom globálnom obchodnom
prostredí

STRANA 15

Tipy a informácie



Ako uspieť na zahraničných trhoch: tipy ako vytvoriť váš exportný plán

Globálna expanzia je spoľahlivou stratégiou na podporu rastu. Diverzifikácia vám dáva prístup k novým zákazníkom, otvára nové príležitosti pre osvedčené produkty a poskytuje ochranu vášho podnikania pred domácou ekonomickou stagnáciou. Avšak, medzinárodný rast je spojený aj s výrazným rizikom. Ak chcete úspešne vstúpiť na zahraničné trhy, je nevyhnutným predpokladom rozsiahly prieskum a premyslené plánovanie.

3 základné kroky pre vstup na zahraničné trhy

Tu je niekoľko kľúčových krokov, aby ste zabezpečili vaše základy a aby vaša medzinárodná expanzia priniesla maximálne výsledky.



Krok 1: Objektívne sebahodnotenie

Skôr ako začnete plánovať ďalší krok, je veľmi dôležité, aby ste sa dôkladne pozreli na svoje podnikanie a zistili, ako ste pripravení.

Vaše financie

Často trvá až tri roky, kým bude medzinárodná expanzia efektívna. Dokáže to vaša firma počas tohto obdobia finančne zvládnuť?

Vaše vedenie

Je manažment spoločnosti stotožnený s touto stratégiou rastu?

Máte nejaké medzery v odborných znalostiach, ktoré je potrebné pred pokračovaním vyplniť?

Vaše tímy

Máte silné marketingové, obchodné a rozvojové tímy? Potrebujete zamestnať nových ľudí, a ak áno, ste na to pripravení?

Vaša ponuka

Budú vaše produkty alebo služby vynikať v porovnaní s lokálnou konkurenciou? Ste pripravení reagovať na nové preferencie zákazníkov?

Krok 2: Identifikujte vaše cieľové trhy

Po tom, čo ste sa zamysleli nad súčasným stavom vašej spoločnosti a rozhodli ste sa, že ste interne pripravení na rast v zahraničí, ďalším krokom je prieskum potenciálnych trhov. Rovnako ako pri hodnotení vášho podnikania, aj tu je kľúčová objektivita.

Pozrite sa na príležitosti aj na riziká.

Je daný trh prístupný zahraničným firmám? Aké je regulačné prostredie a akú byrokraciu treba zohľadniť? Existuje jednoznačný dopyt po vašej ponuke a je cenová hladina prijateľná pre potenciálnych zákazníkov na danom trhu?

Zohľadnite lokálnu kultúru a zvyky

To, čo platí na jednom trhu, nemusí fungovať na inom trhu - od obalov výrobkov až po marketingové taktiky. Miestne normy môžu ovplyvniť aj vaše obchodné vzťahy. Aké sú napríklad lokálne kultúrne faux pas?

Získajte si informácie osobne

Pred prijatím konečného rozhodnutia o cieľových trhoch zvážte možnosť preskúmať terén na vlastnej koži. Osobné stretnutie s kľúčovými kontaktmi je najlepší spôsob, ako plne pochopiť miestnu konkurenciu, predpisy a distribučné kanály. Tiež sa môžete v danej krajine zúčastniť niektorého veľtrhu alebo priemyselného podujatia.

Krok 3: Plánujte a realizujte

Keď ste sa už rozhodli, na ktoré trhy expandujete, je čas vypracovať plán útoku - stratégiu vstupu na trh. Podobne ako podnikateľský plán, aj úspešná stratégia vstupu na trh sa zaoberá cieľmi, podnikateľským prostredím a potenciálnymi úskaliami.

Tip na financovanie

Pokiaľ ide o financovanie plánov medzinárodného rastu, často je rozumnejšie požičať si, než zaťažovať

svoj cash flow. Vytvorenie silného plánu expanzie vám umožní osloviť investorov s istotou.

Čo by mal obsahovať váš exportný plán? Tomu sa venuje naša ďalšia časť.

Ako vytvoriť úspešný exportný plán

Exportný plán je dokument špecifický pre daný trh, ktorý pomáha firmám pripraviť sa na vstup na zahraničný trh. Ak je dobre vypracovaný, môže znamenať rozdiel medzi zvýšením predaja a skutočným rastom.

Exportný plán môže obsahovať pohľad na 3 až 10 rokov do budúcnosti, ale mal by sa považovať za živý dokument, ktorý sa vyvíja podľa toho, ako získavate viac znalostí a skúseností, a nie za jednorazové cvičenie.



Čo by malo byť súčasťou silného exportného plánu?

1. Zhrnutie

Celkový prehľad exportného plánu vašej spoločnosti: prečo vyvážate, aké výrobky a/alebo služby vyvážate, kam vyvážate, vaša miestna konkurencia, logistika a distribúcia, finančné údaje.

2. Vyhlásenie o záväzkoch v oblasti exportnej politiky

Stručné „programové vyhlásenie“ týkajúce sa politiky vašej spoločnosti v oblasti vývozu a jej záväzkov voči vývozu.

3. Údaje o spoločnosti

Základné informácie o vašej spoločnosti vrátane stručnej histórie, pozoruhodných úspechov, výrobkov vybraných na export, činností a organizačnej štruktúry.

4. Marketing

Podrobné informácie o cieľových zákazníkoch, výbere výrobkov a ich cenách, spôsoboch distribúcie, povedomí o značke a reklamných stratégiách, podmienkach predaja, cenách, kultúrnych špecifikách.

5. Analýza cieľového trhu

Cieľové trhy prvej a druhej úrovne a dôvody ich výberu; umiestnenie na cieľovom trhu (cieľových trhoch), analýza konkurencie.

6. Rozpočty a plánovanie

Súvaha, plán exportného rozpočtu, ciele predaja (plán zisku a strát), analýza cash flow, výkaz prevádzkového rozpočtu.

7. Výroba

Konkurenčné výhody našich výrobkov a/alebo služieb na cieľovom trhu (trhoch), potrebné úpravy výrobkov a/alebo služieb (balenie, označovanie, regulačné aspekty), výrobná kapacita.

8. Harmonogram

Akčný kalendár na dosiahnutie vyššie uvedených cieľov, míľnikov, následného vyhodnotenia a opatrení.

4 spôsoby ako zlepšiť váš výber cieľových trhov

Možno už vo vašej spoločnosti prebieha diskusia o tom, na ktoré exportné trhy vstúpiť. Výber cieľových trhov sa vám dokonca môže zdať jednoduchý, ak už napríklad vaši konkurenti vyvážajú do konkrétnej krajiny. Ak však v procese vášho prieskumu urobíte krok späť, môžete objaviť trhové príležitosti, o ktorých ste predtým neuvažovali – nové exportné trhy s vyšším potenciálom zisku alebo s nižším rizikom obchodovania.

Zistíte, ktoré krajiny sú pre vaše podnikanie najvhodnejšie

V našej aplikácii Trade Match nájdete aktualizovaný prehľad „exportných prírastkov“ v jednotlivých krajinách. Pomocou kombinácie historických údajov, našich vlastných ratingov rizika krajín a sektorov, ako aj našich obchodných prognóz, Trade Match identifikuje najlepšie exportné trhy pre spoločnosti na celom svete a upozorňuje na exportné riziká a príležitosti v 18 sektoroch na 70 trhoch po celom svete.

[Objavte Trade Match](#)

Vyladte vašu analýzu rizika krají

Keď už máte vo vašej firme pripravený zoznam možných exportných trhov, porovnajte ich s našimi kreditnými ratingmi krajín, ktoré vypracovali naši experti. Môže vám to ešte viac pomôcť vo Vašom procese rozhodovania o exporte.

Rating rizika krajiny meria riziko neplatenia zo strany spoločností v danej krajine. Riziko býva spôsobené podmienkami alebo udalosťami, ktoré žiadna spoločnosť nemôže ovplyvniť a celkové hodnotenie sa skladá z dvoch prvkov: „Country Grade“ a „Country Risk Level“.



Hodnotenie „Country Grade“ posudzuje strednodobé riziko na základe ekonomickej nerovnováhy, kvality podnikateľského prostredia a pravdepodobnosti politických rizík v danej krajine. Hodnotenie krajiny sa pohybuje od AA po D (pričom D predstavuje najvyššie riziko).



Druhý parameter „Country Risk Level“ je krátkodobé hodnotenie, zamerané na bezprostrednejšie hrozby pre hospodársky výsledok a makroekonomické ukazovatele finančnej krízy. „Country Risk Level“ poskytuje hodnotenie od 1 do 4 (pričom 4 predstavuje najvyššiu úroveň rizika). Tieto dva prvky spoločne poskytujú vašej firme dobrý prehľad o riziku obchodovania v konkrétnej krajine a vy ste o krok bližšie k informovanému rozhodnutiu o vašich exportných snahách.

[Pozrite si naše reporty jednotlivých krajín a mapu hodnotenia rizika krajín](#)

Zamerajte sa na riziká vo vašom odvetví

Pri úvahách o exporte sa môže rizikové prostredie, na ktoré sa orientujete, veľmi líšiť v závislosti od odvetvia, v ktorom vaša firma pôsobí. Ako podporu podnikania analyzujeme riziká v 18 sektoroch v 70 krajinách, aby sme vám poskytli cenné poznatky a podporili vaše rozhodnutia.

Konkrétnejšie, hodnotenie sektorového rizika vyhodnocuje riziko neplatenia spoločností na štvorstupňovej škále od nízkeho po vysoké.



Hodnotenie rizika sektorov je založené na štyroch kľúčových parametroch: dopyte, profitabilite, likvidite a podnikateľskom prostredí a je unikátnou kombináciou našich interných údajov a expertného hodnotenia, ako aj údajov z iných zdrojov.

Výstupom je ľahko čitateľné hodnotenie v danom odvetví a v danej krajine, ktoré môže slúžiť ako cenné vodítko pri konečnej identifikácii vášho cieľového trhu.

[Pozrite si naše reporty a mapu hodnotenia rizika sektorov](#)

Opýtajte sa experta

Ako globálny partner pre spoločnosti na celom svete máme globálne zastúpenie na mnohých trhoch. Čo je však ešte dôležitejšie, máme aj lokálne zastúpenie na vašom trhu. Naši miestni account manažéri a upisovatelia rizika majú rozsiahle skúsenosti na lokálnych a globálnych trhoch a odborné znalosti v hlavných exportných odvetviach.

Ak potrebujete partnera pri prieskume cieľového trhu, neváhajte sa na nás obrátiť a my vám poradíme.

[Nájdite si našich lokálnych expertov](#)





Šesť spôsobov pre rast vášho podnikania s poistením pohľadávo

Poistenie pohľadávok je jedným z hlavných spôsobov, ako sa chrániť pred rizikom. Umožňuje vám efektívne vyhodnotiť potenciálnych medzinárodných zákazníkov a chrániť vašu spoločnosť pred neplatením zo strany existujúcich zákazníkov. A ak by sa niečo pokazilo, budete mať istotu, že ste chránení a vaše financie majú podporu počas expanzie na nový trh.

1. Zvýšiť trhovú podiel

Ponúknite lepšie podmienky a zvýšte úverové limity s cieľom zvýšiť predaj a zlepšiť vzťahy so zákazníkmi.

2. Zlepšiť presadenie sa na trhu

Vyhodnocujte úverové riziká, vopred si preverte zákazníkov a majte k dispozícii dodatočnú ochranu, aby ste mohli získavať nových kupujúcich s istotou.

3. Expandovať na zahraničné trhy

Prijímajte strategické úverové rozhodnutia a ponúknite konkurenčné podmienky v zahraničí, eliminujte platbu vopred alebo akreditívny.

4. Rásť s kľúčovými zákazníkmi

Agresívne zvyšujte predaj kľúčovým zákazníkom bez obáv z rizika koncentrácie.

5. Získať financovanie

Transformujte svoje pohľadávky na zabezpečený kolaterál. Zaručená platba je v očiach veriteľov pozitívnym aktívom, čo môže následne priniesť prevádzkový kapitál za výhodnejšiu sadzbu.

6. Podporiť akvizície

Vytvorte koherentné úverové procesy, bezpečne prevezmite kontrolu nad pohľadávkami a pochopíte úverovú bonitu nového portfólia zákazníkov.



Smart stratégie na zmiernenie rizík v nestabilnom globálnom obchodnom prostredí

Ak chcete podporiť ambície vašej spoločnosti v raste exportu, musíte prijať stratégie, ktoré kompenzujú riziká súčasných dynamických obchodných podmienok - a premeniť tieto výzvy na príležitosti na rozšírenie vášho podnikania na medzinárodnej úrovni. V tejto časti sa podrobnejšie pozrieme na niektoré stratégie.

Prekonanie globálneho obchodného rizika na rozšírenie vášho podnikania

Nestabilné trhové podmienky si vynútili inovatívne uvažovanie o tom, ako môžu spoločnosti čo najlepšie ochrániť svoje obchodné vyhliadky pred vplyvom makroekonomických a geopolitických šokov.

Stratégie sa snažia vyrovnať s obmedzeniami v dodávateľských reťazcoch, akútnym nedostatkom vstupov, hrozbami [politického rizika](#), [novými environmentálnymi](#), [sociálnymi a správnymi požiadavkami \(ESG\)](#), a to sú len niektoré z nich.

Aké prístupy teda organizácie využívajú na zmiernenie rizík a umožňujú im sebedomo sledovať svoje exportné ciele?

Stratégia 1: Identifikácia makro rizika skôr, ako ovplyvní vaše

Dôsledky nedávnych geopolitických udalostí poukázali na to, **ako veľmi môže byť medzinárodný obchod vystavený riziku** - predovšetkým však politickému riziku. Podčiarkuje to, ako musíte toto riziko posúdiť, predvídať a riadiť, aby vaše podnikanie neutrpelo škody v dôsledku nestability alebo politických zmien v rámci krajín alebo medzi nimi.

Ak chcete **ochrániť obchodovanie vašej spoločnosti so zákazníkmi v rôznych krajinách**, musíte si dávať pozor na niektoré z týchto varovných signálov. Pozorne sledujte sociálnu, politickú a hospodársku stabilitu cieľových krajín. Zhoršujú sa ich vzťahy so susedmi? Znamená zmena vlády zavedenie novej zahraničnoobchodnej politiky, colných, právnych a regulačných obmedzení a daňových predpisov, ktoré môžu obmedziť vaše obchodné príležitosti? Aký je stav nepokojov v jednotlivých priemyselných odvetviach?

Existujú aj špecializovanejšie informácie, ktoré sa oplatí sledovať, ako napríklad obmedzenia pohybu cudzej meny a prípady oneskorených platieb alebo neplatenia vládnych zmlúv v rámci štátnych dlhov.

V Allianz Trade poskytuje našim zákazníkom podporu tím ekonómov, sektorových analytikov a miestnych expertov, ktorí neustále vyhodnocujú úroveň rizík spojených s konkrétnymi krajinami. To nám umožňuje poskytovať podnikom a spoločnostiam poskytujúcim finančné služby takú **ochranu, akú potrebujú pri účasti na veľkých, viacročných obchodných transakciách**. V zásade platí, že ak je faktorom významná politická udalosť, poisťujeme tieto transakcie proti riziku neplatenia.





Stratégia 2: Posilnenie dodávateľských reťazcov

Ak chcete minimalizovať narušenie dodávateľských reťazcov a ochrániť schopnosť vašej firmy bezpečne rásť a expandovať na medzinárodnej úrovni, oplatilo by sa vám preskúmať rôzne stratégie zmierňovania rizík. Po prvé, zvýšenie vašich interných znalostí o dodávateľských reťazcoch vašej firmy a zlepšenie riadenia rizík dodávateľských reťazcov môže zlepšiť vaše plánovanie a pomôcť vám predchádzať otrasom. Takisto dôraz na vaše prevádzkové riadenie ESG ako aj na pravidelnú hĺbkovú kontrolu ESG u dodávateľov vášho podniku môže zabrániť nepríjemným prekvapeniam, ktoré by

mohli spôsobiť náhle zastavenie obstarávania. Okrem toho by selektívne vytváranie zásob pre konkrétne položky mohlo byť tou najstabilnejšou možnosťou v závislosti od vášho odvetvia a trhových rizík. A napokon, dôkladné monitorovanie finančného zdravia vašich dodávateľov by malo byť dôležitejšie ako akékoľvek iné iniciatívy.

[3. How COVID-19 is reshaping supply chains.](#)

Stratégia 3: Učte sa od odvetví, pre ktoré sú problémy bežné

Spoločnosti sa môžu od makro šokov izolovať lepšie tým, že sa poučia z dynamiky volatilných a cyklických odvetví.

Cyklické odvetvia sú sektory, ktoré zvyčajne dosahujú dobré výsledky v obdobiach hospodárskej expanzie a slabé v obdobiach hospodárskeho poklesu. Zo svojej podstaty musia byť štruktúrované a riadené spôsobom, ktorý im **umožní reagovať na volatilitu, keď nevyhnutne príde.**

Poučenie sa od cyklických odvetví (napr. letecké spoločnosti, luxusné tovary alebo nehnuteľnosti), ako riadiť a plánovať pre obdobia expanzie a poklesu, môže byť veľmi poučné. Získate tak viac skúseností so zmenami taktiky alebo zavádzaním nových opatrení pri riešení takýchto zmien. Nie všetky odvetvia však majú takýto manévrovací priestor, ale aj tak by sa mali pozrieť na **modely, postupy a svoju internú odolnosť**, ktoré im umožnia zvládnuť vrcholy rastu aj poklesy.

Cyklické prístupy v odvetví často zahŕňajú:

- **Prenájom kapitálového vybavenia a budov namiesto ich kúpy.** Skvelým príkladom je letecký priemysel. Polovica lietadiel na svete sa prenájma a pandémia len zdôraznila význam tohto modelu, keď dopyt zákazníkov výrazne klesal.
- **Využívanie pracovných síl tretích strán, servisných a výrobných partnerov, pričom zmluvy sú štruktúrované tak, aby boli flexibilné.** Mnohé letecké spoločnosti opäť uplatňujú tento prístup k údržbe, opravám a generálnym opravám (MRO) svojich lietadiel, pričom využívajú špecializované spoločnosti ako HAECO, ST Aerospace a MRO Holdings.
- **Očakávanie veľkých vln náboru aj prepúšťania.** Cyklické spoločnosti často využívajú krátkodobé zmluvy, ktoré ponúkajú skromné základné platy, ale v období expanzie odmeňujú zamestnancov výraznými bonusmi s tým, že istota zamestnania aj bonusov počas cyklu





Stratégia 4: Rozšírte okruh talentov vo vašej

Jedným zo spôsobov, ako môže vaša spoločnosť rásť v rámci medzinárodného obchodu, je zvýšiť celkový počet osloviteľných talentov, čo možno **docieľiť využitím nových modelov pracovnej sily**.

Z nášho nedávneho prieskumu Allianz Trade Global Survey², ktorého sa zúčastnilo približne 3 000 vedúcich pracovníkov z oblasti obchodu, vyplynulo, že majú **veľké obavy o zabezpečenie prístupu k správnym zručnostiam**. Nedostatok pracovnej sily je vnímaný medzi piatimi najväčšími výzvami a rizikami v roku 2023 v USA, Nemecku a Poľsku.

Ak by sa mali respondenti prieskumu rozhodnúť, bolo by druhou najobľúbenejšou vládnu úpravou zavedenie aktívnej politiky v oblasti zvyšovania kvalifikácie pracovnej sily, a to najmä medzi korporáciami v Nemecku, Francúzsku, Taliansku a Španielsku.

² 2022 Allianz Trade Global Survey



Zmierňovanie rizika pri expanzii globálneho obchodu

Zoznam tu uvedených strategických prístupov nie je v žiadnom prípade vyčerpávajúci a spoločnosti zmierňujú súčasné rizikové faktory mnohými ďalšími nápadiťmi spôsobmi vrátane **urýchlenia svojich aktivít v oblasti digitalizácie a elektronického obchodu ako aj optimalizácie cash flow a riadenia pohľadávok**.

Ako tieto scenáre zdôrazňujú, angažovanie sa na zahraničných trhoch môže zahŕňať **značné úverové, politické a menové riziko**, ktoré môže mať za následok neplatenie, vyvlastnenie vašich aktív zahraničnou vládou a kolísanie hodnoty vašej meny v porovnaní so zahraničnou menou na cieľovom trhu. Na zmiernenie týchto rizík môžu spoločnosti **zabezpečiť svoju medzinárodnú expanziu** poistením pohľadávok. [Poistenie pohľadávok](#) pomôže zmierniť riziko neplatenia zo strany zahraničných obchodných partnerov a zabezpečiť dodatočný prevádzkový kapitál od vašich investorov na podporu vašej medzinárodnej expanzie.

Aj keď majú vaši klienti u vás dlhodobú a dobrú históriu platieb, je dôležité vedieť, ako platia iným dodávateľom a získať tak včasné varovanie o ich skutočnom finančnom zdraví. Spolu s dôkladným globálnym prieskumom a znalosťou rizík v jednotlivých krajinách, **vám poistenie pohľadávok pomáha bezpečne obchodovať aj keď sú okolnosti neisté.**

Tipy a informácie

Po rozsiahlom prieskume prišiel čas na rozhodovaciu fázu. Bude to rozhodnutie, či "ísť" alebo "neísť" resp. "zatiaľ nie"? Každý variant môže byť pre vašu firmu ten správny, ak ale máte pocit, že potrebujete ďalšie poznatky a informácie na ceste vašej firmy k exportu, tu je niekoľko tipov.

Monitorovanie trhov záujmu

Vyčkávať môže byť pre vaše podnikanie práve teraz správnym rozhodnutím. Je to dobrá príležitosť získať ďalšie poznatky o vašom potenciálnom budúcom exporte.

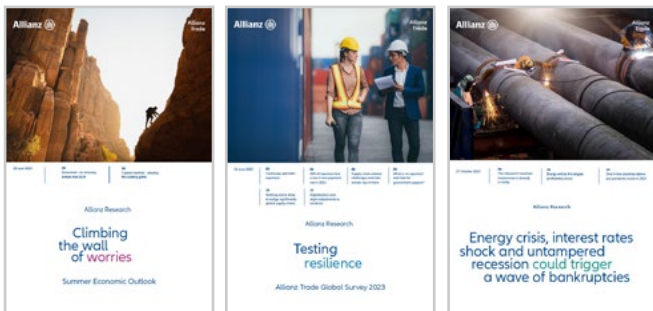
Využite rôzne online zdroje a pokračujte v hodnotení svojich súčasných príležitostí a rizík. Zdroje uvedené v tomto dokumente vám tiež môžu pomôcť.

Využite publikácie s odbornými analýzami

Globálny tím makroekonómov a odvetvových analytikov v Allianz Research prináša cenné poznatky v štvrťročnom Ekonomickom výhľade, Globálnej správe o insolvenciách a mnohých ďalších analýzách obchodných a podnikateľských rizík. Ekonomické informácie našich expertov, znalosti trhu a analýzy odvetvových rizík pomáhajú podnikom lepšie predvídať, analyzovať, reagovať na zmeny trhových podmienok, vytvárať nové príležitosti a získať náskok pred konkurenciou.

Všetky publikácie od Allianz Research sú vám k dispozícii na Allianz-Trade.com.

[Explore publications from Allianz Research](#)



Kontaktujte našich lokálnych odborníkov

Ak sa s nami chcete porozprávať o poistení pohľadávok a chrániť tak vaše exportné aktivity, obráťte sa na nás. Naši lokálni account manažéri aj upisovatelia majú bohaté skúsenosti s miestnymi trhami a sektormi. A robia všetko pre to, aby boli vaše úvahy o rozšírení na nové exportné trhy čo najprístupnejšie. Neváhajte nás kontaktovať, je to z vašej strany úplne nezáväzná.

[Kontaktujte nás](#)



Dúfame, že je pre vás tento dokument užitočný.

Nezabudnite, že Allianz Trade je tu, aby podporil vaše exportné stratégie.

Navštívte stránku allianz-trade.com, kontaktujte nás a získajte viac informácií.

Allianz Trade je ochranná známka používaná na označenie služieb spoločnosti Euler Hermes. Tento materiál Allianz Trade je uverejnený len na informatívne účely a nemal by byť považovaný za poskytovanie akéhokoľvek konkrétneho poradenstva. Prijemcovia by mali tieto informácie nezávisle vyhodnotiť a nemali by svoje kroky podnikáť iba na ich základe. Tento materiál by sa bez nášho súhlasu nemal používať, uvádzať, kopírovať, reprodukovat', spracovávať, upravovať, prekladať, zverejňovať, prenášať, zobrazovať či sprístupňovať tretím stranám, a to či už ako celok alebo ako jeho časť. Nie je určený na distribúciu v žiadnej takej jurisdikcii, v ktorej by bol zakázaný. Hoci tieto informácie považujeme za spoľahlivé, neboli nami nezávisle overené a neposkytujeme žiadne vyhlásenia ani záruky (či už výslovné alebo nepriame) akéhokoľvek druhu, pokiaľ ide o presnosť alebo úplnosť týchto informácií a nenesieme žiadnu zodpovednosť za akékoľvek straty alebo škody vyplývajúce z akéhokoľvek použitia či spoliehania sa na tieto informácie. Ak nebolo uvedené inak, všetky názory, prognózy či odhady sa môžu zmeniť bez predchádzajúceho upozornenia. Euler Hermes Services je francúzska jednoduchá akciová spoločnosť (Société par actions simplifiée) zapísaná v obchodnom registri mesta Nanterre pod číslom 414 960 377, so sídlom 1 place des Saisons - 92048 Paris-La-Défense Cedex. © Copyright 2022 Allianz Trade. Všetky práva vyhradené.