

Lista wskaźników rezultatu bezpośredniego oraz produktu dla Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

Nazwa wskaźnika	Jednostka	Rodzaj	Typ	Poziom pomiaru	Charakter	Wskaźnik Ramy Wykonania	Wartości do osiągnięcia w ramach projektu	Definicja wskaźnika
Wzrost zatrudnienia we wspieranych przedsiębiorstwach (CI8)	EPC	rezultat bezpośredni	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	NIE	494	<p>Całkowita liczba nowoutworzonych miejsc pracy we wspartych przedsiębiorstwach liczona w ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC) – umowa o pracę.</p> <p>Wskaźnik typu „przed – po”, mający za zadanie uchwycić wzrost zatrudnienia stanowiący bezpośrednie następstwo zrealizowania projektu (pracownicy zatrudnieni na potrzeby realizacji projektu nie są wliczani). Utworzone stanowiska muszą zostać obsadzone (stanowiska utworzone, a nieobsadzone nie są wliczane), a ich utworzenie skutkować musi wzrostem całkowitego stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Jeżeli całkowity stan zatrudnienia w przedsiębiorstwie nie wzrasta, wartość wskaźnika wynosi „0” – uznaje się że doszło do zmiany stanowiska pracownika, nie do wzrostu zatrudnienia. Chronione miejsca pracy nie są wliczane.</p> <p><i>Całkowita liczba nowoutworzonych miejsc pracy:</i> Pochodzenie pracownika obejmującego nowoutworzone stanowisko nie jest brane pod uwagę (czy był on wcześniej zatrudniony w przedsiębiorstwie) o ile dochodzi do wzrostu całkowitego stanu zatrudnienia w ramach przedsiębiorstwa. Wskaźnik powinien znaleźć zastosowanie jeżeli wzrost zatrudnienia może zostać bezpośrednio odniesiony do udzielonego wsparcia.</p> <p><i>Ekwiwalent pełnego czasu pracy (EPC):</i> Miejsca pracy mogą być pełnowymiarowe, niepełnowymiarowe lub sezonowe. Sezonowe i niepełnowymiarowe powinny być przeliczane na EPC przy użyciu</p>

do Informacji o naborze projektu pozakonkursowego

– Opis wskaźników w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

								<p>odpowiedniej metodologii (International Labour Standards on Working time – ILO/ statystycznej/ innych standardów).</p> <p><i>Trwałość:</i> Miejsca pracy powinny być stałe, tj. powinny zostać utrzymane przez odpowiednio długi okres w zależności od ich przemysłowo – technologicznych cech charakterystycznych; zatrudnienie sezonowe powinno być powtarzalne. Dane dotyczące przedsiębiorstw, które zbankrutowały powinny być rejestrowane jako zerowy wzrost zatrudnienia.</p> <p><i>Moment pomiaru:</i> Dane dotyczące stanu zatrudnienia są zbierane przed rozpoczęciem projektu oraz po jego zakończeniu, instytucje zarządzające (IZ) mogą samodzielnie określić dokładny moment zbierania danych. Do ustalenia danych preferowane jest użycie średniego stanu zatrudnienia dla okresów sześciomiesięcznych lub rocznych.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Należy ustalić czy w bezpośrednim następstwie realizacji projektu doszło do utworzenia nowych miejsc pracy zgodnie z treścią wniosku o dofinansowanie; 2) Należy ustalić czy w wyniku utworzenia nowych miejsc pracy doszło do odpowiedniego wzrostu całkowitego stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwie; 3) Należy wyliczyć różnicę pomiędzy liczbą zatrudnionych po projekcie a średnioroczną liczbą zatrudnionych w ostatnim zamkniętym roku obrotowym przed rozpoczęciem realizacji projektu. W przypadku nowopowstałych podmiotów należy wyliczyć różnicę pomiędzy liczbą zatrudnionych po projekcie a liczbą zatrudnionych na dzień rozpoczęcia naboru. <p>Jeżeli rok rozpoczęcia realizacji projektu nie jest tożsamy z rokiem złożenia wniosku o dofinansowanie, wówczas dane dotyczące zatrudnienia należy przedstawić jako dane oszacowane w dobrej wierze za rok poprzedzający rok rozpoczęcia realizacji projektu (dotyczy</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	---

								wszystkich podmiotów). Wskaźnik „przed-po” ujmuje wzrost zatrudnienia, który jest bezpośrednią konsekwencją realizacji projektu.
Liczba wprowadzonych innowacji produktowych	szt.	rezultat bezpośredni	kluczowy – krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	651	<p>Wskaźnik mierzy liczbę innowacji produktowych wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu</p> <p><i>Innowacja produktowa</i> 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.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę innowacji produktowych wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – do wskaźnika należy wliczać produkty / usługi, różniące się technologią produkcji, materiałami, strukturą i innymi parametrami technicznymi, nie należy wliczać produktów różniących się wykończeniem, opakowaniem, sposobem dystrybucji itp. – do wskaźnika należy wliczać zarówno innowacje nowe dla firmy, jak i dla rynku, – jeżeli innowacja jest przygotowywana i wykorzystywana przez kilka współpracujących przedsiębiorstw, innowację do wskaźnika wlicza się tylko raz.
Liczba wprowadzonych innowacji procesowych	szt.	rezultat bezpośredni	kluczowy – krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	447	<p>Wskaźnik mierzy liczbę innowacji procesowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu.</p> <p><i>Innowacja procesowa</i> oznacza wprowadzenie do praktyki w przedsiębiorstwie nowych, lub znacząco ulepszonych metod produkcji. Do tej kategorii zalicza się znaczące zmiany w zakresie technologii, urządzeń oraz/lub oprogramowania.</p>

								<p>Sposób pomiaru: należy zliczyć liczbę innowacji procesowych wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – do wskaźnika należy wliczać zarówno innowacje nowe dla firmy, jak i dla rynku, – jeżeli innowacja jest przygotowywana i wykorzystywana przez kilka współpracujących przedsiębiorstw, innowację do wskaźnika wlicza się tylko raz.
Liczba wprowadzonych innowacji nietechnologicznych	szt.	rezultat bezpośredni	kluczowy – krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	502	<p>Wskaźnik mierzy liczbę innowacji organizacyjnych i/lub marketingowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu</p> <p>Innowacje nietechnologiczne: <i>Innowacja marketingowa</i> to wdrożenie nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji lub strategii cenowej. <i>Innowacja organizacyjna</i> to wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. <i>Innowacje w zakresie organizacji miejsca pracy</i> polegają na wdrożeniu nowych metod podziału zadań i uprawnień decyzyjnych wśród pracowników, aby dokonać podziału pracy w ramach pionów oraz pomiędzy pionami (i jednostkami organizacyjnymi). Innowacją taką jest także wdrożenie nowych koncepcji strukturyzacji działań, jak np. integracja różnych rodzajów działalności firmy. Przykładem innowacji organizacyjnej w zakresie organizacji miejsca pracy jest pierwsze wdrożenie modelu organizacyjnego, który zapewnia pracownikom firmy większą autonomię w podejmowaniu decyzji i zachęca ich do przekazywania swoich pomysłów. <i>Nowe metody organizacyjne w zakresie stosunków z otoczeniem</i> polegają na wdrażaniu nowych sposobów organizacji stosunków z innymi firmami lub instytucjami publicznymi, jak np. nawiązanie nowego typu współpracy z placówkami badawczymi lub z klientami, nowe metody integracji z dostawcami, a także pierwsze zlecenie</p>

								<p>firmie zewnętrznej (outsourcing) lub podzlecenie takich elementów działalności jak produkcja, zaopatrzenie, dystrybucja, rekrutacja czy usługi pomocnicze.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę innowacji organizacyjnych i/lub marketingowych wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – do wskaźnika należy wliczać zarówno innowacje nowe dla firmy, jak i dla rynku, – jeżeli innowacja jest przygotowywana i wykorzystywana przez kilka współpracujących przedsiębiorstw, innowację do wskaźnika wlicza się tylko raz, – z uwagi na zakres wsparcia w Działaniu 3.7 (wspieranie firm w celu wprowadzenia nowych produktów/procesów) innowacja nietechnologiczna nie może być jedynym rodzajem innowacji we wspieranym przedsiębiorstwie.
Przychody ze sprzedaży nowych lub udoskonalonych produktów/procesów	zł	rezultat bezpośredni	kluczowy – krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	<p>Wskaźnik mierzy wielkość przychodów ze sprzedaży innowacji produktowych lub procesowych wytworzonych w ramach projektu. Beneficjent ma obowiązek prowadzenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> – w przypadku pełnej księgowości wyodrębnionego konta wskazującego wysokość przychodów z tytułu realizacji projektu, – przy uproszczonej księgowości wyodrębnionego rejestru przychodów z tytułu realizacji projektu (rejestr wypełniany na wzorze LAW P umieszczonym na stronie www.rpo.lubelskie.pl). <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć przychody ze sprzedaży innowacji produktowych lub procesowych wytworzonych w ramach projektu bez względu na skalę innowacji (w skali przedsiębiorstwa lub rynku). Wartość przychodów należy zawsze wliczać do wskaźnika w wartościach netto.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – sprzedaż może dotyczyć nowych lub ulepszonych produktów / usług (innowacji produktowych) przez beneficjenta wsparcia jego klientom,

								<ul style="list-style-type: none"> – sprzedaż może dotyczyć sprzedaży nowych lub ulepszonych procesów (metod produkcji, dystrybucji i wspierania działalności w zakresie wyrobów i usług) innemu przedsiębiorcy na własność, – sprzedaż może dotyczyć technologii wytwarzania nowych lub ulepszonych produktów (innowacji procesowych i produktowych) innemu przedsiębiorcy na własność, – do wskaźnika nie należy wliczać przychodów ze sprzedaży licencji.
Liczba utworzonych miejsc pracy u ostatecznych odbiorców IF	EPC	rezultat bezpośredni	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	<p>Liczba nowoutworzonych miejsc pracy we wspartych przedsiębiorstwach liczona w ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC) – umowa o pracę.</p> <p>Wskaźnik typu „przed – po”, mający za zadanie uchwycić wzrost zatrudnienia stanowiący bezpośrednie następstwo zrealizowania projektu (pracownicy zatrudnieni na potrzeby realizacji projektu nie są wliczani). Utworzone stanowiska muszą zostać obsadzone (stanowiska utworzone, a nieobsadzone nie są wliczane), a ich utworzenie skutkować musi wzrostem całkowitego stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Jeżeli całkowity stan zatrudnienia w przedsiębiorstwie nie wzrasta, wartość wskaźnika wynosi „0” – uznaje się że doszło do zmiany stanowiska pracownika, nie do wzrostu zatrudnienia. Chronione miejsca pracy nie są wliczane.</p> <p><i>Całkowita liczba nowoutworzonych miejsc pracy:</i> Pochodzenie pracownika obejmującego nowoutworzone stanowisko nie jest brane pod uwagę (czy był on wcześniej zatrudniony w przedsiębiorstwie) o ile dochodzi do wzrostu całkowitego stanu zatrudnienia w ramach przedsiębiorstwa. Wskaźnik powinien znaleźć zastosowanie jeżeli wzrost zatrudnienia może zostać bezpośrednio odniesiony do udzielonego wsparcia.</p> <p><i>Ekwiwalent pełnego czasu pracy (EPC):</i> Miejsca pracy mogą być pełnowymiarowe, niepełnowymiarowe lub sezonowe. Sezonowe i niepełnowymiarowe powinny być przeliczane na EPC przy użyciu</p>

do Informacji o naborze projektu pozakonkursowego

– Opis wskaźników w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

								<p>odpowiedniej metodologii (International Labour Standards on Working time – ILO/ statystycznej/ innych standardów).</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy wyliczyć różnicę pomiędzy liczbą zatrudnionych po projekcie a liczbą zatrudnionych przed projektem. Wskaźnik „przed-po” ujmuje wzrost zatrudnienia, który jest bezpośrednią konsekwencją realizacji projektu.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – nie wlicza się pracowników zatrudnionych do realizacji projektu, – stanowiska muszą być obsadzone (wakaty nie są liczone) oraz zwiększać całkowitą liczbę miejsc pracy w podmiocie, – jeśli łączne zatrudnienie w podmiocie nie wzrasta, wartość jest równa zero – jest to traktowane jako wyrównanie, a nie zwiększenie, – zachowane itp. miejsca pracy nie są wliczane, – nie bierze się pod uwagę pochodzenia pracownika dopóki bezpośrednio nie przyczyni się do wzrostu łącznego zatrudnienia we wspartym podmiocie – wskaźnik powinien być powiększony, jeśli wzrost zatrudnienia może być wiarygodnie przypisany do wsparcia.
Wartość inwestycji dokonanych przez ostatecznych odbiorców IF	zł	rezultat bezpośredni	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	<p>Wskaźnik mierzy łączną wartość inwestycji zrealizowanych przez Ostatecznych Odbiorców, bezpośrednio związanych ze wsparciem otrzymanym z IF.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość inwestycji zrealizowanych przez Ostatecznych Odbiorców, bezpośrednio związanych ze wsparciem otrzymanym z IF.</p>
Wartość udzielonych pożyczek/kredytów w wyniku wcześniej udzielonych poręczeń/gwarancji	zł	rezultat bezpośredni	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	<p>Wskaźnik mierzy całkowitą wartość pożyczek/kredytów udzielonych Ostatecznym Odbiorcom w oparciu o poręczenie/gwarancje udzielone przez Fundusz Poręczeniowy/Gwarancyjny w ramach realizowanego projektu.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość pożyczek/kredytów</p>

do Informacji o naborze projektu pozakonkursowego

– Opis wskaźników w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

								udzielonych Ostatecznym Odbiorcom w oparciu o poręczenie/gwarancje udzielone przez Fundusz Poręczeniowy/Gwarancyjny w ramach realizowanego projektu.
Liczba udzielonych pożyczek/kredytów w wyniku wcześniej udzielonych poręczeń/gwarancji	szt.	rezultat bezpośredni	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy liczbę pożyczek/kredytów udzielonych Ostatecznym Odbiorcom w oparciu o poręczenie/gwarancje udzielone przez Fundusz Poręczeniowy/Gwarancyjny w ramach realizowanego projektu. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę pożyczek/kredytów udzielonych Ostatecznym Odbiorcom w oparciu o poręczenie/gwarancje udzielone przez Fundusz Poręczeniowy/Gwarancyjny w ramach realizowanego projektu.
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI1)	szt.	produkt	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	NIE	1600	Wskaźnik mierzy liczbę przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie ze środków strukturalnych w każdej możliwej formie w ramach projektu (CI1). <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie ze środków strukturalnych w każdej możliwej formie w ramach projektu (CI1). Wskaźnik obejmuje przedsiębiorstwa będące ostatecznymi odbiorcami wsparcia z IF w każdej możliwej formie.
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI3)	szt.	produkt	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	NIE	1600	Wskaźnik mierzy liczbę przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe typu niedotacyjnego, w postaci pożyczki, dofinansowania do odsetek, gwarancji kredytowych, venture capital lub innego instrumentu finansowego. Wskaźnik obejmuje przedsiębiorstwa będące ostatecznymi odbiorcami wsparcia finansowego z IF w formie innej niż dotacje. Wskaźnik wlicza się do wskaźnika „Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie (CI1)”. <i>Przedsiębiorstwo</i> – podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub stowarzyszenia prowadzące regularną działalność

								<p>gospodarczą (art. 1 Załącznika I do 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).</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę przedsiębiorstw otrzymujących w ramach projektu wsparcie finansowe typu niedotacyjnego, w postaci pożyczki, dofinansowania do odsetek, gwarancji kredytowych, venture capital lub innego instrumentu finansowego. Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – należy pamiętać, że każdy ze wskaźników od CI1 do CI5 mierzy liczbę przedsiębiorstw i dlatego należy wyeliminować wielokrotne liczenie tych samych przedsiębiorstw (tj. przedsiębiorstwo otrzymujące dotację więcej niż jeden raz jest liczone zawsze jako jedno przedsiębiorstwo otrzymujące dotację) w ramach każdego wskaźnika osobno. Do wyeliminowania powtarzających się przedsiębiorstw należy wykorzystać unikalny identyfikator (NIP lub REGON), – należy zauważyć, że suma wskaźników CI2, CI3 i CI4, może być wyższa niż 1, jeżeli przedsiębiorstwo <u>–</u>uzyskuje różne rodzaje wsparcia lub wsparcia łączonego.
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (inne niż dotacje) (CI7)	zł	produkt	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	NIE	113 074 577	<p>Wskaźnik mierzy całkowitą wartość wkładu prywatnego we wspartym projekcie, kwalifikującym się jako pomoc publiczna, w którym występuje inna forma wsparcia niż dotacyjna (bezzwrotna) (dla przedsiębiorstw zliczonych w CI3 „Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe inne niż dotacje (CI3)”). W wartości wkładu prywatnego należy uwzględnić koszty niekwalifikowalne.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć całkowitą wartość wkładu prywatnego we wspartym projekcie, kwalifikującym się jako pomoc publiczna, w którym występuje inna forma wsparcia niż dotacyjna (bezzwrotna).</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru: w wartości wkładu prywatnego należy uwzględnić koszty niekwalifikowalne.</p>

Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CI29)	szt.	produkt	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	TAK	1600	<p>Wskaźnik mierzy liczbę przedsiębiorstw rozwijających „nowy dla firmy” produkt w wyniku realizacji projektu. Obejmuje innowacje procesowe, o ile proces ten przyczynia się do rozwoju produktu. Projekty nie mające na celu rozwijanie nowego produktu, są wyłączone z tego wskaźnika.</p> <p>Produkt jest nowy dla firmy, jeżeli przedsiębiorstwo nie wytwarza produktu o tej samej funkcjonalności lub technologia produkcji różni się zasadniczo od technologii już produkowanych wyrobów. Produkty mogą być materialne i niematerialne (włączając usługi)</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę przedsiębiorstw rozwijających „nowy dla firmy” produkt w wyniku realizacji projektu na każdym z jego rynków. Wskaźnik obejmuje wsparcie przedsiębiorstw w celu rozwijania nowego produktu, dlatego samo przyznanie dotacji i zrealizowanie projektu oznacza, że wskaźnik jest spełniony.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – projekty, które nie rozwijają produktu są wyłączone z tego wskaźnika, – jeśli przedsiębiorstwo wprowadza kilka produktów lub otrzymuje wsparcie dla kilku projektów, nadal jest liczony jako jedno przedsiębiorstwo, – w przypadku projektów współpracy, wskaźnik zlicza wszystkich przedsiębiorców uczestniczących w projekcie, – wraz z tym wskaźnikiem należy stosować również wskaźnik CI1, – należy zwrócić uwagę na relacje ze wskaźnikiem „Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CI28)” – podczas gdy większość klasycznych innowacji tworzy produkty nowe zarówno dla rynku, jak i firmy, możliwe jest również, że produkt będzie nowy na firmie, ale nie dla rynku np. pewne transfery technologii, – jeśli produkt jest nowy zarówno dla rynku, jak i dla firmy, przedsiębiorstwo powinno być liczone w obu odpowiednich wskaźnikach (por. wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw objętych
---	------	---------	--------------------	------------------	---------------	-----	------	---

								<p>wsparcem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CI28)'),</p> <ul style="list-style-type: none"> – wsparte projekty, które miały na celu wprowadzenie nowego produktów dla firmy, ale się nie powiodły, są również wliczane do wskaźnika.
Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla rynku (CI28)	szt.	produkt	kluczowy - wspólny	program, projekt	rozliczeniowy	NIE	119	<p>Wskaźnik mierzy liczbę przedsiębiorstw rozwijających „nowy dla rynku” produkt w wyniku realizacji projektu na każdym z jego rynków. Obejmuje innowacje procesowe, o ile proces ten przyczynia się do rozwoju produktu. Projekty nie mające na celu rozwijania nowego produktu, są wyłączone z tego wskaźnika.</p> <p>Produkt jest nowy dla rynku, jeżeli nie ma dostępnych na rynku innych produktów oferujących taką samą funkcjonalność, lub technologia, którą wykorzystuje nowy produkt jest zasadniczo różna od technologii wykorzystywanych w istniejących produktach. Produkty mogą być materialne i niematerialne (włączając usługi). Do zaliczenia, że produkt jest nowy dla rynku wystarczy, aby był on nowy dla rynku regionalnego.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę przedsiębiorstw rozwijających „nowy dla rynku” produkt w wyniku realizacji projektu na każdym z jego rynków. Wskaźnik obejmuje wsparcie przedsiębiorstw w celu rozwijania nowego produktu, dlatego samo przyznanie dotacji i zrealizowanie projektu oznacza, że wskaźnik jest spełniony.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – projekty, które nie rozwijają produktu są wyłączone z tego wskaźnika, – jeśli przedsiębiorstwo wprowadza kilka produktów lub otrzymuje wsparcie dla kilku projektów, nadal jest liczony jako jedno przedsiębiorstwo, – w przypadku projektów współpracy, wskaźnik zlicza wszystkich przedsiębiorców uczestniczących w projekcie, – wraz z tym wskaźnikiem należy stosować również wskaźnik CI1, – należy zwrócić uwagę na relacje ze wskaźnikiem „Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia

do Informacji o naborze projektu pozakonkursowego

– Opis wskaźników w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

								<p>produktów nowych dla firmy (CI29)” – podczas gdy większość klasycznych innowacji tworzy produkty nowe zarówno dla rynku, jak i firmy, możliwe jest również, że produkt będzie nowy na rynku, ale nie dla firmy np. przystosowanie istniejącego produktu na nowy rynek bez zmiany funkcjonalności,</p> <ul style="list-style-type: none"> – jeśli produkt jest nowy zarówno dla rynku, jak i dla firmy, przedsiębiorstwo powinno być liczone w obu odpowiednich wskaźnikach (por. wskaźnik „Liczba przedsiębiorstw objętych wsparciem w celu wprowadzenia produktów nowych dla firmy (CI29)”), – wsparte projekty, które miały na celu wprowadzenie nowego produktu na rynek, ale się nie powiodły, są również wliczane do wskaźnika.
Liczba przedsiębiorstw wspartych w zakresie inwestycji	szt.	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	1600	<p>Wskaźnik mierzy liczbę przedsiębiorstw, które w ramach realizowanego projektu uzyskały wsparcie na inwestycje prowadzące do rozwoju przedsiębiorstwa, jego rozbudowy (w tym inwestycje w nowoczesne maszyny i sprzęt produkcyjny) lub dokonania zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub zmianę w sposobie świadczenia usług, sprzyjające wprowadzeniu na rynek nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług) i/lub zwiększaniu zatrudnienia (zakres wsparcia zgodnie z UP/linią demarkacyjną w PI 3c)</p> <p><i>Przedsiębiorstwo</i> – podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub stowarzyszenia prowadzące regularną działalność gospodarczą (art. 1 Załącznika I do 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).</p> <p><i>Innowacja produktowa (product innovation)</i> – wprowadzenie</p>

do Informacji o naborze projektu pozakonkursowego

– Opis wskaźników w ramach Działania 3.7 Wzrost konkurencyjności MŚP

								<p>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.</p> <p><i>Innowacja procesowa (process innovation)</i> – 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.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę przedsiębiorstw, które w ramach realizowanego projektu uzyskały wsparcie na inwestycje prowadzące do rozwoju przedsiębiorstwa, jego rozbudowy (w tym inwestycje w nowoczesne maszyny i sprzęt produkcyjny) lub dokonania zasadniczych zmian procesu produkcyjnego lub zmianę w sposobie świadczenia usług, sprzyjające wprowadzeniu na rynek nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług) i/lub zwiększaniu zatrudnienia.</p> <p>Szczególne przypadki podczas pomiaru:</p> <ul style="list-style-type: none"> – jeżeli inwestycje są dokonywane również przez partnerów projektu, do wskaźnika wlicza się również partnerów (o ile są przedsiębiorstwami zgodnie z definicją), – inwestycje nie muszą kończyć się stworzeniem lub wdrożeniem innowacji produktowej lub procesowej, wystarczy, aby celem inwestycji były w przyszłości takie innowacje, – inwestycje mające na celu wprowadzenie innowacji nietechnologicznych nie są wliczane do wskaźnika, chyba że idą w parze z wprowadzeniem innowacji technologicznych.
Liczba ostatecznych odbiorców wspartych przez fundusze pożyczkowe	szt.	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	1600	<p>Wskaźnik mierzy liczbę podmiotów, które uzyskały pożyczki ze środków wspartych funduszy pożyczkowych, w ramach realizowanych projektów.</p> <p><u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę umów z podmiotami (Ostatecznymi Odbiorcami), które uzyskały pożyczki ze środków</p>

								wspartych funduszy pożyczkowych. Jeżeli jeden podmiot uzyskiwał pożyczki wiele razy na różne inwestycje (podpisano z nim więcej niż jedną umowę) do wskaźnika wliczany jest jeden raz.
Liczba ostatecznych odbiorców wspartych przez fundusze poręczeniowe/gwarancyjne	szt.	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	rozliczeniowy	NIE	200	Wskaźnik mierzy liczbę podmiotów, które uzyskały poręczenia/gwarancje (kredytów lub pożyczek) ze środków wspartych funduszy poręczeniowych/gwarancyjnych, w ramach realizowanych projektów. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę umów z podmiotami (Ostatecznymi Odbiorcami), które uzyskały poręczenie/gwarancje ze środków wspartych funduszy poręczeniowych/gwarancyjnych. Jeżeli jeden podmiot uzyskiwał poręczenia/gwarancje wiele razy na różne inwestycje (podpisano z nim więcej niż jedną umowę) do wskaźnika wliczany jest jeden raz.
Liczba wspartych funduszy pożyczkowych	szt.	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy liczbę wspartych funduszy pożyczkowych (lub innych instytucji, które utworzyły wyodrębniony księgowo fundusz), które udzielają pożyczek Ostatecznym Odbiorcom. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę wspartych funduszy pożyczkowych (lub innych instytucji, które utworzyły wyodrębniony księgowo fundusz).
Wartość udzielonych pożyczek ogółem	zł	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy wartość ogółem pożyczek udzielonych przez wsparte Fundusze Pożyczkowe Ostatecznym Odbiorcom w ramach realizowanego projektu. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość pożyczek udzielonych przez wsparte Fundusze Pożyczkowe Ostatecznym Odbiorcom ogółem.
Wartość udzielonych pożyczek w części UE	zł	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy wartość pożyczek w części UE udzielonych przez wsparte Fundusze Pożyczkowe Ostatecznym Odbiorcom, w ramach realizowanego projektu. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość pożyczek w części UE

								udzielonych przez wsparte Fundusze Pożyczkowe Ostatecznym Odbiorcom ogółem.
Liczba wspartych funduszy poręczeniowych/gwarancyjnych	szt.	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy liczbę wspartych funduszy poręczeniowych/gwarancyjnych (lub innych instytucji, które utworzyły wyodrębniony księgowo fundusz), które udzielają poręczeń/gwarancji (kredytów lub pożyczek) Ostatecznym Odbiorcom. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć liczbę wspartych funduszy poręczeniowych/gwarancyjnych (lub innych instytucji, które utworzyły wyodrębniony księgowo fundusz), które udzielają poręczeń/gwarancji (kredytów lub pożyczek) Ostatecznym Odbiorcom.
Wartość udzielonych poręczeń/gwarancji ogółem	zł	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy wartość ogółem poręczeń/gwarancji (kredytów lub pożyczek) udzielonych przez wsparte Fundusze Poręczeniowe/Gwarancyjne Ostatecznym Odbiorcom, w ramach realizowanego projektu. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość poręczeń/gwarancji udzielonych przez wsparte Fundusze Poręczeniowe/Gwarancyjne Ostatecznym Odbiorcom ogółem.
Wartość udzielonych poręczeń/gwarancji w części UE	zł	produkt	kluczowy - krajowy	projekt	informacyjny	NIE	-	Wskaźnik mierzy wartość poręczeń/gwarancji w części UE udzielonych przez wsparte Fundusze Poręczeniowe/Gwarancyjne Ostatecznym Odbiorcom, w ramach realizowanego projektu. <u>Sposób pomiaru:</u> należy zliczyć wartość poręczeń/gwarancji w części UE udzielonych przez wsparte Fundusze Poręczeniowe/Gwarancyjne Ostatecznym Odbiorcom ogółem.

Zgodnie z Wytycznymi w zakresie monitorowania postępów rzeczowych realizacji programów operacyjnych na lata 2014-2020 Beneficjent ma obowiązek wybrać wszystkie adekwatne do zakresu projektu wskaźniki kluczowe (z listy WLWK).

By spełnić wymogi MR a także zagwarantować sprawną realizację programu, na etapie oceny merytorycznej projektu sprawdzane jest czy projekt zakłada wskaźniki adekwatne do zakresu rzeczowego i czy wybrano wszystkie adekwatne wskaźniki (w tym wskaźniki z ram wykonania).

Wybrane wskaźniki produktu i rezultatu bezpośredniego w danym projekcie podlegają monitorowaniu w trakcie postępów realizacji projektu:

- **wskaźniki produktu** – wykazywane są we wniosku o płatność za okres, w którym osiągnięto daną wartość wskaźnika (na podstawie zawartych umów z Ostatecznymi Odbiorcami wsparcia), przy czym osiągnięte wartości powinny zostać wykazane najpóźniej we wniosku o płatność końcową,
- **wskaźniki rezultatu bezpośredniego** – wykazywane są w okresie 12 miesięcy od uruchomienia przedsięwzięcia u Ostatecznego Odbiorcy wsparcia, przy czym osiągnięte wartości wykazywane są w kolejnych wnioskach o płatność (na podstawie informacji otrzymanych od Ostatecznych Odbiorców wsparcia) - najpóźniej we wniosku o płatność końcową.

Oprócz wskaźników o charakterze rozliczeniowym Beneficjent ma również obowiązek monitorować w ramach projektów wskaźniki o charakterze informacyjnym, z osiągnięcia których nie jest rozliczany.