

## PYTANIA I ODPOWIEDZI

### Konkurs nr RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17

#### PYTANIE 1

**Jakie wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków obowiązują Wnioskodawcę w konkursie RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17, jeżeli wydatki ponoszone będą przed wyłonieniem projektu do dofinansowania?**

#### ODPOWIEDŹ

Zgodnie z ustawą o zmianie ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 oraz niektórych innych ustaw (dalej: „Ustawa”):

Do postępowań (konkursów) w zakresie wyboru projektów do dofinansowania rozpoczętych i niezakończonych przed dniem wejścia w życie Ustawy (tj. przed dniem 2 września 2017 roku), stosuje się przepisy dotychczasowe (na podstawie art. 16 ust. 1 Ustawy).

Oznacza to, że w okresie trwania ww. konkursów - do czasu zakończenia procedury wyboru projektów w ramach konkursu (tj. do czasu wyboru projektów do dofinansowania w rozumieniu Regulaminu danego konkursu), podczas przeprowadzania zamówień Beneficjent jest nadal zobowiązany do stosowania wytycznych wskazanych w Regulaminie konkursu także wówczas, gdy są to tzw. wytyczne programowe.

Po zakończeniu wyboru projektów Beneficjent - do udzielania dalszych zamówień - jest zobowiązany stosować wytyczne horyzontalne, tj. Wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 (Wytyczne horyzontalne) oraz załącznik nr 5 do Szczegółowego Opisu Osi Priorytetowych Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020.

#### PYTANIE 2

**Czy w wydatkami kwalifikowalnymi mogą być wydatki poniesione na:**

**- udział w kongresie branżowym?**

**- zakup usług w zakresie organizacji spotkań z wyselekcjonowanymi potencjalnymi partnerami handlowymi (spotkanie z kontrahentem jeśli nie jest to związane z udziałem w targach/misjach)?  
Czy wydatki poniesione na samodzielną organizację spotkań mogą stanowić koszt kwalifikowany w projekcie?**

**- koszt przystąpienia do Izby Polsko - Portugalskiej i udział w organizowanych przez nią misjach gospodarczych?**

#### ODPOWIEDŹ

Ocena kwalifikowalności przedstawionego wydatku może zostać dokonana po przeanalizowaniu całości złożonej dokumentacji, w tym strategii biznesowej. By dany wydatek został uznany za kwalifikowalny na etapie oceny wniosku musi on co do zasady wynikać ze strategii biznesowej oraz mieć swoje odzwierciedlenie zarówno:

- w katalogu wydatków kwalifikowalnych znajdującym się w Wytycznych programowych w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020 (EFRR) oraz
- w katalogu wydatków określonym w programie pomocowym będącym podstawą uzyskania dofinansowania.

Na uwagę zasługuje fakt, iż katalog kosztów kwalifikowalnych znajdujący się w Wytycznych programowych ma charakter otwarty, program pomocowy oparty na rozporządzeniu Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020, takiego katalogu nie posiada, a zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 3 września 2015 r. w sprawie udzielania pomocy mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorcom na usługi doradcze oraz udział w targach w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014–2020 katalog wydatków stanowią wydatki na usługi doradcze świadczone przez doradców zewnętrznych oraz wydatki związane z wynajmem, budową i obsługą stoiska wystawowego.

Wszystkie wydatki związane z realizowanym projektem muszą być celowe i adekwatne do charakteru planowanego przedsięwzięcia. W części I wniosku o dofinansowanie w polu G.1 ZADANIA REALIZOWANE W RAMACH PROJEKTU, OPIS I UZASADNIENIE DLA KOSZTÓW Wnioskodawca przedstawia w jaki sposób planuje ponosić wydatki. Każdy wydatek należy opisać w sposób na tyle szczegółowy, by nie budził wątpliwości czego dotyczy oraz by możliwe było zweryfikowanie czy zaplanowany został w sposób racjonalny, celowy i oszczędny z zachowaniem zasady uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów.

Ponadto, należy pamiętać, iż zgodnie z postanowieniami § 12 regulaminu konkursu RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17 ocena kwalifikowalności dokonywana jest zarówno na etapie oceny wniosku o dofinansowanie projektu, jak i podczas realizacji projektu. Na etapie oceny wniosków o dofinansowanie analizie poddana jest potencjalna kwalifikowalność wydatków ujętych we wniosku. Przyjęcie danego projektu do realizacji i podpisanie z Beneficjentem umowy o dofinansowanie nie oznacza, że wszystkie wydatki ujęte we wniosku o dofinansowanie, a przedstawione przez Beneficjenta do rozliczenia w trakcie realizacji projektu, będą kwalifikować się do współfinansowania.

Przy tak ogólnie sformułowanych pytaniach kwalifikowalność poszczególnych wydatków wydaje się wątpliwa z uwagi na brak bezpośredniego powiązania z celami działania. Natomiast za wydatek kwalifikowalny można uznać koszt udziału w misjach gospodarczych, rozumianych jako wyjazdy zagraniczne przedstawicieli firmy m.in. w celu poznania obyczajów handlowych innych krajów, ich preferencji i wymagań, zwiedzenia wybranych targów bądź wystaw i wzięcia udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych lub bezpośrednich.

Ponadto, z uwagi na charakter konkursu każdy projekt oraz każdy wydatek będzie badany szczególnie pod kątem występowania tzw. pomocy wywozowej (eksportowej), która zgodnie z przepisami dotyczącymi pomocy publicznej oraz pomocy de minimis nie jest dozwolona. Zagadnienie zostało szerzej opisane w pytaniu nr 3.

### **PYTANIE 3**

**Jak należy rozumieć działalność wywozową? Czy zabroniona jest sprzedaż produktów firmie, która zajmuje się redystrybucją? czy kwalifikowalna jest usługa agenta, który wystawia fakturę prowizyjną/ nieprowizyjną?**

## **ODPOWIEDŹ**

Przepisy Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu oraz Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis wyłączają możliwość udzielania pomocy na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej. Przepisy te stanowią, iż pomoc na pokrycie kosztów uczestnictwa w targach handlowych bądź kosztów badań lub usług doradczych potrzebnych do wprowadzenia nowego lub już istniejącego produktu na nowy rynek w innym państwie członkowskim lub w kraju trzecim nie stanowi zazwyczaj pomocy na działalność związaną z wywozem. Za niedozwoloną pomoc wywozową mogłoby zostać uznane w szczególności dofinansowanie przeznaczone na pokrycie kosztów:

- doradztwa w zakresie przeprowadzania negocjacji handlowych, jeśli jest związane z bezpośrednim uczestnictwem firmy doradczej (doradcy) w negocjacjach;
- uzyskania certyfikatów niezbędnych do wejścia na dany rynek zagraniczny;
- zakupu i wdrożenia systemów teleinformatycznych mogących stanowić kanał dystrybucji/sprzedaży produktów na nowy rynek, w tym przeznaczonych do automatyzacji współpracy pomiędzy partnerem polskim a zagranicznym;
- wykonania/produkcji oraz emisji/publikacji/zaprojektowanych uprzednio treści reklamowych (np. ulotek, folderów, czy materiałów audiowizualnych);
- utworzenia i utrzymania działu eksportu działającego na terenie Polski, lub zagranicznego przedstawicielstwa handlowego;
- ekspertyz i usług doradczych świadczonych w odniesieniu do produktów danego przedsiębiorstwa, które należą do tego samego rynku produktowego, co inne produkty tego przedsiębiorstwa będące już w sprzedaży na danym rynku zagranicznym (geograficznym).

W powyższym przypadku koszt usług agenta, wystawiającego faktury prowizyjne/ nieprovizyjne należy potraktować jako swoisty rodzaj przedstawicielstwa handlowego firmy.

## **PYTANIE 4**

**Czy Wnioskodawca/Beneficjent może zlecić organizację udziału w targach firmie zewnętrznej i załączyć jedną fakturę Vat? Do jakiego rodzaju kosztów należy przypisać tego typu usługi?**

## **ODPOWIEDŹ**

W części I wniosku o dofinansowanie w konkursie RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17 w polu G.1 **ZADANIA REALIZOWANE W RAMACH PROJEKTU, OPIS I UZASADNIENIE DLA KOSZTÓW** Wnioskodawca przedstawia w jaki sposób planuje ponosić wydatki. Co do zasady możliwe jest zarówno poniesienie wydatków bezpośrednio przez Beneficjenta, jak również zlecenia organizacji wyjazdu na targi firmie zewnętrznej. Każdy wydatek należy opisać w sposób na tyle szczegółowy, by nie budził wątpliwości czego dotyczy oraz by możliwe było zweryfikowanie czy zaplanowany został w sposób racjonalny, celowy i oszczędny z zachowaniem zasady uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów. Zlecenie firmie zewnętrznej organizacji wyjazdu na targi należy potraktować jako koszt „obsługa organizacyjna udziału w targach i wystawach oraz misjach gospodarczych”.

#### **PYTANIE 5**

**Jakie koszty osobowe można ponieść na realizację projektu? Czy koszty usługi zarządzania projektem mają być zlecone firmie zewnętrznej czy ma to być zatrudniona osoba na umowę cywilno-prawną?**

#### **ODPOWIEDŹ**

W przypadku realizacji projektu, dla którego podstawą udzielania pomocy jest Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 19 marca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis w ramach regionalnych programów operacyjnych na lata 2014-2020 istnieje możliwość kwalifikowania wydatków związanych z zarządzaniem projektem i jego obsługą. Do wydatków tych zalicza się zarówno wydatki osobowe (zatrudnienie pracownika) jak i wydatki związane ze zleceniem zarządzania projektem firmie zewnętrznej.

#### **PYTANIE 6**

**Co w przypadku, gdy jeden z rynków ujętych w strategii na etapie oceny będzie wykluczony ze względu na sprzedaż incydentalną? Czy wniosek będzie odrzucony czy wydatki w projekcie będą proporcjonalnie zmniejszone?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Jeżeli na etapie oceny okaże się, iż wnioskowana pomoc dotycząca wejścia na jeden z rynków wskazanych w strategii biznesowej nosi cechy pomocy wywozowej określonej w przepisach dotyczących pomocy publicznej i pomocy de minimis, projekt taki zostanie odrzucony na etapie oceny merytorycznej bez możliwości jego poprawy.

#### **PYTANIE 7**

**Co to jest kontrakt handlowy? Jakie dokumenty należy przedstawić w celu potwierdzenia realizacji wskaźnika? Czy mail będzie spełniał warunki kontraktu handlowego? Czy faktura VAT jest wystarczającym dokumentem do potwierdzenia realizacji wskaźnika?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Warunkiem otrzymania dofinansowania w ramach niniejszego konkursu jest m. in. założenie podpisania przez wnioskodawcę co najmniej 3 zagranicznych kontraktów handlowych w wyniku realizacji projektu. Zgodnie z fragmentem definicji wskaźnika „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych, podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” przez kontrakt należy rozumieć umowy/kontrakty pisemne, zawarte w związku z realizacją projektu. E-mail może zostać potraktowany jako dokument świadczący o zawarciu umowy, natomiast umowa taka nie będzie miała wskazanej w definicji wskaźnika formy pisemnej. Sama faktura VAT jest dokumentem sprzedaży a nie samą umową/kontraktem. W przypadku nieosiągnięcia wartości docelowej powyższego wskaźnika wysokość dofinansowania ulegnie pomniejszeniu proporcjonalnie do niezrealizowanego procentu wskaźnika. Weryfikacja osiągnięcia wskaźnika będzie dokonywana na podstawie przedłożonych przez Beneficjenta kontraktów oraz faktur potwierdzających ich realizację.

#### **PYTANIE 8**

**Czy kontrakt handlowy musi być na więcej niż 1 zamówienie? W pewnych branżach zamówienia mają charakter jednorazowy np. moda – zakup jednej kolekcji.**

## ODPOWIEDŹ

Kontrakty/umowy mogą dotyczyć jednorazowej sprzedaży, pod warunkiem, że kontrakty zostały podpisane w wyniku realizacji projektu, są adekwatne do celu projektu, jakim jest zwiększenie poziomu handlu zagranicznego sektora MŚP.

## PYTANIE 9

**Jeśli moja firma sprzedaje tylko na eksport – czy mogę dostać dofinansowanie? Jak określić wartość wskaźnika *Przychody ze sprzedaży produktów na eksport*? Jak będzie to oceniane na ocenie merytorycznej punktowej?**

Tak, firma osiągająca przychody wyłącznie z działalności eksportowej może otrzymać dofinansowanie. Sposób oceny wskaźnika został precyzyjnie opisany w kryterium merytorycznym punktowym nr 4 *Skuteczność wdrożenia działań wynikających ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji*. W przypadku wnioskodawców, którzy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie prowadzili działalność eksportową (i w roku obrotowym przed złożeniem wniosku o dofinansowanie osiągnęli lub nie przychody z eksportu) oraz wnioskodawców, którzy w roku poprzedzającym rok złożenia wniosku prowadzili działalność gospodarczą (inną niż sprzedaż na eksport) i w wyniku realizacji projektu dopiero rozpoczną działalność eksportową, ocena dokonywana będzie w stosunku do wartości przychodów w ostatnim roku obrotowym przed złożeniem wniosku o dofinansowanie (t.j. w roku obrotowym poprzedzającym rok złożenia wniosku). Wartość przychodów ze sprzedaży wnioskodawcy, do której odnoszone są przychody ze sprzedaży na eksport osiągnięte przed złożeniem wniosku i po zakończeniu

realizacji projektu, jest równa przychodom ze sprzedaży wnioskodawcy w ostatnim roku obrotowym przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

Obliczenia dokonane zgodnie ze wzorem:

„A” = [(Przychody ze sprzedaży na eksport Y - Przychody ze sprzedaży na eksport X) / Przychody ze sprzedaży X] \* 100 [%], gdzie:

Przychody ze sprzedaży na eksport X - wartość przychodów ze sprzedaży na eksport na koniec ostatniego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie;

Przychody ze sprzedaży na eksport Y - prognozowana wartość przychodów ze sprzedaży na eksport na koniec pierwszego pełnego roku obrachunkowego po zakończeniu realizacji projektu;

Przychody ze sprzedaży X - wartość przychodów ze sprzedaży na koniec ostatniego roku obrotowego przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

Przykładowo, jeśli projekt przyczynia się do wzrostu przychodów ze sprzedaży na eksport w stosunku do ogólnych przychodów ze sprzedaży zgodnie ze wzorem „A” powyżej 10 % to Wnioskodawca otrzyma 4 pkt.

#### **PYTANIE 10**

**Jakie inne działanie - niż udział w imprezach targowo-wystawienniczych - może być elementem strategii biznesowej?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Zgodnie z regulaminem konkursu RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17 warunkiem koniecznym jest realizacja co najmniej dwóch działań wskazanych w strategii, w odniesieniu do każdego ze wskazanych w projekcie rynków docelowych. Przedmiotem projektu nie może być jedynie udział w imprezach targowo-wystawienniczych lub misjach gospodarczych. W związku z powyższym dla określenia innych działań niż udział w targach i misjach zagranicznych pomocny może okazać się punkt C.6.5 II części wniosku o dofinansowanie, w którym należy wybrać i zaznaczyć odpowiednie rodzaje działań koniecznych do wejścia na nowe rynki zbytu. Wśród innych działań znajdują się np. działania ukierunkowane na wyszukiwanie i dobór partnerów na rynkach docelowych.

#### **PYTANIE 11**

**Jak należy definiować zmiany organizacyjno-procesowe konieczne do wprowadzenia w przedsiębiorstwie w ramach realizacji projektu? Proszę podać konkretne przykłady.**

#### **ODPOWIEDŹ**

Definicja wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły zmiany organizacyjno-procesowe” wskazuje, że pod pojęciem zmian organizacyjno-procesowych rozumiemy takie zmiany, które w związku z realizacją projektu wnioskodawca wprowadził w ramach swojej struktury organizacyjnej (schemacie organizacyjnym, np. poprzez dodanie lub rozszerzenie zakresu działalności przedsiębiorstwa) lub zmiany procesowe, związane ze sposobem produkcji i świadczenia usług, obsługi klientów i kontaktów z kontrahentami itp.

#### **PYTANIE 12**

**Czy możemy mówić o eksporcie usług jeżeli sprzedaż usług nastąpi poprzez pośrednika w Polsce? Na przykład kontrahent zagraniczny posiada swoje przedstawicielstwo w Polsce. Chce zakupić od nas daną usługę, ale płatność dokonywana jest poprzez tego przedstawiciela czy możemy mówić w takim przypadku o eksporcie usług?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Rozstrzygająca o fakcie czy mamy do czynienia z „eksportem usług” będzie treść dokumentu księgowego (np. faktura), potwierdzającego zaistniałą czynność oraz określone w tym dokumencie strony transakcji, na podstawie którego będzie możliwe ustalenie czy doszło do eksportu usług oraz kto jest zobowiązany do odprowadzenia m.in. podatku VAT.

#### **PYTANIE 13**

**Czy dla konkursu II.2.1 Modele biznesowe w MŚP RPLD 02.02.01.-IP.02-10-027/17 wnioskodawcy obowiązkowo muszą wypełniać tabelę 4 Analizy ekonomiczno-finansowej – NPV i IRR, zgodnie z załączoną dokumentacją konkursową?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Nie ma konieczności wypełniania w/w tabeli.

#### **PYTANIE 14**

**Czy strategia biznesowa w zakresie internacjonalizacji musi być wykonana przez firmę zewnętrzną? Czy jest możliwość wykonania jej samodzielnie?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Dokument ten może zastać wykonany samodzielnie przez Wnioskodawcę.

#### **PYTANIE 15**

**Kiedy na nowym rynku może nastąpić sprzedaż? Czy po złożeniu wniosku, czy po podpisaniu umowy, czy po udziale w targach?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Sprzedaż na nowym rynku musi być efektem realizacji projektu. Dokonanie sprzedaży przed podjęciem działań zapisanych w strategii biznesowej może spowodować, iż przyznane dofinansowanie nie zostanie w całości bądź w części wypłacone z uwagi na wystąpienie przesłanek pomocy wywozowej ujętej w przepisach Rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu oraz do Rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis.

#### **PYTANIE 16**

**Czym jest „nowy rynek”? Czym jest aktywność na rynku? Czy sprzedaż incydentalną kilka lat wcześniej należy interpretować jako obecność na rynku? Co w przypadku gdy sprzedaż była dokonywana przez pośrednika?**

#### **ODPOWIEDŹ**

„Nowy rynek” w wymiarze geograficznym to rynek zagraniczny na którym dane przedsiębiorstwo nie jest aktywne. Nowy rynek nie zawsze musi mieć wymiar geograficzny. Może mieć on również wymiar produktowy. Wejście z nowym produktem na tyle odmiennym od dotychczas oferowanych, należącym do osobnego rynku produktowego będzie potraktowane jako wejście na nowy rynek. Jeżeli obydwa produkty są na tyle podobne i należą do tego samego rynku produktowego lub są komplementarne względem siebie, badania/usługi doradcze będą również służyły już oferowanemu na danym rynku produktowi (i mogą mieć wpływ na zwiększenie jego sprzedaży) – wówczas działalność taka będzie związana z wywozem i udzielenie pomocy będzie niedozwolone. Aktywność na rynku oznacza, iż Wnioskodawca sprzedawał bądź sprzedaje produkty/usługi będące przedmiotem strategii biznesowej. Bez znaczenia w tej sytuacji jest czas, w którym Wnioskodawca dokonywał transakcji oraz ilość i wartość sprzedanych produktów/usług, jak również to, czy produkt był wprowadzony bezpośrednio przez Beneficjenta, czy też przez pośrednika.

#### **PYTANIE 17**

**Czy istnieje możliwość kwalifikowania uczestnictwa w imprezach targowo-wystawienniczych jako zwiedzający czy tylko jako wystawca?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Założenia co do możliwości kwalifikowania wydatków omówione zostały w odpowiedzi na pytanie 2. Ponadto należy zauważyć, iż koszt uczestnictwa w targach jako odwiedzający mógłby zostać uznany za kwalifikowalny jeżeli byłby np. bezpośrednio związany z udziałem w misji gospodarczej, której częstym

elementem jest właśnie zwiedzanie targów i wystaw. W praktyce bowiem za misję gospodarczą uznaje się służbowy wyjazd zagraniczny przedstawicieli firmy przeprowadzany m.in. w celu poznania obyczajów handlowych innych krajów, ich preferencji i wymagań, zwiedzenia wybranych targów bądź wystaw i wzięcia udziału w zorganizowanych spotkaniach branżowych lub bezpośrednich.

#### **PYTANIE 18**

**Czy podmiot będący dystrybutorem produktów może aplikować w konkursie? Dystrybutor jest w 100% firmą zależną od producenta (podmioty powiązane).**

#### **ODPOWIEDŹ**

Podmioty zajmujące się działalnością handlową (handel obcymi wyrobami lub usługami obcymi) nie są wykluczone z udziału w konkursie RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17. Niemniej należy pamiętać, iż wsparciem nie mogą być objęte działania związane z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomoc bezpośrednio związana z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności wywozowej.

#### **PYTANIE 19**

**Co jeśli we wniosku o dofinansowanie wskazuję dany rynek, a w trakcie realizacji projektu wyjdzie, że jest on niezasadny? Co w przypadku, gdy kontrakt uwzględniony w strategii nie doszedł do skutku?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Ocena możliwości osiągnięcia planowanych rezultatów projektu powinna opierać na założeniach strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji. Niezrealizowanie założonych wskaźników rezultatu może wiązać się z koniecznością zwrotu całości lub części dofinansowania.

#### **PYTANIE 20**

**Czy kwalifikowalny jest wyjazd na międzynarodowe prestiżowe dla danej branży targi, organizowane w kraju, który nie jest docelowym nowym rynkiem zbytu?**

#### **ODPOWIEDŹ**

Tak. Pod warunkiem, że udział w targach wynika ze strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji i jest jednym z działań niezbędnych w celu wejścia na nowy rynek zagraniczny.

#### **PYTANIE 21**

**Czy przedstawiając budżet we wniosku o dofinansowanie konieczne jest przypisanie danego kosztu wyłącznie do jednego rynku?**

W konkursie RPLD.02.02.01-IP.02-10-027/17 nie jest konieczne przypisanie danego kosztu do jednego nowego rynku docelowego. Przykładowo, zadanie „Udział w targach zagranicznych” może dotyczyć dwóch nowych rynków docelowych opisanych w strategii biznesowej w zakresie internacjonalizacji.