



INVITATION

**In search of Export Excellence in the CIS
It's Easier than you think!**

**Export Seminar about the Russian Market, Opportunities,
Trends, Financing and Bottlenecks.**

**October 22nd & 23rd, 2012
Copenhagen & Aalborg**

Eksportrådet har den fornøjelse at kunne invitere Dem til at deltage i et seminar om eksport til Rusland. Seminaret byder på oplæg om muligheder og finansiering i forhold til salg til Rusland. Oplægsholderne vil komme ind på emner, der ofte fører til frustration og forvirring, når det drejer sig om eksport til det russiske marked.

Rusland er Danmarks 13. største handelspartner og samtidig et nærmarked, der nu med indtræden i WTO åbner yderligere op for eksportmuligheder. Det gør det både sikrere og mere attraktivt for danske virksomheder at engagere sig og ekspandere til markedet. Medlemskabet forventes at øge efterspørgslen på danske kvalitetsprodukter i adskillige industrier.

Økonomiske forhold i Rusland

BNP: 2.117.245 USD (2012, IMF est.)
Vækst i BNP: 4,1 % (2012, IMF est.)
Valuta: Russiske rubler (RUB)
Valutakurs: 1 EUR = 41,31 RUB (januar 2012);
1 USD = 31,74 RUB (januar 2012)
Arbejdsløshed: 7,1 % (2012, IMF est.)
Inflation: 7,1 % (2012, IMF est.)

Ruslands økonomi er over de første seks måneder af 2012 vokset med 4,4 procent, hvilket er højere end forventet. Dette skyldes blandt andet øgede investeringer i landet og et højt output fra produktionsindustriene. Flere sektorer, som fx landbrug, energi, miljø, teknologi og sundhed, er tæt forbundet med de russiske samlede økonomiske resultater. Derfor satser Ruslands regering stort på at gennemføre reformer, der har indflydelse på sektorernes modernisering, kan øge effektiviteten, og skabe betingelser for fair konkurrence. Disse reformændringer giver en åbning for danske virksomheder.

Etablering på det russiske marked kan godt have sine udfordringer, hvor finansielle og kulturelle barrierer kan afskrække virksomheder fra at søge muligheden, men fortjenesten ved en succesfuldt satsning i Rusland er det hele værd.

Ruslands 143 millioner indbyggere og en økonomisk fremgang har gjort markedet interessant for de danske virksomheder. Middelklassen er fortsat stigende og russerne bruger op til 70 % af deres personlige indkomst på forbrug. Det årlige retail-

forbrug i Rusland anslås til at være 409 mia. EUR og russernes købekraft bliver ved med at stige. Trods det store forbrug er det russiske marked langt fra mættet, hvilket giver eksportmuligheder for danske virksomheder. Desuden nyder danske produkter stor anerkendelse i Rusland, og russiske forhandlere lægger stor vægt på at etablere samarbejde med seriøse vestlige aktører.

Er deres virksomhed ved at overveje at ekspandere til det russiske marked, vil seminaret give Dem indsigt i finansieringsmuligheder og oplyse om de bedst mulige vækstbetingelser i forhold til det russiske marked. Der vil løbende være mulighed for at stille spørgsmål til eksperter og pleje netværk med andre virksomheder, der har interesse i at ekspandere til Rusland.



Tilmelding

Ønsker De at deltage i arrangementet, bedes De udfylde den vedlagte formular og sende den til elevit@um.dk senest den 14. oktober, 2012. Vi gør opmærksom på, at registrering sker efter først til mølle princippet og deltagelsen er GRATIS, dog er tilmeldingen bindende*.

Den Danske Ambassade i Moskva

9, Prechistensky Pereulok
Moscow, 119034
Tel.: + 7 495 642 6800
Fax: +7 495 775 0191
mowamb@um.dk



Elena Vittrup

Tel.: + 7 495 775 01 92
Dir.: + 7 915 414 00 42
elevit@um.dk

PROGRAM – KØBENHAVN

Eigtveds Pakhus - Asiatisk Plads 2 G, 1448 København K – Lokale III

København, Mandag d. 22. oktober 2012

09.00 Velkomst, den danske regerings vækstmarkedsstrategi in action, Eksportrådet.

09.15 Rusland, Ukraine & Kasakhstan – Danske virksomheders vej til vækstmarkedet.

Jens Thomsen, Ministerråd, Den Danske Ambassade i Moskva.
Markedssituationen i SNG, whats hot/not og erfaringer fra danske virksomheders etableringsproces i Rusland.

Tilskuds- og støttemuligheder.

09.45 Eksportkredit og –forsikring som salgspareparameter på SNG- markedet.

Jørgen Bollesen, EKF.

10.15 Pause

10.30 Projekt finansiering indenfor energi- og miljøsektoren.

Bo Eske Nyhus, NEFCO.

11.00 Eksportfinansiering – en sikker vej til øget salg.

Claus Birn Jensen, Leder i Erhvervskompetencecentre i Jyske Bank.

11.30 Case Stories – EKF.

12.00

Case Stories – NEFCO.

12.30 Frokost

13.30 Kort om fremtidige arrangementer.

Jens Thomsen og Hans Wicks fra DI.

13.50 Logistiske udfordringer ved salg til SNG.

Leif Midtgaard Pedersen, Direktør for ICT – Logistics og Kazakhstansk Konsul i Danmark.

14.10 Individuelle møder.

Mulighed for en uforpligtende snak med finansierings- og eksportrådgiverne.

16.00 Arrangementet slutter.

PROGRAM – AALBORG

Væksthus Nordjylland - Niels Jernes vej 10, 9220 Aalborg – NOVI 1 Auditorium

Aalborg, Tirsdag d. 23. oktober 2012

- 09.00 Velkomst v. Lars Juhl Hansen.**
Internationaliseringsrådgiver - Væksthus Nordjylland.
- 09.15 Rusland, Ukraine & Kasakhstan – Danske virksomheders vej til vækstmarkedet.**
Jens Thomsen, Ministerråd, Den Danske Ambassade i Moskva.
Markedssituationen i SNG, whats hot/not og erfaringer fra danske virksomheders etableringsproces i Rusland.
Tilskuds- og støttemuligheder.
- 09.45 Eksportkredit og –forsikring som salgspareparameter på SNG- markedet.**
Jørgen Bollesen, EKF.
-
- 10.15 Pause**
-
- 10.30 Projekt finansiering indenfor energi- og miljøsektoren.**
Bo Eske Nyhus, NEFCO.
- 11.00 Eksportfinansiering – en sikker vej til øget salg.**
Waldemar Lausen, Konsulent i Erhvervskompetencecenter Udland i Jyske Bank
- 11.30 Case Stories – EKF.**
- 12.00 Case Stories – NEFCO.**
-
- 12.30 Frokost**
-
- 13.30 Kort om fremtidige arrangementer.**
Jens Thomsen og Hans Wicks fra DI.
- 13.50 Logistiske udfordringer ved salg til SNG.**
Leif Midtgaard Pedersen, Direktør for ICT – Logistics og Kazakhstansk Konsul i Danmark.
- 14.10 Individuelle møder.**
Mulighed for en uforpligtende snak med finansierings- og eksportrådgiverne.
- 16.00 Arrangementet slutter.**

TILMELDINGSFORMULAR

Deltagelse i seminaret om eksport til Rusland.

_____ Ja, vi kunne godt tænke os at deltage i seminaret den **22. oktober i København**

Vi deltager med _____ personer

_____ Ja, vi kunne godt tænke os at deltage i seminaret den **23. oktober i Aalborg**

Vi deltager med _____ personer

Evt. kommentar:

REGISTRERING ER BINDEnde*

Virksomhedens navn.....
Adresse.....
Postnummer og by.....
Tlf.....
Fax.....
Web

E-mail

Kontakt person.....
Kontaktpersonens dir. tlf.....
Kontaktpersonens E-mail.....

Dato & Underskrift.....

Ved deltagelse er arrangementet GRATIS*.

*** I tilfælde af ”no show” og manglende afbud, påberegnes et adm. gebyr på DKK 200,- pr. mand.**

Send venligst den udfyldte tilmeldingsformular til

Att.: Elena Vittrup, e-mail: elevit@um.dk eller Jens Thomsen, e-mail: jenth@um.dk

Fax no. +7 495 775 01 93

Sidste tilmeldingsfrist er den 14. oktober, 2012.