



## **Załącznik nr 9 do Regulaminu konkursu**

# **LISTA WSKAŹNIKÓW NA POZIOMIE PROJEKTU RPO WO 2014-2020 DLA PODDZIAŁANIA 2.1.3 NOWE PRODUKTY I USŁUGI W MSP NA OBSZARACH PRZYGRANICZNYCH RPO WO 2014-2020**

**Wersja nr 1**

**wrzesień 2016 r.**

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
<b>Wskaźniki horyzontalne</b>						
1.	<i>Liczba obiektów dostosowanych do potrzeb osób z niepełnosprawnościami</i>	szt.	produkt	kluczowy	-	<p>Wskaźnik odnosi się do liczby obiektów, które zaopatrzone w specjalne pojazdy, windy, urządzenia głośnomówiące, bądź inne udogodnienia (tj. usunięcie barier w dostępie, w szczególności barier architektonicznych) ułatwiający dostęp do tych obiektów i poruszanie się po nich osobom niepełnosprawnym ruchowo czy sensorycznie.</p> <p>Jako obiekty budowlane należy rozumieć konstrukcje połączone z gruntem w sposób trwały, wykonane z materiałów budowlanych i elementów składowych, będące wynikiem prac budowlanych (wg. def. PKOB).</p> <p>Należy podać liczbę obiektów, a nie sprzętów, urządzeń itp., w które obiekty zaopatrzone.</p> <p>Jeśli instytucja, zakład itp. składa się z kilku obiektów, należy zliczyć wszystkie, które dostosowano do potrzeb osób niepełnosprawnych.</p>
2.	<i>Liczba osób objętych szkoleniami / doradztwem w zakresie kompetencji cyfrowych</i>	osoby	produkt	kluczowy	-	<p>Wskaźnik mierzy liczbę osób objętych szkoleniami / doradztwem w zakresie nabywania / doskonalenia umiejętności warunkujących efektywne korzystanie z mediów elektronicznych tj. m.in. korzystania z komputera, różnych rodzajów oprogramowania, internetu oraz kompetencji ściśle informatycznych (np. programowanie, zarządzanie bazami danych, administracja</p>

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
2a.	<i>Liczba osób objętych szkoleniami / doradztwem w zakresie kompetencji cyfrowych - kobiety</i>	osoby	produkt	kluczowy	-	sieciami, administracja witrynami internetowymi). Wskaźnik ma agregować wszystkie osoby objęte wsparciem w zakresie TIK we wszystkich programach i projektach, także tych, gdzie szkolenie dotyczy obsługi specyficznego systemu teleinformatycznego, którego wdrożenia dotyczy projekt. Taka sytuacja może wystąpić przy cross-finansingu w projektach POPC i RPO dotyczących e-usług publicznych, ale również np. w POIŚ przy okazji wdrażania inteligentnych systemów transportowych. Identyfikacja charakteru i zakresu nabywanych kompetencji będzie możliwa dzięki możliwości pogrupowania wskaźnika według programów, osi priorytetowych i priorytetów inwestycyjnych.
2b.	<i>Liczba osób objętych szkoleniami / doradztwem w zakresie kompetencji cyfrowych - mężczyźni</i>	osoby	produkt	kluczowy	-	
3.	<i>Liczba projektów, w których sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami</i>	szt.	produkt	kluczowy	-	Racjonalne usprawnienie oznacza konieczne i odpowiednie zmiany oraz dostosowania, nie nakładające nieproporcjonalnego lub nadmiernego obciążenia, rozpatrywane osobno dla każdego konkretnego przypadku, w celu zapewnienia osobom z niepełnosprawnościami możliwości korzystania z wszelkich praw człowieka i podstawowych wolności oraz ich wykonywania na zasadzie równości z innymi osobami. Wskaźnik mierzony w momencie rozliczenia wydatku związanego z racjonalnymi usprawnieniami. Przykłady racjonalnych usprawnień: tłumacz języka migowego, transport niskopodłogowy, dostosowanie infrastruktury (nie tylko budynku, ale też dostosowanie infrastruktury komputerowej np. programy powiększające, mówiące, drukarki materiałów w alfabecie Braille'a), osoby asystujące, odpowiednie dostosowanie wyżywienia. Definicja na podstawie: Wytyczne w zakresie realizacji zasady równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami oraz równości szans kobiet i mężczyzn

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
						w ramach funduszy unijnych na lata 2014-2020.
4.	<i>Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach</i>	EPC	rezultat	kluczowy	Common Indicator	Liczba brutto nowych miejsc pracy we wspieranych przedsiębiorstwach w przeliczeniu na pełne etaty. Zasadniczo wskaźnik "przed-po", który oddaje część wzrostu zatrudnienia będącą bezpośrednią konsekwencją realizacji projektu (pracownicy zatrudnieni do realizacji projektu nie są liczeni). Stanowiska muszą być wypełnione (wolne stanowiska nie są liczone) oraz zwiększać całkowitą liczbę miejsc pracy w przedsiębiorstwie. Jeśli łączne zatrudnienie w przedsiębiorstwie nie zwiększa się, wartość jest równa zero - to wskaźnik jest traktowany jako wyregulowanie, a nie zwiększenie. Zagwarantowane itp. miejsca pracy nie są wliczone.
4a.	<i>Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach – kobiety</i>	EPC	rezultat	kluczowy	Common Indicator	Brutto: Nie licząc pochodzenia zatrudnionego dopóki bezpośrednio przyczynia się do wzrostu całkowitej liczby zatrudnionych w organizacji. Wskaźnik powinien być stosowany, jeśli wzrost zatrudnienia może być wiarygodnie przypisany do wsparcia. Ekwiwalent pełnego czasu pracy: stanowiska mogą być pełnymi etatami, pracą w niepełnym wymiarze czasu pracy lub pracą sezonową. Sezonowe i niepełne etaty zostaną przeliczone na ekwiwalenty pełnego czasu pracy za pomocą standardów ILO/statystycznych/innych. Trwałość: oczekuje się, że stanowiska będą stałe tj. będą trwałe odpowiednio długo, w zależności od charakterystyki przemysłowo-technologicznej: prace sezonowe powinny być cykliczne. Dane liczbowe przedsiębiorstw, które zbankrutowały są zapisywane jako zerowy wzrost zatrudnienia. Czas: Dane są zbierane przed rozpoczęciem projektu i po jego zakończeniu; Instytucje Zarządzające mają swobodę w określaniu dokładnego czasu. Preferowane jest stosowanie
4b.	<i>Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach – mężczyźni</i>	EPC	rezultat	kluczowy	Common Indicator	

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
						<p>średniego zatrudnienia w oparciu o dane z 6 miesięcy lub z roku, dla danych dotyczących zatrudnienia w określonych terminach.</p> <p><b>Dla celów monitoringowych Beneficjent w opisie metodologii wskaźnika (w wierszu pod wskaźnikiem) powinien przedstawić dane dotyczące stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwie przed rozpoczęciem realizacji projektu.</b></p> <p><b>W ramach działania 2.2 Przygotowanie terenów inwestycyjnych na rzecz gospodarki zgodnie z zapisami RPO WO 2014-2020 wartość docelowa wskaźnika musi być większa niż „0”.</b></p>
5.	Wzrost zatrudnienia we wspieranych podmiotach (innych niż przedsiębiorstwa)	EPC	rezultat	kluczowy	-	<i>Do uzupełnienia po opublikowaniu definicji przez Ministerstwo Rozwoju</i>
6.	Liczba utrzymanych miejsc pracy	EPC	rezultat	kluczowy	-	<i>Do uzupełnienia po opublikowaniu definicji przez Ministerstwo Rozwoju</i>
7.	Liczba nowo utworzonych miejsc pracy - pozostałe formy	EPC	rezultat	kluczowy	-	<i>Do uzupełnienia po opublikowaniu definicji przez Ministerstwo Rozwoju</i>
<b>Oś priorytetowa II Konkurencyjna gospodarka</b>						
<b>Poddziałanie 2.1.3 Nowe produkty i usługi w MSP na obszarach przygranicznych</b>						
1.	Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	PLN	produkt	kluczowy	Common Indicator	łączna wartość wkładu prywatnego we wspierany projekt, który kwalifikuje się jako pomoc państwa, gdy forma wsparcia jest dotacja, w tym niekwalifikowalne części projektu.
2.	Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku	przedsiębiorstwa	produkt	kluczowy	Common Indicator	Wskaźnik określa, czy przedsiębiorstwo otrzymuje wsparcie mające na celu opracowanie produktu "nowego dla rynku" - dla któregośkolwiek z rynków na którym z przedsiębiorstwo działa. Obejmuje innowacje procesu, w zakresie, w którym proces

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
						<p>przyczynia się do rozwoju produktu. Projekty bez celu rzeczywiście wspomagające rozwój produktu, są wykluczone. Jeśli przedsiębiorstwo wprowadza kilka produktów lub otrzymuje wsparcie dla kilku projektów, nadal jest traktowane jako jedno przedsiębiorstwo. W przypadku projektów obejmujących współpracę, wskaźnik mierzy wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczące.</p> <p>Produkt jest nowy na rynku, jeśli na rynku nie ma innych dostępnych produktów, oferujących taką samą funkcjonalność, lub gdy technologia stosowana przez nowy produkt zasadniczo różni się od technologii już istniejących produktów. Produkty mogą być materialne i niematerialne (w tym usługi). Wspierane projekty, które miały na celu wprowadzenie nowych produktów na rynki, ale nie powiodły się, są wciąż wliczane. Jeśli produkt jest nowy, zarówno na rynku, jak i dla firmy, to przedsiębiorstwo powinno być wliczone do obu odpowiednich wskaźników (patrz wskaźnik "Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy").</p> <p>Granice rynku (zarówno geograficzne, jak i inne) są określone przez Instytucję Zarządzającą na podstawie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa otrzymującego wsparcie.</p>
3.	<i>Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy</i>	przedsiębiorstwa	produkt	kluczowy	Common Indicator	<p>Wskaźnik mierzy, czy przedsiębiorstwo jest wspierane w celu opracowania produktu "nowego dla firmy". Obejmuje innowacje procesu, w zakresie, w którym proces przyczynia się do rozwoju produktu. Projekty bez celu rzeczywiście wspomagające rozwój produktu, są wykluczone. Jeśli przedsiębiorstwo wprowadza kilka produktów lub otrzymuje wsparcie dla kilku projektów, nadal jest traktowane jako jedno przedsiębiorstwo. W przypadku projektów obejmujących współpracę, wskaźnik mierzy wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczące, w których produkt jest nowy.</p>

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
						Produkt jest nowy dla firmy, jeżeli przedsiębiorstwo nie produkuje produktu o tej samej funkcjonalności, lub gdy technologia produkcji różni się zasadniczo od technologii obecnie wytwarzanych produktów. Produkty mogą być materialne i niematerialne (w tym usługi). Wspierane projekty, które miały na celu wprowadzenie nowych produktów do firmy, ale nie powiodły się, są wciąż wliczane. Jeśli produkt jest nowy, zarówno na rynku, jak i dla firmy, to przedsiębiorstwo powinno być wliczone do obu odpowiednich wskaźników (patrz wskaźnik "Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych na rynku").
4.	<i>Przychody ze sprzedaży produktów na eksport</i>	PLN	rezultat	kluczowy	-	Przychody ze sprzedaży na eksport (w ramach i poza UE) wyrobów i/lub usług, osiągnięte przez przedsiębiorstwo wsparte w zakresie internacjonalizacji działalności.
5.	<i>Liczba wprowadzonych innowacji produktowych</i>	szt.	rezultat	kluczowy	-	Liczba innowacji produktowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja produktowa (product innovation) to wprowadzenie wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań. Zalicza się tu znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych.
6.	<i>Liczba wprowadzonych innowacji procesowych</i>	szt.	rezultat	kluczowy	-	Liczba innowacji procesowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja procesowa (process innovation) czyli innowacja w obrębie procesu to wdrożenie nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji lub dostawy. Do tej kategorii zalicza się znaczące zmiany w zakresie technologii, urządzeń oraz/lub oprogramowania.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Jednostka miary	Rodzaj wskaźnika	Typ wskaźnika	Inne uwagi	Definicja
7.	Liczba wprowadzonych innowacji nietechnologicznych	szt.	rezultat	kluczowy	-	Liczba innowacji organizacyjnych i/lub marketingowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. (możliwość podziału wskaźnika) Innowacja organizacyjna (organisational innovation) to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. Innowacja marketingowa (marketing innovation) to wdrożenie nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji lub strategii cenowej.
8.	Przychody ze sprzedaży nowych lub udoskonalonych produktów/procesów	PLN	rezultat	kluczowy	-	Przychody ze sprzedaży wyrobów, usług, procesów, nowych lub znacząco udoskonalonych przez wsparte przedsiębiorstwo w ramach realizowanego projektu.

**UWAGA:**

Dla wskaźników *Common Indicators*<sup>1</sup> przedstawione definicje są roboczym tłumaczeniem IZ RPO WO 2014-2020. Oryginalne definicje (w języku angielskim) znajdują się w dokumencie *The programming period 2014-2020. Guidance document on monitoring and evaluation. European Cohesion Fund. European Regional Development Fund. Concepts and Recommendations. March 2014*, dostępnym na stronie internetowej Komisji Europejskiej: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/pl/policy/evaluations/guidance/#1](http://ec.europa.eu/regional_policy/pl/policy/evaluations/guidance/#1)

<sup>1</sup> Są to wskaźniki określone w Załączniku I do Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301/2013 z dnia 13 grudnia 2013 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i przepisów szczególnych dotyczących celu „Inwestycje na rzecz wzrostu i zatrudnienia” oraz w sprawie uchylecia rozporządzenia (WE) nr 1080/2006.