

COMPONENTA C9. SUPORT PENTRU SECTORUL PRIVAT, CERCETARE, DEZVOLTARE ȘI INOVARE

INVESTIȚIA I3. SCHEME DE AJUTOR PENTRU SECTORUL PRIVAT

MĂSURĂ 1. SCHEMĂ DE MINIMIS ȘI SCHEMĂ DE AJUTOR DE STAT ÎN CONTEXTUL DIGITALIZĂRII IMM-URILOR

### **ÎNDRUMAR**

privind îndeplinirea criteriilor de intensitate digitală, conform  
Indicelui economiei și societății digitale (DESI), ca urmare a implementării  
proiectului de digitalizare

**Indicele economiei și societății digitale (DESI)** reprezintă indicele care monitorizează performanța digitală generală a Europei și urmărește progresul țărilor UE în ceea ce privește competitivitatea lor digitală.

Digitalizarea înseamnă transformarea interacțiunilor, comunicațiilor, relațiilor, funcțiilor de business și a modelelor de afaceri în (mai multe) procese digitale, care adesea se reduc la o combinație de digital și fizic (cum ar fi serviciul pentru clienți, marketingul integrat sau industrializarea producției și operații manuale, serviciile electronice și așa mai departe); În glosarul IT Gartner, digitalizarea este definită ca „utilizarea tehnologiilor digitale pentru a schimba un model de afaceri și pentru a oferi noi venituri și oportunități de producere a valorii; este procesul de a trece la o afacere digitală”.

**Structura DESI - Indicele economiei și societății digitale** măsoară utilizarea a diferite tehnologii digitale la nivelul întreprinderilor, structurată pe următoarele **dimensiuni**:

1. Capital uman - utilizare a internetului
2. Conectivitate
3. Integrare a tehnologiei digitale
4. Servicii publice digitale

**În conformitate cu PNRR - Componenta 9 Investiția I3 Măsura 1**, schema de ajutor de stat și de minimis finanțează proiecte care, la finalul perioadei de implementare cât și pe toată perioada de durabilitate a proiectului, demonstrează faptul că, prin activitățile și cheltuielile aferente propuse prin cererea de finanțare, solicitantul își asumă îndeplinirea criteriilor DESI, le implementează și le menține, fără a fi necesar ca la momentul depunerii cererii de finanțare și semnării contractului să îndeplinească unul din criteriile DESI.

**Criteriile de intensitate digitală conform Indicelui economiei și societății digitale (DESI), ca urmare a implementării proiectului:**

Nr.crt.	Criteriu de intensitate digitală	Descriere criteriu	Valoare de referință aferentă criteriului
1.	Întreprindere în cadrul căreia cel puțin 50% dintre persoanele angajate folosesc computere cu acces la internet în scopuri de afaceri	Câte un user diferit pentru fiecare angajat care utilizează computerul.  Determinarea valorii de referință (%) se realizează astfel: Nr. de persoane angajate care utilizează computere cu acces la internet / la Nr. total de persoane angajate;	Min 50%
<p>Acest criteriu se referă la persoanele angajate care au acces în scopuri comerciale la World Wide Web de la stația lor de lucru sau de pe un computer la care au acces gratuit. Se aplică următoarea definiție a unui computer: Calculatoarele includ computere personale, computere portabile, tablete, alte dispozitive portabile, cum ar fi smartphone-urile.</p> <p>Scopul este de a identifica întreprinderile cu acces la World Wide Web. Motivul pentru care se aplică acest serviciu specific de internet este că dintre cele mai multe servicii care pot fi rulate pe internet, World Wide Web (precum și e-mailul) este cel mai comun. Accesarea internetului doar prin intermediul serviciului de e-mail nu este luată în considerare în această variabilă, deoarece e-mailul este deja foarte comun în Europa și nu reprezintă în mod efectiv potențialul în ceea ce privește accesul la informații precum utilizarea World Wide Web-ului.</p> <p>Modul în care este colectată această variabilă are la bază „Numărul mediu de persoane angajate” și este necesară pentru a înregistra procentul total de persoane angajate care au acces la World Wide Web în scopuri comerciale.</p>			
<b>Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală</b>		a) cheltuieli aferente achiziționării de <b>hardware TIC</b> , de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;	
		b) cheltuieli aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei;	
		c) cheltuieli aferente achiziționării/închirierii pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului, a unui nume de domeniu nou;	
		d) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
		e) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuielă obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi.	
		f) Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.	
<b>Exemplu de verificare a îndeplinirii</b>		1. Chiar dacă Întreprinderea solicitantă, la momentul depunerii cererii de finanțare, are cel puțin 50% din angajați care	

suplimentar de rezultat DESI	folosesc computere cu acces la internet în scopuri de afaceri, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI - i. Întreprindere în cadrul căreia cel puțin 50% dintre persoanele angajate folosesc computere cu acces la internet în scopuri de afaceri și să prevadă în bugetul proiectului cheltuieli eligibile și/sau neeligibile necesare, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului ( în urma implementării proiectului își crește procentul angajaților care folosesc computere cu acces la internet în scopuri de afaceri, peste 50%).</b>
------------------------------	--

2.	Întreprindere care utilizează un pachet software ERP (Enterprise resource planning) pentru a partaja informații între diferite zone funcționale comerciale;	ERP - Enterprise Resource Planning reprezintă unul sau mai multe seturi de aplicații software care integrează și procesează informații pentru diverse funcțiuni/departamente din cadrul întreprinderii. Produsele ERP integrează informații referitoare la planificare, aprovizionare, vânzări, marketing, financiar și resurse umane. Sistemele ERP au următoarele caracteristici: sunt proiectate pentru un mediu client - server (tradițional sau web - based); integrează majoritatea proceselor întreprinderii; prelucrează marea majoritate a tranzacțiilor la nivelul întreprinderii (organizației); utilizează baze de date care stochează fiecare informație doar o singură dată; permite accesul la date în timp real;	Cel puțin 1 pachet software ERP (set/seturi de aplicații software care integrează și procesează informații pentru diverse funcțiuni/departamente din cadrul întreprinderii)
----	---	--	---

ERP înseamnă Enterprise Resource Planning și este format dintr-unul sau mai multe seturi de aplicații software care integrează informații și procese în mai multe funcții de afaceri din cadrul unei întreprinderi. Software-ul ERP poate fi fie instalat și operat în capacitatea hardware a întreprinderii, fie operat ca servicii de cloud computing. De obicei, ERP integrează planificarea, achizițiile, vânzările, marketingul, relația cu clienții, finanțele și resursele umane. Întreprinderile sunt considerate ca utilizând un software ERP dacă folosesc toate sau doar un set de aplicații software (module).

Sistemele ERP au următoarele caracteristici:

1. Sistemele ERP sunt software concepute pentru infrastructura TIC a întreprinderii, fie că este un mediu server tradițional sau bazat pe web/html.
2. Sistemele ERP integrează majoritatea proceselor și funcțiilor de afaceri.
3. Sistemele ERP procesează marea majoritate a tranzacțiilor și informațiilor unei organizații.
4. Sistemele ERP folosesc o bază de date la nivel de întreprindere care stochează de obicei fiecare dată o dată.
5. Sistemele ERP permit accesul la date în timp real.

Software-ul ERP poate fi un software personalizat, creat la comandă pentru sau construit în cadrul întreprinderii, dar există și un pachet software disponibil pentru a îndeplini această funcție. Cu toate acestea, acest pachet software ERP este de obicei construit într-un mod modular, permițând

întreprinderilor să-l personalizeze pentru activitatea economică sau dimensiunea lor specifică, prin implementarea doar a unor module.

Dacă este necesar, software-ul ERP poate, de asemenea, să integreze (unele) informații dedicate ale afiliaților sau partenerilor de afaceri sau să le ofere acces la (părți) ale sistemului (de preferință pentru sistemele ERP bazate pe web).

Adoptarea software-ului ERP este, de asemenea, importantă deoarece există soluții simple (gratuite/deschise) care ar putea fi o bună oportunitate pentru întreprinderi de a crește integrarea internă a proceselor lor de afaceri.

Printre alte funcții, ERP este folosit și pentru partajarea informațiilor cu zona de marketing. În proiectul de pre-testare a fost ridicată problema dacă CRM ar trebui să fie considerat ca parte a ERP. Într-adevăr, instrumentele de bază de tip CRM (stocarea informațiilor de contact, informații despre vânzări etc.) fac parte din modulele de bază ale multor sisteme ERP, dar un CRM pentru gestionarea interacțiunilor și comunicațiilor de afaceri este de obicei o aplicație software separată. Aplicațiile CRM pot fi puse la dispoziție de la furnizorii de software ERP (și aceste sisteme CRM pot fi integrate cu ERP). Multe întreprinderi folosesc software CRM autonom alături de ERP.

**Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală**

b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;

d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence), tehnologii blockchain, soluții E-Commerce etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;

g) cheltuieli cu servicii de trecere a arhivelor din analog/dosare/hârtie în digital indexabil;

i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;

k) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuială obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.

**Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI**

2. Dacă întreprinderea solicitantă utilizează ERP - Enterprise Resource Planning, la momentul depunerii cererii de finanțare, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - **criteriul DESI -ii. Întreprindere care utilizează un pachet software ERP**

	(Enterprise resource planning) pentru a partaja informații între diferite zone funcționale comerciale și să asocieze în bugetul proiectului cheltuielile eligibile și/sau neeligibile necesare implementării unui nou software ERP (cu performanțe superioare celui existent) sau integrării unor module noi la nivelul pachetului software ERP existent, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.		
3.	Întreprindere care deține viteză maximă de download contractată a celei mai rapide conexiuni de internet la linie fixă de cel puțin 30 Mb/s;		Min 30Mb/s
<p>Viteza maximă de descărcare contractată înseamnă viteza maximă teoretică - conform obligațiilor contractuale - la care datele pot fi descărcate.</p> <p>Beneficiarii pot obține informațiile despre viteza maximă contractată de descărcare a celei mai rapide conexiuni la internet de linie fixă din facturile lor lunare pentru servicii de telecomunicații (internet) sau în contactul cu furnizorii de servicii de telecomunicații (internet).</p> <p>Vitezele de descărcare experimentate depind de o combinație de factori, inclusiv furnizorul de internet, echipamentul și software-ul utilizat, traficul de internet și serverul de destinație. Prin urmare, poate diferi de viteza de descărcare contractată care este cerută.</p> <p>Întreprinderile pot obține informațiile despre viteza maximă contractată de descărcare a celei mai rapide conexiuni la internet de linie fixă din facturile lor lunare pentru servicii de telecomunicații (internet) sau în contactul cu furnizorii de servicii de telecomunicații (internet).</p> <p><b>Tipurile de conexiune fixă la internet sunt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Conexiune DSL de ex. xDSL, ADSL, SDSL, VDSL etc.</li><li>- Tehnologia fibrelor optice (FTTP), tehnologie prin cablu etc.</li><li>- Modem prin cablu „conexiune la rețea TV prin cablu”;</li><li>- Linii închiriate de mare capacitate „releu cadru, ATM, multiplex digital”;</li><li>- Conexiune Ethernet LAN;</li><li>- Conexiune prin fibră optică.</li></ul>			
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală		c) cheltuieli aferente realizării rețelei LAN/WiFi;	

Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI	3. Dacă Întreprinderea solicitantă deține, la momentul depunerii cererii de finanțare, o conexiune de internet la linie fixă de cel puțin 30 Mb/s, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -iii. Întreprindere care deține viteză maximă de download contractată a celei mai rapide conexiuni de internet la linie fixă de cel puțin 30 Mb/s și să asocieze în bugetul proiectului cheltuielile eligibile și/sau neeligibile necesare creșterii vitezei maxime de download existente, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului și justifică necesității unei viteze mai mari de download decât cea deținută la momentul depunerii cererii de finanțare pentru alte activități pe care urmărește să le implementeze prin intermediul proiectului propus la finanțare.</b> Altfel, fără o justificare corespunzătoare, acest criteriu nu se va considera îndeplinit și nu va fi inclus în minimul de criterii DESI.			
4.	<table><tr><td>Întreprindere în cadrul căreia vânzările on-line au reprezentat mai mult de 1% din cifra de afaceri totală și vânzările web către consumatori privați (B2C) mai mult de 10% din vânzările web</td><td>-Raportat la perioada de depunere a proiectului  Determinarea valorii de referință (%) se realizează astfel:  Total vânzări on-line/ Cifra de afaceri totală (CA);  Total vânzări web către consumatori privați/ Total vânzări web.  În vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site-uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail.  - Magazinul online (webshop) este cel mai evident și clar exemplu de comerț electronic bazat pe web. Este un site separat pe web sau o parte separată a unui site web în care produsele sunt prezentate și de obicei comandate prin funcționalitatea coșului de cumpărături.  - Formularele web sunt formulare simple integrate în site-ul web al întreprinderilor de unde pot fi comandate bunuri și servicii. În aceste formulare puteți tasta sau</td><td>Vânzări on-line min 1% din CA;  Vânzări web către consumatori privați min 10% din vânzările web</td></tr></table>	Întreprindere în cadrul căreia vânzările on-line au reprezentat mai mult de 1% din cifra de afaceri totală și vânzările web către consumatori privați (B2C) mai mult de 10% din vânzările web	-Raportat la perioada de depunere a proiectului  Determinarea valorii de referință (%) se realizează astfel:  Total vânzări on-line/ Cifra de afaceri totală (CA);  Total vânzări web către consumatori privați/ Total vânzări web.  În vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site-uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail.  - Magazinul online (webshop) este cel mai evident și clar exemplu de comerț electronic bazat pe web. Este un site separat pe web sau o parte separată a unui site web în care produsele sunt prezentate și de obicei comandate prin funcționalitatea coșului de cumpărături.  - Formularele web sunt formulare simple integrate în site-ul web al întreprinderilor de unde pot fi comandate bunuri și servicii. În aceste formulare puteți tasta sau	Vânzări on-line min 1% din CA;  Vânzări web către consumatori privați min 10% din vânzările web
Întreprindere în cadrul căreia vânzările on-line au reprezentat mai mult de 1% din cifra de afaceri totală și vânzările web către consumatori privați (B2C) mai mult de 10% din vânzările web	-Raportat la perioada de depunere a proiectului  Determinarea valorii de referință (%) se realizează astfel:  Total vânzări on-line/ Cifra de afaceri totală (CA);  Total vânzări web către consumatori privați/ Total vânzări web.  În vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site-uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail.  - Magazinul online (webshop) este cel mai evident și clar exemplu de comerț electronic bazat pe web. Este un site separat pe web sau o parte separată a unui site web în care produsele sunt prezentate și de obicei comandate prin funcționalitatea coșului de cumpărături.  - Formularele web sunt formulare simple integrate în site-ul web al întreprinderilor de unde pot fi comandate bunuri și servicii. În aceste formulare puteți tasta sau	Vânzări on-line min 1% din CA;  Vânzări web către consumatori privați min 10% din vânzările web		



		<p>faceți clic pe comanda și trimiteți comanda prin butonul „trimite” de pe site-ul web.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Extranetul este un mediu închis pentru parteneri sau clienți conveniți în care pot fi accesate sau schimbate informații diferite între acele părți. Dacă există vânzări efectuate în extranet, acestea sunt considerate vânzări web. În extranet, cumpărăturile efective se pot face fie în magazinul web, fie în formularele web explicate mai sus.</li> <li>- Vânzările prin intermediul aplicațiilor pentru dispozitive mobile sau computere sunt, de asemenea, luate în considerare ca vânzări web. „Aplicație” este un nume scurt pentru „aplicație web”. Există două tipuri: aplicații web bazate pe browser și aplicații web bazate pe client. Primele sunt aplicații web accesibile printr-o pagină web (html și Javascripts) și rulează în browserul web. Acestea din urmă sunt instalate pe un dispozitiv (de exemplu, smartphone), rulează fără a trece printr-un browser, dar folosesc protocoale web.</li> <li>- Pe lângă vânzările prin intermediul site-urilor web sau al aplicațiilor proprii ale întreprinderilor, și vânzările prin intermediul site-urilor sau aplicațiilor externe ale pieței de comerț electronic sunt considerate ca vânzări web ale întreprinderii. Piețele de comerț electronic sunt site-uri web sau aplicații externe utilizate de mai multe întreprinderi pentru a-și comercializa (vânzarea) bunurile sau serviciile către clienți.</li> </ul> <p>De reținut este faptul că piețele de comerț electronic sunt diferite de platformele de comerț electronic, (de ex. Shopify, WooCommerce, Magento, Bigcommerce sau echivalent) care oferă soluții online scalabile, realizate de sine stătătoare pentru companiile care ar dori</p>	
--	--	---	--

		<p>să își creeze propriul site de comerț electronic.</p> <p>Următoarele nu ar trebui considerate piețe de comerț electronic:</p> <p>a) un site web sau o aplicație a unei întreprinderi, care vinde produse proprii ale întreprinderii;</p> <p>b) un site web sau o aplicație a unui vânzător care acționează ca distribuitor, vânzând produse specifice altor întreprinderi;</p> <p>c) un site web care oferă soluții de comerț electronic pentru ca alte întreprinderi să le instaleze pentru funcționalitatea de comerț electronic proprie a întreprinderilor;</p> <p>d) un site web care se concentrează pe activități non-trading, cum ar fi designul colaborativ.</p>	
<b>Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală</b>	b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;		
	d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence), tehnologii blockchain, <b>soluții E-Commerce</b> etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;		
	e) cheltuieli aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei;		
	f) cheltuieli aferente achiziționării/închirierii pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului, a unui nume de domeniu nou;		
	i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;		
	k) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuială obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate		



		Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.	
Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI		4. Chiar dacă Întreprinderea solicitantă, la momentul depunerii cererii de finanțare, înregistrează Vânzări on-line mai mari sau egale cu 1% din cifra de afaceri totală, respectiv Vânzări web către consumatori privați mai mari sau egale cu 10%, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -iv. Întreprindere în cadrul căreia vânzările on-line au reprezentat mai mult de 1% din cifra de afaceri totală și vânzările web către consumatori privați (B2C) mai mult de 10% din vânzările web și să prevadă în bugetul proiectului cheltuieli eligibile și/sau neeligibile necesare, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b>	
5.	Întreprindere care utilizează IoT (Internet of Things)	<p>IoT - Internet of Things reprezintă dispozitive sau sisteme interconectate numite dispozitive „inteligente” sau sisteme „inteligente” care colectează și fac schimb de date și care pot fi monitorizate sau controlate de la distanță prin Internet, prin software pe orice fel de computere, smartphone-uri sau prin interfețe precum comenzi montate pe perete.</p> <p>Principalul interes al acestui modul este de a măsura utilizarea soluțiilor Internet of Things (IoT) de către întreprinderi, precum și scopul/motivele utilizării acestora.</p> <p>Interesul factorilor de decizie pentru IoT este determinat de extinderea crescândă a posibilelor utilizări și de impactul său potențial și în creștere asupra economiei. IoT reprezintă următorul val major de inovare economică, socială și durabilă din punct de vedere al mediului, activat de internet.</p> <p>IoT poate fi definit ca un termen larg „incluzând toate dispozitivele și obiectele a căror stare poate fi modificată prin internet, cu sau fără implicarea activă a persoanelor”.</p> <p>IoT se referă la un întreg ecosistem în care coexistă mai multe tehnologii. Aceste tehnologii pot include RFID, senzori, etichete IP, inteligență</p>	Cel puțin 1 dispozitiv/ sistem interconectat

		<p>artificială, robotică, cloud computing și alte tehnologii, cu condiția ca caracteristicile generale ale IoT să fie prezente, și anume conectivitate, partajarea datelor, controlate de la distanță prin Internet etc. comunicația mașină (M2M), care se caracterizează prin comunicare autonomă de date între dispozitive cu interacțiune umană mică sau deloc, este, de asemenea, în domeniul de aplicare al IoT. De fapt, comunicarea M2M este considerată unul dintre fundamentele IoT, deoarece oferă conectivitatea care permite IoT.</p> <p>Calculatoarele, telefoanele inteligente intră în domeniul de aplicare al acestei secțiuni atunci când sunt utilizate ca „lucruri conectate”. Cazurile în care este implicată utilizarea de bază a computerelor, smartphone-urilor sau imprimantelor, aceasta nu ar trebui inclusă în domeniul de aplicare al acestui criteriu. Utilizarea de bază în contextul smartphone-urilor înseamnă cazuri în care smartphone-urile sunt folosite doar pentru comunicare (apeluri telefonice, mesagerie) sau navigare standard pe Internet, în cazul computerelor - când sunt folosite pentru scrierea documentelor, utilizarea software-ului corporativ etc. și pentru imprimante când acestea sunt folosite pentru tipărirea documentelor.</p> <p>Scopul utilizării IoT nu este doar monitorizarea și/sau controlul, ci în același timp îmbunătățirea proceselor și facilitarea noilor modele de afaceri.</p> <p>Acest criteriu își propune să măsoare utilizarea soluțiilor Internet of Things (IoT) de către întreprinderi. Exemple de astfel de soluții IoT sunt dispozitivele sau sistemele, adesea denumite „inteligente”, care sunt conectate la internet și pot fi interconectate cu alte dispozitive sau sisteme. Starea lor poate fi monitorizată sau controlată de la distanță sau prin orice dispozitiv de calcul, cum ar fi un computer, tabletă sau smartphone, sau prin interfață dedicată, de ex. comenzi montate pe perete.</p>	
--	--	--	--

		IoT poate include diferite tipuri de conexiuni de rețea prin WAN, WiFi, LAN, Bluetooth, ZigBee, rețele private virtuale (VPN) etc.	
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală		b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;	
		d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), <b>pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence)</b> , tehnologii blockchain, soluții E-Commerce etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;	
		h) cheltuieli aferente achizițiilor de servicii de tip Cloud Computing pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
		i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
		k) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuială obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.	
Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI		5. Dacă Întreprinderea solicitantă utilizează IoT (Internet of Things), la momentul depunerii cererii de finanțare, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI - v. Întreprindere care utilizează IoT (Internet of Things)</b> și să asocieze în bugetul proiectului cheltuielile eligibile și/sau neeligibile necesare implementării unui nou sistem IoT (cu performanțe superioare celui existent) sau integrării unor noi funcții/dispozitive la nivelul IoT existent, <b>în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b>	
6.	Întreprindere care utilizează cel puțin o rețea socială	-întreprinderile care folosesc rețelele sunt considerate cele care au un profil de utilizator, un cont sau o licență de utilizator în funcție de cerințele și tipul de social media; întreprinderile care plătesc exclusiv pentru postarea de	Cel puțin 1 profil/cont/licență de utilizator de tip business deschis și utilizat pe o rețea

		<p>reclame (anunțuri banner) fie direct către proprietarul rețelei sociale (de exemplu, Facebook, Twitter etc.), fie indirect prin intermediul întreprinderilor care oferă servicii online pentru postarea automată a mesajelor publicitare pe rețelele sociale (de exemplu, SoKule etc.) sunt excluse pentru acest criteriu;</p> <p>Utilizarea rețelelor sociale poate diferi în funcție de tipul de rețele sociale și de tipul de întreprindere. De exemplu, întreprinderile din producție pot furniza informații de bază despre profilul lor (de ex. adresa, locația, linkul către site-ul web etc.). Întreprinderile care furnizează servicii pot fi mai active - publică oferte speciale, știri și actualizări zilnice etc.</p> <p>Pot exista și diferențe în funcție de tipul de rețele sociale. Întreprinderile pot fi mai active pe rețelele sociale și mai puțin pe site-urile web de partajare a conținutului multimedia (de exemplu, postarea unui videoclip pe YouTube care nu este actualizat pentru o perioadă lungă de timp).</p> <p>Sunt excluse întreprinderile pentru care angajații sau alte persoane folosesc alte conturi de social media decât contul propriu al întreprinderii. Întreprinderile plătesc uneori de ex. celebrități, pentru a menționa anumite produse în tweet-urile lor sau paginile de Facebook, de exemplu.</p> <p>Datorită definiției de utilizare - Întreprinderile care folosesc rețelele sociale sunt considerate cele care au un profil de utilizator, un cont sau o licență de utilizator în funcție de cerințele și tipul rețelei sociale.</p>	socială
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală	b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;		
	c) cheltuieli aferente realizării rețelei LAN/WiFi;		
	e) cheltuieli aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei;		
	f) cheltuieli aferente achiziționării/închirierii pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului, a unui nume de domeniu nou;		

			i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;
Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI			6. Chiar dacă Întreprinderea solicitantă, la momentul depunerii cererii de finanțare, utilizează cel puțin o rețea socială (au un profil de utilizator, un cont sau o licență de utilizator în funcție de cerințele și tipul de social media), poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -vi. Întreprindere care utilizează cel puțin o rețea socială</b> și să prevadă în bugetul proiectului cheltuieli eligibile și/sau neeligibile necesare, în măsura în care își intensifică activitatea desfășurată pe rețelele sociale, dovedită prin deschiderea și utilizarea unui profil de utilizator/cont/licență pe o nouă rețea socială, creșterea numărului de postări privind promovarea produselor/serviciilor firmei, a numărului de urmăritori, a numărului de distribuiri, conectarea contului/profilului cu website-ul de prezentare a companiei, utilizarea de noi funcționalități ale rețelei sociale, etc pe toată durata de durabilitate a proiectului.
7.	Întreprindere care utilizează CRM (Customer Relationship Mangement)	care CRM	<p><b>CRM - Customer Relationship Management</b> este o metodologie de management care plasează clientul în centrul activității de afaceri, în baza unei utilizări intensive a tehnologiilor informaționale pentru a colecta, integra, procesa și analiza informațiile legate de clienți.</p> <p>Software-ul CRM poate fi fie instalat și operat în capacitatea hardware a întreprinderii, fie operat ca servicii de cloud computing. Se disting trei tipuri de CRM:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. CRM operațional — Integrarea proceselor de afaceri din front office care sunt în contact cu clientul.</li> <li>2. CRM analitic — Analiza, prin data mining, a informațiilor disponibile în întreprindere despre clienții săi. Acesta are ca scop adunarea cunoștințelor aprofundate ale clientului și a modului de a răspunde nevoilor acestuia.</li> <li>3. CRM colaborativ — Adoptarea unui set de practici care vizează facilitarea interacțiunii cu clientul, cum ar fi asistența post-vânzare. CRM colaborativ înseamnă servicii pentru clienți în care clientul și agentul companiei comunică în timp real cu ajutorul TIC. Deci, soluțiile de co-browsing web (în care agentul și clientul navighează împreună pe desktopul clientului), chat, mesagerie instantanee și diferite forme de aplicație</li> </ol>

		<p>sau partajare desktop pot fi considerate „CRM colaborativ”.</p> <p>Din aceste trei tipuri principale, este evident că CRM înseamnă mai mult decât doar adoptarea și utilizarea TIC. Include, de asemenea, crearea de noi procese de afaceri, cum ar fi extragerea de date privind informațiile despre clienți și asistență post-vânzare. Poate fi înțeles chiar și într-un sens mai larg, incluzând restructurarea tuturor proceselor de afaceri ale întreprinderii într-un mod centrat pe client.</p>	
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală	b)	cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;	
	d)	cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence), tehnologii blockchain, soluții E-Commerce etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;	
	i)	cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
	k)	cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuielă obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.	
Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI	7.	Dacă Întreprinderea solicitantă utilizează CRM - Customer Relationship Management, la momentul depunerii cererii de finanțare, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -vii. Întreprindere care utilizează CRM (Customer Relationship Management)</b> și să prevadă în bugetul proiectului cheltuielile eligibile necesare implementării unui nou sistem CRM (cu performanțe superioare celui existent) sau integrarea unor module noi la nivelul CRM existent, <b>în măsura în care face</b>	



		<b>dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b>	
8.	Întreprindere care cumpără servicii cloud computing sofisticate sau intermediare	<p>-este un model care permite oricând, convenabil și/sau la cerere acces prin rețea la un grup partajat de resurse de calcul configurabile - de ex. rețele, servere, stocare, aplicații și servicii - care pot fi rapid furnizate și lansate cu un efort minim de management sau cu o interacțiune minimă de la un furnizor de servicii. Există trei modele de servicii de servicii de cloud computing: Software ca serviciu (SaaS), Platformă ca serviciu (PaaS) și Infrastructură ca un serviciu (IaaS).</p> <p>Câteva exemple de procese înglobate de serviciile de cloud computing sofisticate sau intermediare ce pot fi desfășurate în cadrul întreprinderilor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- utilizarea aplicațiilor software pentru finanțe sau contabilitate ca serviciu de cloud computing;</li> <li>- utilizarea aplicațiilor software Enterprise Resource Planning (ERP) (ca serviciu de cloud computing);</li> <li>- utilizarea Customer Relationship Management (CRM) ca serviciu de cloud computing;</li> <li>- găzduirea bazei de date a întreprinderii ca serviciu de cloud computing utilizarea puterii de calcul pentru rularea software-ului utilizat de întreprindere ca serviciu de cloud computing;</li> <li>- utilizarea puterii de calcul pentru a rula software-ul propriu al întreprinderii (ca serviciu de cloud computing);</li> <li>- utilizarea unei platforme de calcul care oferă un mediu găzduit pentru dezvoltarea, testarea sau implementarea aplicațiilor (de exemplu, module software reutilizabile, interfețe de programare a aplicațiilor (API)) (ca serviciu de cloud computing).</li> </ul>	Cel puțin 1 serviciu cloud computing intermediar achiziționat
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală		h) cheltuieli aferente achizițiilor de servicii de tip Cloud Computing pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	

9.	Întreprindere care utilizează tehnologia de AI (Artificial intelligence);	<p>AI - Artificial intelligence reprezintă sisteme care utilizează tehnologii precum: explorarea și analizarea unor cantități mari de date text nestructurate, viziune computerizată, recunoașterea vorbirii, generarea limbajului natural, învățarea automată, învățarea profundă pentru a culege și/sau utiliza date pentru a prezice, recomanda sau decide, cu diferite niveluri de autonomie, cea mai bună acțiune pentru atingerea unor obiective specifice.</p> <p>Sistemele de inteligență artificială pot fi bazate exclusiv pe software, de exemplu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• chatbot și asistenți virtuali de afaceri bazați pe procesarea limbajului natural;</li> <li>• sisteme de recunoaștere a feței bazate pe viziune computerizată sau sisteme de recunoaștere a vorbirii;</li> <li>• software de traducere automată;</li> <li>• analiza datelor bazată pe machine learning etc.; sau încorporați în dispozitive, de exemplu: roboți autonomi pentru automatizarea depozitelor sau lucrări de asamblare a producției, drone autonome pentru supravegherea producției sau manipularea coletelor etc.</li> </ul> <p>Inteligența artificială poate stimula automatizarea liniei de producție prin integrarea roboților industriali în fluxul de lucru și învățându-i să îndeplinească sarcini cu forță de muncă intensă, periculoase sau banale, îmbunătățind productivitatea, menținând în același timp calitatea și siguranța. Exemplele includ roboți autonomi care pot efectua lucrări de asamblare sau drone autonome care efectuează sarcini de inspecție și supraveghere datorită viziunii computerizate și învățării automate sau sisteme care sunt capabile să clasifice produsele sau să găsească defecte datorită viziunii computerizate sau să asigure întreținerea predictivă pentru evaluarea starea mașinilor și/sau prevenirea defecțiunilor echipamentelor datorită algoritmilor bazați pe învățare automată și rețele neuronale.</p>	Cel puțin o tehnologie AI
----	---	--	---------------------------

<b>Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală</b>		b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;	
		d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și <b>AI (Artificial Intelligence)</b> , tehnologii blockchain, soluții E-Commerce etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;	
		h) cheltuieli aferente achizițiilor de servicii de tip Cloud Computing pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
		i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
		k) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuielă obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.	
<b>Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI</b>		9. Dacă Întreprinderea solicitantă utilizează AI (Artificial Intelligence), la momentul depunerii cererii de finanțare, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI - ix. Întreprindere care utilizează AI (Artificial Intelligence) și să prevadă în bugetul proiectului cheltuielile eligibile necesare implementării unui nou sistem AI (cu performanțe superioare celui existent) sau integrarea unor noi funcții/dispozitive la nivelul sistemului existent, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b>	
10.	Întreprindere care cumpără servicii de cloud computing utilizate pe internet;	Cloud computing - ansamblu distribuit de servicii de calcul, aplicații, acces la informații și stocare de date, fără ca utilizatorul să aibă nevoie să cunoască amplasarea și configurația fizică a sistemelor care furnizează aceste servicii.  Spre deosebire de serviciile de cloud computing sofisticate sau intermediare, acest tip de cloud computing (utilizat pe	Cel puțin 1 serviciu cloud computing utilizat pe internet achiziționat

		<p>internet) nu necesită cunoștințe avansate în domeniul IT sau stocare a informațiilor în cloud. Utilizatorii au nevoie doar de acces la un dispozitiv cu conexiune la internet și de un cont prin care se face acces la aceste servicii (toate datele sunt stocate într-un cloud online). Exemple de procese ce utilizează servicii de cloud computing utilizate pe internet la nivel de întreprindere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- întreprinderea utilizează servicii de cloud computing, cu excepția serviciilor gratuite</li> <li>- întreprinderea utilizează e-mail-ul ca serviciu de cloud computing</li> <li>- întreprinderea utilizează software-ul de birou ca serviciu de cloud computing</li> <li>- întreprinderea utilizează aplicațiile software de securitate (de exemplu, program antivirus, control acces la rețea) ca serviciu de cloud computing</li> <li>- întreprinderea adoptă stocarea fișierelor ca serviciu de cloud computing</li> </ul>	
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală		h) cheltuieli aferente achizițiilor de servicii de tip Cloud Computing pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;	
11.	Întreprindere care realizează vânzări prin comerț electronic de cel puțin 1% din total vânzări	<p>-în vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site-uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. <b>Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail;</b></p> <p>Determinarea valorii de referință (%) se realizează astfel:</p> <p>Total vânzări prin comerț electronic/ Total vânzări;</p> <p>În vânzările de bunuri sau servicii prin comerț electronic, comanda este plasată prin site-uri web, aplicații sau mesaje de tip EDI prin metode special concepute pentru a primi comenzi. Plata se poate face online sau offline. Comerțul electronic nu include comenzile scrise prin e-mail.</p> <p>Magazinul online (webshop) este cel mai</p>	Cel puțin 1% din total vânzări se realizează prin comerț electronic

		<p>evident și clar exemplu de comerț electronic bazat pe web. Este un site separat pe web sau o parte separată a unui site web în care produsele sunt prezentate și de obicei comandate prin funcționalitatea coșului de cumpărături. Formularele web sunt formulare simple integrate în site-ul web al întreprinderilor de unde pot fi comandate bunuri și servicii. În aceste formulare puteți tasta sau faceți clic pe comanda și trimiteți comanda prin butonul „trimite” de pe site-ul web.</p> <p>Extranetul este un mediu închis pentru parteneri sau clienți conveniți în care pot fi accesate sau schimbate informații diferite între acele părți. Dacă există vânzări efectuate în extranet, acestea sunt considerate vânzări web. În extranet, cumpărăturile efective se pot face fie în magazinul web, fie în formularele web explicate mai sus.</p> <p>Vânzările prin intermediul aplicațiilor pentru dispozitive mobile sau computere sunt, de asemenea, luate în considerare ca vânzări web. „Aplicație” este un nume scurt pentru „aplicație web”. Există două tipuri: aplicații web bazate pe browser și aplicații web bazate pe client. Primele sunt aplicații web accesibile printr-o pagină web (html și Javascripts) și rulează în browserul web. Acestea din urmă sunt instalate pe un dispozitiv (de exemplu, smartphone), rulează fără a trece printr-un browser, dar folosesc protocoale web. Pe lângă vânzările prin intermediul site-urilor web sau al aplicațiilor proprii ale întreprinderilor, și vânzările prin intermediul site-urilor sau aplicațiilor externe ale pieței de comerț electronic sunt considerate ca vânzări web ale întreprinderii. Piețele de comerț electronic sunt site-uri web sau aplicații externe utilizate de mai multe întreprinderi pentru a-și comercializa (vânzarea) bunurile sau serviciile către clienți.</p>	
Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală		<p>b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în</p>	

		<p>funcțiune;</p> <p>d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence), tehnologii blockchain, <b>soluții E-Commerce</b> etc. și <b>integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform)</b>, acolo unde este cazul;</p> <p>e) cheltuieli aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei;</p> <p>f) cheltuieli aferente achiziționării/închirierii pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului, a unui nume de domeniu nou;</p> <p>i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;</p> <p>k) cheltuieli cu instruirea personalului care va utiliza echipamentele TIC (cheltuielă obligatorie în procent de maxim 10% din valoarea finanțată). În cadrul acestei categorii de cheltuieli vor fi cuprinse obligatoriu și cursuri în domeniul IT pentru persoanele responsabile cu conducerea și controlul întreprinderii, cursuri care să aibă rolul de a-i ajuta pe aceștia să conștientizeze rolul digitalizării în creșterea unei întreprinderi. Cursurile de competențe digitale trebuie să fie acreditate Autoritatea Națională pentru Calificări sau /și cu recunoaștere națională/ internațională etc.</p>	
<p><b>Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI</b></p>		<p>11. Chiar dacă Întreprinderea solicitantă, la momentul depunerii cererii de finanțare, înregistrează vânzări prin comerț electronic de cel puțin 1% din total vânzări, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -xi. Întreprindere care realizează vânzări prin comerț electronic de cel puțin 1% din total vânzări și să prevadă în bugetul proiectului cheltuieli eligibile și/sau neeligibile necesare, în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b></p>	
12.	<p>Întreprindere care utilizează două sau mai multe rețele sociale.</p>		<p>Cel puțin 2 profiluri/conturi/licențe de utilizator de tip business, distincte deschise și utilizate pe cel puțin 2 rețele sociale</p>
<p><b>Exemple de categorii eligibile de cheltuieli care pot fi asociate criteriului de intensitate digitală</b></p>		<p>b) cheltuieli aferente achiziționării de hardware TIC, de echipamente pentru automatizări și robotică integrate cu soluții digitale și a altor dispozitive și echipamente aferente, inclusiv pentru E-commerce, IoT (Internet of Things), tehnologii blockchain etc., precum și cheltuieli de instalare, configurare și punere în funcțiune;</p>	



	c) cheltuieli aferente realizării rețelei LAN/WiFi;
	d) cheltuieli aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor/licențelor software, cheltuieli pentru configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, pentru gestiune financiară, gestiunea furnizorilor, resurse umane, logistică, cheltuieli pentru implementarea RPA (Robotic Process Automation), ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), pentru sisteme IoT (Internet of Things) și AI (Artificial Intelligence), tehnologii blockchain, <b>soluții E-Commerce</b> etc. și integrarea acestora în BTP (Business Technology Platform), acolo unde este cazul;
	e) cheltuieli aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei;
	f) cheltuieli aferente achiziționării/închirierii pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului, a unui nume de domeniu nou;
	i) cheltuieli aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software/găzduire/rețele, pe perioada de implementare și durabilitate a proiectului;
Exemplu de verificare a îndeplinirii indicatorului suplimentar de rezultat DESI	12. Chiar dacă Întreprinderea solicitantă, la momentul depunerii cererii de finanțare, utilizează cel puțin una sau mai multe rețele sociale, poate să propună prin cererea de finanțare ca indicator suplimentar de rezultat - <b>criteriul DESI -xii. Întreprindere care utilizează două sau mai multe rețele sociale</b> și să prevadă în bugetul proiectului cheltuieli eligibile și/sau neeligibile necesare, în măsura în care își intensifică activitatea desfășurată pe rețelele sociale, dovedită prin deschiderea și utilizarea unor profiluri de utilizator/conturi/licențe pe alte rețele sociale diferite, creșterea numărului de postări privind promovarea produselor/serviciilor firmei pe rețele sociale utilizate, a numărului de urmăritori, a numărului de distribuiri, conectarea conturilor/profilurilor cu website-ul de prezentare a companiei și/sau conturile/profilurile de utilizator de pe alte rețele sociale, utilizarea de noi funcționalități ale rețelelor sociale, etc., <b>în măsura în care face dovada îmbunătățirii indicatorului și menținerii acestuia pe toată durata de durabilitate a proiectului.</b>

**Dispoziții finale privind Criteriile de intensitate digitală, conform Indicelui economiei și societății digitale (DESI), ca urmare a implementării proiectului:**

Numărul de criterii de intensitate digitală, conform Indicelui economiei și societății digitale (DESI) atins prin proiect, **trebuie menținut pe toată durata de durabilitate a proiectului (3 ani).**

Vor fi luate în considerare și criteriile DESI atinse la momentul depunerii cererii de finanțare, în măsura în care prin proiect se bugetează costuri eligibile și/sau neeligibile, respectiv **face dovada îmbunătățirii indicatorilor și menținerii acestora pe toată durata de durabilitate a proiectului.**

Beneficiarii finanțării vor prezenta la ultima Cerere de transfer un Raportul tehnic IT întocmit de un auditor independent/ entitate care va certifica faptul că implementarea proiectului a condus la îndeplinirea criteriilor DESI asumate prin proiect.

Raportul tehnic IT va detalia infrastructura hardware, software și serviciile achiziționate prin proiect, respectiv contribuția acestora la realizarea / îndeplinirea criteriilor DESI, plecând de la analiza de nevoi prezentată în planul de afaceri, demonstrând faptul că investiția contribuie în proporție de 100% la tranziția digitală în conformitate cu prevederile Regulamentului (UE) 2021/241 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 12 februarie 2021 de instituire a Mecanismului de redresare și reziliență.