

Aktualności

- Firma >
- Podatki >
- Finanse >
- Przemysł >
- Inwestycje >
- Motoryzacja >
- Nieruchomości >
- Sprzęt >
- Programy >
- Internet >
- Telekomunikacja >
- Raporty i prognozy >
- Komunikaty PR firm >
- Publikacje >

Gospodarka

- Polska >
- Europa >
- Świat >

Twoje narzędzia

- Niezbędnik firmowy
- Kalkulatory
- Wzory dokumentów
- Baza adresowa firm
- Urzędy skarbowe
- Newsy na Twoją stronę
- Centrum Webmastera
- Firmy zlikwidowane
- Znajdź pracę
- Znajdź przetarg
- Znajdź providera

Zakupy i usługi

- Książki
- Sklep komputerowy
- Projektowanie WWW

Książki

20% taniej!
Dzisiaj tylko 31.20 PLN
sprawdź >>

POLECAMY

- Senior.pl
- Global Economy
- Marketing w Praktyce

strona główna > Publikacje > Artykuł > Fundusze UE: Paszport do eksportu

Fundusze UE: Paszport do eksportu



A+

A-

20.01.2011, 13:37

Rok 2011 to rok kolejnych szans dla przedsiębiorców na uzyskanie dofinansowania działań eksportowych. W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 6.1 Paszport do eksportu, zaprojektowano system wsparcia o charakterze specjalistycznym przeznaczony dla sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, które są zainteresowane nawiązaniem kontaktów handlowych z partnerami zagranicznymi.

Realizowane w ramach Paszportu do eksportu działania mają na celu wejście polskich przedsiębiorców na nowe rynki zagraniczne. Dofinansowanie jest udzielane na realizację projektów skierowanych na wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami, zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na zagranicznych rynkach oraz zwiększenie udziału eksportu w całkowitej sprzedaży przedsiębiorstwa.

Celem realizacji Działania 6.1 PO IG jest wsparcie przedsiębiorstw w zakresie uzyskania profesjonalnej, długofalowej strategii eksportowej opartej na profesjonalnej analizie rynkowej i zaprogramowanej na rozwój przedsiębiorstwa oraz poprawę jego konkurencyjności na rynku. Zasadniczym założeniem jest uzyskanie Planu Rozwoju Eksportu, który jest dokumentem strategicznym dla podejmowanych przez przedsiębiorstwo działań o charakterze proeksportowym.

Konstrukcja procesu realizacji Działania 6.1 PO IG jest zgoła odmienna od innych Działań PO IG. Dotyczy ona dwuetapowości procesu aplikowania o środki na realizację działań eksportowych.

Etap I dotyczy przygotowania Planu Rozwoju Eksportu. Wnioskodawca może uzyskać dofinansowanie na usługi doradcze na stworzenie profesjonalnego dokumentu projektującego strategię rozwoju eksportu firmy – Plan Rozwoju Eksportu.

Etap II dotyczy wdrożenia Planu Rozwoju Eksportu. Obejmuje projekty mające na celu wdrożenie rekomendowanych w Planie Rozwoju Eksportu działań proeksportowych.

Plan Rozwoju Eksportu jest profesjonalną analizą rynkową dotyczącą potencjalnych szans rozwoju danego przedsiębiorstwa poprzez rozwój działalności eksportowej. Pozwala w sposób kompleksowy zaplanować długofalową strategię eksportową przedsiębiorstwa w ramach branży, w obszarze której prowadzi działalność.

Plan Rozwoju Eksportu, jako dokument o charakterze strategicznym, powinien mieć formę ekspertyzy doradczej przygotowanej przez wykwalifikowanych specjalistów. Dokument powinien zawierać określone elementy:

- informacje o dacie rozpoczęcia przygotowania dokumentu;
- analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz wskazywać potencjalne rynki docelowe dla działalności eksportowej przedsiębiorstwa po uwzględnieniu oferowanych przez niego usług lub produktów;
- badanie wybranych destynacji eksportowych, w szczególności poprzez przeprowadzenie analizy sytuacji społeczno-gospodarczej danego rynku, zasad warunkujących dostęp produktu lub usługi przedsiębiorcy do wybranych rynków, praktyk handlowych, zwyczajów, procedur oraz aktów prawnych;
- opis bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w najważniejszych obszarach funkcjonowania i prognozy rozszerzenia działalności przedsiębiorcy ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju poprzez eksport;
- analiza SWOT dla eksportu każdego rodzaju produktu/usługi na każdym z planowanych rynków docelowych;
- opis celów i strategii eksportowej;
- rekomendację rozwoju działalności eksportowej;
- wskazanie i uzasadnienie wyboru działań, które realizowane będą przez przedsiębiorcę w celu wejścia na określone rynki;
- szacowaną wielkość kosztów niezbędnych do sfinansowania działań koniecznych do zrealizowania opracowanej strategii;
- wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej.

[RSS](#) co to jest rss?

[polecź znajomemu](#)

[wydrukuj](#)

[dla Twojej www](#)

Zainteresował Cię ten artykuł? Przeczytaj podobne. Kliknij i wybierz temat:

Paszport do eksportu, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, wsparcie dla przedsiębiorstw, fundusze unijne, dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej

Podobne tematy	Najnowsze w dziale	Wszystkie wiadomości
19.01 Zwrot dofinansowania unijnego	20.01 Zmiana ustawy o cudzoziemcach	20.01 Budowa mieszkań w XII 2010 r.
22.11 Pakiet antykrzysowy zliberalizowany	19.01 Przykładowe techniki negocjacyjne	20.01 Samochód firmowy: darowizna a PIT
16.10 Gdzie po dotacje na założenie firmy?	18.01 Relacje inwestorskie spółki	20.01 Dekoracje świąteczne a koszty podatkowe i VAT
15.10 EBI: 2 mld EUR kredytu dla Polski	17.01 Synergia działań marketingowych	20.01 Mieszkanie na kredyt a rozwój
15.09 Brak chętnych na dotacje na e-biznes?	14.01 Przykłady błędów w negocjacjach	20.01 Mniej upadłości firm w 2011 roku
06.09 100 tys. dotacji dla rolników z własną firmą	13.01 Spam a informacja handlowa	20.01 Ceny żywności pójdą w górę
22.08 Ustawa antykrzysowa wymaga zmian	12.01 Polski model ładu korporacyjnego	20.01 Sprzedaż wódki spadnie do 2015 r.
13.08 Rozliczanie projektów unijnych: na co uważać?	11.01 Przedsiębiorcy a przestępczość komputerowa	20.01 Stopy procentowe w Polsce w górę

Bezpłatna prenumerata naszego Newsletter'a!

Twoje dane : <input type="text" value="Twoje imię"/> <input type="text" value="Twój e-mail"/> zapisz się »	Chcę otrzymywać : <input checked="" type="checkbox"/> Dziennik eGospodarka.pl <input checked="" type="checkbox"/> Analizator <input checked="" type="checkbox"/> Tydzień w gospodarce <input type="checkbox"/> wersja html <input type="checkbox"/> wersja txt	GRATIS : więcej » ▶ darmowe e-booki i raporty ▶ bezpłatne zaproszenia na konferencje i szkolenia ▶ najnowsze newsy na Twoją skrzynkę e-mail ▶ i wiele innych korzyści
--	---	--

Rejestracja domen

Sprawdź i zarejestruj domenę:

[szukaj](#)

Oferty pracy

Wpisz słowo kluczowe lub wybierz branżę:

słowo kluczowe:

branża:

[szukaj](#)

Baza firm

Wyszukiwarka firm i instytucji w bazie Panorama Firm:

słowa kluczowe:

lokalizacja:

[szukaj](#)

[O serwisie](#)

[Dla prasy](#)

[Regulamin](#)

[Polityka prywatności](#)

[Reklama](#)

[Kontakt](#)

[Uwagi i błędy](#)

Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

Gazeta: egospodarka.pl

Tytuł: Fundusze UE: Paszport do eksportu

Data: 20.01.2011

Faktura VAT 23%
bezpłatny szablon

Prawo | Publikacje | Konferencje | Szkolenia | Katalog stron WWW | Hosting i domeny | Media
Nieruchomości | Opinie | Sklep komputerowy | Grupy dyskusyjne | Książki

Dzisiaj jest Niedziela, 21 stycznia 2007r.

Szukaj : w eGospodarka.pl >>>

Aktualności

- Firma >
- Podatki >
- Finanse >
- Przemysł >
- Inwestycje >
- Motoryzacja >
- Nieruchomości >
- Sprzęt >
- Programy >
- Internet >
- Telekomunikacja >
- Raporty i prognozy >
- Komunikaty PR firm >
- Publikacje >

Gospodarka

- Polska >
- Europa >
- Świat >

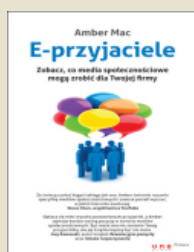
Twoje narzędzia

- Niezbędnik firmowy
- Kalkulatory
- Wzory dokumentów
- Baza adresowa firm
- Urzędy skarbowe
- Newsy na Twoją stronę
- Centrum Webmastera
- Firmy zlikwidowane
- Znajdź pracę
- Znajdź przetarg
- Znajdź providera

Zakupy i usługi

- Książki
- Sklep komputerowy
- Projektowanie WWW

Książki



20% taniej!
Dzisiaj tylko 30.31 PLN
sprawdź >>

POLECAMY

- Senior.pl
- Global Economy
- Marketing w Praktyce

strona główna > Publikacje > Artykuł > Fundusze UE: Paszport do eksportu

Fundusze UE: Paszport do eksportu



A+ | A-

20.01.2011, 13:37

W zakresie działań o charakterze eksportowym, dotacja na wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu może być udzielona na realizację co najmniej dwóch poniższych działań, w tym co najmniej jednego ze wskazanych w pkt. 3-6:

- udział w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych w charakterze wystawcy:
 - wynajęcie i zabudowa powierzchni wystawienniczej,
 - zakup usług w zakresie obsługi technicznej stoiska,
 - zakup usług w zakresie transportu eksponatów oraz elementów zabudowy wraz z ubezpieczeniem, odprawą celną i kosztami spedycji,
 - podróż służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż dwa dni przed rozpoczęciem i jeden dzień po zakończeniu imprezy targowo-wystawienniczej, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
 - opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
 - wpis do katalogu targowego, opłatę rejestracyjną oraz reklamę w mediach targowych,
 - zakup usług w zakresie organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - zakup usług doradczych w zakresie promocji podczas zagranicznych targów i wystaw, określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych;
- organizacja i udział w misjach gospodarczych za granicą:
 - zakup usługi polegającej na zorganizowaniu misji,
 - zakup usługi polegającej na organizacji spotkań z potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - zakup usług doradczych w zakresie określenia potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
 - podróż służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po dniu zakończenia misji, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
 - opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu,
 - zakup biletów wstępu w celu zwiedzenia targów związanych z daną misją gospodarczą;
- wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych:
 - zakup baz danych,
 - zakup badań marketingowych,
 - zakup usług prawnych związanych z wyszukiwaniem i doбором partnerów na rynkach docelowych,
 - zakup usług doradczych w zakresie określenia, wyselekcjonowania, sprawdzenia wiarygodności grupy docelowej potencjalnych partnerów handlowych, przygotowania ofert współpracy oraz negocjacji handlowych,
 - zakup usług w zakresie organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi,
 - podróż służbowe trzech osób uczestniczących w realizacji projektu, w okresie nie dłuższym niż jeden dzień przed rozpoczęciem i jeden dzień po planowanym spotkaniu z potencjalnymi partnerami handlowymi, według stawek określonych w przepisach o wysokości oraz warunkach ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej poza granicami kraju,
 - opłaty związane z uzyskaniem niezbędnych wiz oraz ubezpieczeniem dla osób uczestniczących w realizacji projektu;
- uzyskanie niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów lub usług przedsiębiorcy na wybrane rynki docelowe:
 - zakup usług doradczych związanych z uzyskaniem certyfikatu, świadectwa lub atestu,
 - zakup usług prawnych związanych z wprowadzeniem towarów lub usług na wybrane rynki docelowe,
 - przygotowanie dokumentacji technicznej,
 - transport i ubezpieczenie próbek wyrobu i dokumentacji technicznej wysyłanych do badań certyfikacyjnych,
 - przeprowadzenie badań certyfikacyjnych,
 - wystawienie i wydanie certyfikatu;
- doradztwo w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej:
 - opracowanie optymalnej strategii finansowania,
 - wskazanie potencjalnych źródeł finansowania i identyfikacja dostępnych źródeł,
 - rekomendację źródeł finansowania;
- doradztwo w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranych rynkach docelowych.
 - Opracowanie strategii wprowadzenia nowych produktów na rynki docelowe, w tym:
 - analizę cyklu życia produktu na wybranych rynkach docelowych,
 - analizę wyglądu produktu pod kątem potrzeb wybranych rynków docelowych,

– analizę wyglądu i bezpieczeństwa produktu oraz opakowania,
b) Stworzenie wzornictwa w zakresie produktu, opakowania i znaku firmowego;

<< poprzednia

strony : [1] . [2] . [3]

następna >>

tytuł : Fundusze UE: Paszport do eksportu

oprac. : Joanna Czernicka / Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

RSS co to jest rss?

 polec znajomemu

 wydrukuj

 dla Twojej www

Zainteresował Cię ten artykuł? Przeczytaj podobne. Kliknij i wybierz temat:

Paszport do eksportu, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, wsparcie dla przedsiębiorstw, fundusze unijne, dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej

Podobne tematy	Najnowsze w dziale	Wszystkie wiadomości
19.01 Zwrot dofinansowania unijnego	20.01 Zmiana ustawy o cudzoziemcach	21.01 Notowania GPW - trzeci spadek możliwy
22.11 Pakiet anty kryzysowy zliberalizowany	19.01 Przykładowe techniki negocjacyjne	21.01 Rynki azjatyckie - mieszane sygnały
16.10 Gdzie po dotacje na założenie firmy?	18.01 Relacje inwestorskie spółki	21.01 Ryczałt: rachunek w euro a różnice kursowe
15.10 EBI: 2 mld EUR kredytu dla Polski	17.01 Synergia działań marketingowych	21.01 Polacy a pożyczanie pieniędzy
15.09 Brak chętnych na dotacje na e-biznes?	14.01 Przykłady błędów w negocjacjach	21.01 Debiut Hortico SA na NewConnect
06.09 100 tys. dotacji dla rolników z własną firmą	13.01 Spam a informacja handlowa	21.01 Urządzenie wielofunkcyjne Lexmark Genesis
22.08 Ustawa anty kryzysowa wymaga zmian	12.01 Polski model ładu korporacyjnego	20.01 Rynki akcji - korekta pogłębia się
13.08 Rozliczanie projektów unijnych: na co uważać?	11.01 Przedsiębiorcy a przestępczość komputerowa	20.01 Notowania EUR/PLN powyżej poziomu 3,9000

Bezpłatna prenumerata naszego Newsletter'a!

Twoje dane : <input type="text" value="Twoje imię"/> <input type="text" value="Twój e-mail"/> zapisz się »	Chcę otrzymywać : <input checked="" type="checkbox"/> Dziennik eGospodarka.pl <input checked="" type="checkbox"/> Analizator <input checked="" type="checkbox"/> Tydzień w gospodarce <input type="checkbox"/> wersja html <input type="checkbox"/> wersja txt	GRATIS : więcej » <input checked="" type="checkbox"/> darmowe e-booki i raporty <input checked="" type="checkbox"/> bezpłatne zaproszenia na konferencje i szkolenia <input checked="" type="checkbox"/> najnowsze newsy na Twoją skrzynkę e-mail <input checked="" type="checkbox"/> i wiele innych korzyści
---	---	--

Rejestracja domen

Sprawdź i zarejestruj domenę:

szukaj

Oferty pracy

Wpisz słowo kluczowe lub wybierz branżę:

słowo kluczowe:
branża:
szukaj

Baza firm

Wyszukiwarka firm i instytucji w bazie Panorama Firm:

słowa kluczowe:
lokalizacja:
szukaj

[O serwisie](#)

[Dla prasy](#)

[Regulamin](#)

[Polityka prywatności](#)

[Reklama](#)

[Kontakt](#)

[Uwagi i błędy](#)

Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

Gazeta: egospodarka.pl

Tytuł: Fundusze UE: Paszport do eksportu

Data: 20.01.2011

Faktura VAT 23%
bezpłatny szablon

Prawo | Publikacje | Konferencje | Szkolenia | Katalog stron WWW | Hosting i domeny | Media
Nieruchomości | Opinie | Sklep komputerowy | Grupy dyskusyjne | Książki

Dzisiaj jest Piątek, 21 stycznia 2011r.

Szukaj : w eGospodarka.pl >>>

Aktualności

- Firma >
- Podatki >
- Finanse >
- Przemysł >
- Inwestycje >
- Motoryzacja >
- Nieruchomości >
- Sprzęt >
- Programy >
- Internet >
- Telekomunikacja >
- Raporty i prognozy >
- Komunikaty PR firm >
- Publikacje >

Gospodarka

- Polska >
- Europa >
- Świat >

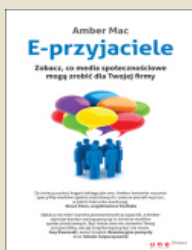
Twoje narzędzia

- Niezbędnik firmowy
- Kalkulatory
- Wzory dokumentów
- Baza adresowa firm
- Urzędy skarbowe
- Newsy na Twoją stronę
- Centrum Webmastera
- Firmy zlikwidowane
- Znajdź pracę
- Znajdź przetarg
- Znajdź providera

Zakupy i usługi

- Książki
- Sklep komputerowy
- Projektowanie WWW

Książki



20% taniej!
Dzisiaj tylko 30.31 PLN
sprawdź >>

POLECAMY

- Senior.pl
- Global Economy
- Marketing w Praktyce

strona główna > Publikacje > Artykuł > Fundusze UE: Paszport do eksportu

Fundusze UE: Paszport do eksportu



A+ | A-

20.01.2011, 13:37

Dodatkowo Beneficjenci mogą otrzymać dofinansowanie kosztów związanych z wdrożeniem Planu Rozwoju Eksportu w zakresie:

1. działań promocyjnych i informacyjnych niezbędnych do realizacji zaprojektowanych działań, z zastrzeżeniem, że przekazywana jest informacja, iż projekt realizowany jest z udziałem wsparcia pochodzącego z budżetu Unii Europejskiej;
2. tłumaczeń niezbędnych do realizacji działań eksportowych;
3. obsługę instrumentów służących zabezpieczeniu realizacji umowy o udzielenie wsparcia, określonych w umowie o udzielenie wsparcia;
4. pokrycia kosztów związanych z otwarciem oraz prowadzeniem przez Beneficjenta lub podmiot realizujący z nim projekt wyodrębnionego w celu realizacji projektu subkonta na rachunku bankowym lub odrębnego rachunku bankowego.

Nabór wniosków w ramach omawianego Działania prowadzony jest w rundach aplikacyjnych. W ramach rundy aplikacyjnej można składać wnioski dotyczące zarówno I jak i II etapu Działania 6.1 PO IG.

W roku 2011 przewidziane zostały 3 rundy aplikacyjne. Będą one przeprowadzane w poniższych terminach:

1. 21.02.2011 – 11.03.2011,
2. 20.06.2011 – 08.07.2011,
3. 17.10.2011 – 04.11.2011.

W praktyce uzyskanie dofinansowania na docelowe przedsięwzięcia o charakterze eksportowym w ramach Działania 6.1 PO IG, przy najbardziej optymistycznych założeniach powodzenia poszczególnych etapów, wynosi około roku.

W obliczu tak czasochłonnej procedury, przedsiębiorstwa chcąc uzyskać wsparcie z funduszy UE na uzyskanie Planu Rozwoju Eksportu oraz wsparcie finansowe w zakresie realizacji działań przewidzianych w dokumencie, są zmuszone rozłożyć strategię w czasie. W związku z tym zainteresowane takim wsparciem przedsiębiorstwa już powinny rozpocząć starania o uzyskanie dofinansowania działań ukierunkowanych na rozwój eksportu. Dodatkowym argumentem przemawiającym za słuszością rozpoczęcia już w tym roku starań o dofinansowanie jest fakt, że rok 2011 będzie prawdopodobnie ostatni rokiem w tej perspektywie finansowej, w którym na Działanie 6.1 będą przeznaczone tak duże środki finansowe. Taki stan zwiększa szansę na uzyskanie dofinansowania dla projektu.

Bez wątpienia Działanie 6.1 PO IG, z jednej strony stwarza okazję dla przedsiębiorców na dofinansowanie działań eksportowych, które umożliwią zwiększenie potencjału firmy jednakże z drugiej strony wymaga rozłożonych w czasie, przemyślanych działań ze strony Wnioskodawcy. Dlatego też przedsiębiorcy zainteresowani rozwojem swojej firmy poprzez eksport już teraz powinni pomyśleć o szansach jakie stwarza przed nimi Paszport do eksportu i nie powinni odkładać w czasie decyzji o podjęciu starań o aplikowanie o dostępne środki finansowe.

<< poprzednia

strony : [1] . [2] . [3]

tytuł : Fundusze UE: Paszport do eksportu
oprac. : Joanna Czernicka / Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

RSS co to jest rss?

poleć znajomemu

wydrukuj

dla Twojej www

Zainteresował Cię ten artykuł? Przeczytaj podobne. Kliknij i wybierz temat:

Paszport do eksportu, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, wsparcie dla przedsiębiorstw, fundusze unijne, dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej

Podobne tematy	Najnowsze w dziale	Wszystkie wiadomości
19.01 Zwrot dofinansowania unijnego	20.01 Zmiana ustawy o cudzoziemcach	21.01 Notowania GPW - trzeci spadek możliwy
22.11 Pakiet antykrzysowy zliberalizowany	19.01 Przykładowe techniki negocjacyjne	21.01 Rynki azjatyckie - mieszane sygnały
16.10 Gdzie po dotacje na założenie firmy?	18.01 Relacje inwestorskie spółki	21.01 Ryczałt: rachunek w euro a różnice kursowe
15.10 EBI: 2 mld EUR kredytu dla	17.01 Synergia działań	

Polski	marketingowych	21.01 Polacy a pożyczanie pieniędzy
15.09 Brak chętnych na dotacje na e-biznes?	14.01 Przykłady błędów w negocjacjach	21.01 Debiut Hortico SA na NewConnect
06.09 100 tys. dotacji dla rolników z własną firmą	13.01 Spam a informacja handlowa	21.01 Urządzenie wielofunkcyjne Lexmark Genesis
22.08 Ustawa antykrzysowa wymaga zmian	12.01 Polski model ładu korporacyjnego	20.01 Rynki akcji - korekta pogłębia się
13.08 Rozliczanie projektów unijnych: na co uważać?	11.01 Przedsiębiorcy a przestępczość komputerowa	20.01 Notowania EUR/PLN powyżej poziomu 3,9000

Bezpłatna prenumerata naszego Newsletter'a!

Twoje dane : <input type="text" value="Twoje imię"/> <input type="text" value="Twój e-mail"/> zapisz się »	Chcę otrzymywać : b Dziennik eGospodarka.pl b Analizator b Tydzień w gospodarce j wersja html j wersja txt	GRATIS : więcej » › darmowe e-booki i raporty › bezpłatne zaproszenia na konferencje i szkolenia › najnowsze newsy na Twoją skrzynkę e-mail › i wiele innych korzyści
---	---	--

Rejestracja domen

Sprawdź i zarejestruj domenę:

szukaj

Oferty pracy

Wpisz słowo kluczowe lub wybierz branżę:

słowo kluczowe:
branża:
szukaj

Baza firm

Wyszukiwarka firm i instytucji w bazie Panorama Firm:

słowa kluczowe:
lokalizacja:
szukaj

Kancelaria Doradztwa Gospodarczego Cieślak & Kordasiewicz

Gazeta: egospodarka.pl

Tytuł: Fundusze UE: Paszport do eksportu

Data: 20.01.2011
