

Slovenskí exportéri Gruzínsko len objavujú

2.6.2026 - | Exportno-importná banka Slovenskej republiky - Eximbanka

Generálny riaditeľ Eximbanky Rastislav Podhorec v komentári pre Hospodárske noviny o potenciáli gruzínskeho trhu a úlohe Eximbanky pri podpore prieniku na toto teritórium.

Gruzínsko je trh, ktorý slovenskí exportéri zatiaľ skôr objavujú, hoci jeho potenciál je väčší, než sa na prvý pohľad môže zdať. Z nášho pohľadu nejde o krajinu, ktorú by sme mali vnímať len cez politické správy alebo vzdialenosť. Dôležitejšie je, že v Gruzínsku existuje reálny dopyt po kvalitných riešeniach, technológiách a službách zo zahraničia a že slovenské firmy majú čo ponúknuť.

Projekty, ktoré v Gruzínsku podporujeme, ukazujú, že slovenská expertíza sa tam vie presadiť. Viaceré boli úspešne završené, fungujú a prinášajú očakávané výsledky. Je to pre nás dôležitý signál, že nejde iba o teoretický potenciál, ale o trh, kde sa pri dobre nastavenej spolupráci dá uspieť.

Najväčšou bariérou dnes podľa mňa nie je absencia dopytu, ale nízka úroveň vzájomnej informovanosti. Slovenskí exportéri často nemajú dostatočný prehľad o tom, kto môže byť v Gruzínsku ich partnerom, odberateľom alebo investorom. Rovnako gruzínske firmy nemusia vedieť, aké riešenia im slovenské podniky dokážu priniesť.

Práve tu sa otvára priestor pre ešte systematickejšiu podporu zo strany ekonomickej diplomacie, agentúr a inštitúcií oboch krajín. Nemusíme vymýšľať nové nástroje. Pomôcť môžu podnikateľské fóra, sektorové stretnutia, cielené prepájanie firiem, kvalitné trhové informácie, či praktická asistencia pri hľadaní partnerov. Dôležité je, aby sa ponuka a dopyt stretávali častejšie, konkrétnejšie a s lepšou prípravou.

Politický kontext v Gruzínsku, samozrejme, nemožno úplne prehliadať. Pre podnikateľské prostredie je však podstatné, že v krajine pretrvávajú silné proeurópske nálady a záujem o užšie väzby s Európskou úniou. Strategicky významným partnerom Gruzínska zostáva Turecko, no priestor pre Európu vrátane Slovenska je stále otvorený. Za pozitívny krok považujem aj posilnenie ekonomickej diplomacie priamo na mieste, a to už od mája. Ak bude mať Slovensko v Gruzínsku ekonomického diplomata, ktorý sa bude systematicky venovať obchodným príležitostiam, môže to slovenským firmám výrazne pomôcť. Potenciál existuje. Teraz ide o to, aby sme ho vedeli lepšie premeniť na konkrétne projekty. Eximbanka je pripravená byť pri tom ako partner, ktorý pomáha znižovať riziká, otvára dvere k financovaniu a dáva exportérom väčšiu istotu pri vstupe na menej známe trhy. Ak sa podarí posilniť informovanosť a dôveru, Gruzínsko môže byť pre slovenské firmy prirodzenou bránou do regiónu Kaukazu. Ide o šancu, ktorú už treba využiť.

Zdroj: Hospodárske noviny

<https://eximbanka.sk/slovenski-exporteri-gruzinsko-len-objavuju>