****

**ZAŁĄCZNIK NR 9**

**Lista wskaźników na poziomie projektu**

**dla działania 1.7 Opolskie konkurencyjne**

**czerwiec 2024 r.**

**Tabela 1** *Zestawienie wskaźników EFRR na poziomie projektu w ramach FEO 2021-2027 dla działania 1.7 Opolskie konkurencyjne*

| **Lp.** | **Nazwa wskaźnika** | **Jednostka miary** | **Rodzaj wskaźnika** | **Typ wskaźnika** | **Inne uwagi** | **Definicja** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wskaźniki horyzontalne** | | | | | | |
| 1. | *Miejsca pracy utworzone we wspieranych jednostkach* | EPC/rok | rezultat | kluczowy | Wskaźnik programowy | Liczba miejsc pracy wyrażona w średnich rocznych ekwiwalentach pełnego czasu pracy (EPC) utworzonych w ramach działalności wspieranej przez projekt. Nowe stanowiska muszą być obsadzone i mogą być w pełnym wymiarze godzin, w niepełnym wymiarze godzin lub powtarzać się sezonowo. Wolne stanowiska nie są liczone. Ponadto oczekuje się, że nowo utworzone stanowiska zostaną utrzymane przez ponad rok po zakończeniu projektu. Wskaźnik jest obliczany jako różnica między rocznymi EPC obsadzonymi przed rozpoczęciem projektu i rok po zakończeniu projektu w ramach wspieranej działalności. Roczne EPC definiuje się jako stosunek godzin pracy przepracowanych efektywnie w ciągu roku kalendarzowego podzielony przez całkowitą liczbę godzin umownie przepracowanych w tym samym okresie przez osobę lub grupę. Zgodnie z konwencją dana osoba nie może wykonywać więcej niż jednego EPC rocznie. Liczba godzin umownie przepracowanych ustalana jest na podstawie normatywnych/ustawowych godzin pracy zgodnie z krajowym ustawodawstwem. Osoba pracująca w pełnym wymiarze czasu pracy zostanie zidentyfikowana w odniesieniu do jej statusu zatrudnienia i rodzaju umowy (pełny lub niepełny etat). Wskaźnik ten nie powinien być stosowany do uwzględnienia miejsc pracy dla naukowców, które należy zgłaszać w ramach wskaźnika *Miejsca pracy dla naukowców utworzone we wspieranych jednostkach.* |
| 2. | *Liczba obiektów dostosowanych do potrzeb osób z niepełnosprawnościami* | szt. | produkt | kluczowy | - | Wskaźnik odnosi się do liczby obiektów w ramach realizowanego projektu, które zaopatrzono w specjalne podjazdy, windy, urządzenia głośnomówiące, bądź inne udogodnienia (tj. usunięcie barier w dostępie, w szczególności barier architektonicznych) ułatwiające dostęp do tych obiektów i poruszanie się po nich osobom z niepełnosprawnościami, w szczególności ruchowymi czy sensorycznymi. Jako obiekty należy rozumieć konstrukcje połączone z gruntem w sposób trwały, wykonane z materiałów budowlanych i elementów składowych, będące wynikiem prac budowlanych (wg. def. PKOB). Należy podać liczbę obiektów, a nie sprzętów, urządzeń itp., w które obiekty zaopatrzono. Jeśli instytucja, zakład itp. składa się z kilku obiektów, należy zliczyć wszystkie, które dostosowano do potrzeb osób z niepełnosprawnościami. Wskaźnik mierzony w momencie rozliczenia wydatku związanego z wyposażeniem obiektów w rozwiązania służące osobom z niepełnosprawnościami w ramach danego projektu. |
| 3. | *Liczba projektów, w których sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami* | 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 w ramach danego projektu. 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. Do wskaźnika powinny zostać wliczone zarówno projekty ogólnodostępne, w których sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień, jak i dedykowane (zgodnie z kategoryzacją projektów z Wytycznych w zakresie realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027). Na poziomie projektu wskaźnik może przyjmować maksymalną wartość 1 - co oznacza jeden projekt, w którym sfinansowano koszty racjonalnych usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami. Liczba sfinansowanych racjonalnych usprawnień, w ramach projektu, nie ma znaczenia dla wartości wykazywanej we wskaźniku. Definicja na podstawie: Wytyczne w zakresie realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027. |
| *Oś priorytetowa I* ***Fundusze Europejskie na rzecz wzrostu innowacyjności i konkurencyjności opolskiego*** | | | | | | |
| *Działanie 1.7* ***Opolskie konkurencyjne*** | | | | | | |
| 1. | *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)* | szt. | produkt | kluczowy | Wskaźnik programowy  Wskaźnik agregujący | Wskaźnik obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa, które otrzymują wsparcie finansowe lub rzeczowe z EFRR i Funduszu Spójności. „Przedsiębiorstwo“ jest najmniejszą kombinacją jednostek prawnych, tzn. jednostką organizacyjną wytwarzającą towary lub usługi, która osiąga korzyści z pewnego stopnia samodzielności w podejmowaniu decyzji, w szczególności w zakresie alokacji bieżących zasobów. Przedsiębiorstwo prowadzi jeden lub więcej rodzajów działalności w jednym lub więcej miejscach. Przedsiębiorstwo może być jedną jednostką prawną. Jednostki prawne obejmują osoby prawne, których istnienie jest uznane przez prawo, niezależnie od osób indywidualnych lub instytucji, które są ich właścicielami lub członkami, takie jak spółki jawne, spółki komandytowe, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne itp. Do jednostek prawnych zalicza się również osoby fizyczne osoby prowadzące działalność gospodarczą we własnym imieniu, takie jak właściciel i operator sklepu lub warsztatu, prawnik lub samozatrudniony rzemieślnik. (ESTAT w odniesieniach, na podstawie rozporządzenia Rady (EWG) nr 696/93, sekcja III A z 15.03.1993 r.) Na potrzeby tego wskaźnika przedsiębiorstwa są organizacjami nastawionymi na osiąganie zysku, które wytwarzają towary lub usługi w celu zaspokojenia potrzeb rynku. W przypadku celu polityki 4 (Społeczna Europa) wskaźnik obejmuje również przedsiębiorstwa społeczne definiowane przez Komisję (DG GROW) następująco: „przedsiębiorstwo społeczne jest podmiotem gospodarki społecznej, którego głównym celem jest raczej wywarcie skutku społecznego niż wygenerowanie zysku dla właścicieli i udziałowców. Przedsiębiorstwo społeczne działa, dostarczając towary i świadcząc usługi na rynku w sposób przedsiębiorczy i innowacyjny, a zyski wykorzystuje przede wszystkim do osiągania celów społecznych”. Klasyfikacja przedsiębiorstw: Mikroprzedsiębiorstwo (< 10 pracowników i roczne obroty ≤ 2 mln EUR lub bilans ≤ 2 mln EUR); Małe przedsiębiorstwo (10-49 pracowników i roczne obroty > 2 mln EUR ≤ 10 mln EUR lub bilans > 2 mln EUR ≤ 10 mln EUR); Średnie przedsiębiorstwo (50-249 pracowników i roczne obroty > 10 mln EUR ≤ 50 mln EUR lub bilans w EUR > 10 mln EUR ≤ 43 mln EUR); Duże przedsiębiorstwa (>250 pracowników i obroty > 50 mln EUR lub bilans > 43 mln EUR). W przypadku przekroczenia jednego z dwóch progów (liczby pracowników lub rocznych obrót/bilansu) przedsiębiorstwa klasyfikuje się do wyższej kategorii wielkości. (ESTAT na podstawie art. 2-3 załącznika do zalecenia KE 2003/361/WE) Wielkość wspieranego przedsiębiorstwa jest mierzona w momencie wnioskowania |
| 1a. | *Liczba wspartych mikroprzedsiębiorstw* | szt. | produkt | kluczowy | - | Wskaźnik obejmuje mikroprzedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie finansowe oraz pozafinansowe z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) , Funduszu Spójności (FS) oraz Funduszu Sprawiedliwej Transformacji (FST). Definicja przedsiębiorstwa zgodna z definicją wskaźnika *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)*. Zgodnie z zaleceniem KE (2003/361/EC) mikroprzedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 osób oraz którego roczny obrót lub/i roczny bilans nie przekracza 2 mln EUR. Na poziomie celu szczegółowego przedsiębiorstwo liczone jest tylko raz, niezależnie od tego ile rodzajów wsparcia otrzymuje. Na poziomie programu, przedsiębiorstwo jest liczone tylko raz, niezależnie od tego, ile rodzajów wsparcia otrzymuje (z działań realizowanych w ramach jednego lub kilku celów szczegółowych). |
| 1b. | *Liczba wspartych małych przedsiębiorstw* | szt. | produkt | kluczowy | - | Wskaźnik obejmuje małe przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie finansowe oraz pozafinansowe z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) , Funduszu Spójności (FS) oraz Funduszu Sprawiedliwej Transformacji (FST). Definicja przedsiębiorstwa zgodna z definicją wskaźnika *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże).* Zgodnie z zaleceniem KE (2003/361/EC) małe przedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 50 osób oraz którego roczny obrót lub/i roczny bilans nie przekracza 10 mln EUR. Na poziomie celu szczegółowego przedsiębiorstwo liczone jest tylko raz, niezależnie od tego ile rodzajów wsparcia otrzymuje. Na poziomie programu, przedsiębiorstwo jest liczone tylko raz, niezależnie od tego, ile rodzajów wsparcia otrzymuje (z działań realizowanych w ramach jednego lub kilku celów szczegółowych). |
| 1c. | *Liczba wspartych średnich przedsiębiorstw* | szt. | produkt | kluczowy | - | Wskaźnik obejmuje średnie przedsiębiorstwa, które otrzymały wsparcie finansowe oraz pozafinansowe z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) , Funduszu Spójności (FS) oraz Funduszu Sprawiedliwej Transformacji (FST). Definicja przedsiębiorstwa zgodna z definicją wskaźnika *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże).* Zgodnie z zaleceniem KE (2003/361/EC) średnie przedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo zatrudniające od 50 do 249 osób oraz którego roczny obrót wynosi nie przekracza 50 mln EUR lub/i roczny bilans nie przekracza43 mln EUR. Na poziomie celu szczegółowego przedsiębiorstwo liczone jest tylko raz, niezależnie od tego ile rodzajów wsparcia otrzymuje. Na poziomie programu, przedsiębiorstwo jest liczone tylko raz, niezależnie od tego, ile rodzajów wsparcia otrzymuje (z działań realizowanych w ramach jednego lub kilku celów szczegółowych). |
| 2. | *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem w formie dotacji* | szt. | produkt | kluczowy | Wskaźnik programowy | Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie finansowe w formie dotacji. Definicja przedsiębiorstwa znajduje się we wskaźniku *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże).* |
| 3. | *Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie w zakresie transformacji w kierunku zrównoważonego rozwoju* | szt. | produkt | kluczowy | - | W ramach wskaźnika monitorowana będzie liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie na podejmowanie działań dotyczących transformacji w kierunku celów środowiskowych zrównoważonego rozwoju, w tym gospodarki o obiegu zamkniętym, łagodzenia zmian klimatu i adaptacji do zmian klimatu oraz wszystkich innych działań związanych z tzw. zazielenianiem przedsiębiorstw (w tym wdrażeniem wyników B+R związanych ze zrównoważonym rozwojem) wykazanych w związku z realizacją projektu. |
| 4. | *Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne (w tym: dotacje, instrumenty finansowe)* | Euro | rezultat | kluczowy | Wskaźnik programowy  Wskaźnik agregujący | Całkowity wkład prywatny współfinansujący wspierane projekty, w których wsparcie ma formę dotacji lub pochodzi z instrumentów finansowych. Wskaźnik obejmuje również niekwalifikowalną część kosztów projektu, w tym podatek VAT. W przypadku przedsiębiorstw państwowych wskaźnik obejmuje wkłady na współfinansowanie z ich własnego budżetu. Wskaźnik należy obliczyć na podstawie prywatnego współfinansowania przewidzianego w umowach o dofinansowanie. W przypadku instrumentów finansowych ma on obejmować zarówno finansowanie prywatne przez pośrednika (zarządzającego funduszem), jak i ostatecznego odbiorcę. |
| 4a. | *Wartość inwestycji prywatnych uzupełniających wsparcie publiczne - dotacje* | PLN | rezultat | kluczowy | - | Wskaźnik mierzy całkowity wkład prywatny współfinansujący wspierane projekty, w przypadku których formą wsparcia jest dotacja. Wskaźnik obejmuje również niekwalifikowalną część kosztów projektu, w tym podatek VAT. W przypadku projektów realizowanych przez przedsiębiorstwa państwowe, do wartości wskaźnika wliczany jest wkład własny tego przedsiębiorstwa. Wskaźnik powinien być obliczany na podstawie współfinansowania prywatnego przewidzianego w umowach o dofinansowanie dla wspieranych projektów. |
| 5. | *Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wprowadzające innowacje produktowe lub procesowe* | szt. | rezultat | kluczowy | Wskaźnik agregujący | Liczba MŚP wprowadzających innowacje produktowe lub procesowe dzięki udzielonemu wsparciu. Wskaźnik obejmuje również mikroprzedsiębiorstwa. Innowacja produktowa to wprowadzenie na rynek towarów lub usług, które są nowe lub istotnie ulepszone pod względem ich możliwości, łatwości obsługi, elementów lub podsystemów. Innowacja procesowa to wdrożenie nowego lub znacząco ulepszonego procesu produkcyjnego, sposobu dystrybucji lub działalności wspierającej. Innowacje produktowe lub procesowe muszą być nowością dla wspieranego przedsiębiorstwa, ale nie muszą być nowością na rynku. Innowacje mogą być pierwotnie opracowane przez wspierane przedsiębiorstwa lub przez inne przedsiębiorstwa lub organizacje. Definicja przedsiębiorstwa znajduje się we wskaźniku *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)*. |
| 5a. | *Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wprowadzające innowacje produktowe* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba przedsiębiorstw MŚP wprowadzających innowacje produktowe w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja produktowa to produkt lub usługa, które są nowe lub znacząco ulepszone w zakresie swoich cech lub zastosowań (np. specyfikacja techniczna, komponenty, materiały, twałość lub inne cechy funkcjonalne). |
| 5b. | *Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wprowadzające innowacje procesowe* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba przedsiębiorstw MŚP wprowadzających innowacje procesowe w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja procesowa to wdrożenie nowego lub znacząco ulepszonego procesu produkcyjnego, metody dystrybucji lub działalności wspierającej. |
| 6. | *MŚP wprowadzające innowacje marketingowe lub organizacyjne* | szt. | rezultat | kluczowy | Wskaźnik agregujący | Liczba MŚP wprowadzających innowacje marketingowe lub organizacyjne dzięki udzielonemu wsparciu. Wskaźnik obejmuje również mikroprzedsiębiorstwa. Innowacja marketingowa to wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej, która różni się istotnie od dotychczasowych metod marketingowych przedsiębiorstwa i która nie była wcześniej stosowana. Wymaga ona znaczących zmian w projekcie lub opakowaniu produktu, lokowaniu produktu, promocji produktu lub cenie. Wskaźnik nie obejmuje sezonowych, regularnych lub innych rutynowych zmian w metodach marketingowych. Innowacja organizacyjna to nowa metoda organizacyjna w praktykach biznesowych przedsiębiorstwa (w tym zarządzaniu wiedzą). Innowacja organizacyjna musi być wynikiem strategicznych decyzji kierownictwa oraz musi być wdrażana przy wsparciu projektu. Wskaźnik nie obejmuje fuzji lub przejęć, nawet jeśli zostały przeprowadzone po raz pierwszy. Definicja przedsiębiorstwa znajduje się we wskaźniku *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)*. |
| 6a. | *MŚP wprowadzające innowacje marketingowe* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba MŚP wprowadzających innowacje marketingowe dzięki udzielonemu wsparciu. Wskaźnik obejmuje również mikroprzedsiębiorstwa. Innowacja marketingowa to wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej, która różni się istotnie od dotychczasowych metod marketingowych przedsiębiorstwa i która nie była wcześniej stosowana. Wymaga ona znaczących zmian w projekcie lub opakowaniu produktu, lokowaniu produktu, promocji produktu lub cenie. Wskaźnik nie obejmuje sezonowych, regularnych lub innych rutynowych zmian w metodach marketingowych. |
| 6b. | *MŚP wprowadzające innowacje organizacyjne* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba MŚP wprowadzających innowacje organizacyjne dzięki udzielonemu wsparciu. Wskaźnik obejmuje również mikroprzedsiębiorstwa. Innowacja organizacyjna to nowa metoda organizacyjna w praktykach biznesowych przedsiębiorstwa (w tym zarządzaniu wiedzą). Innowacja organizacyjna musi być wynikiem strategicznych decyzji kierownictwa oraz musi być wdrażana przy wsparciu projektu. Wskaźnik nie obejmuje fuzji lub przejęć, nawet jeśli zostały przeprowadzone po raz pierwszy. |
| 7. | *MŚP wprowadzające innowacje wewnątrz przedsiębiorstwa* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje wewnątrz przedsiębiorstwa. Wskaźnik obejmuje również mikroprzedsiębiorstwa. Działania innowacyjne są prowadzone wewnętrznie przez wspierane przedsiębiorstwo, a niezlecane innym przedsiębiorstwom lub innym organizacjom badawczym. Obejmuje to opracowanie oprogramowania, które spełnia te wymagania. Definicja przedsiębiorstwa znajduje się we wskaźniku *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)*. |
| 8. | *Liczba wprowadzonych innowacji produktowych* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba innowacji produktowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja produktowa to produkt lub usługa, które są nowe lub znacząco ulepszone w zakresie swoich cech lub zastosowań (np. specyfikacja techniczna, komponenty, materiały, twałość lub inne cechy funkcjonalne). |
| 9. | *Liczba wprowadzonych innowacji procesowych* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba innowacji procesowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja procesowa to wdrożenie nowego lub znacząco ulepszonego procesu produkcyjnego, metody dystrybucji lub działalności wspierającej. |
| 10. | *Liczba wprowadzonych innowacji marketingowych* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba innowacji marketingowych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacja marketingowa to wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej, która znacznie różni się od istniejących metod marketingowych |
| 11. | *Liczba wprowadzonych innowacji organizacyjnych* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba innowacji organizacyjnych, wprowadzonych w przedsiębiorstwie w wyniku realizacji projektu. Innowacje organizacyjne to nowa metoda organizacyjna w praktykach biznesowych przedsiębiorstwa (w tym w zarządzaniu wiedzą, bussines inteligence, SAAS). Innowacja organizacyjna musi być wynikiem strategicznych decyzji kierownictwa i wdrażana przy wsparciu projektu. |
| 12. | *Przychody ze sprzedaży nowych lub produktów/usług*  *udoskonalonych* | PLN | rezultat | kluczowy | - | Przychody ze sprzedaży nowych lub znacząco ulepszonych produktów lub usług w wyniku realizowanego projektu. |
| 13. | *Wspierane przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu* | szt. | produkt | kluczowy | - | Liczba wspieranych przedsiębiorstw wysokiego wzrostu. Przedsiębiorstwo wysokiego wzrostu definiuje się jako: 1) przedsiębiorstwo o średnim rocznym wzroście liczby zatrudnionych większym niż 10% przez okres trzech lat i posiadające co najmniej 10 pracownikami w momencie rozpoczęcia wzrostu lub 2) przedsiębiorstwo o średnim rocznym wzroście liczby zatrudnionych większym niż 20% przez okres trzech lat. Zakłada się, że wspierane przedsiębiorstwa, liczone w ramach tego wskaźnika, odpowiadają definicji w momencie podejmowania decyzji o wsparciu (rozumiemy przez to podpisanie umowy o dofinansowanie projektu). Definicja przedsiębiorstwa znajduje się we wskaźniku *Przedsiębiorstwa objęte wsparciem (w tym: mikro, małe, średnie, duże)*. |
| 14. | *Przedsiębiorstwa o wyższym obrocie* | szt. | rezultat | kluczowy | - | Liczba przedsiębiorstw wspieranych w celu utrzymania lub osiągnięcia wzrostu obrotów. Wskaźnik zlicza przedsiębiorstwa, w których roczny obrót za rok obrotowy następujący po roku ukończenia produktu jest co najmniej tak wysoki, jak roczny wzrost obrotów w roku poprzedzającym rozpoczęcie projektu. W przypadku przedsiębiorstw, które przed rozpoczęciem projektu nie odnotowały wzrostu obrotów lub miały ujemne obroty, stopa wzrostu obrotów w roku obrotowym następującym po roku ukończenia produktu powinna wynosić co najmniej 2%. Obrót przedsiębiorstwa obejmuje sumy zafakturowane przez przedsiębiorstwo w okresie odniesienia (jeden rok) i odpowiada sprzedaży rynkowej towarów i usług dostarczonych stronom trzecim. Przez „ukończenie produktu” należy rozumieć zakończenie rzeczowej realizacji projektu. |
| 15. | *MŚP z wyższą wartością̨ dodaną na pracownika* | szt. | rezultat | kluczowy | Wskaźnik programowy | Liczba wspieranych przedsiębiorstw osiągających wyższą wartość dodaną na pracownika. Wskaźnik zlicza przedsiębiorstwa, w których wartość dodana na pracownika za rok obrotowy następujący po roku ukończenia produktu jest co najmniej 2% wyższa niż wartość dodana na pracownika w roku poprzedzającym rozpoczęcie projektu.  Całkowita wartość dodana jest mierzona według kosztu czynników jako dochód brutto z działalności operacyjnej po skorygowaniu o dotacje operacyjne i podatki pośrednie. Wartość dodana na pracownika jest obliczana jako stosunek całkowitej wartości dodanej i rocznych EPC zatrudnionych w danym roku.  Przez „ukończenie produktu” należy rozumieć zakończenie rzeczowej realizacji projektu. |