

# Slovenské firmy nachádzajú na Kaukaze nový biznisový priestor

1.7.2026 - Tomáš Szmrecsányi | Exportno-importná banka Slovenskej republiky - Eximbanka

## Gruzínsko môže fungovať ako základňa pre expanziu do širšieho kaukazského a stredoázijského regiónu.

Kaukazská krajina sa mení z exotickej destinácie na reálnu podnikateľskú príležitosť pre slovenské firmy. Gruzínsko kombinuje nízke administratívne zaťaženie, priaznivý daňový systém a strategickú polohu na križovatke Európy a Ázie. Eximbanka tu už podporila projekty exportérov v objeme viac ako 50 miliónov eur a záujem rastie. Pre podniky hľadajúce nové trhy s rastovým potenciálom je v súčasnosti ten správny čas vstúpiť a získať konkurenčný náskok.

### Krajina na obzore

Gruzínsko dlho zostávalo mimo radaru slovenských podnikateľov, no tento obraz sa mení. Prešlo reformou podnikateľského prostredia a patrí medzi najjednoduchšie miesta na zakladanie firiem v postsovietskom priestore. Legislatíva je prehľadná, daňové zaťaženie nízke a byrokracia v porovnaní s európskymi trhmi menšia. Firmy oceňujú flexibilitu miestneho trhu a cenovo dostupnú pracovnú silu. Uvedomujú si, že úspech stojí na lokálnej znalosti a vybudovaných vzťahoch. Nie je to trh, kde stačí prísť s produktom a čakať na zákazníkov. „Pôsobia tam skúsení investori, ktorí sú na tomto teritóriu silne etablovaní a majú za sebou ukončené úspešné projekty,“ hovorí riaditeľ odboru štruktúrovaného financovania Tomáš Kuruc.

Silný argument predstavuje geografická poloha krajiny. Leží na prirodzenej obchodnej trase medzi Európou, Blízkym východom a Strednou Áziou a prístavy na Čiernom mori, moderné diaľničné koridory a rozvíjajúca sa železničná infraštruktúra vytvárajú podmienky pre efektívny tranzit tovaru. Pre firmy to znamená prístup na miestny trh i vstupnú bránu do kaukazského a stredoázijského regiónu.

### Sektory s potenciálom

Eximbanka identifikovala oblasti, kde sa slovenské know-how a miestne potreby navzájom dopĺňajú. Energetika, vodné hospodárstvo, dopravná a logistická infraštruktúra, stavebníctvo a cestovný ruch - to sú sektory s najvyšším potenciálom pre slovenských exportérov. Krajina intenzívne investuje do modernizácie svojej infraštruktúry a hľadá overených technologických partnerov so skúsenosťami z európskych projektov. „Gruzínsky trh ponúka priestor najmä tam, kde majú slovenské podniky silné skúsenosti: v technologických riešeniach, modernizácii infraštruktúry a rozvoji turistických služieb,“ konštatuje T. Kuruc.

Medzi oblasti, ktoré Eximbanka financuje, patria stavebníctvo a cestovný ruch. To znamená, že firmy majú k dispozícii nielen trhovú príležitosť, ale aj finančnú podporu. Cestovný ruch je odvetvím, kde krajina zaznamenáva rast návštevnosti a dopyt po kvalitných riešeniach rastie. Pre stavebné firmy a dodávateľov technológií ide o sektor s predvídateľným a rastúcim dopytom. Ďalší priestor otvára energetická transformácia. Gruzínsko disponuje veľkým potenciálom vodných zdrojov, rozvíja solárnu energetiku a plánuje zohrávať kľúčovú úlohu v tranzite zeleného vodíka smerom do Európy. „Slovenské firmy disponujú silným know-how v oblasti energetickej infraštruktúry, smart-grid riešení a modernizácie prenosových sústav, ktoré dokážu úspešne implementovať priamo v regióne,“ zdôrazňuje riaditeľ odboru medzinárodných vzťahov Matúš Šársky.

## **Riziká a ich manažment**

Každý zahraničný trh nesie so sebou riziká. Región je geopoliticky citlivý a ovplyvňovaný vzťahmi medzi Európou, Ruskom, Tureckom a Čínou, čo vytvára premenlivé prostredie vyžadujúce starostlivý manažment rizík. Jedným z najčastejšie podceňovaných rizík je platobná disciplína miestnych partnerov. „Tovar alebo služba sa do tejto destinácie predajú ľahko, no o to ťažšie sa zabezpečuje inkaso, respektíve zaplatenie zo strany kupujúceho,“ vysvetľuje riaditeľ odboru poistenia obchodovateľného rizika Martin Schaner s tým, že na zabezpečenie tohto rizika ponúka Eximbanka exportérom zaistenie proti komerčným i politickým rizikám formou poistenia pohľadávok. „Aby exportér dostal svoje peniaze, aj keď odberateľ nezaplatí riadne a včas,“ vysvetľuje M. Schaner s tým, že pre firmy využívajúce tento nástroj sa trh stáva predvídateľnejším prostredím.

Autor: Tomáš Szmrecsányi

Zdroj: TREND.sk

<https://eximbanka.sk/slovenske-firmy-nachadzaju-na-kaukaze-novy-biznisovy-priestor>