



VšĮ „Versli Lietuva“ paskelbė Rusijos Federacijos muitinės duomenų analizę, kuri rodo, kaip Lietuvos eksportas šioje didžiulėje šalyje pasiskirstė pagal regionus. Rusijos muitinės tarnybos duomenimis, 2014 m. iš Lietuvos įvežta prekių už 1 mlrd. USD. Daugiausia eksportavome į Kaliningrado sritį – 35,3% viso Rusijos importo iš Lietuvos. Į Maskvos miestą Lietuva išvežė 23,6% produkcijos, Maskvos sričiai teko 11%, Sankt Peterburgo miestui 9,9%, o kitoms Rusijos sritims – 20,2% iš Lietuvos į Rusiją įvežtų prekių.

Kaliningrado sritis – vienintelė Rusijos teritorija, turinti tiesioginę sieną su Lietuva, – pernai iš mūsų šalies importavo daugiausia, o, palyginti su ankstesniais metais, tai buvo viena iš nedaugelio Rusijos teritorijų, kuriose importas iš Lietuvos didėjo – net 30,8%.

Kaip pasakojo Marijampolėje besilankantis Rusijos Federacijos prekybos atstovybės Lietuvoje vadovas Boris Davidovič Šencis, jo institucijos tikslas ir toliau remti prekybos plėtrą tarp Rusijos ir Lietuvos valstybių. Šalys turi istorinius prekybos ryšius, kurie padeda vystyti verslą, lietuviški produktai yra žinomi ir vertinami. „Rusijos žmonės prisimena produktus pavadinimu „Pri-baltika“ net iš Sovietų Sąjungos. Mes suprantame, jog viskas yra pasikeitę, bet išliko nostalgiški jausmai, todėl lietuviškos kilmės produktai yra laukiami mūsų rinkose“, - sako prekybos atstovybės Lietuvoje vadovas B. D. Šencis.

Auga ir specifinių rinkos sričių eksportas, pavyzdžiui, tiek pernai, tiek šiemet pirmąjį ketvirtį didžiausią iš Lietuvos į Kaliningrado sritį įvežamų prekių dalį sudaro plastikai, jiems tenka 13% viso Kaliningrado importo iš Lietuvos, nors per metus plastikų importas iš Lietuvos smuko 52%.

Kita vertus, neužtenka vien istorinių prekybos ryšių, reikalinga spręsti verslui iškylančias problemas, o tai ir sudaro Rusijos Federacijos prekybos atstovybės Lietuvoje veiklą. Institucija kasdien gauna 50 prašymų tarpininkauti sprendžiant dvišalius prekybos klausimus. Vienas iš tokių - sertifikavimas. „Lietuviai puikiai sertifikuoja produktus ir ieško galimybių patekti į mūsų rinkas, nes jos pelningesnės, nei Vakaruose. Žengus pirmuosius žingsnius, paprastai vėliau dirbama kartu su vietiniais partneriais, kurie padeda plėsti verslą, vystyti logistiką, reklamuoti produktus ir t.t., tačiau labai svarbu tinkamai pasirinkti partnerius“ – sako ponas Šenčis, ragindamas verslus ieškoti galimybių ir bendradarbiauti.

www.marijampolieciai.lt