



# **Evoluția concurenței în sectoare cheie**

## Raport 2022

*Raportul privind evoluția concurenței în sectoare cheie – 2022 – a fost elaborat în cadrul Direcției Cercetare – Unitatea Economistului Șef și aprobat de Plenul Consiliului Concurenței în cadrul ședinței din data de 08.11.2022.*

CUVÂNT ÎNAINTE .....	5
1. EVOLUȚIA ECONOMIEI NAȚIONALE ÎN CONTEXT REGIONAL.....	8
1.1. Contextul economic regional .....	8
1.2. Evoluția indicatorilor macroeconomici în România .....	9
1.3. Evoluția prețurilor bunurilor de consum .....	14
1.4. Concluzii .....	27
2. ANALIZA DIAGNOZĂ A STRUCTURII ȘI A CAPITALIZĂRII ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA .....	28
2.1. Capitalizarea întreprinderilor.....	32
2.2. Solvabilitate și lichiditate .....	36
2.3. Analiza gradului de concentrare economică în funcție de CAEN.....	39
2.4. Concluzii .....	42
3. ANALIZA EVOLUȚIEI PRESIUNII CONCURENȚIALE .....	45
4. ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PROCESARE A PLĂȚILOR ONLINE .....	53
4.1. Elemente cadru .....	53
4.2. Procesarea plăților online – fluxul de operațiuni la plată a cardurilor, metode și soluții de procesare .....	55
4.3. Posibile bariere la intrarea pe segmentul de activitate de procesare a plăților online, investiții necesare pentru demararea, dezvoltarea și menținerea activității, criteriile de alegere a facilitatorului de plăți .....	60
4.4. Relațiile contractuale dintre părțile implicate în activitatea de procesare plăți online, tendința de integrare pe verticală a acestora .....	63
4.5. Evoluția segmentului de procesare plăți online .....	68
4.6. Concluzii și perspective .....	75
5. INFLUENȚA TELEMEDICINEI ASUPRA SISTEMULUI MEDICAL DIN ROMÂNIA .....	77
5.1. Cadrul legislativ privind telemedicina.....	79
5.2. Telemedicină versus medicină tradițională .....	81
5.3. Telemedicina în sistemul public de sănătate.....	85
5.4. Telemedicina în sistemul privat de sănătate .....	89
5.5. Alte modalități prin care sunt oferite servicii medicale prin telemedicină .....	93
5.6. Concluzii și perspective în telemedicină .....	97
6. SEGMENTUL TRANSPORTULUI ALTERNATIV DIN ROMÂNIA ȘI TRANZIȚIA CĂTRE VEHICULELE ELECTRICE .....	100

6.1. Principalele aspecte constatate în cadrul investigației CC.....	100
6.2. Sinteza recomandărilor formulate de autoritatea de concurență .....	105
6.3. Recomandări din perspectiva abordării integrate asupra mobilității urbane .....	109
6.4. Concluzii .....	119
CONSIDERAȚII FINALE .....	121

## CUVÂNT ÎNAINTE

**Raportul privind evoluția concurenței în sectoare cheie ale economiei** aduce și în acest an perspective globale asupra prezentului și evaluări prin prisma stării economico-financiare a companiilor. Analizele realizate au vizat, în special, domeniile inovative, a căror dezvoltare a fost stimulată în contextul pandemiei, reprezentând o prioritate, mai ales în contextul Planului Național de Redresare și Reziliență (PNRR).

Este o certitudine faptul că revenirea economiei globale a încetinit în anul 2022 pe fondul mai multor situații ce au generat efecte succesive persistente.

Astfel, inflația la nivel global a început să crească rapid odată cu revenirea economică puternică înregistrată în 2021 pe măsură ce tot mai multe țări au început să-și relaxeze restricțiile generate de pandemia Covid-19.

Comparativ cu nivelurile minime înregistrate pe parcursul anului 2020, inflația a început să crească semnificativ, ca urmare a revenirii cererii și, implicit, a presiunii exercitate asupra lanțurilor de aprovizionare, care în perioada pandemică au fost perturbate, afectând oferta. Chiar și în contextul încetinirii creșterii economice înregistrate pe parcursul anului 2022, există riscul ca inflația să înregistreze niveluri ridicate și în perioada următoare.

În acest context internațional complicat, prețurile s-au majorat rapid și în România, influențate atât de factori interni, cât și externi: creșterea cererii și a costurilor de producție, politicile economice expansioniste și importul de inflație, dar și amplificarea unor deficiențe structurale ale economiei autohtone, precum adâncirea deficitelor balanței comerciale cu bunuri și deficitului bugetar.

Pe parcursul anului 2022, datele statistice indică, totuși, o consolidare a revenirii economiei românești post-pandemie, așa cum o arată evoluția PIB-ului, reluarea consumului și a investițiilor străine directe, precum și îmbunătățirea condițiilor de pe piața muncii: creșterea veniturilor și scăderea ratei șomajului. Mai mult, implementarea reformelor structurale și a investițiilor prevăzute în PNRR creează premisele unei creșteri economice mai dinamice pe termen mediu și lung.

**Pentru a avea o imagine și mai amplă asupra mediului de afaceri din România**, am realizat o analiză în cadrul căreia am urmărit evoluția a peste 700.000 de firme în perioada 2017-2021. Astfel, am constatat că există o evoluție pozitivă pentru aproape toate aspectele luate în considerare: ponderea numărului companiilor profitabile în numărul total, nivelul cumulat al profitului net, numărul firmelor care respectă condiția de capital propriu, dar și ponderea acestora în numărul total de firme.

O evoluție pozitivă, pe întreaga perioadă 2017-2021, a înregistrat și numărul firmelor stabile financiar (respectiv cele care au o rată a autonomiei financiare globale de peste 33%), crescând de la 45% din totalul celor analizate în anul 2017, la 56% din totalul din 2021.

Pe baza Indicelui Agregat de Presiune Concurențială, pe care îl calculăm în fiecare an, am observat o intensificare, în anul 2022, a concurenței în industria transportului rutier de mărfuri și chiar a sectorului asigurărilor auto, însă și o alterare a condițiilor de concurență în sectorul gazelor naturale.

Industria gazelor naturale și a energiei electrice continuă să fie subiectul principal al dezbaterilor zilnice. Perturbările majore din aceste două sectoare sunt cauzate de factori externi, precum limitarea livrărilor către Europa de gaze din Rusia, incertitudinea privind războiul din Ucraina și creșterea prețului certificatelor de emisii de CO<sub>2</sub>. Efectul acestor factori, în sensul creșterii prețurilor atât pe piața gazelor naturale, cât și a energiei electrice, a fost accentuat și de scăderea ofertei interne: o producție mai scăzută atât de gaze naturale, cât și de energie electrică.

În tot acest context tumultuos, schimbarea rămâne singura constantă, iar focusul trebuie să fie orientat către digitalizare. **Traversarea perioadei pandemice a implicat transformări semnificative ale economiilor, prin accelerarea tranziției către o economie verde, digitalizată.** Alături de investițiile private, este de așteptat să crească și investițiile publice, având în vedere inclusiv implementarea PNRR. În perioada 2022-2026, România ar putea beneficia de aproximativ 14,2 miliarde de euro sub formă de granturi, respectiv de aproximativ 15 miliarde euro sub formă de împrumuturi, prin intermediul PNRR.

Aceste fonduri sunt destinate efectuării de reforme structurale și investiții în domenii strategice ce au ca scop modernizarea și creșterea potențialului economiei românești, iar impactul preconizat al implementării PNRR constă în generarea unei creșteri economice suplimentare pe tot intervalul implementării acestuia.

Procesul de digitalizare, aflat în mod deosebit în atenția Consiliului Concurenței în ultima perioadă, atât de necesar pentru dezvoltare, a ajutat la conturarea unor segmente de activitate pe care utilizatorii le privesc ca alternativă la cele de tip tradițional.

În cadrul raportului de anul acesta, analiza la nivel de sectoare de activitate a avut în prim plan domeniul serviciilor, la nivelul cărora difuzia tehnologiei s-a realizat mai accentuat prin comparație cu alte domenii.

De menționat că o piață care a cunoscut o creștere semnificativă în ultima decadă și, în mod special, în perioada pandemiei, o reprezintă **comerțul electronic și segmentele asociate, precum procesarea plăților online.**

Orientarea progresivă și invariabilă a consumatorilor români spre cumpărăturile online a debutat înainte de pandemie și se reflectă în statistica tranzacțiilor cu carduri, unde se observă o creștere a ponderii valorilor.

Deși datele din 2022 arată o stabilizare a ritmului de creștere a comerțului electronic, în jurul valorii de 10%, în acest context economic incert, previziunile de menținere a creșterii par greu de atins. Acest fapt va încetini ritmul de creștere al valorii tranzacțiilor online, cu impact asupra evoluției activității de procesare de plăți online.

Cu toate acestea, ponderea scăzută a consumatorilor români ce achiziționează produse/servicii online ne arată potențialul considerabil de dezvoltare al segmentului de piață a procesărilor de plăți online, încă permisiv și atractiv atât pentru jucătorii locali, cât și pentru cei internaționali.

Un alt domeniu care a resimțit puternic efectele pandemiei a fost cel al serviciilor medicale. Contextul crizei sanitare a accelerat procesul de tehnologizare și digitalizare inclusiv la nivelul serviciilor medicale, astfel furnizându-se pentru prima dată la scară largă, în activitatea curentă a unităților medicale private și publice, servicii medicale la distanță.

**Telemedicina** a reprezentat soluția necesară în condițiile în care exista o presiune uriașă asupra sistemului de sănătate din cauza numărului mare și în creștere de bolnavi, luând în considerare totodată importanța diminuării riscului de îmbolnăvire a personalului medical și necesitatea protejării pacienților de a se infecta – toate acestea, însă, fără a sista furnizarea de servicii medicale. Astfel, în trimestrul doi al anului 2020, furnizarea de consultații la distanță a început să se răspândească în România, tot mai multe unități medicale oferind și astfel de servicii.

Sistemul de sănătate din România se află sub presiunea unor schimbări demografice întâlnite și la nivel mondial, reflectate de creșterea speranței de viață, odată cu apariția unor boli cronice care trebuie tratate într-o perioadă mai lungă de timp. În plus, sistemul medical are reacții întârziate din cauza unei prevenții precare și a faptului că se produce o supraaglomerare la nivelul instituțiilor spitalicești.

Realitatea din piață ne arată faptul că procesul de adoptare al telemedicinii poate fi unul anevoios, o serie de motive – de la lipsa normelor legale, până la lipsa dotărilor necesare în cabinete – reprezentând piedici pentru debutul și evoluția acestui domeniu. În aceste condiții, cele mai multe consultații la distanță au fost realizate de unitățile medicale consacrate din spațiul privat, datorită disponibilității acestora de a investi în telemedicină, răspunzând rapid la cerințele pieței.

Prin urmare, continuarea dezvoltării segmentului de telemedicină reprezintă direcția naturală de evoluție, cu efecte potențial benefice pentru modul de funcționare a sistemului medical din România.

În anul 2022, autoritatea de concurență a finalizat o investigație sectorială ce a vizat **serviciile de transport alternativ**, conturând o imagine de ansamblu asupra serviciilor de transport de persoane, în cadrul mai larg de mobilitate urbană.

Autoritatea de concurență a recomandat o politică mai transparentă și echitabilă din punctul de vedere al tarifelor practicate și al informațiilor afișate pasagerilor în aplicație, dar și o abordare a legiitorului care să impună anumite standarde minimale și echivalente pentru grupuri diferite de utilizatori sau de actori pe piață.

De asemenea, autoritatea de concurență a atras atenția asupra procesului prea lent de reglementare și, în mod specific, asupra importanței independenței șoferilor și a necesității conturării unor soluții legislative care să nu altereze modelul de afaceri specific serviciilor de transport alternativ și care să nu inhibe motivația operatorilor de platforme de a concura în mod real.

Analiza Consiliului Concurenței a reliefat și necesitatea conturării unor strategii concentrate pe dezvoltare durabilă, pe conceptul de *smart city* și un cadru integrat de mobilitate urbană, dar mai ales pe creșterea capacității de a implementa și urmări aceste dezvoltări.

Recomandările Consiliului Concurenței includ, prin urmare, posibile măsuri și direcții de dezvoltare ce pot fi implementate începând din prezent, pentru a pregăti o tranziție mai ușoară și mai rapidă pe direcția prefigurată de noile tehnologii și a maximiza beneficiile pe care aplicațiile, în general, le pot aduce utilizatorilor.

Consiliul Concurenței încurajează, așadar, soluțiile inovative. Considerăm că, într-un cadru de reglementare adecvat, acestea pot contribui la intensificarea concurenței și la îmbunătățirea gradului de satisfacere a nevoilor consumatorilor. În contextul reprezentat de PNRR, țara noastră are oportunitatea de a realiza transformări durabile către modele de piață mai bine adaptate economiei digitale și într-o măsură tot mai mare orientate către cerințele românilor.

Bogdan M. Chirițoiu,

Președintele Consiliului Concurenței

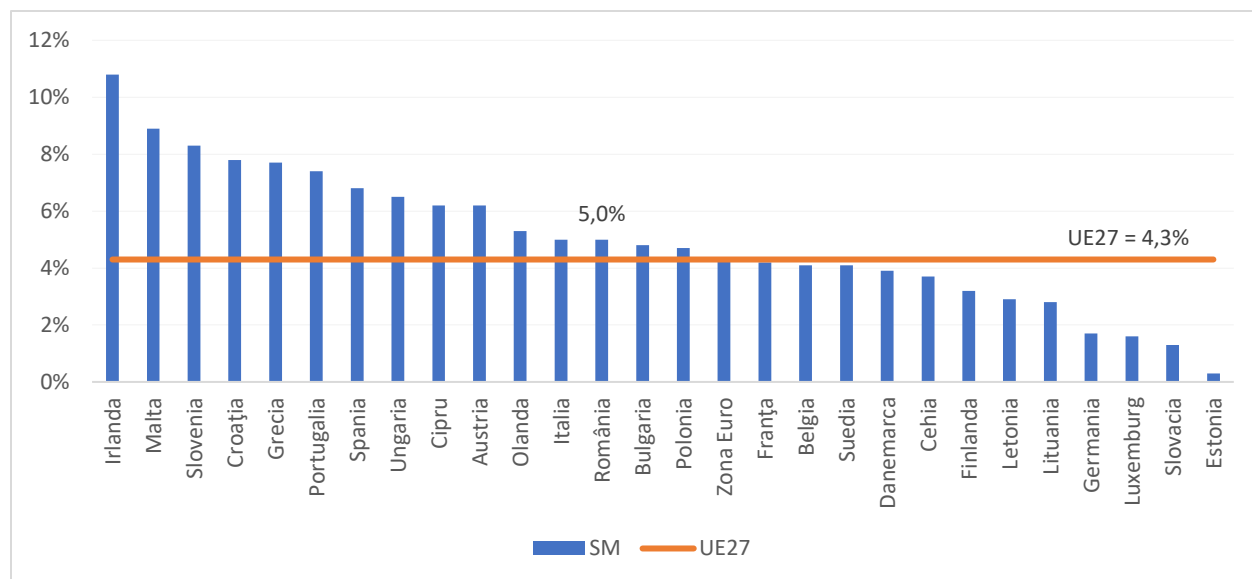
## 1. EVOLUȚIA ECONOMIEI NAȚIONALE ÎN CONTEXT REGIONAL

Evoluția economiei românești pe parcursul anului 2022 indică o dinamică pozitivă a activității economice de ansamblu, însă o degradare a unor indicatori macroeconomici specifici pe fondul unui cumul de condiții adverse la nivel regional și global.

### 1.1. Contextul economic regional

După aproximativ doi ani, în care pandemia COVID-19 a afectat semnificativ activitatea economică din Europa, majoritatea economiilor statelor membre au înregistrat rezultate pozitive în al doilea trimestru al anului 2022. Datele Eurostat indică o revenire a economiilor europene comparativ cu trimestrul 2 din anul 2021, atunci când activitatea economică a fost îngreunată de restricțiile menite să tempereze efectele pandemiei. Cele mai dinamice economii în trimestrul 2 din 2022 au fost Irlanda (10,8%), Malta (8,9%) și Slovenia (8,3%), în timp ce ritmul de creștere economică în România a fost de (5%), peste media Uniunii Europene (4,3%).

Figura 1.1. Evoluția PIB în 2022 T2 în statele membre ale UE (modificarea procentuală față de T2 2021)



Sursa datelor: Eurostat

Aceste rezultate pozitive de la nivel european au fost posibile pe fondul ameliorării situației pandemice, reducerii obstacolelor provocate de blocajele logistice și de aprovizionare, economiilor acumulate în rândul populației în timpul restricțiilor, condițiilor de finanțare favorabile, precum și de implementarea Mecanismului European de Redresare și Reziliență.

Însă procesul de revenire economică este amenințat de prelungirea războiului din Ucraina, ceea ce a determinat efecte economice semnificative pe teritoriul european: criza energetică, creșterea costurilor materiilor prime și reparația inflației.

Întrucât Federația Rusă este unul dintre cei mai mari producători mondiali de petrol, gaze naturale, oțel, nichel și aluminiu, orice reducere semnificativă a livrărilor de energie și a livrărilor de metal duce la creșterea prețurilor globale pentru aceste mărfuri. Din acest motiv, în ziua în care a început invazia, piețele financiare din întreaga lume au înregistrat pierderi bruște, în timp ce prețurile petrolului, gazelor naturale, metalelor și mărfurilor agro-alimentare (în special ale cerealelor) au crescut pe piețe internaționale de

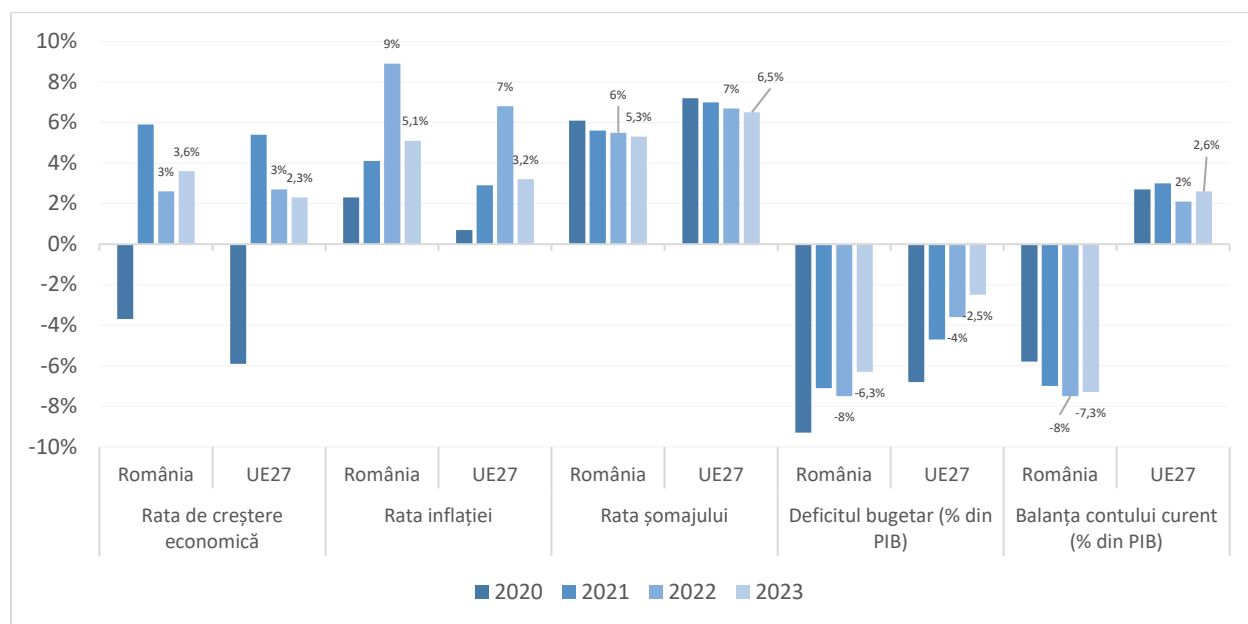


mărfuri. În acest context advers, domeniile precum industria auto, transporturile, produsele chimice și, în general, toate sectoarele care utilizează materiile prime menționate mai sus ca inputuri sunt vulnerabile creșterii costurilor de producție.

De asemenea, din cauza proximității geografice cu Rusia și Ucraina, dar și a dependenței sale de petrolul rusesc și, mai ales, de gazele naturale, economia europeană este mai expusă consecințelor acestui conflict. Având în vedere faptul că înlocuirea întregii aprovizionări cu gaze naturale rusești către Europa este imposibilă pe termen scurt și mediu, dacă se menține nivelul actual al prețurilor până la sfârșitul anului, acestea vor avea un efect semnificativ asupra inflației din economia europeană, ceea ce va eroda consumul gospodăriilor și va reduce rata de creștere a PIB-ului. Mai mult decât atât, creșterea inflației în Zona Euro pune presiune pe politica monetară a Băncii Centrale Europene, în sensul creșterii ratei dobânzii de politică monetară (mai repede și mai mult decât era anticipat înainte de conflict de către piețele de capital), cu potențiale efecte negative asupra creditării și consumului final.

De altfel, în estimările din primăvară ale Comisiei Europene, perspectivele de creștere economică sunt mai reduse față de cele anterioare, în timp ce prognozele privind inflația au crescut. Creșterea reală a PIB-ului în UE este acum așteptată la 2,7% în 2022 și 2,3% în 2023, în scădere de la 4,0%, respectiv, 2,8% (față de prognoza intermediară de iarnă 2022). În ceea ce privește inflația, se așteaptă ca aceasta să atingă în medie un maxim istoric de 6,8% în 2022 la nivelul economiei europene, înainte de a scădea la 3,2% în 2023.

Figura 1.2. Prognozele Comisiei Europene cu privire la evoluția indicatorilor macroeconomici ai României și UE27 în 2022 și 2023



Sursa datelor: Comisia Europeană, Spring 2022 Economic Forecast

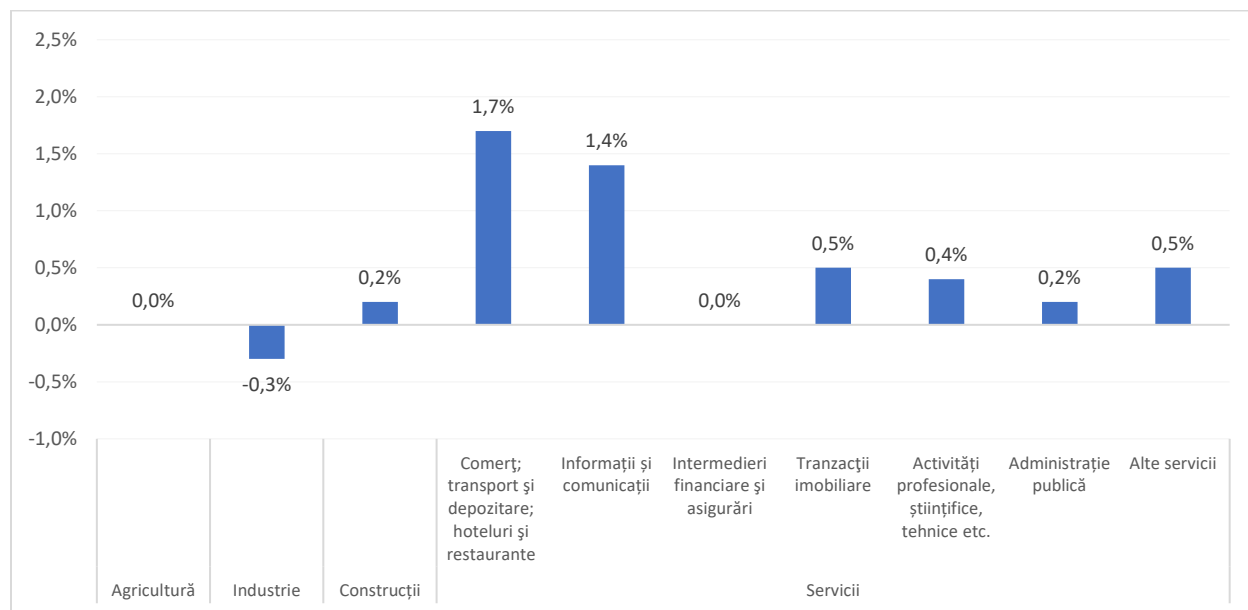
## 1.2. Evoluția indicatorilor macroeconomici în România

Evoluția economiei autohtone este influențată, de asemenea, de escaladarea conflictului din Ucraina și de impactul pe care acesta îl determină pe piețele financiare internaționale și cele de mărfuri, reducând perspectivele de creștere economică în România în anii 2022 și 2023. În acest context economic, cele mai

vulnerabile sectoare sunt serviciile de transporturi, industria auto și cea chimică și, în general, toate celelalte sectoare care utilizează ca inputuri materii prime produse în Ucraina și Rusia.

Datele publicate de Institutul Național de Statistică (INS) cu privire la evoluția economiei românești pe parcursul primelor 2 trimestre ale anului 2022 indică o creștere a Produsului Intern Brut (PIB) sub valorile prognozate de instituțiile financiare internaționale: 5,6% în anul 2022 față de 2021 (față de 7% cât estimau Comisia Europeană (CE) și Fondul Monetar Internațional (FMI) în prognozele din toamna anului 2021).

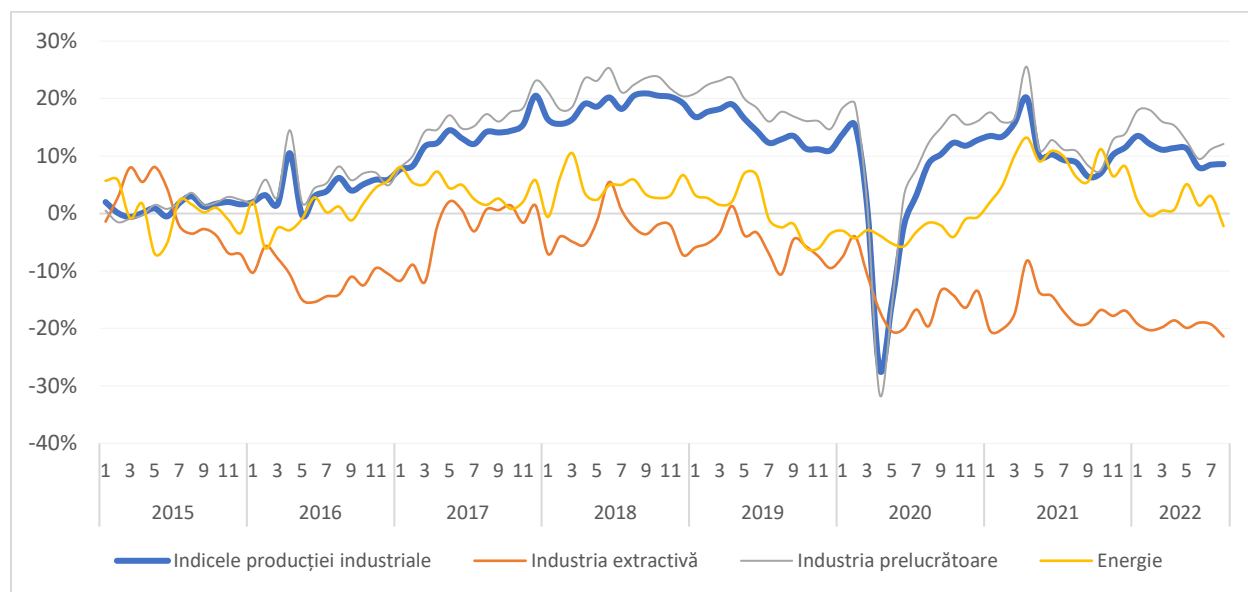
*Figura 1.3. Contribuția sectoarelor economice la creșterea PIB în T2 din 2022 (modificarea volumului valorii adăugate față de același trimestru din 2021)*



Sursa datelor: INS

Sectoarele care au contribuit la creșterea economică din primul semestru al anului 2022 provin din zona serviciilor, preponderent serviciile de IT și cele din zona comerțului și a industriei HORECA. La polul opus se află contribuția negativă a producției industriale la creșterea PIB, evoluție reflectată și de stagnarea indicelui producției industriale pe parcursul anului 2022. La nivelul marilor domenii de activitate din sectorul industrial au fost înregistrate creșteri semnificative în sectorul energetic, pe fondul creșterii prețurilor la energie, coroborate însă cu un trend descrescător în ceea ce privește industria prelucrătoare și cea extractivă. Cumulat, valoarea adăugată brută la nivelul tuturor sectoarelor economice a fost mai mare cu 4,6% față de anul precedent.

Figura 1.4. Evoluția indicelui producției industriale pe domenii de activitate



Sursa datelor: INS

Pe latura cererii, creșterea economică din trimestrul 2 al anului 2022 s-a bazat preponderent pe creșterea consumului populației (cu o contribuție de 5,6 puncte procentuale la creșterea PIB) și marginal pe investiții (formarea brută de capital fix: 0,7 p.p.) și comerțul exterior (0,5 p.p.).

Figura 1.5. Contribuția la creșterea PIB (T2 2022)

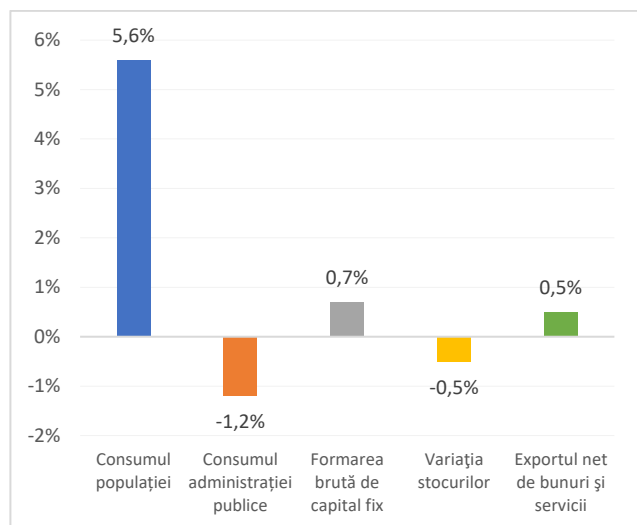
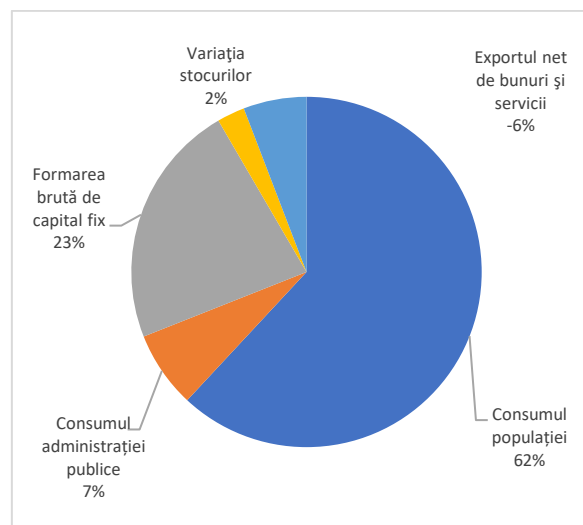


Figura 1.6. Contribuția la formarea PIB (T2 2022)



Sursa datelor: INS

În ceea ce privește evoluția investițiilor nete în economia românească, datele INS indică o creștere a acestora în trimestrul 2 din anul curent (cu 1,4% mai mare față de anul anterior), cea mai importantă fiind consemnată la nivelul construcțiilor noi (3,3% în T2 2022 față de aceeași perioadă din 2021).

Figura 1.7. Evoluția indicilor investițiilor nete față de aceeași perioadă din anul precedent

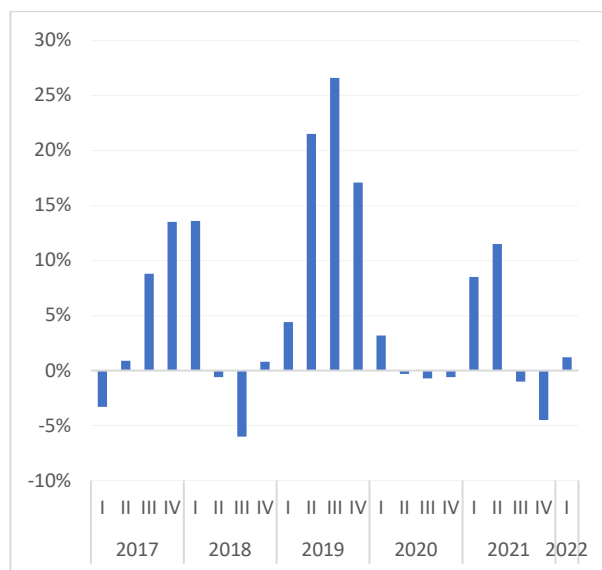
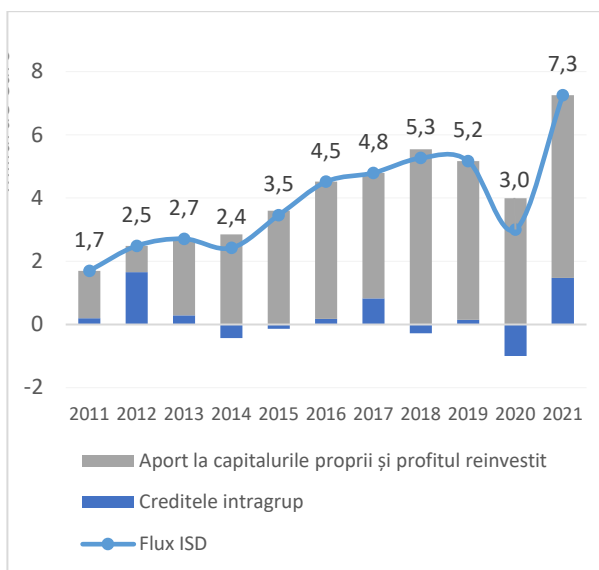


Figura 1.8. Evoluția fluxurilor de investiții străine directe în România (miliarde euro)



Sursa datelor: INS, Banca Națională a României

O revenire mai însemnată au avut-o investițiile străine directe. Situația epidemiologică internațională a influențat semnificativ mediul economic și investițiile străine directe (ISD) în România pe parcursul anilor 2020-2021 deoarece sistarea activității în rândul mediului de afaceri a condus la acumularea de pierderi de către companii, determinând, astfel, scăderea capitalurilor proprii ale acestora, dar și suspendarea sau amânarea proiectelor de investiții pe parcursul anului 2020. Mai mult decât atât, retragerea de către investitorii străini, imediat după limitarea activității în economiile naționale, a disponibilităților financiare existente în cadrul filialelor din România a contribuit la înregistrarea unor valori negative ale fluxului net de ISD în prima parte a anului 2020.

Începând cu a doua parte a anului 2021 și până în prezent, fluxul net de ISD a revenit la valori pozitive, acoperind retragerile de capital, pe fondul mai multor factori, cum ar fi capacitatea companiilor multinaționale de a se adapta condițiilor economice adverse și răspunsul prompt al autorităților naționale, coordonat cu cel de la nivelul Uniunii Europene, privind acordarea de ajutoare și stimulente economice și financiare. Totodată, revenirea ISD la valorile pozitive se datorează și faptului că expunerea investitorilor străini în sectoarele de activitate cele mai afectate de pandemie (cum ar fi serviciile de turism, transporturi aeriene, hoteluri, restaurante, întreținere și înfrumusețare sau din domeniul cultural) a fost una redusă în România. În valori absolute, ISD în România au însumat 7,3 miliarde euro în 2021 (comparativ cu doar 3 miliarde euro în 2020).

Alături de investițiile private, este de așteptat ca pe parcursul anului 2022 să crească și investițiile publice, având în vedere inclusiv implementarea Planului Național de Redresare și Reziliență (PNRR). În perioada 2022-2026, România ar putea beneficia de aproximativ 14,2 miliarde de euro sub formă de granturi, respectiv de aproximativ 15 miliarde euro sub formă de împrumuturi, prin intermediul PNRR, dispuși conform figurii 1.9.

Figura 1.9. Structura bugetară a PNRR (miliarde euro)

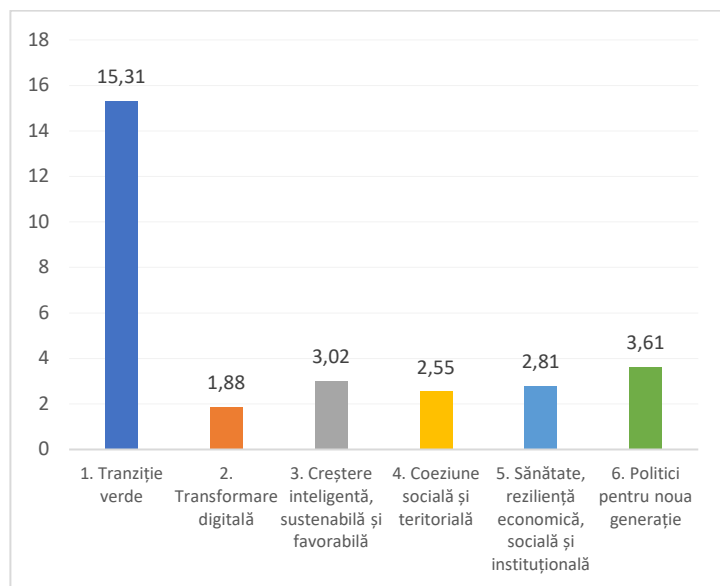
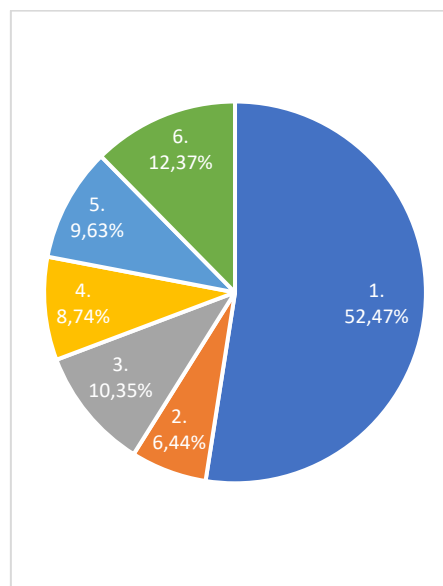


Figura 1.10. Pondere bugetară a pilonilor



Sursa datelor: Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene

Aceste fonduri sunt destinate efectuării de reforme structurale și investiții în domenii strategice ce au ca scop modernizarea și creșterea potențialului economiei românești (în strânsă legătură și cu obiectivele tranziției verzi și celei digitale), iar impactul preconizat al implementării PNRR<sup>1</sup> constă în generarea unei creșteri economice suplimentare pe tot intervalul implementării acestuia (față de scenariul fără PNRR), astfel:

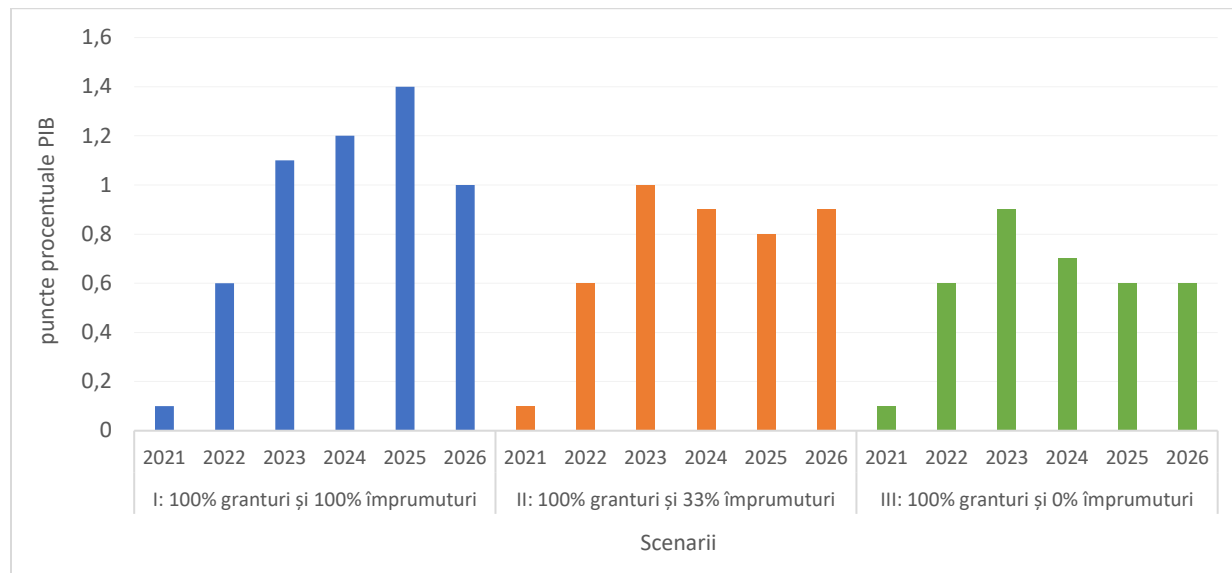
1. În scenariul absorbției integrale a granturilor și a împrumuturilor (utilizarea graduală a granturilor în perioada 2021-2026, respectiv utilizarea a 25% din împrumuturi în 2021-2024 și 75% în 2025-2026), impactul asupra ratei de creștere economică ar fi în medie de 0,9 puncte procentuale anual (cu un efect maxim în 2025) și un impact cumulat de 5,4 p.p.;

2. În scenariul absorbției integrale a granturilor și parțial a împrumuturilor (utilizarea graduală a granturilor și a 33% din împrumuturi în perioada 2022-2026), impactul asupra ratei de creștere economică ar fi în medie de 0,71 puncte procentuale anual (cu un impact maxim în 2025) și un impact cumulat de 4,3 p.p.;

<sup>1</sup> Pentru realizarea modelării macroeconomice a fost utilizat modelul HERMIN (pornind de la cadrul macroeconomic prognozat în aprilie 2021), impactul PNRR fiind cuantificat prin utilizarea a trei blocuri distincte: infrastructură, competitivitate (ajutor direct pentru sectoare), sectorul public și resursa umană. Aceste blocuri structurale acoperă latura ofertei, latura cererii/absorbției și distribuția veniturilor. Modelul urmărește cinci sectoare unde poate fi măsurată valoarea adăugată brută (VAB): agricultură, industria (prelucrătoare și extractivă), construcții (clădiri și alte lucrări de construcții), servicii piață (sectorul privat de bunuri necomercializabile), servicii publice/servicii non-piață (sectorul public de servicii necomercializabile). Pentru detalierea rezultatelor, pe lângă modelul HERMIN/HEROM s-a utilizat și modelul Input-Output, pentru a surprinde interdependențele dintre diferite sectoare economice.

3. În scenariul absorbției integrale a granturilor și fără absorbția împrumuturilor (utilizarea graduală a granturilor în perioada 2022-2026), impactul asupra ratei de creștere economică ar fi, în medie, de 0,58 puncte procentuale anual (cu un impact maxim în 2025), respectiv un impact cumulat de 3,5 p.p.

Figura 1.11. Scenarii privind impactul implementării PNRR asupra PIB real



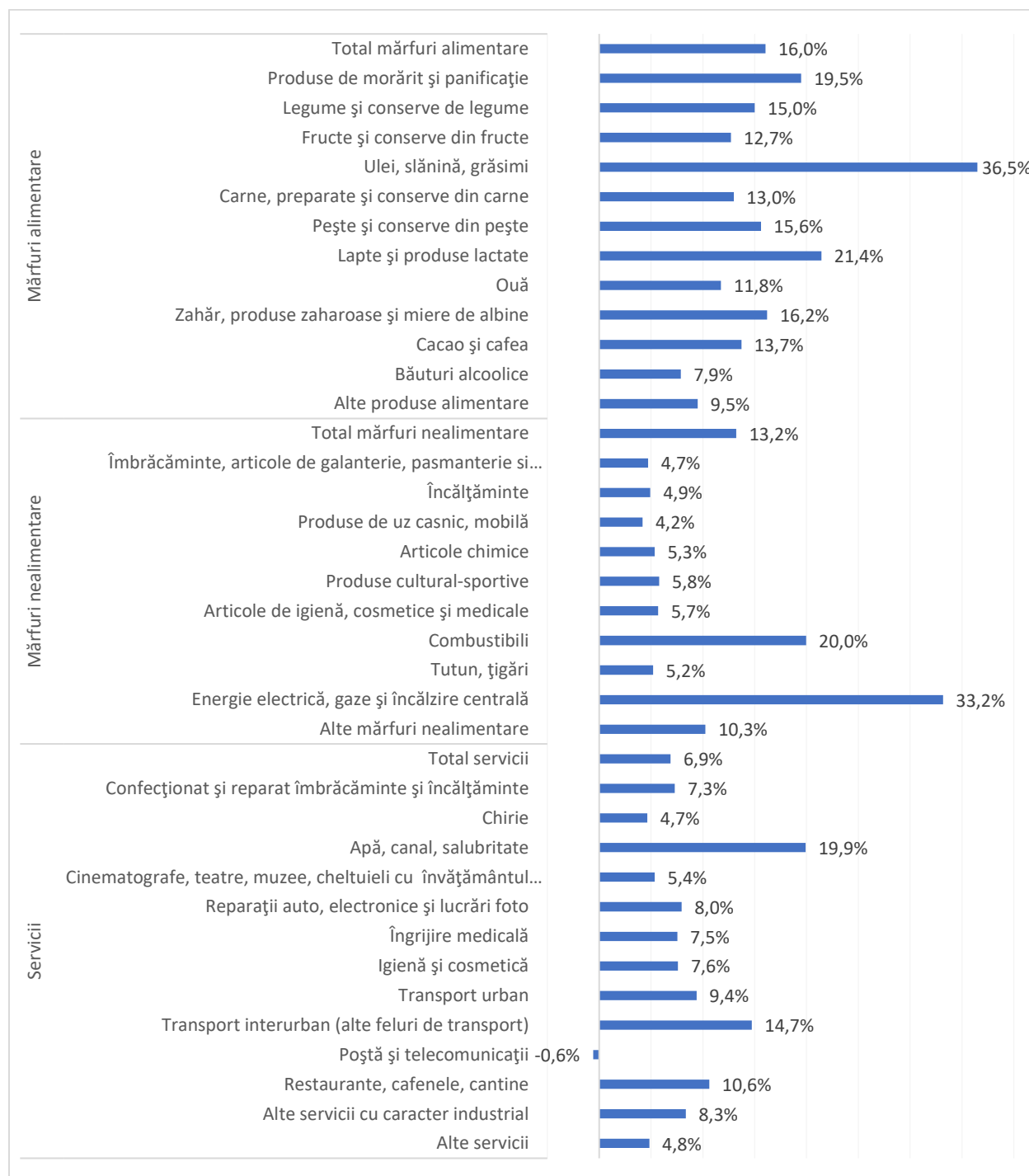
Sursa datelor: PNRR, Comisia Națională de Strategie și Prognoză; Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene

Aceste investiții sau reforme legislative sunt de natură să genereze inclusiv efecte la nivelul piețelor bunurilor de consum și serviciilor adresate gospodăriilor și companiilor. Printre obiectivele specifice ale PNRR se numără investiții în sectorul energetic (de exemplu, noi capacități de producție de energie electrică din surse regenerabile, dezvoltarea de capacități de producție pe gaz, puncte de reîncărcare pentru vehicule electrice), dar și scheme *de minimis* și/sau de ajutor de stat pentru digitalizarea IMM-urilor și ajutarea firmelor din România în procesul de listare la bursă.

### 1.3. Evoluția prețurilor bunurilor de consum

Consumatorii din România s-au confruntat pe parcursul anului 2022 cu o creștere accelerată a prețurilor bunurilor de consum. Conform datelor INS, creșterea indicelui prețurilor de consum a fost de 13,1% în luna septembrie 2022, comparativ cu finalul anului 2021. La nivelul grupelor de produse de pe piețele românești, datele indică faptul că bunurile alimentare și cele nealimentare au crescut cel mai mult (cu 16,1%, respectiv 13%) în intervalul decembrie 2021 – septembrie 2022.

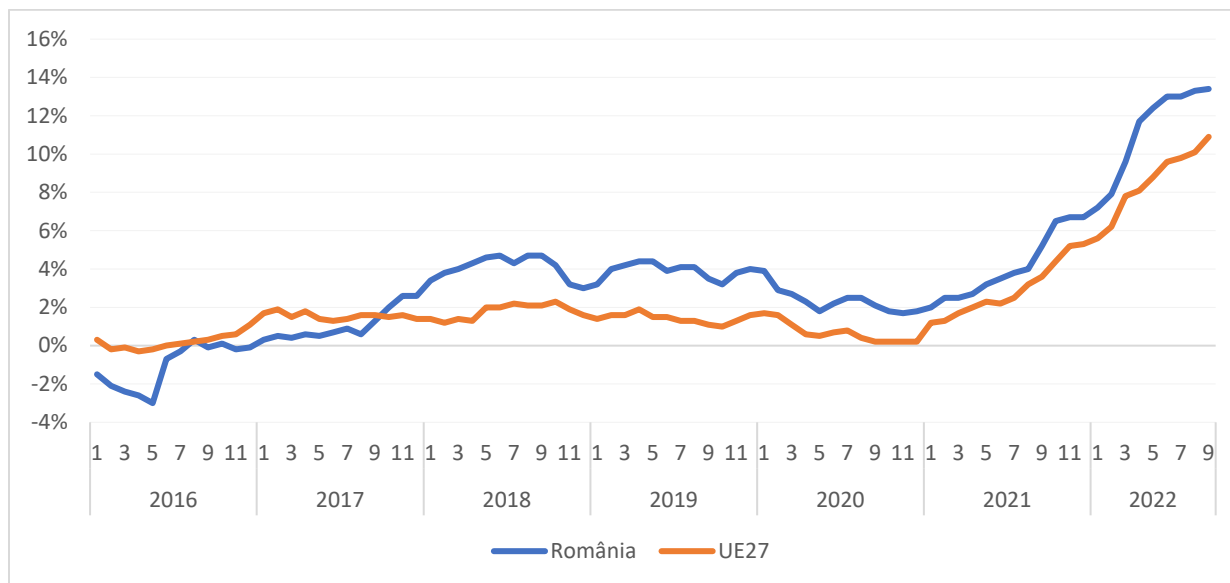
Figura 1.12. Evoluția ratei inflației pe grupe de produse (septembrie 2022 față de luna decembrie 2021)



Sursa date: INS

Aceste evoluții sunt similare trendului global de ascensiune a prețurilor: datele Eurostat indică o creștere record de 10,9% a indicelui armonizat al prețurilor de consum în septembrie 2022 (față de anul anterior) la nivel european, în timp ce, la nivelul României, acesta a crescut cu 13,4%.

Figura 1.13. Evoluția ratei inflației (față de luna corespunzătoare din anul precedent)



Sursa date: Eurostat

Creșterea prețurilor are la bază patru factori principali ce vor fi analizați pe larg:

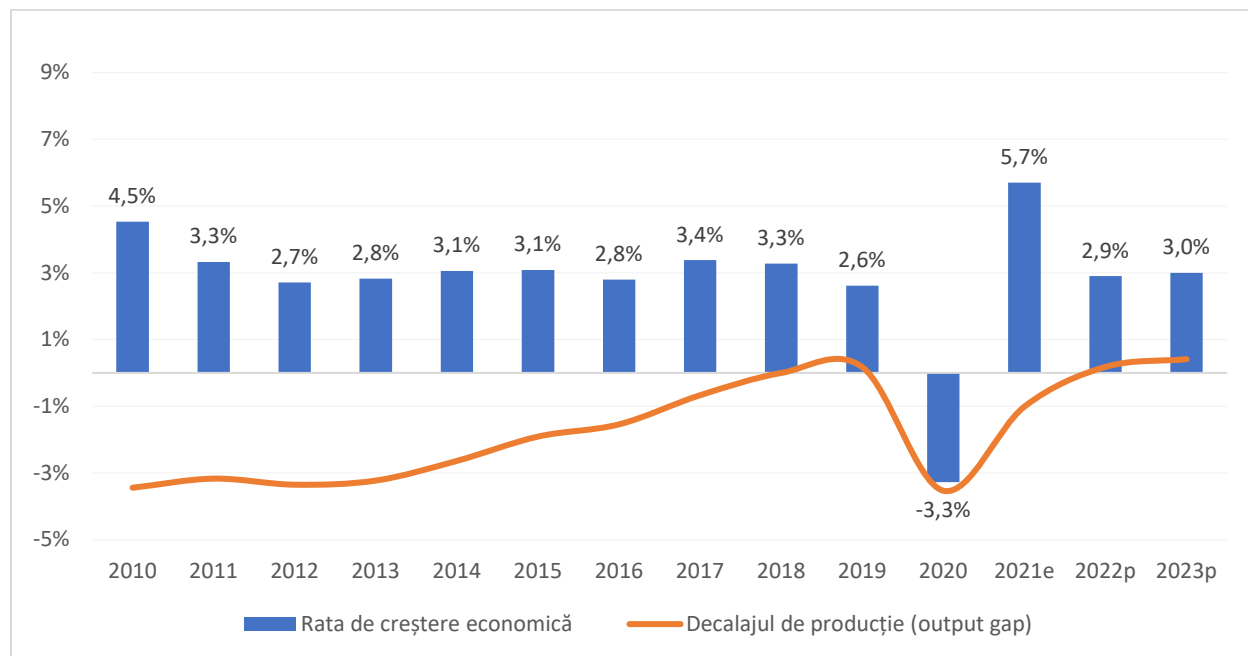
1. Creșterea costurilor de producție ale companiilor (dată fiind majorarea semnificativă a cotației materiilor prime pe piețele internaționale);
2. Eliberarea cererii reprimată în perioada pandemică, după ridicarea restricțiilor și creșterea creditării;
3. Politicile publice expansioniste ce au susținut activitatea economică în perioada pandemică, însă care au stimulat presiunile inflaționiste;
4. Majorarea prețurilor bunurilor importate (importul de inflație din țările partenere).

### 1.3.1. Creșterea costurilor de producție

Prețurile/cotațiile materiilor prime au variat semnificativ în ultimii 2 ani, fiind profund marcate de evoluția ciclurilor macroeconomice determinate de criza economică aferentă pandemiei, de procesul de revenire economică în urma ridicării restricțiilor și, în final, de efectele negative ale războiului din Ucraina.



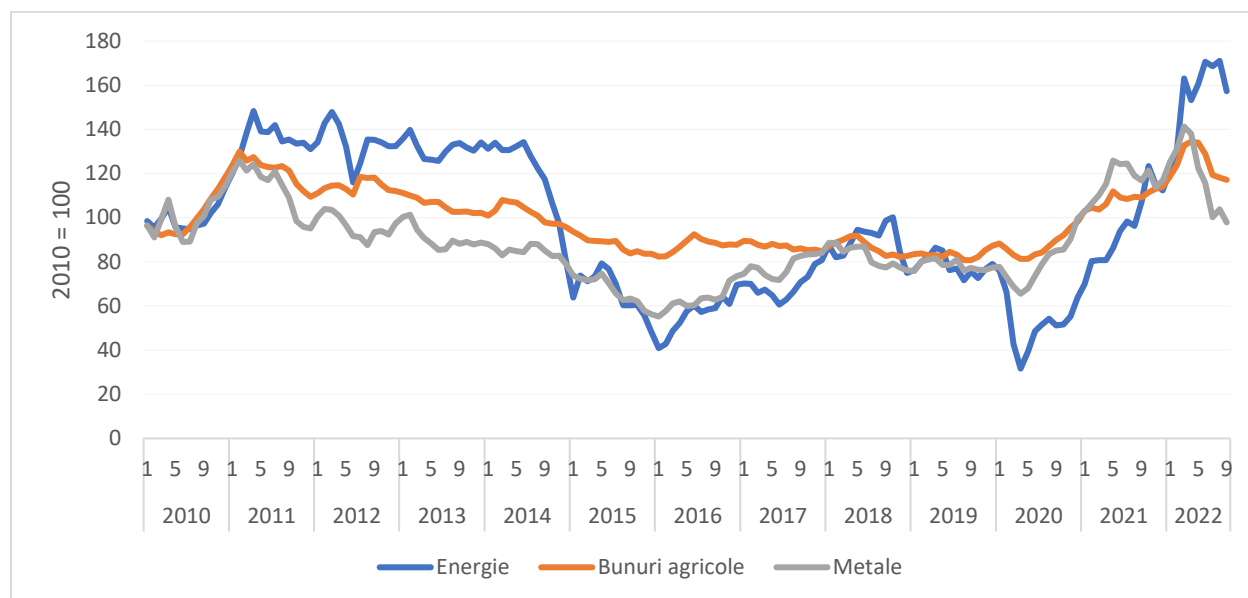
Figura 1.14. Rata de creștere economică și evoluția ciclului economic (output gap) la nivel global



Sursa datelor: Fondul Monetar Internațional

Pandemia COVID-19 a produs în ultimii 2 ani un șoc major economiei globale, care a afectat semnificativ piețele de mărfuri și a declanșat o volatilitate crescută a cotațiilor materiilor prime. În prima jumătate a anului 2020, prețurile la energie au scăzut cu aproape 60% (în special în ceea ce privește cotațiile barilului de petrol, ca urmare a reducerii drastice a mobilității populației și scăderii cererii din partea agenților industriali), în timp ce prețurile metalelor și alimentelor au scăzut cu 15%, respectiv 10% față de aceeași perioadă din 2019. Din această perspectivă, pandemia a reprezentat un șoc economic în primă fază, cu impact atât asupra cererii, cât și asupra ofertei de mărfuri. Cererea de mărfuri a revenit însă, pe măsură ce economia globală s-a redresat, în timp ce producția de mărfuri a crescut mai lent, împovărată de perioada de investiții reduse în stocuri și capacități noi de producție, precum și de diverse întreruperi ale aprovizionării, ducând cotațiile principalelor materii prime la niveluri comparabile perioadei pre-pandemice.

Figura 1.15. Evoluția indicilor cotațiilor materiilor prime (energie, bunuri agricole și metale)

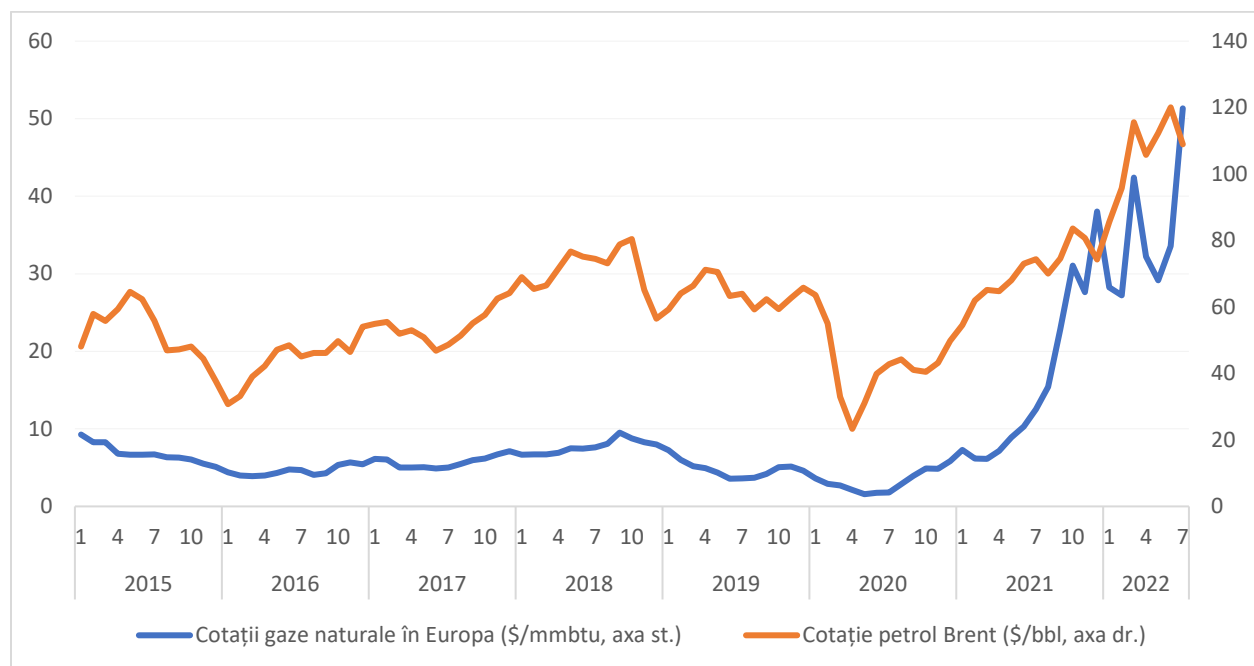


Sursa datelor: Banca Mondială; World Bank Commodity Price Data

Războiul din Ucraina a provocat însă noi întreruperi pe lanțurile de producție și a condus la creșterea cotațiilor unor mărfuri la niveluri record. Primele efecte ale conflictului s-au făcut vizibile la nivelul piețelor de mărfuri, unde s-au înregistrat creșteri bruște pentru numeroase materii prime cu efect multiplicator în structura prețurilor bunurilor de consum, precum gazele naturale, energia electrică, petrolul, carburanții, dar și unele metale, cum ar fi aluminiul sau cuprul. Pe fondul îngrijorărilor cu privire la efectele perturbatoare ale războiului asupra ofertei de mărfuri, creșterile prețurilor au fost deosebit de pronunțate pentru mărfurile pentru care Rusia și Ucraina sunt mari exportatori (în special energie, îngrășăminte unele cereale și metale). Pe fondul acestor evoluții, Banca Mondială estimează că prețurilor majorității mărfurilor vor fi semnificativ mai mari în 2022 decât în 2021 și vor rămâne ridicate pe termen mediu.

Conform datelor Băncii Mondiale prețurile cărbunelui și al gazelor naturale au crescut de la începutul anului 2022, unele valori de referință atingând niveluri record în Europa, în urma declanșării războiului din Ucraina. Creșterea a fost determinată de revenirea consumului, care a crescut mai repede decât producția, în timp ce stocurile de gaze naturale din Europa au scăzut sub media ultimilor ani. Prin urmare, prețurile gazelor naturale în iulie 2022 au fost de aproximativ trei ori mai mari față de nivelul din iulie 2021, în timp ce prețurile cărbunelui sunt aproape dublate, reflectând parțial utilizarea lor ca înlocuitor apropiat al gazelor naturale. În stadiul actual, principalul risc pentru piețele energetice din Europa îl reprezintă prelungirea războiului și perturbarea surselor de import.

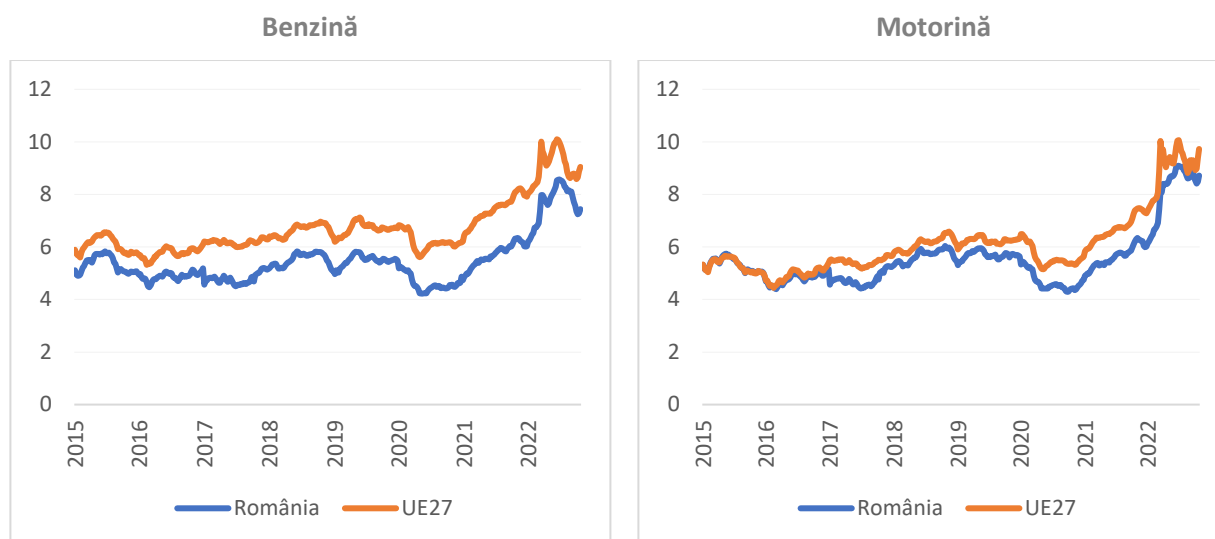
Figura 1.16. Evoluția cotațiilor gazelor naturale și petrolului



Sursa datelor: Banca Mondială

De asemenea, cotațiile țițeiului Brent sunt estimate să ajungă în medie la 100\$ per baril în 2022 (cel mai ridicat nivel din 2013), pe măsură ce producția crește, conform previziunilor Băncii Mondiale, urmând a scădea în jurul valorii de 92 \$ per baril în 2023. Aceste evenimente au afectat inclusiv prețurile la pompă din România, fiind înregistrate creșteri bruște și semnificative la nivelul tuturor distribuitorilor de carburanți de pe piață, începând cu luna martie o (creștere similară fiind înregistrată și la nivel european).

Figura 1.17. Evoluția comparativă a prețurilor carburanților (lei, taxe incluse)

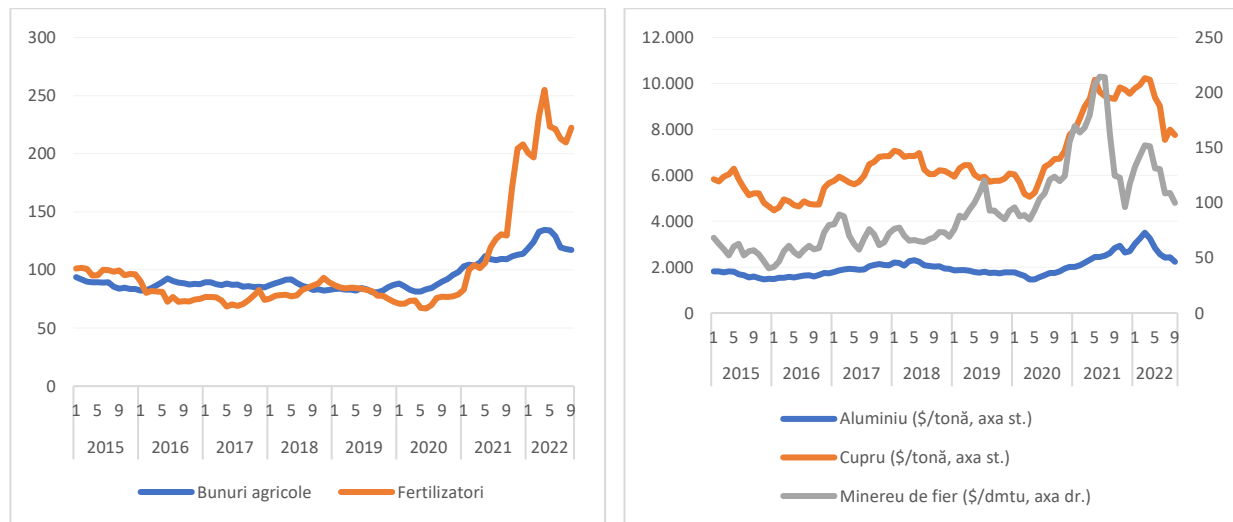


Sursa datelor: DG Energy (Comisia Europeană)

Evoluția prețurilor energiei prezintă o influență semnificativă și asupra cotațiilor altor materii prime. Producția de îngrășăminte a fost redusă de prețurile mai mari ale gazelor naturale și cărbunelui, iar

prețurile mai mari ale îngrășămintelor au determinat creșterea costurilor pentru culturile alimentare-cheie. De asemenea, producția metalelor a fost și ea redusă și din cauza costurilor ridicate ale energiei, generând fluctuații majore ale cotațiilor pe piețele internaționale.

Figura 1.18. Evoluția cotațiilor la mărfurile agricole și fertilizatori (2015=100), respectiv metale



Sursa datelor: Banca Mondială

Efectele directe ale creșterii cotațiilor materiilor prime și ale costurilor cu energia la nivel intern pot fi observate în evoluția prețurilor produselor industriale. Conform datelor INS, acestea s-au majorat cu 52,3% în august 2022 față de aceeași lună din anul anterior. La nivelul pieței interne, indicele prețurilor producției industriale a înregistrat un salt de 70,8% în comparație cu luna august a anului trecut, respectiv de 22% în ceea ce privește piața externă.

Pe secțiuni de activitate, în august 2022 față de august 2021, cele mai importante creșteri ale prețurilor producției industriale au fost consemnate în sectorul energetic (creștere cu 158,2%) și în industria extractivă (92,6%). Aceste evoluții au avut impact și asupra industriei prelucrătoare (22,3%) și în ceea ce privește alte utilități (distribuția apei; salubritate, gestionarea deșeurilor, activități de decontaminare) ale căror tarife/prețuri de producție au crescut cu 19,4%. Aceste evoluții tind să afecteze atât puterea de cumpărare a consumatorilor, prin prisma transferării creșterii costurilor de producție în prețul produselor de la raft, dar și evoluția economiei per ansamblu.

Figura 1.19. Evoluția lunară a prețurilor industriale și a prețurilor bunurilor de consum (diferența procentuală față de anul precedent)

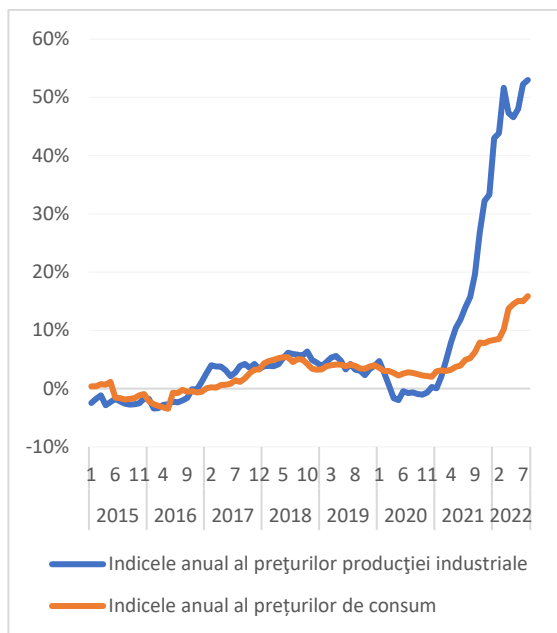
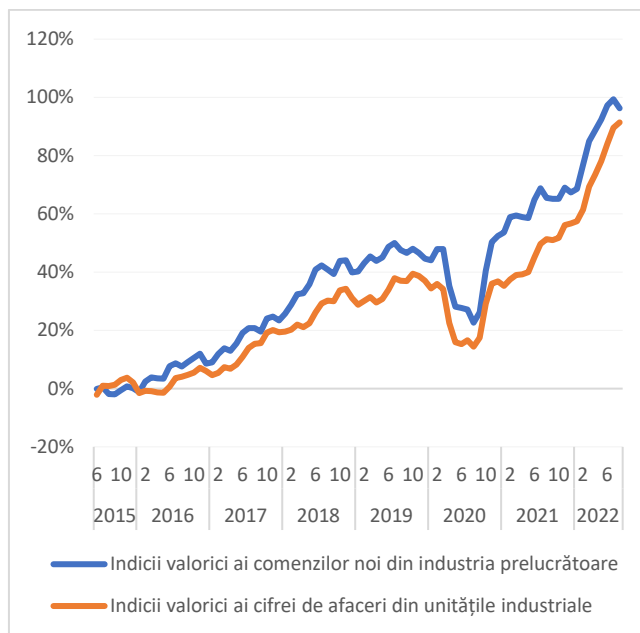


Figura 1.20. Evoluția lunară a indicilor valorici ai cifrei de afaceri a unităților de producție industrială și ai comenzilor noi din industrie (an de baza 2015)



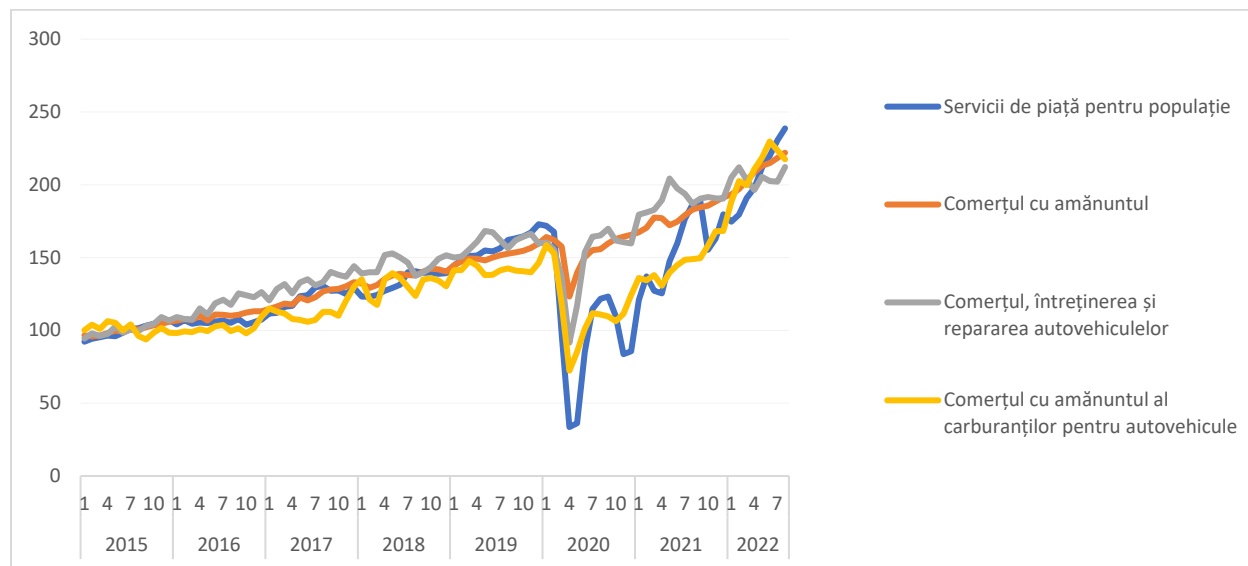
Sursa datelor: INS

Creșterea cifrei de afaceri în rândul producătorului din industrie, în condițiile stagnării indicelui producției industriale, poate fi rezultatul fie al creșterii prețurilor, astfel încât cifra de afaceri să rămână relativ constantă, deși producția a scăzut în timp, fie o trecere a producției către bunuri cu o valoare adăugată mai ridicată.

### 1.3.2. Eliberarea cererii reprimată, creșterea creditării și reducerea economisirii

Evoluția cererii reprezintă un factor esențial în rândul mecanismului de formare a prețurilor în economie. Datele pe termen scurt și mediu indică revenirea consumului după scăderile importante din anul 2020 și parțial din 2021. Acest aspect este reflectat și de evoluția contribuției consumului populației la creșterea PIB în trimestrul 2 din 2022 (+5,6% față de T2 2021).

Figura 1.21. Indicii valorici ai cifrei de afaceri (2015=100)



Sursa datelor: INS

Evoluția cererii pe parcursul anilor 2021 și 2022 a fost susținută inclusiv de îmbunătățirea condițiilor de pe piața muncii. Conform datelor INS, câștigul salarial net mediu lunar a crescut cu 23,3% în perioada ianuarie 2020 – august 2022 (de la 3.189 lei la începutul anului 2020, la 3.933 lei, în luna august 2022) și reducerea ratei șomajului după vârful înregistrat în iarna anului 2020.

Figura 1.22. Evoluția veniturilor (medie trimestrială)

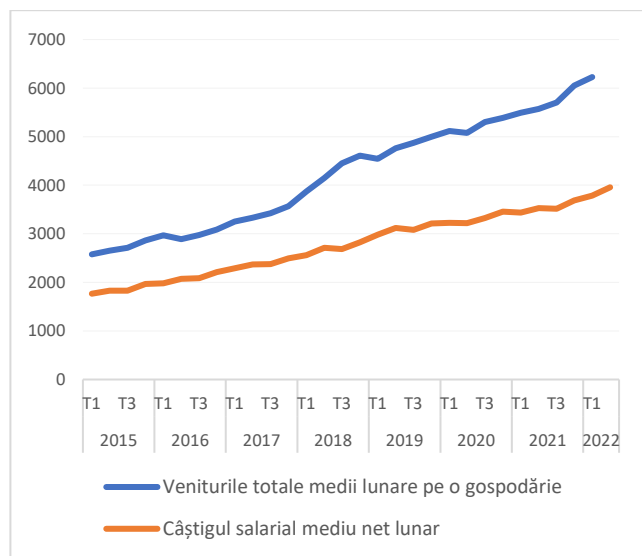
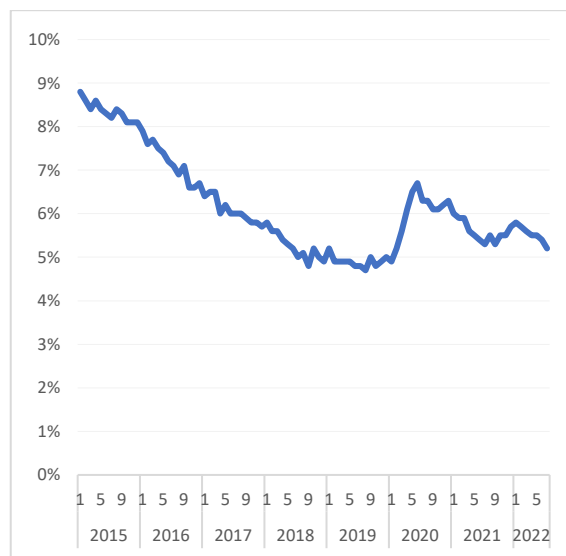


Figura 1.23. Evoluția ratei șomajului BIM



Sursa datelor: INS

De altfel, închiderea temporară a anumitor domenii din economie în timpul pandemiei a permis un nivel al economisirii susținut, așa cum datele privind evoluția depozitelor o arată în perioada ianuarie 2020 - august 2022. Conform datelor Băncii Naționale a României, depozitele la vedere (overnight) și cele la

termen au crescut cu 60 miliarde lei în perioada ianuarie 2020-august 2022, de la aproximativ 223 miliarde lei la 283 de miliarde lei în august 2021.

La nivelul depozitelor în lei, datele defalcate la nivelul anului 2022 indică atât tendința consumatorilor de a cheltui din economiile făcute în timpul pandemiei (lucru reflectat de creșterea consumului și stagnarea volumului depozitelor overnight), dar și de preferința românilor înspre alte monede, pe fondul incertitudinilor generate de conflictul din Ucraina și de anticipările consumatorilor cu privire la evoluția inflației pe termen scurt și mediu. Astfel, în timp ce volumul depozitelor de tip *overnight* ale gospodăriilor în lei au scăzut în perioada decembrie 2021 - august 2022 (-9,3%, respectiv -9,25 miliarde lei), cele în alte monede au crescut (pentru euro cu 9,6% sau 6,25 miliarde; iar pentru alte valute cu 22%, respectiv 1,8 miliarde lei). În ceea ce privește volumul depozitelor la termen (cu o scadență mai mică de 2 ani), acestea au înregistrat, de asemenea, evoluții diferite: scăderea depozitelor în euro cu 8% (-3,2 miliarde lei), respectiv o creștere cu 4,9% a depozitelor în lei (3,2 miliarde de lei) și cu 12,6% în cazul altor valute (0,7 miliarde lei), influențate semnificativ de evoluțiile ratelor dobânzii.

Figura 1.24. Evoluția volumului depozitelor ale gospodăriilor (overnight și la termen)

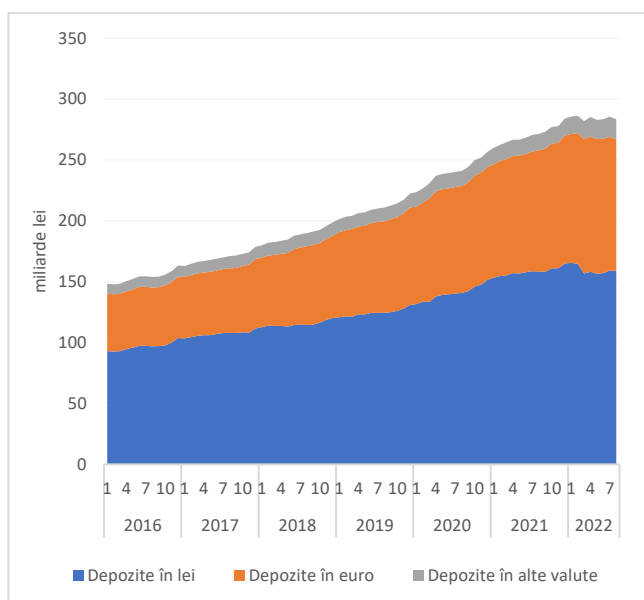
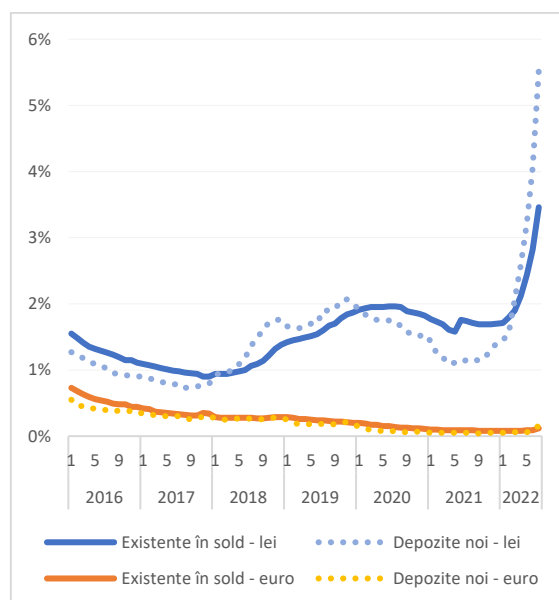


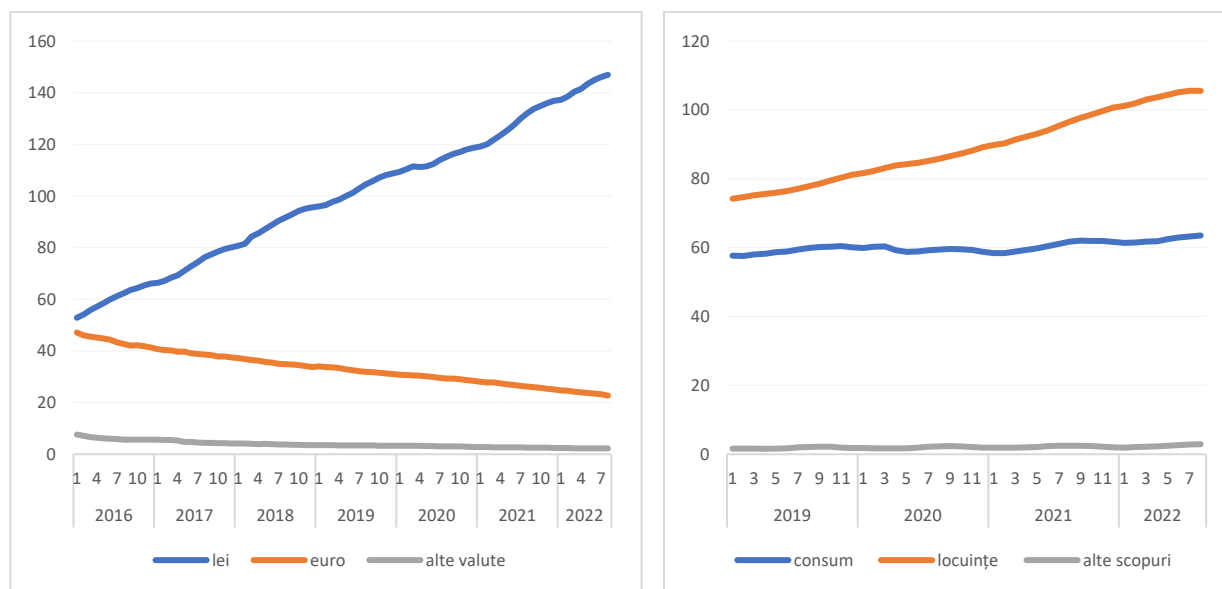
Figura 1.25. Evoluția ratei dobânzii atașate depozitelor la termen ale gospodăriilor



Sursa datelor: BNR

Mai mult decât atât, volumul creditelor s-a majorat în perioada decembrie 2021 – august 2022 cu 4,6% (sau 7,5 miliarde de lei), cea mai mare creștere fiind înregistrată la nivelul creditelor destinate achiziției de locuințe (4,8 miliarde lei), urmată de cele destinate consumului (1,8 miliarde lei), amplificând în acest fel creșterea cheltuielilor și generând presiuni inflaționiste suplimentare.

Figura 1.26. Evoluția volumului creditării gospodăriilor (miliarde lei)



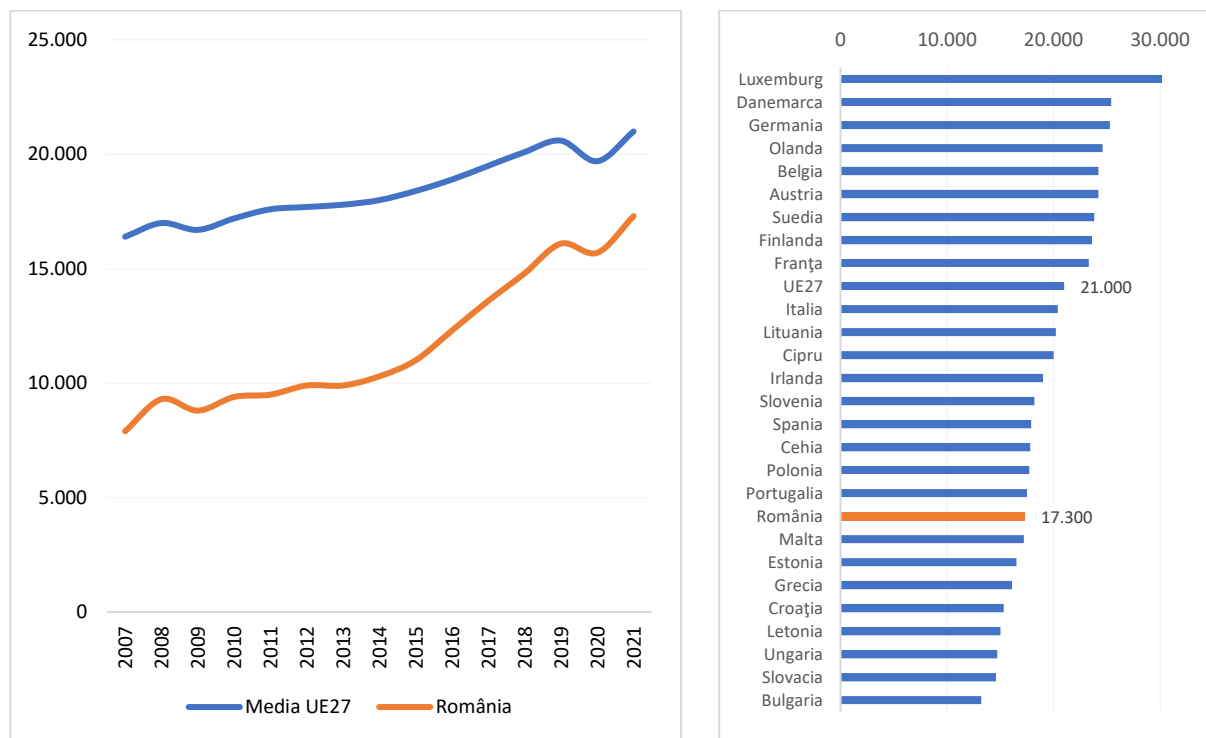
Sursa datelor: BNR

Pe termen mediu, impactul cumulat al creșterii veniturilor și a creditării a condus la reducerea semnificativă a decalajului dintre consumatorii români și cei europeni în ceea ce privește *consumul individual real*<sup>2</sup>. Date Eurostat indică faptul că, în 2021, România a depășit state precum Slovacia, Ungaria, Grecia, Croația și țările baltice în ceea ce privește consumul individual și se apropie de Portugalia, Polonia, Cehia și Spania, marcând procesul de convergență reală economică cu media europeană.

<sup>2</sup> *Consumul individual real* se referă la toate bunurile și serviciile consumate efectiv de către gospodării. Acesta cuprinde toate bunurile și serviciile achiziționate direct de gospodării, dar și serviciile furnizate de instituțiile non-profit și cele publice (de exemplu, serviciile de sănătate și educație). În comparațiile internaționale, acesta este preferat indicatorului *PIB per capita*, deși ambii indicatori sunt asemănători și foarte corelați (consumul reprezentând cea mai mare componentă a PIB). Însă în timp ce PIB per locuitor este utilizat pe scară largă pentru a releva nivelul activității economice a țărilor, *consumul individual real* poate fi mai util pentru a compara bunăstarea relativă a consumatorilor din diferite țări.



Figura 1.27. Evoluția consumului individual real (consumul per capita exprimat la paritatea puterii de cumpărare în 2022)



Sursa datelor: Ministerul Finanțelor, Eurostat

### 1.3.3. Politicile publice expansioniste

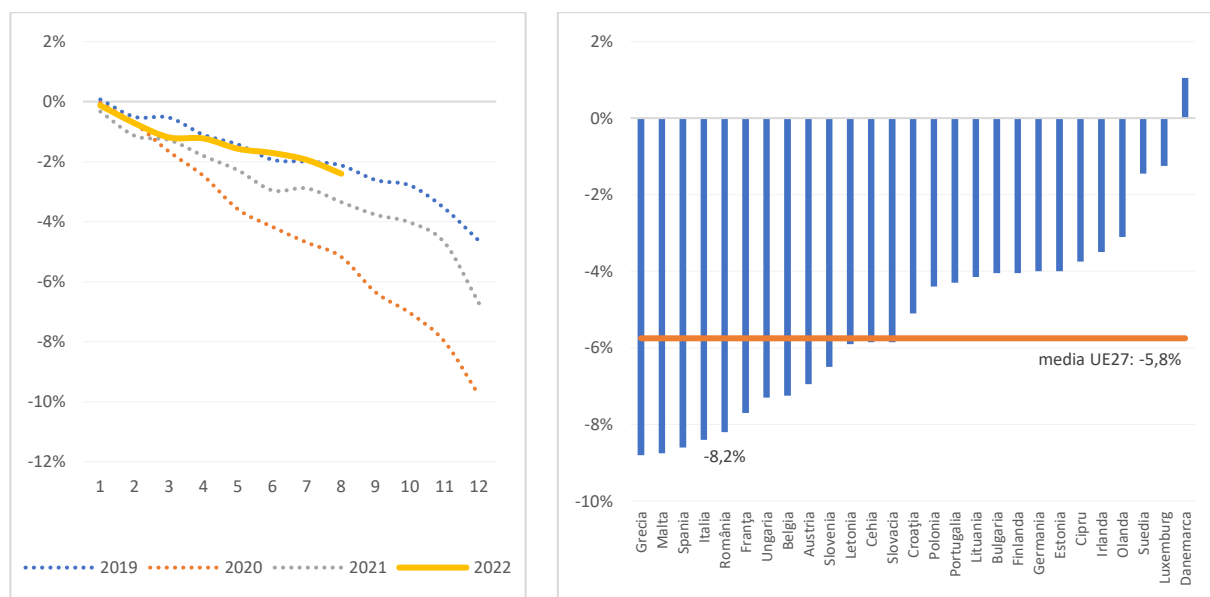
Extinderea pandemiei și a măsurilor de protecție publică la nivel global în anul 2020 a creat condițiile întreruperii lanțurilor de producție, creșterea șomajului, scăderea consumului și blocarea activității economice per ansamblu. Date fiind riscurile socio-economice semnificative, guvernele au intervenit prin pachete masive de stimulare a economiilor, ameliorând astfel efectele potențiale ale pandemiei, creând însă condițiile creșterii presiunilor inflaționiste pe termen lung.

De menționat este faptul că cele mai relevante instrumente pe care decidenții de politici economice le au la dispoziție în ceea ce privește influențarea activității economice agregate sunt politica fiscal-bugetară, respectiv politica monetară.

În cazul politicii fiscal-bugetare a României, impactul asupra soldului bugetar a fost semnificativ: deficitul a crescut la aproximativ 10% din PIB la finalul anului 2020 (comparativ cu 4,6% în decembrie 2019), reflectând atât amploarea creșterii cheltuielilor publice, dar și efectele negative asupra veniturilor publice (reducerea acestora pe măsură pe activitatea economică a scăzut). Deficitul bugetar s-a redus treptat pe măsură ce restricțiile de mobilitate și pachetele de stimulare ale economiei au fost eliminate, pe parcursul anului 2021, în timp ce la nivelul anului 2022, datele lunare ale Ministerului de Finanțe indică o evoluție similară anului pre-pandemic (2019).

Figura 1.28. Evoluția politicii fiscal-bugetare

România (soldul bugetar lunar, % din PIB) UE27 (soldul bugetar, medie 2020-2021 % din PIB)



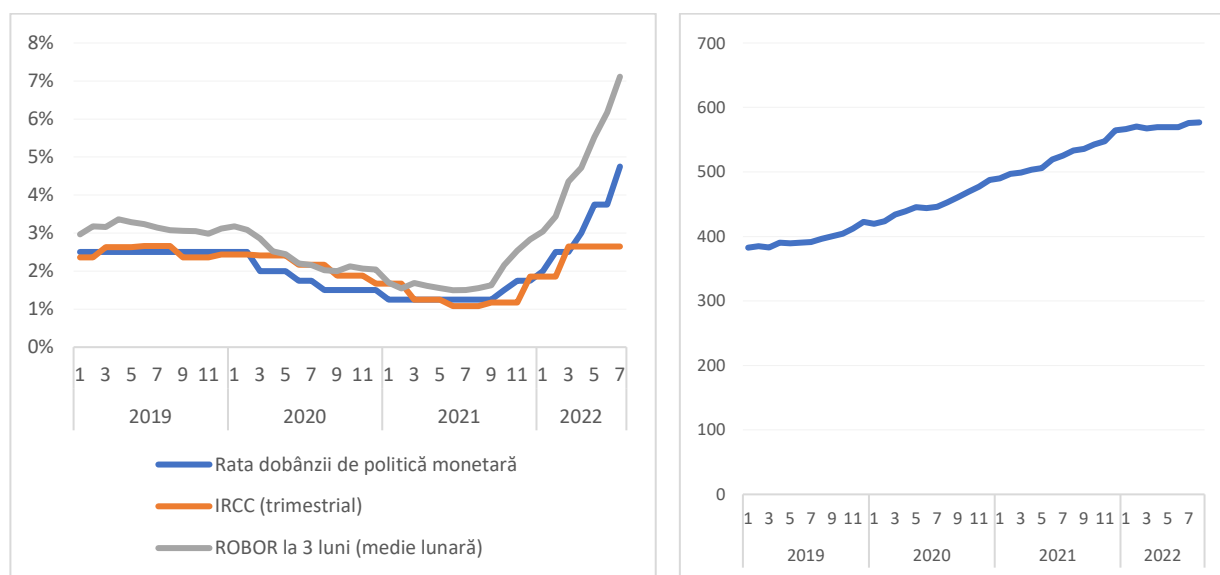
Sursa datelor: Ministerul Finanțelor, Eurostat

În ceea ce privește politica monetară, Banca Națională a României (BNR) a scăzut progresiv rata dobânzii de politică monetară pe parcursul perioadei pandemice, menținând un cost scăzut al finanțării pentru companii și consumatori, concomitent cu creșterea masei monetare în sens larg (M3).

Figura 1.29. Politica monetară

Ratele dobânzii

Masa monetară în sens larg (M3)

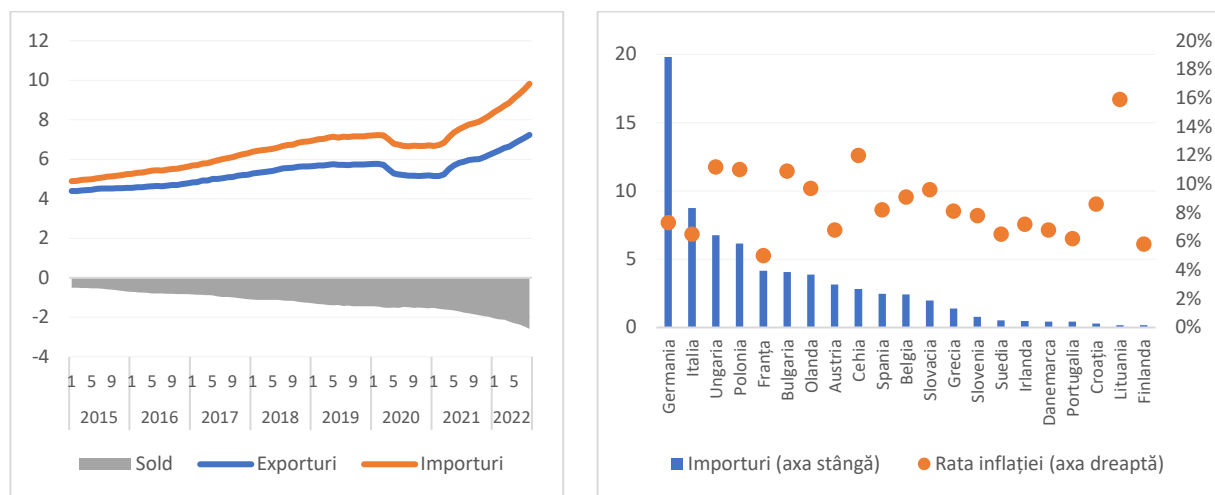


Sursa datelor: BNRâniei

### 1.3.4. Creșterea prețurilor bunurilor importate

Datele privind comerțul exterior reflectă dependența în creștere a României de importul de bunuri pentru completarea consumului autohton. Conform datelor INS, balanța comercială cu bunuri a România s-a amplificat semnificativ în fiecare lună a anului 2022, în timp ce, pe parcursul anului 2022 (perioada ianuarie-august), datele cumulate indică o creștere a exporturilor cu 25,1% (până la aproximativ 60,2 miliarde euro) și o creștere a importurilor cu 31% (82,2 miliarde euro), comparativ cu aceeași perioadă din 2021. Aceste evoluții au determinat o creștere a deficitului comercial (FOB/CIF) la 22 miliarde de euro în perioada menționată (mai mare cu 7,3 miliarde euro comparativ cu deficitul înregistrat în ianuarie - august 2021). Pe lângă influențele negative pe care aceste evoluții le exercită asupra cursului de schimb (leu/euro, leu/dolar), creșterea importurilor a unor bunuri mai scumpe determină presiuni inflaționiste suplimentare.

Figura 1.30. Balanța comercială lunară cu bunuri a României (miliarde euro, medii mobile la 12 luni) și importurile de bunuri în funcție de principalii parteneri comerciali (miliarde euro, 2021; rata medie de creștere a inflației în perioada septembrie 2021-septembrie 2022)



Sursa datelor: INS, Eurostat;

### 1.4. Concluzii

Pe parcursul anului 2022, datele statistice indică o consolidare a revenirii economice după criza economică generată de pandemia COVID-19, așa cum o arată evoluția PIB, reluarea consumului și a investițiilor străine directe, precum și îmbunătățirea condițiilor de pe piața muncii (creșterea veniturilor și scăderea ratei șomajului). Mai mult, implementarea reformelor structurale și a investițiilor prevăzute în PNRR creează premisele unei creșteri economice mai dinamice pe termen mediu și lung.

De menționat sunt însă și costurile revenirii economice: primele nouă luni ale anului 2022 au fost marcate de creșterea rapidă a prețurilor bunurilor de consum pe piețele românești pe fondul factorilor endogeni și exogeni (creșterea cererii agregate și a costurilor de producție, politicile economice expansioniste și importul de inflație), dar și amplificarea unor deficiențe structurale ale economiei autohtone, precum deficitele gemene (balanța comercială cu bunuri și deficitului bugetar).

## 2. ANALIZA DIAGNOZĂ A STRUCTURII ȘI A CAPITALIZĂRII ÎNTREPRINDERILOR DIN ROMÂNIA

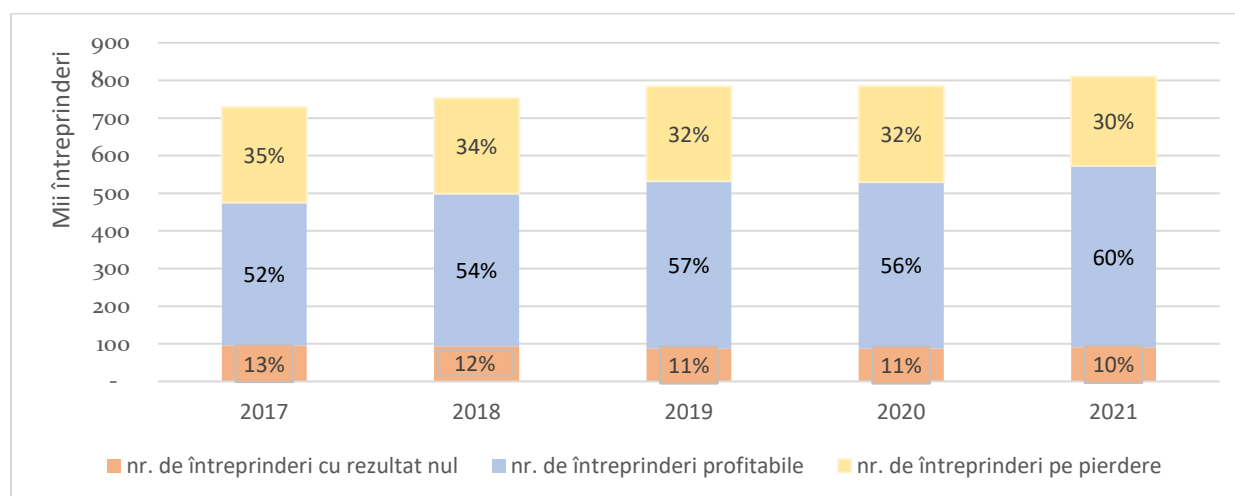
Comportamentul pe care firmele îl au vizavi de respectarea regulilor de concurență poate fi influențat de contextul macroeconomic în care întreprinderile acționează și de sănătatea economico-financiară a acestora. Dacă raportul începe cu o analiză a contextului macroeconomic de ansamblu, în cele ce urmează va fi realizată o analiză din perspectiva evoluției economico-financiare a întreprinderilor din România, pentru a surprinde modul în care acestea au reacționat la provocările cu care s-au confruntat în ultimii ani și pentru a evidenția dacă există sau nu modele comportamentale ale firmelor.

Întreprinderile din România au fost analizate din punct de vedere al structurii lor și al principalilor indicatori economico-financiar care reflectă profitabilitatea acestora, nivelul de capitalizare, solvabilitatea, capacitatea de a se autofinanța ș.a.

Analiza întreprinderilor s-a realizat pe o perioadă de 5 ani, 2017-2021, pornind de la totalitatea întreprinderilor existente la fiecare final de an în baza de date a ANAF (ANAF – Agenția Națională de Administrare Fiscală).

**Totalul întreprinderilor analizate** a depășit 700 de mii în fiecare an, pornind de la 729 de mii de întreprinderi în anul 2017 și ajungând la un număr de 810 mii în anul 2021. Graficul următor arată că procentul întreprinderilor profitabile, în termeni de **profit net**, a crescut ușor, ajungând de la 52% în anul 2017 la 60% în anul 2021. Complementar, ponderea întreprinderilor care au înregistrat pierdere a scăzut de la 35% în 2017 la 30% în anul 2021.

Figura 2.1. Evoluția numărului întreprinderilor; profitabilitate (2017-2021)



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

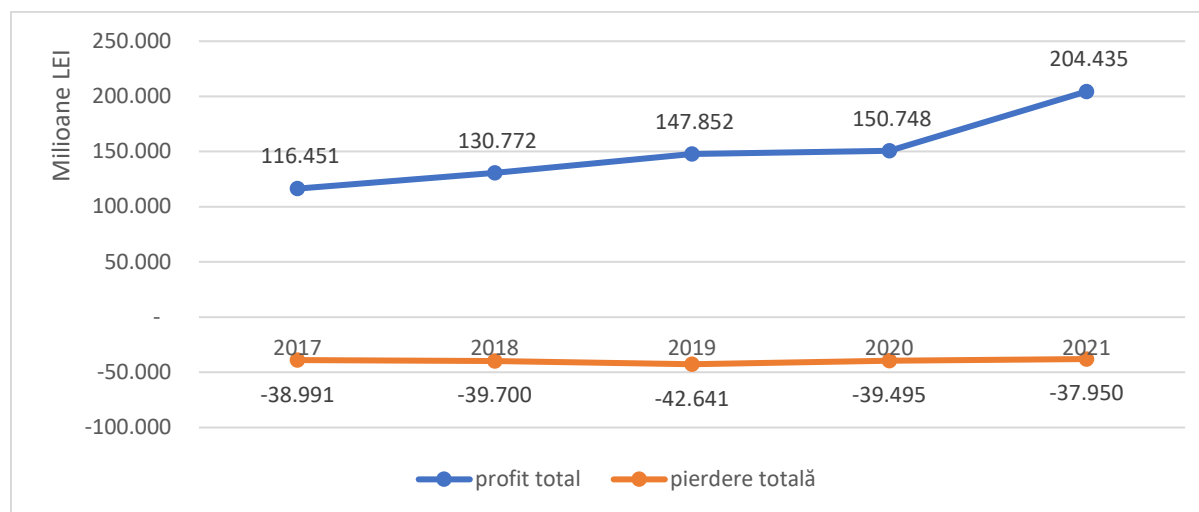
Astfel, din punct de vedere al profitabilității, se constată că, pentru anul 2021, 60% dintre aceste întreprinderi au înregistrat profit net, în vreme ce 30% au înregistrat pierdere netă, restul de 10% înregistrând rezultat nul.

Întreprinderile care au înregistrat pierdere brută în anul 2021, în procent de aproximativ 29% din totalul întreprinderilor, au fost selectate pentru o **analiză a persistenței pierderii**. S-au luat în considerare și rezultatele obținute de acestea în anii precedenți, 2020 și 2019. A rezultat o bază comună de analiză a întreprinderilor care existau în anul 2019 și 2020 și care au înregistrat pierdere brută în anul 2021, de aproximativ 179 de mii de întreprinderi. Dintre acestea, aproximativ 72% au înregistrat pierdere brută și

în anul 2020 și, respectiv, 57% în 2019. Pentru perioada 2019-2021, doar 45% (aproximativ 81 de mii) dintre întreprinderile care au înregistrat pierdere brută în anul 2021 au înregistrat pierdere brută și în cei doi ani precedenți, 2020 și 2019. Analizând similar întreprinderile care înregistrau pierdere în anul 2019, a rezultat că, până în anul 2021, 19% dintre ele, reprezentând aproximativ 45 de mii, s-au închis.

Nu doar numărul întreprinderilor profitabile a crescut în perioada 2017-2021, ci și valoarea totală a profitului. În graficul următor se observă că pierderea cumulată a tuturor întreprinderilor care au înregistrat pierdere prezintă ușoare variații în ambele sensuri, cuprinse între 2% și 7%. Valoarea cumulată a pierderilor în anul 2021 a fost de aproximativ 38 de miliarde lei, în timp ce profitul cumulat a crescut în fiecare an, culminând cu o creștere de 36% în anul 2021 comparativ cu 2020. În termeni absoluți profitul cumulat era de 116 miliarde lei în 2017 și ajunge la peste 204 miliarde lei în anul 2021.

Figura 2.2. Evoluția rezultatului întreprinderilor (2017-2021)



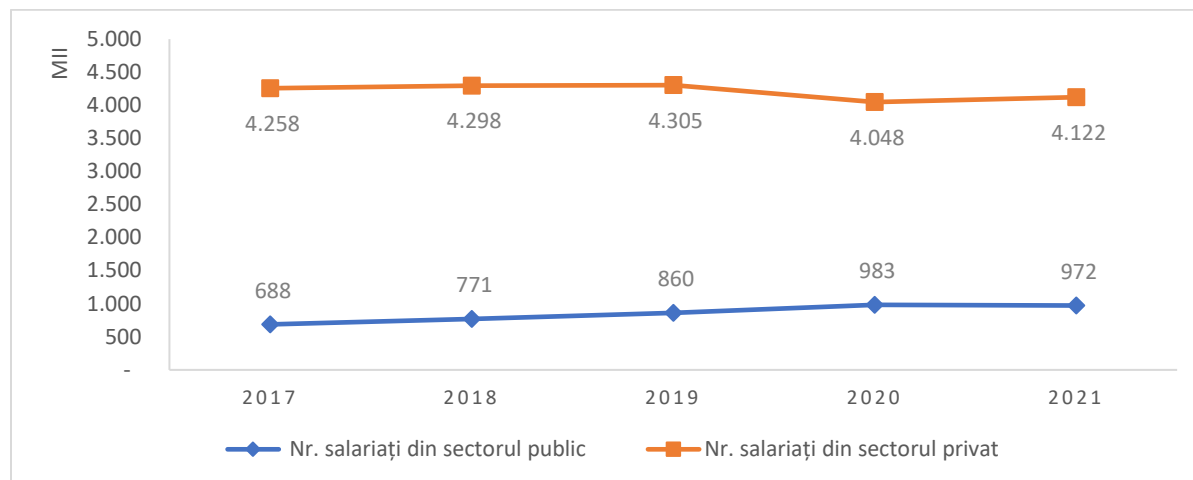
Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Numărul întreprinderilor profitabile aflat într-o continuă creștere, similar evoluției profitului cumulat al întreprinderilor, indică necesitatea de a include în analiza perioadei și numărul mediu de salariați. Se observă că, deși numărul de întreprinderi crește pe toată perioada, asemenea cifrei de afaceri netă cumulată sau a profitului cumulat net, totuși, numărul mediu de salariați cumulat la nivelul întreprinderilor bază de calcul a scăzut brusc în anul 2020 cu aproximativ 6% și nu a revenit nici în anul 2021 la nivelul anterior pandemiei.

Numărul mediu de salariați la nivel național, ce include numărul mediu de salariați cumulat la nivelul întreprinderilor bază de calcul și numărul salariaților din sectorul public, a înregistrat variații similare cu componenta sa principală<sup>3</sup>. De remarcat este faptul că în anul 2020 numărul salariaților din sectorul public a crescut în contrapartidă cu scăderea numărului angajaților din sectorul privat, în anul 2021 fiecare dintre variabile inversându-și evoluția.

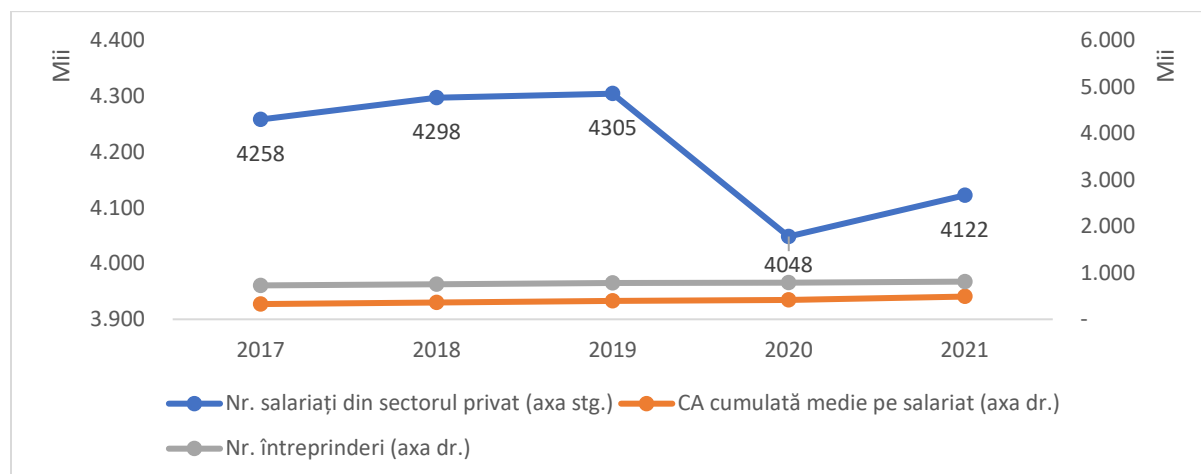
<sup>3</sup> Componenta principală este numărul salariaților din domeniul privat.

Figura 2.3. Evoluția numărului de salariați din domeniul public comparativ cu cel privat (2017-2021)



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Figura 2.4. Evoluția numărului mediu de salariați din sectorul privat (2017-2021)



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

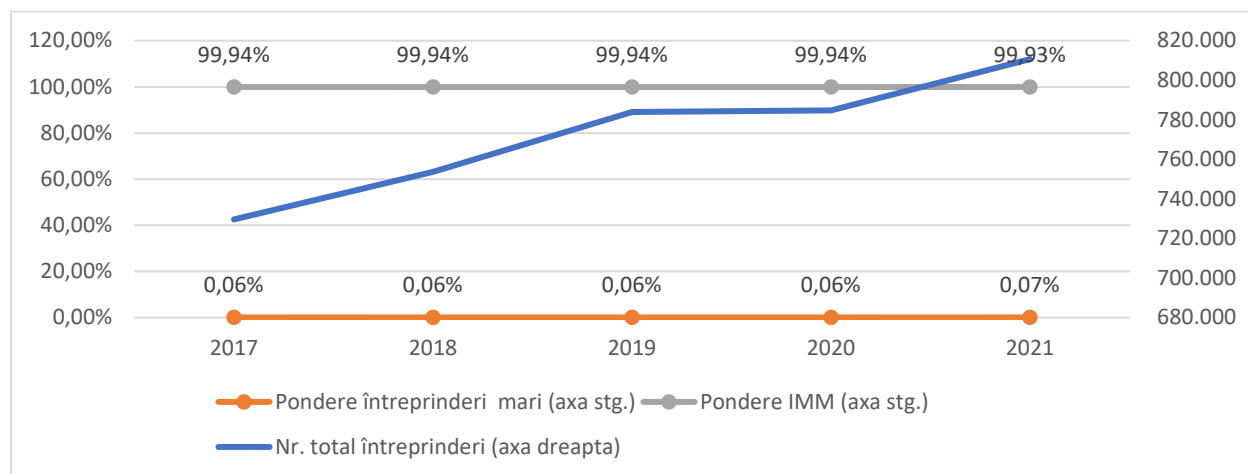
**Structura întreprinderilor** - pentru a clasifica întreprinderile după mărime, au fost considerate următoarele condiții simplificate<sup>4</sup>:

- ✓ întreprindere mare: numărul de angajați începând cu 250 și cifra de afaceri de la 50 milioane de euro;
- ✓ întreprindere mijlocie: numărul de angajați începând cu 50 și până la 250 și cifra de afaceri sub 50 milioane de euro;
- ✓ întreprindere mică: numărul de angajați începând cu 10 și până la 50 și cifra de afaceri sub 10 milioane de euro;
- ✓ microîntreprindere: numărul de angajați sub 10 și cifra de afaceri sub 2 milioane de euro.

<sup>4</sup> Pentru a face aplicabile condițiile de clasificare a întreprinderilor pe o bază de date atât de vastă, au fost omise criteriile referitoare la legăturile dintre întreprinderi, fiecare întreprindere fiind considerată autonomă.

În baza acestor condiții a rezultat că pe perioada analizată, 2017-2021, aproximativ 99,94% din numărul întreprinderilor existente fac parte din categoria IMM-urilor, iar restul de 0,06% sunt întreprinderi mari.

Figura 2.5. Evoluția structurii întreprinderilor



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

În cadrul categoriei IMM, în perioada 2017-2021, deși numărul total de întreprinderi a crescut, categoriile componente au experimentat variații minore, de sub 0,6% din totalul întreprinderilor, astfel: ponderea întreprinderilor mici și mijlocii a scăzut ușor, ajungând în 2021 la aproximativ 6,6%, respectiv 1,03%, în timp ce ponderea microîntreprinderilor s-a menținut la peste 90% din totalul întreprinderilor, crescând ușor până la 91,6% în 2021.

Întreprinderile sancționate de autoritatea de concurență sunt cu preponderență din categoria IMM, așa cum indică tabelul următor însă, din perspectiva structurii întreprinderilor la nivel național, se observă că este mai mare ponderea întreprinderilor mari sancționate comparativ cu ponderea IMM sancționate.

Figura 2.6. Structura întreprinderilor sancționate

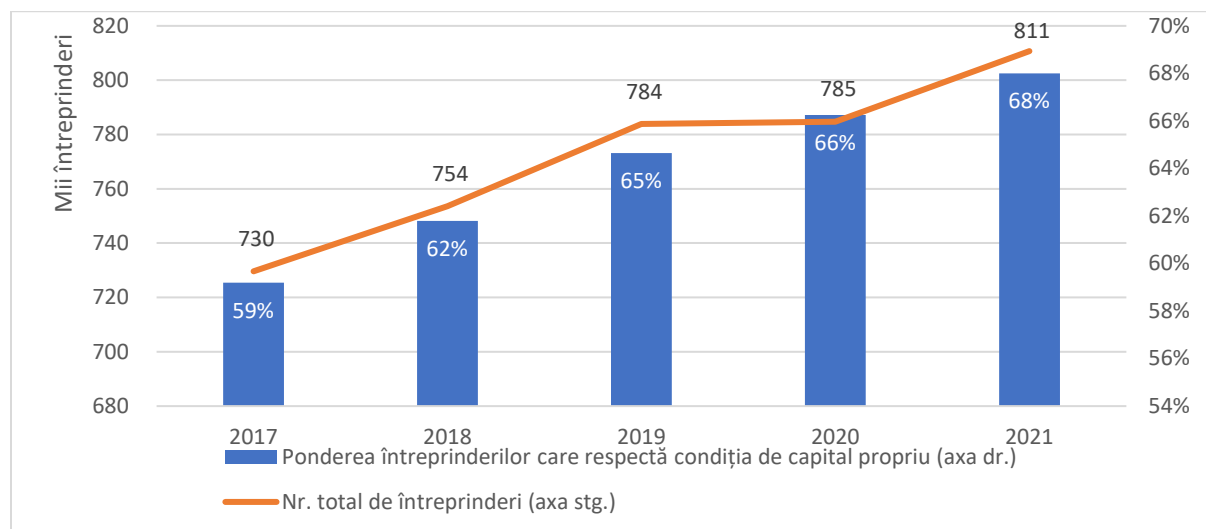
AN	Tip de întreprinderi sancționate	Nr. întreprinderi sancționate	% în total întreprinderi sancționate	Număr întreprinderi la nivel național (mari și IMM)	% întreprinderi sancționate în total nr. de IMM, respectiv de întrepr. mari
2019	IMM	13	87%	783.385	0,0017%
	Mare	2	13%	507	0,3945%
2020	IMM	79	91%	784.270	0,0101%
	Mare	8	9%	494	1,6194%
2021	IMM	21	78%	810.147	0,0026%
	Mare	6	22%	552	1,0870%

## 2.1. Capitalizarea întreprinderilor

În cadrul acestui capitol, **nivelul de capitalizare al întreprinderilor** a fost analizat prin raportare la *capitalul propriu* al întreprinderilor și la *rata autonomiei financiare globale*.

Pentru capitalul propriu<sup>5</sup> a fost impusă condiția<sup>6</sup> de a atinge cel puțin pragul de jumătate din capitalul social. A rezultat că, pentru anul 2017, 59% din totalul întreprinderilor au respectat condiția de capital propriu, procentul evoluând crescător pentru a ajunge în anul 2020 la 66% din totalul întreprinderilor, însemnând un număr de 519,8 mii, și, respectiv la 68% în anul 2021, adică un număr de 554 de mii de întreprinderi din totalul de aproximativ 811 mii. În contrapartidă, numărul întreprinderilor care nu respectă condiția de capital social a scăzut anual cu 3-4% în perioada 2017-2021.

*Figura 2.7. Evoluția numărului total de întreprinderi comparativ cu evoluția celor care respectă condiția de capital propriu*



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

În cazul celor care nu îndeplinesc condiția de capital propriu, nivelul redus al capitalului propriu (denumit și *activ net*) indică un grad ridicat de îndatorare a societății și, prin urmare, un risc crescut ca aceasta să nu poată onora datoriile către asociați (credite), furnizori, bănci, stat și alți parteneri comerciali. În aceste condiții, și accesul la finanțare suplimentară (fie ea prin instituții financiare sau nu) este limitat.

Capitalul propriu reprezintă suma pe care acționarii/asociații unei companii ar primi-o în caz de lichidare, fiind ceea ce rămâne din valorificarea activului, după plata datoriilor.

Realizând o nouă stratificare, în întreprinderi profitabile, cu rezultat net nul și întreprinderi neprofitabile, condiția privind capitalul propriu a fost îndeplinită de majoritatea întreprinderilor profitabile, ponderea crescând anual, de la 86% în anul 2017 până la 90% în anul 2021, ceea ce ar reprezenta un număr de 435 de mii de întreprinderi pentru anul 2021. În cazul întreprinderilor care au înregistrat pierdere, ponderea întreprinderilor care îndeplinesc condiția de capital propriu a crescut anual de la aproximativ 28% în anul 2017 până la 36% în anul 2020, aceasta înregistrând o ușoară scădere în 2021, până la 33%, ceea ce reprezintă un număr de 79 de mii de întreprinderi. Dintre întreprinderile cu rezultat nul, 36,5% îndeplinesc

<sup>5</sup> Unde capitalul propriu = Total activ – Total datorii

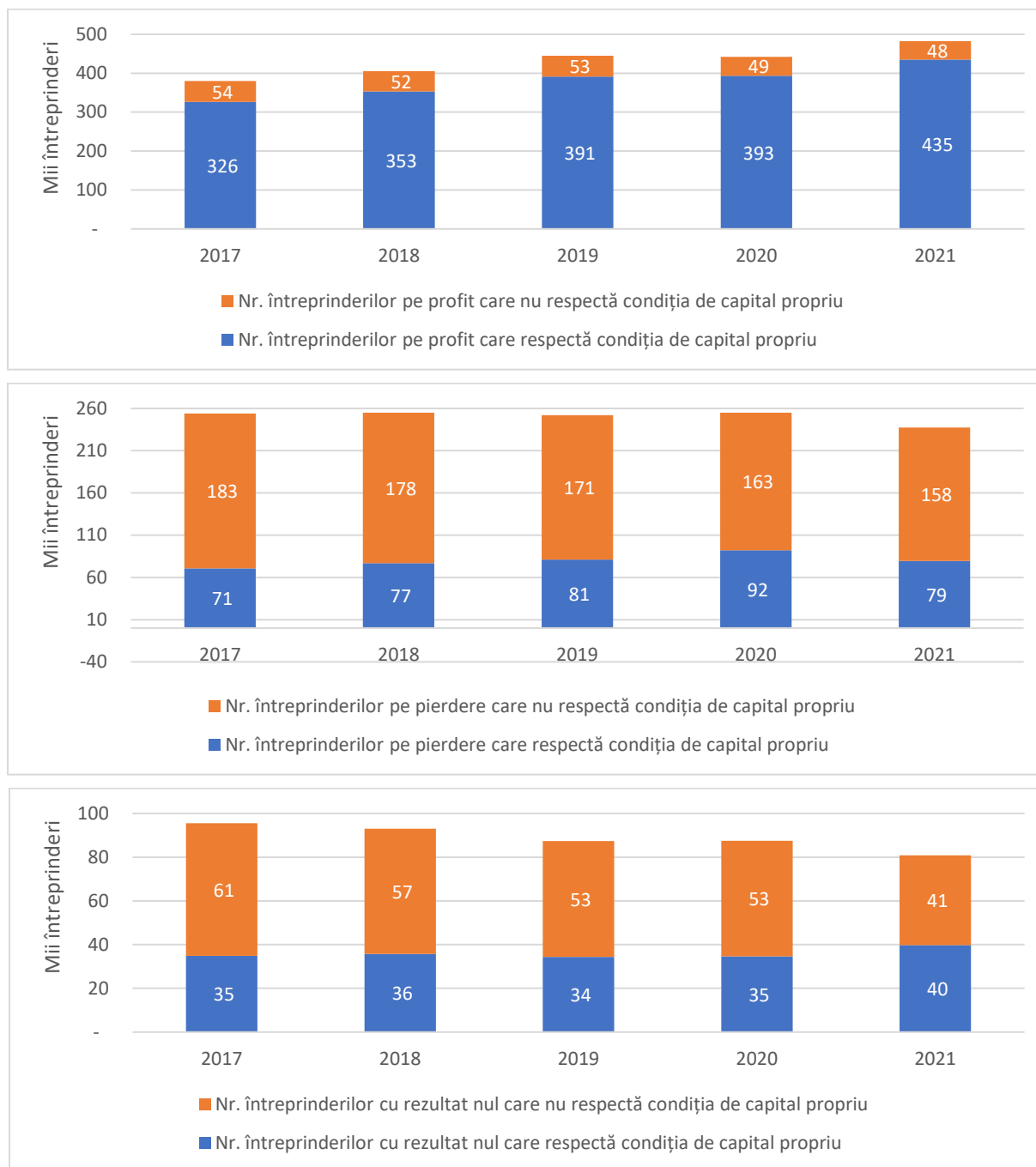
<sup>6</sup> În conformitate cu Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, cu modificările și completările ulterioare.



condiția de capital propriu în anul 2017, pondere ce crește anual ajungând până la 44% la anul 2021, adică la un număr de aproximativ 40 de mii de întreprinderi.

În mod specific, numărul de întreprinderi profitabile care respectă condiția de capital propriu a urmat creșteri relativ constante de la un an la celălalt, cu excepția anului 2020, când această creștere a fost mai redusă comparativ cu ceilalți ani.

Figura 2.8. Evoluția numărului de întreprinderi profitabile, neprofitabile și cu rezultat nul care respectă condiția de capital propriu



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Întreprinderile care respectă condiția de capital propriu au fost analizate și din perspectiva datoriilor acumulate comparativ cu cifra de afaceri anuală realizată. S-a constatat faptul că, la nivelul anului 2020, **întreprinderile care respectă condiția de capital propriu, adică 66% din totalul întreprinderilor, realizează aproximativ 91% din cifra de afaceri totală a celor 785 de mii de întreprinderi, însă dețin doar 8% din totalul datoriilor cumulate la finalul anului 2020.** În contrapartidă, întreprinderile care nu îndeplinesc condiția de capital propriu (34%) dețin 92% din totalul datoriilor sectorului și 9% din totalul cifrei de afaceri.

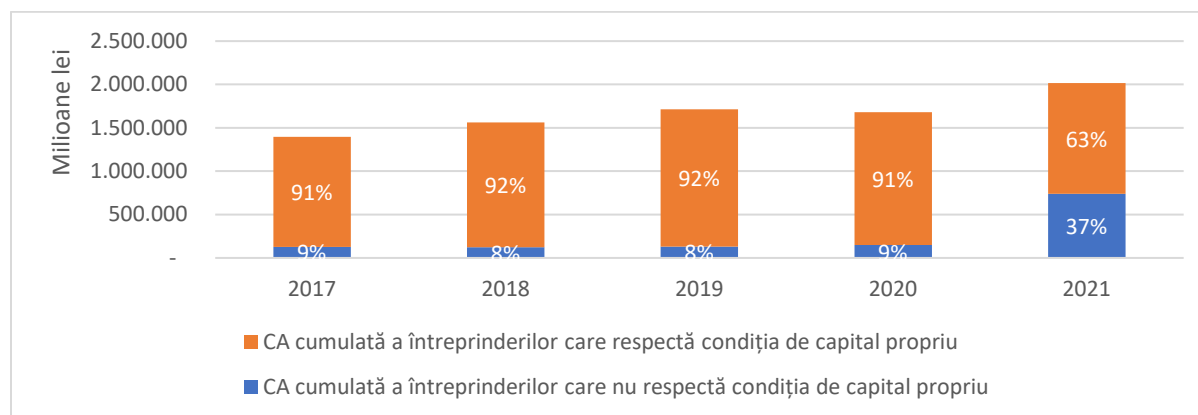
Prin corelarea următoarelor două grafice (fig. nr. 2.9. și fig. nr. 2.10), se observă faptul că excepțiile caracterizează anii 2020 și 2021, ani a căror activitate a fost puternic influențată de criza COVID-19.

Astfel, deși în perioada 2017-2020 nu apar modificări la nivelul distribuției cifrei de afaceri, pe această perioadă menținându-se o distribuție de aproximativ 91-92% din cifra de afaceri totală ca fiind realizată de întreprinderile ce respectă condiția de capital propriu, modificarea apare la nivelul anului 2021, când **doar 63%** din totalul cifrei de afaceri a fost realizată de întreprinderile care respectă condiția de capital propriu, adică **de către 68%** din numărul total de întreprinderi.

În ceea ce privește datoriile acumulate însă, anul 2020 este total atipic, la nivelul acestuia 8% din totalul datoriilor fiind acumulate de întreprinderile ce respectă condiția de capital propriu, adică de 66% din numărul total al întreprinderilor, restul de 92% din datorii fiind acumulate de 34% din numărul total de întreprinderi, adică de către acele întreprinderi care nu respectă condiția de capital propriu. Structura datoriilor acumulate revine însă în anul 2021 la ponderi comparabile cu cele din perioada 2017-2019 (a se vedea figura 2.10).

Graficul de mai jos arată că, pentru perioada 2017-2019, nivelul cifrei de afaceri cumulate a tuturor întreprinderilor a experimentat o creștere anuală de 10-12%, pentru ca în anul 2020 să scadă cu 2% comparativ cu anul 2019, cel mai probabil din cauza pandemiei COVID 19. În anul 2021, cifra de afaceri cumulată a experimentat o creștere bruscă de 20% comparativ cu anul 2020, recuperând cu succes evoluția negativă înregistrată în 2020 comparativ cu 2019.

*Figura 2.9. Evoluția distribuirii cifrei de afaceri(CA) anuale totale realizată de întreprinderi pe categorii, care respectă, respectiv nu respectă condiția de capital propriu*



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

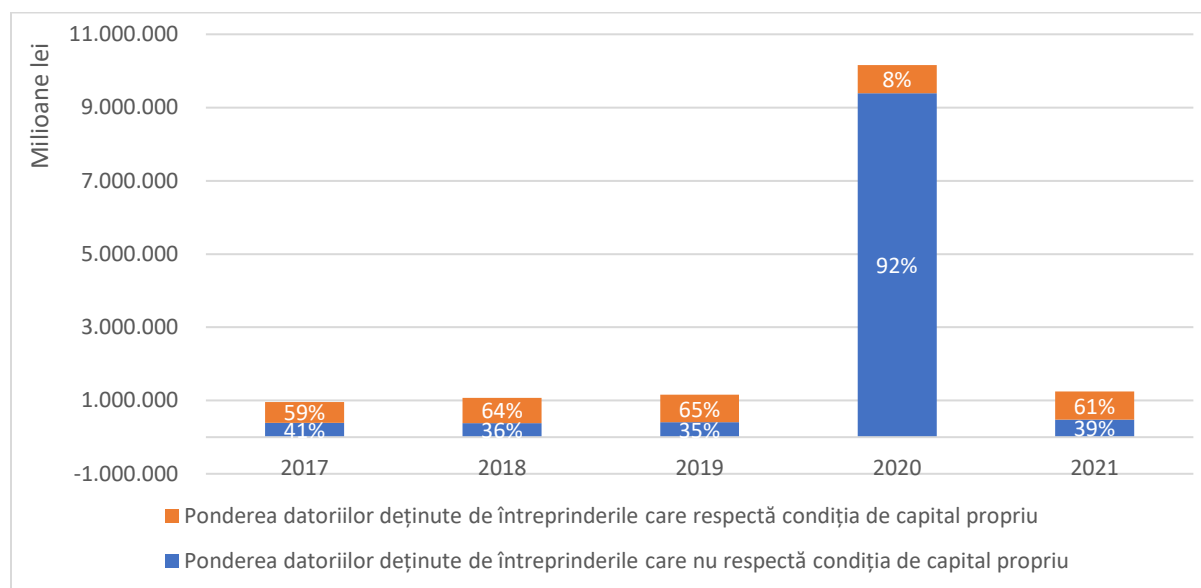
În evoluția datoriilor cumulate la nivelul tuturor întreprinderilor, se remarcă faptul că, după o creștere anuală de 8-12% în perioada 2017-2019, creștere ușor mai lentă decât cea înregistrată de cifra de afaceri, s-a **înregistrat o creștere bruscă, de aproximativ 9 ori în anul 2020 față de anul 2019**, pe fondul pandemiei COVID-19.

Urmărind evoluția valorilor absolute în distribuție pe cele două categorii analizate<sup>7</sup>, se constată că datoriile întreprinderilor care respectă condiția de capital au crescut în anul pandemic 2020 cu 2% față de anul 2019, creșterea semnificativă fiind în categoria complementară, a datoriilor cumulate de întreprinderile care nu respectă condiția de capital propriu, acestea acumulând în 2020 datorii totale de aproximativ 23 de ori mai mari decât cele aferente anului 2019, deși numărul total al întreprinderilor care nu respectă condiția de capital social a scăzut cu 4% în 2020 comparativ cu 2019.

Această discrepanță s-a reglat până la finalul anului 2021, când nivelul datoriilor înregistrate cumulat și pe fiecare categorie analizată revine la valori comparative cu cele ale anului 2019 (fig. nr. 2.10).

Datoriile uriașe acumulate în anul 2020 au fost generate, în principal, de facilitățile fiscale oferite de stat prin acceptarea amânării la plată a taxelor pe o perioadă mai mare, fără a impune penalități, de acceptarea reeșalonării creditelor de către bănci cu neplata ratelor/unor rate în anul 2020 ș.a.

Figura 2.10. Evoluția distribuirii datoriilor totale înregistrate anual de întreprinderi pe categorii de întreprinderi care respectă, respectiv nu respectă condiția de capital propriu



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

**O analiză a persistenței decapitalizării** pe perioada 2019-2021 ne arată că 35% din totalul întreprinderilor din anul 2019, reprezentând 277 de mii de întreprinderi, erau decapitalizate<sup>8</sup>. Dintre acestea, 167 de mii dintre ele, reprezentând 60% din totalul întreprinderilor decapitalizate ale anului 2019, au continuat să funcționeze în aceleași condiții de decapitalizare pe cei trei ani analizați, 2019-2021, iar 30 de mii, reprezentând 11% dintre ele, au variat pe cei trei ani între situațiile de a îndeplini condiția de capital propriu cel puțin egal cu jumătate din capitalul social și a nu o îndeplini. Restul de 29% din totalul întreprinderilor care nu îndeplineau condiția de capitalizare la finalul anului 2019, reprezentând un număr de 79 de mii, s-au închis până la finele anului 2021.

**Rata autonomiei financiare globale (RAFG)** reprezintă raportul dintre capitalul propriu și pasivul total. Un prag de confort pentru acest indicator este considerat a fi 33%, valorile înregistrate sub acest prag limitând

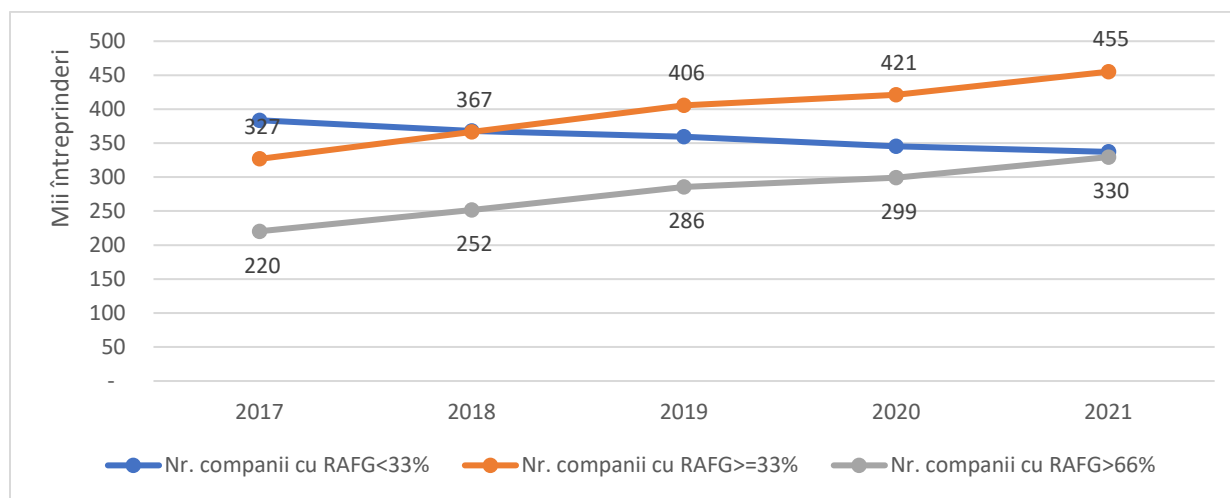
<sup>7</sup> Categoriile fiind ale întreprinderilor care respectă, respectiv nu respectă condiția de capital propriu.

<sup>8</sup> Adică aveau capitalul propriu (reprezentând diferența dintre total activ și total datorii) mai mic decât jumătate din capitalul social.

accesul la noi credite, în timp ce o rată a autonomiei financiare globale superioară valorii de 66% prezintă o garanție solidă pentru creditori.

Graficul următor indică o îmbunătățire a acestui parametru la nivelul tuturor întreprinderilor. Astfel, numărul întreprinderilor ce pot accesa într-un mod facil finanțare bancară, cu rata autonomiei financiare globale peste 33%, a crescut anual, ajungând de la 327 de mii în anul 2017 până la 421 de mii în anul 2020, respectiv la 455 de mii în anul 2021. Într-un ritm similar a crescut și numărul întreprinderilor care au înregistrat o valoare a ratei autonomiei financiare globale de peste 66%. În mod complementar, a scăzut anual numărul întreprinderilor cu o rată de autonomie financiară sub pragul de 33%, întreprinderi al căror acces la noi credite este limitat, de la 384 de mii la anul 2017 până la 345 de mii în anul 2020, respectiv până la 337 de mii în anul 2021.

Figura 2.11. Evoluția numărului de întreprinderi în funcție de nivelul ratei autonomiei financiare globale



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Din totalul întreprinderilor de aproximativ 811 mii în anul 2021, 42% au obținut o rată a autonomiei financiare globale sub 33%, aceste 337 de mii de întreprinderi având accesul la credite limitat. Dintre acestea, 56% au înregistrat o rată a autonomiei financiare globale de peste 33%, aflându-se într-o zonă de confort în ceea ce privește accesul la noi credite. Restul de aproximativ 2% sunt întreprinderi cu pasivul total nul, pentru care calculul acestui indicator nu are sens.

Un număr de 330 de mii de întreprinderi, reprezentând 41% din numărul total al întreprinderilor la nivel național, au înregistrat valori de peste 66% pentru acest indicator, un nivel mai mult decât confortabil, ce arată că acestea dețin garanții solide pentru creditori.

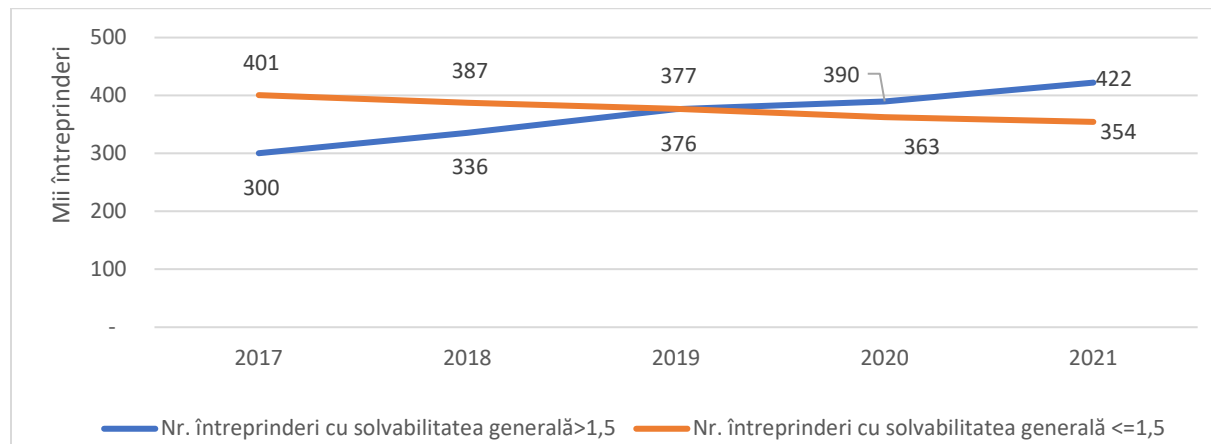
Prin urmare, doar 15% dintre întreprinderi au rata autonomiei financiare între 33% și 66%, adică structura întreprinderilor din România evidențiază în general fie situația unor companii cu un acces extrem de facil la sistemul de creditare, fie a unor companii care nu dețin garanții solide pentru creditori.

## 2.2. Solvabilitate și lichiditate

Solvabilitatea reflectă capacitatea întreprinderii de a-și achita obligațiile pe termen mediu și lung, de a-și asigura sursele bănești pentru a susține continuitatea activității pe termen lung. Este expresia garanțiilor pe care firma le poate oferi în raporturile sale cu terții.

**Indicele solvabilității generale** al unei întreprinderi se calculează ca raport între total activ și total datorii și arată măsura în care activele totale ale firmei pot acoperi totalul datoriilor acesteia. Un nivel al solvabilității generale confortabil ar fi de peste 1,5.

Figura 2.12. Evoluția numărului de întreprinderi în funcție de nivelul indicelui solvabilității generale



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Se observă că, la nivelul tuturor întreprinderilor, evoluția solvabilității generale este pozitivă în sensul că numărul întreprinderilor cu o solvabilitate peste pragul de confort de 1,5 a crescut anual, pornind de la 300 de mii la anul 2017 și ajungând la 422 de mii la anul 2021. Tot creștere a fost înregistrată și în termeni de ponderi. Astfel, ponderea întreprinderilor cu o valoare a solvabilității generale de peste 1,5 în totalul numărului de întreprinderi era în anul 2017 de 41%, în urma creșterilor anuale ajungând ca, în anul 2020, să reprezinte aproximativ 50%, iar în anul 2021 să fie atins un maxim al perioadei analizate, de 52%.

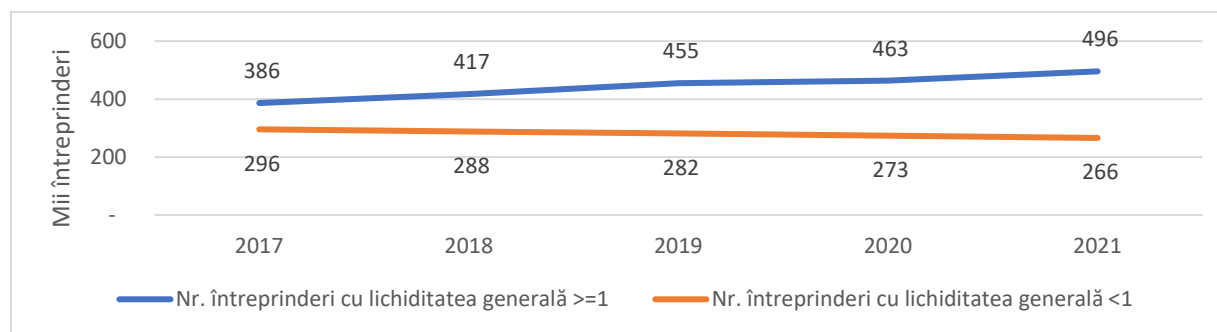
Solvabilitatea ajută la cunoașterea posibilității unei firme de a-și continua obiectul de activitate an după an. Sunt considerate ca având un risc de insolvență ridicat firmele cu un nivel al solvabilității generale de sub 1. În această situație erau 40% dintre întreprinderile existente în anul 2017, procentul scăzând anual, pentru a ajunge la 33% în anul 2020, respectiv la 31% în anul 2021.

Indicii de lichiditate contribuie la evaluarea rapidității cu care activele pot fi transformate în numerar. În ceea ce privește influența dintre solvabilitate și lichiditate, există două situații:

- Dacă gradul de solvabilitate este ridicat, lichiditatea poate fi asigurată într-un interval scurt de timp;
- Dacă nivelul de lichiditate este ridicat, există riscul ca solvabilitatea să nu fie obținută rapid.

**Lichiditatea generală** a unei întreprinderi este calculată ca raport între activele curente și datoriile curente. Lichiditatea generală este indicatorul care măsoară capacitatea întreprinderii, *la un moment dat*, de a-și acoperi datoriile pe termen scurt prin valorificarea tuturor activelor sale curente. În general, o întreprindere se consideră că este într-o situație confortabilă din punct de vedere al lichidității sale generale dacă aceasta este cel puțin egală cu 1 dar, în funcție de domeniul de activitate al firmei și de conjunctura mediului de afaceri, această valoare poate fi reconsiderată.

Figura 2.13. Evoluția numărului de întreprinderi în funcție de nivelul indicelui lichidității generale



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

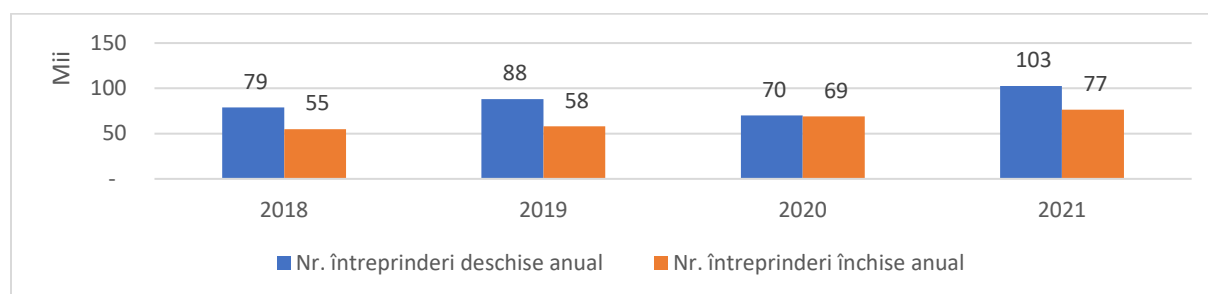
Din graficul precedent se observă că lichiditatea generală a întreprinderilor s-a îmbunătățit în timp, numărul întreprinderilor cu lichiditatea de cel puțin 1 crescând anual, de la 386 de mii în anul 2017 până la 496 de mii în anul 2021. Și ponderea întreprinderilor cu indicatorul lichidității generale peste valoarea 1 în total întreprinderi a înregistrat o creștere, astfel încât, de la 53% la anul 2017, s-au înregistrat creșteri anuale, ajungând la 61% în 2021. În mod complementar, 33% din numărul întreprinderilor înregistrate în anul 2021 au indicatorul de lichiditate generală sub valoarea 1. Diferența de 6% până la 100% este reprezentată de întreprinderile care au datoriile curente nule și pentru care calculul acestui indicator nu are sens.

Cu toate că numărul total de întreprinderi lichide și solvabile a crescut de la an la an pe toată perioada analizată, luând în considerare exclusiv situația celor aproximativ 81 de mii de întreprinderi care au înregistrat pierdere persistentă în perioada 2019-2021, se observă că numărul celor solvabile scade de la an la an, de la 20% în anul 2019 la 14% în anul 2020. O evoluție similară a înregistrat și numărul celor cu indicatorul de lichiditate generală supraunitar, acesta scăzând de la 31% în 2019 la 24% în 2021.

Astfel, deși situația întreprinderilor la nivel general s-a îmbunătățit, există grupuri de întreprinderi, așa cum este cel al întreprinderilor care au înregistrat pierdere persistentă în ultimii trei ani, a căror situație economică s-a deteriorat continuu.

Un alt aspect al evoluției întreprinderilor este reprezentat de evoluția numărului de întreprinderi deschise anual comparativ cu evoluția numărului de întreprinderi închise anual. Graficul următor prezintă aceste evoluții și indică faptul că, în condiții normale, numărul de întreprinderi deschise depășește cu 25-35% numărul întreprinderilor închise. Excepția este reprezentată de anul de debut al pandemiei COVID-19, 2020, când numărul întreprinderilor deschise a fost cu 1% mai mare decât numărul întreprinderilor închise, numărul întreprinderilor deschise fiind cel ce-și modifică semnificativ tendința de evoluție, criza din sănătate generând o atitudine mai rezervată a oamenilor față de dezvoltarea afacerilor.

Figura 2.14. Evoluția numărului de întreprinderi închise anual comparativ cu cele deschise anual



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

### 2.3. Analiza gradului de concentrare economică în funcție de CAEN

Nivelul de concentrare economică oferă informații despre structura și influența pieței asupra nivelului de concurență. În general, un grad ridicat de concentrare este asociat unui nivel scăzut de concurență.

#### Selecție 1 CAEN

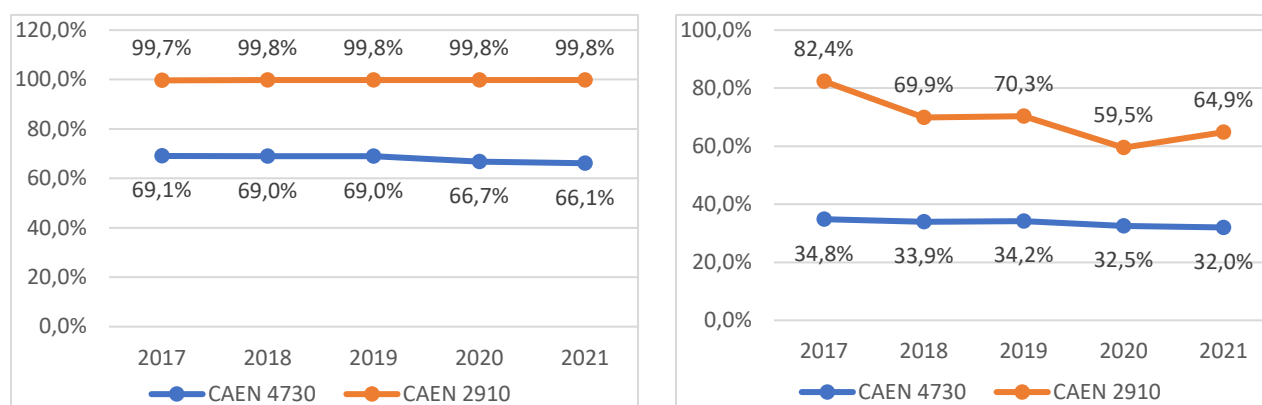
Din totalul de aproximativ 600 de CAEN-uri principale în cadrul cărora întreprinderile își desfășoară activitatea în anul 2021 au fost selectate primele cinci CAEN-uri în ordine descrescătoare a cifrei de afaceri nete cumulate, pentru fiecare dintre ele fiind calculate ponderile cifrei de afaceri maxime în total cifră de afaceri pe grupă CAEN, precum și ale CR3<sup>9</sup> în total cifră de afaceri. Reluând calculele pentru fiecare an supus analizei, 2017-2021, se constată că aceleași cinci CAEN-uri principale sunt în top 5 pe criteriul celor mai mari cifre de afaceri nete cumulate, eventual reordonate. Am adăugat selecției și CAEN 2910 care, în anul 2021, includea un număr redus de întreprinderi (31) ce corespund unei cifre semnificative de afaceri, ceea ce sugerează posibilitatea existenței unei piețe structural concentrate.

La nivelul anului 2021, cifra de afaceri netă cumulată pe cele șase grupe CAEN are următoarele valori:

Denumire CAEN	Simbol CAEN	Total CA/CAEN (LEI)
Comerț cu amănuntul în magazine nespecializate, cu vânzare predominantă de produse alimentare, băuturi și tutun	4711	92.222.763.861
Lucrări de construcții a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale	4120	59.306.883.308
Transporturi rutiere de mărfuri	4941	57.558.145.966
Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule în magazine specializate	4730	59.096.451.964
Comerț cu ridicata al produselor farmaceutice	4646	46.690.587.905
Fabricarea autovehiculelor de transport rutier	2910	33.062.871.718

Dintre acestea, doar ponderile cifrei de afaceri maxime sau/și CR3 în total cumulat cifră de afaceri aferente grupelor CAEN 4730 și, respectiv, CAEN 2910 depășesc 40% pe toată perioada 2017-2021.

Figura 2.15. Evoluția ponderilor CR3 (stânga) și a CA maxime (dreapta) în total cifră de afaceri cumulată la nivel de grupă CAEN



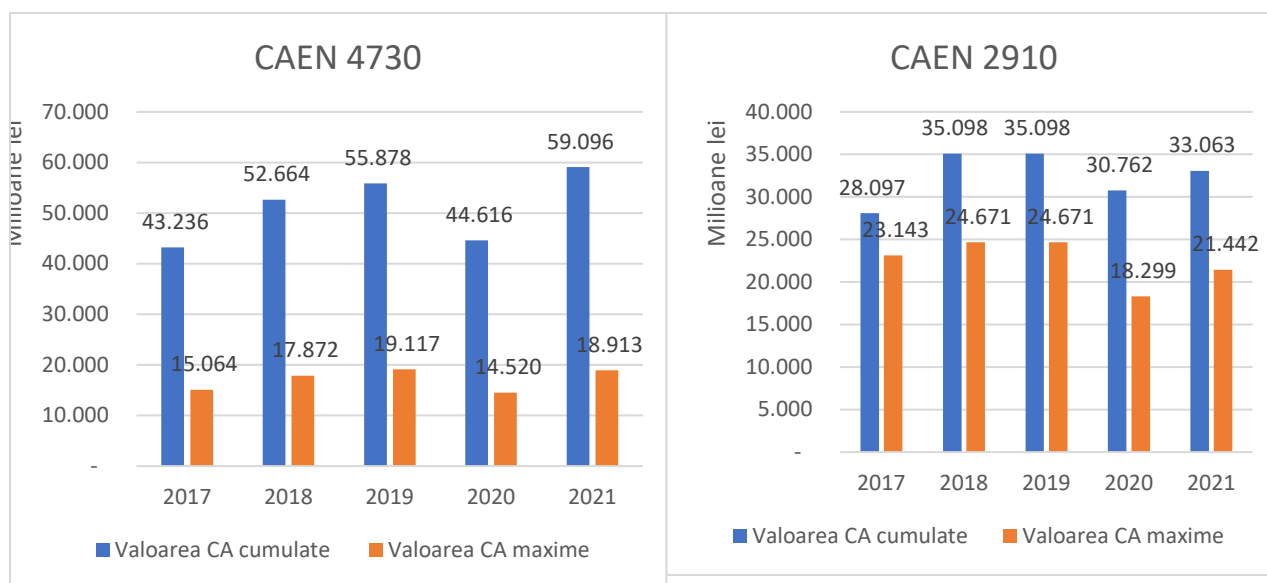
Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

<sup>9</sup> Suma primelor cele mai mari trei cifre de afaceri din grupa CAEN respectivă.

Este de remarcat că, pentru fiecare din aceste două grupe, se mențin aceleași prime trei întreprinderi în ordine descrescătoare a cifrei de afaceri nete, în perioada 2017-2021. În graficul de mai sus se observă că doar ponderea cifrei de afaceri maxime pe CAEN 2910 „fabricarea autovehiculelor de transport rutier” în total cifră de afaceri cumulată a variat semnificativ în perioada 2017-2021, înregistrând o variație de la 82% în anul 2017 la aproximativ 60% pentru anul 2020, respectiv 65% pentru anul 2021.

Ponderile prezentate indică faptul că există un grad ridicat de concentrare<sup>10</sup> la nivelul acestor grupe CAEN.

Figura 2.16. Variația cifrei de afaceri maxime și a cifrei de afaceri cumulate la nivel de grupă CAEN



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Conform acestor informații, cifra de afaceri cumulată și cea maximă ale grupei 4730 „Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule în magazine specializate” au variat similar de la un an la altul, motiv pentru care ponderea CA maxime în CA cumulată are valori anuale apropiate.

Spre deosebire de aceasta, în cazul grupeii CAEN 2910 „fabricarea autovehiculelor de transport rutier”, CA maximă a grupeii a variat diferit de CA cumulată, înregistrând o creștere mult mai mică în anul 2018 comparativ cu 2017 (7% versus 25%), respectiv o scădere mult mai accentuată în anul 2020 comparativ cu anul 2019 (26% scădere a CA maxime comparativ cu 12% scădere a CA cumulate), din aceste cauze înregistrându-se scăderi în termeni de pondere în anii 2018 și 2020 comparativ cu anii precedenți, ponderea CA maxime în CA cumulată ajungând astfel în 2020 la aproximativ 60% (a se vedea figura 2.15 referitoare la variația ponderilor) pentru ca în 2021 să crească până la aproximativ 65%.

Numărul de întreprinderi ce au declarat drept CAEN principal 4730, respectiv 2910, a înregistrat variații minore de la un an la altul, într-o marjă de 1-2%. Ca excepție, în anul 2020, variația numărului întreprinderilor grupeii 4730 comparativ cu anul 2019 a fost de 4%.

A fost realizată și o verificare pentru nivelul CR4 pentru primele cinci CAEN-uri în ordine descrescătoare a cifrei de afaceri nete cumulate, ca și pentru CAEN-ul 2910. Calculul a evidențiat un CR4 în intervalul 40%-

<sup>10</sup> Acesta ar avea relevanță doar în situația în care piețele aferente acestor tipuri de activități ar fi definite la nivel național. Aceasta este posibil în cazul CAEN 2910 „fabricarea autovehiculelor de transport rutier” dar nu și al CAEN 4730 „Comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule în magazine specializate”.



44% și pentru CAEN 4711 „Comerț cu amănuntul în magazine nespecializate, cu vânzare predominantă de produse alimentare, băuturi și tutun”, în plus față de CAEN 4730 și 2910 analizate anterior.

În cazul CAEN-ului 4711, acest indicator indică, din punct de vedere statistic, o piață concentrată la nivel național, însă relevanța acestei informații este scăzută deoarece piețele relevante pentru această activitate se identifică la nivel zonal.

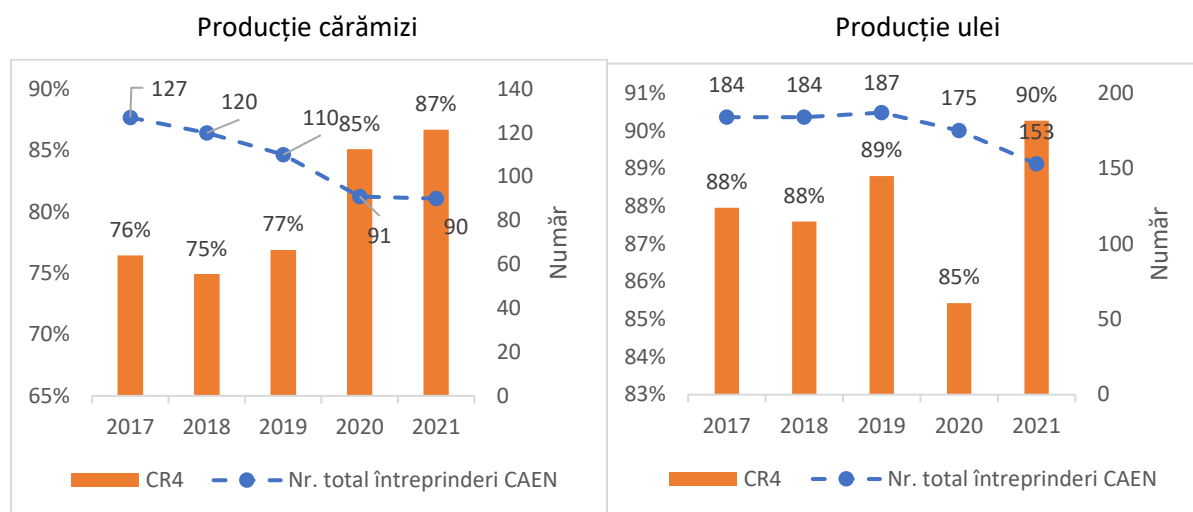
## Selecție 2 CAEN

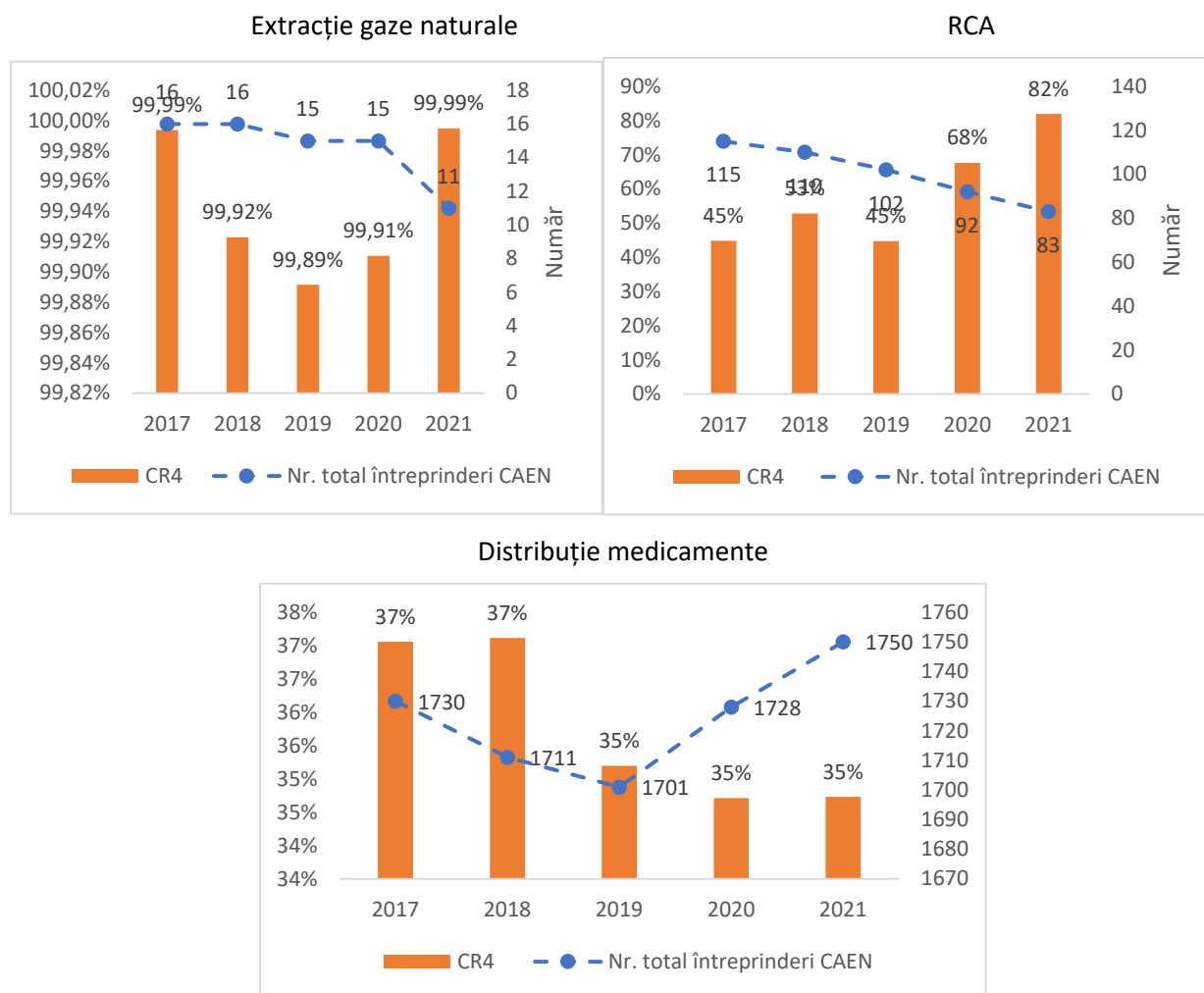
În cele ce urmează se va analiza dacă unele dintre piețele monitorizate din punct de vedere al indicelui agregat al presiunii concurențiale (IAPC), pentru care sunt extrase CAEN-urile principale, își mențin variații de același sens și la nivel de CAEN, prin prisma gradului de concentrare economică.

În analiza nivelului de concentrare au fost utilizați 2 indicatori: numărul de întreprinderi și cota de piață a primelor 4 întreprinderi în total (CR4), ce ar indica dimensiunea relativă a acestor întreprinderi.

Aceiași indicatori sunt conținuți și în IAPC măsurat anual la nivelul Consiliului Concurenței. Din IAPC colectat pentru anul 2021 au fost selectate un număr de domenii pentru care au existat modificări la nivelul celor 2 indicatori în anul 2021 față de anul 2020. Pentru aceste domenii a fost identificat CAEN-ul principal al întreprinderilor active pe piață și s-a analizat dacă există variații și la nivel de CAEN în privința gradului de concentrare economică prin prisma acelorași indicatori.

Figura 2.17. Variația numărului de întreprinderi și a CR4 la nivelul domeniilor selectate





Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor ANAF

Cele 5 domenii analizate sunt: producția de cărămizi, producția de ulei, extracția gazelor naturale, RCA, respectiv distribuția medicamentelor.

Gradul de concentrare economică la nivel de CAEN are tendință de creștere în general în cazul a trei dintre domenii, mai ales între 2020 și 2021, simultan cu desfășurarea pandemiei. O situație distinctă se poate observa în cazul distribuției de medicamente, situație în care pandemia a jucat rolul unui *trigger* important al domeniului, atât în privința creșterii numărului de întreprinderi, cât și pentru tendința de reducere a dimensiunii relative între întreprinderi.

#### 2.4. Concluzii

Analiza realizată evidențiază o evoluție pozitivă a firmelor pe perioada 2017-2021 pentru aproape toate aspectele luate în considerare: ca număr de firme, din punct de vedere al ponderii numărului întreprinderilor profitabile în numărul total de întreprinderi, din punct de vedere al nivelului cumulat al profitului net, din punct de vedere al numărului întreprinderilor care respectă condiția de capital propriu, dar și a ponderii sale în numărul total de întreprinderi.

Excepția este dată de numărul mediu de salariați la nivel cumulat din domeniul privat, care a scăzut în anul 2020 pe fondul pandemiei, iar în anul 2021, deși a crescut ușor, nu revenise încă la nivelul anterior pandemiei. În contrapartidă, numărul angajaților din sectorul public a crescut în anul 2020, pe fondul pandemiei, mai accentuat comparativ cu creșterile anilor precedenți, pentru ca în anul 2021 să înregistreze o ușoară scădere.

O evoluție pozitivă pe întreaga perioadă 2017-2021 a înregistrat și numărul întreprinderilor stabile financiar, a căror rată de autonomie financiară globală depășește 33%, crescând de la 45% din totalul întreprinderilor analizate în anul 2017 la 56% din totalul întreprinderilor în 2021.

Analiza ratei autonomiei financiare globale a arătat că, în anul 2021, din totalul întreprinderilor, 42% au obținut o rată a autonomiei financiare globale sub 33%, valorile înregistrate sub acest prag limitând accesul la noi credite, 41% au înregistrat valori de peste 66% pentru acest indicator, un nivel mai mult decât confortabil, ce arată că acestea dețin garanții solide pentru creditorii. Rezultă că 15%<sup>11</sup> dintre întreprinderi au rata autonomiei financiare între 33% și 66%, adică au o situație financiară stabilă, fără riscuri bancare certe asociate. Astfel, structura întreprinderilor din România evidențiază situarea acestora în zona de extrem din această perspectivă, întreprinderile fiind, în general, fie în situația de a avea un acces extrem de facil la sistemul de creditare, fie în situația de a deține garanții insuficiente pentru noi credite.

Numărul întreprinderilor cu o solvabilitate generală peste pragul de confort de 1,5 a crescut anual, în valoare absolută, dar și ca pondere în totalul întreprinderilor, de la 41% în 2017 la 52% în 2021. O situație similară se înregistrează și pentru evoluția întreprinderilor care au indicii lichidității generale supraunitari, numărul acestora crescând de la 386 de mii în 2017 la 496 de mii în anul 2021, respectiv de la 53% în 2017 la 61% în 2021, din totalul anual de întreprinderi.

Cu toate că numărul total de întreprinderi lichide și solvabile a crescut de la an la an pe toată perioada analizată, luând în considerare exclusiv situația celor aproximativ 81 de mii de întreprinderi care au înregistrat pierdere persistentă în perioada 2019-2021, se observă că numărul celor solvabile scade de la an la an, de la 20% în anul 2019 la 14% în anul 2020. O evoluție similară a înregistrat și numărul celor cu indicatorul de lichiditate generală supraunitar, acesta scăzând de la 31% în 2019 la 24% în 2021.

Astfel, deși situația întreprinderilor la nivel general s-a îmbunătățit, există grupuri de întreprinderi, așa cum este cel al întreprinderilor care au înregistrat pierdere persistentă în ultimii trei ani, ce reprezintă aproximativ 10% din totalul întreprinderilor, a căror situație economică s-a deteriorat continuu în ultimii 3 ani.

Analiza persistenței decapitalizării pe perioada 2019-2021 evidențiază că 35% din totalul întreprinderilor din anul 2019 erau decapitalizate<sup>12</sup>. Dintre acestea, 60% au continuat să funcționeze în aceleași condiții de decapitalizare pe cei trei ani analizați, 2019-2021, 29% s-au închis până la finele anului 2021 iar 11% dintre ele au variat pe cei trei ani între situațiile de a îndeplini condiția de capital propriu cel puțin egal cu jumătate din capitalul social și a nu o îndeplini.

Cifra de afaceri netă cumulată a înregistrat o creștere anuală de 10-12% față de anul precedent în perioada 2017-2019, pentru ca în anul 2020, caracterizat de criza generată de COVID-19, să scadă cu 2%. Cifra de afaceri cumulată și-a recuperat creșterea în anul 2021, când s-a mărit cu 20% comparativ cu anul 2020.

<sup>11</sup> Restul de aproximativ 2% sunt întreprinderi cu pasivul total nul, pentru care calculul acestui indicator nu are sens.

<sup>12</sup> Adică aveau capitalul propriu ( reprezentând diferența dintre total activ și total datorii) mai mic decât jumătate din capitalul social.

Rata inflației medii în perioada analizată a fost de aproximativ 4%, cu un maxim de 5,1%<sup>13</sup> atins în anul 2021, aceste evoluții indicând o creștere reală anuală a cifrei de afaceri nete cumulate, cu excepția anului 2020, și o creștere medie reală a perioadei de aproximativ 6% pe an.

Situația de criză generată de pandemia COVID-19 a determinat o creștere a numărului de firme închise în anul 2020, coroborat cu o scădere atipică a numărului anual de întreprinderi deschise, acest indicator fiind cel ce-și modifică semnificativ tendința de evoluție, criza din sănătate generând o atitudine mai rezervată a oamenilor față de dezvoltarea unor noi afaceri.

Spre deosebire de evoluția cifrei de afaceri cumulate, datoriile cumulate au crescut cu un ritm mai lent, excepție făcând anul 2020, când datoriile înregistrate au crescut de aproximativ 9 ori, cel mai probabil datorită facilităților fiscale oferite de stat, facilităților bancare, precum și a facilităților instituite de furnizorii care au permis termene de plată mai largi în situația de criză. La finele anului 2021, situația datoriilor cumulate revenise în tendințele caracteristice perioadei precedente crizei din domeniul sănătății generate de COVID-19, ceea ce indică o revenire a situației financiare a întreprinderilor în parametrii precedenți crizei.

Evoluția indicatorilor cumulați analizați indică o îmbunătățire generală a situației financiare a întreprinderilor active pe parcursul celor cinci ani, în baza analizelor de profit, lichiditate, solvabilitate, capitalizare ș.a., cu excepția numărului mediu de salariați, ce se menține în anul 2021 mai mic decât cel aferent anului 2019. Aceasta pare să indice o eficientizare a activităților post-criză, deoarece, în pofida scăderii numărului de salariați, cifra de afaceri cumulată este în creștere, în timp ce datoriile cumulate experimentează o creștere medie mai lentă decât creșterea medie anuală a cifrei de afaceri.

Însă, deși situația întreprinderilor la nivel general s-a îmbunătățit de la an la an, pentru unele grupuri de întreprinderi, precum cel al întreprinderilor care au înregistrat pierdere persistentă în ultimii trei ani, ce reprezintă aproximativ 10% din totalul întreprinderilor, situația economică s-a deteriorat continuu în ultimii 3 ani.

---

<sup>13</sup> Conform Institutului Național de Statistică.

### 3. ANALIZA EVOLUȚIEI PRESIUNII CONCURENȚIALE

Indicele Agregat de Presiune Concurențială (denumit în continuare IAPC) este un instrument analitic dezvoltat de către Consiliul Concurenței pentru a măsura înclinarea spre concurență a industriilor din economia națională.

IAPC face obiectul unei evaluări anuale la nivelul unui set predefinit de industrii, cu un nucleu stabil de la o evaluare la alta. Industriile sunt selectate astfel încât evaluarea periodică să contureze o imagine de ansamblu asupra stării concurenței și a dinamicii acesteia la nivelul segmentelor definitorii pentru economia românească. Pentru fiecare industrie în parte, IAPC măsoară această predispoziție spre concurență, prin agregarea unui set de 21 de indicatori primari reprezentativi.

În esență, IAPC este calculat ca raport între punctajul agregat al factorilor primari ce caracterizează o anumită industrie și suma punctajelor maxime pe care factorii respectivi le pot înregistra. Situațiile potențial problematice din punct de vedere concurențial la nivelul factorilor primari primesc un scor mai mic, iar situațiile pro-concurențiale au alocate scoruri mai ridicate, ceea ce face ca, la nivel agregat, o valoare mai redusă a IAPC să fie asociată unei industrii cu o presiune concurențială limitată.

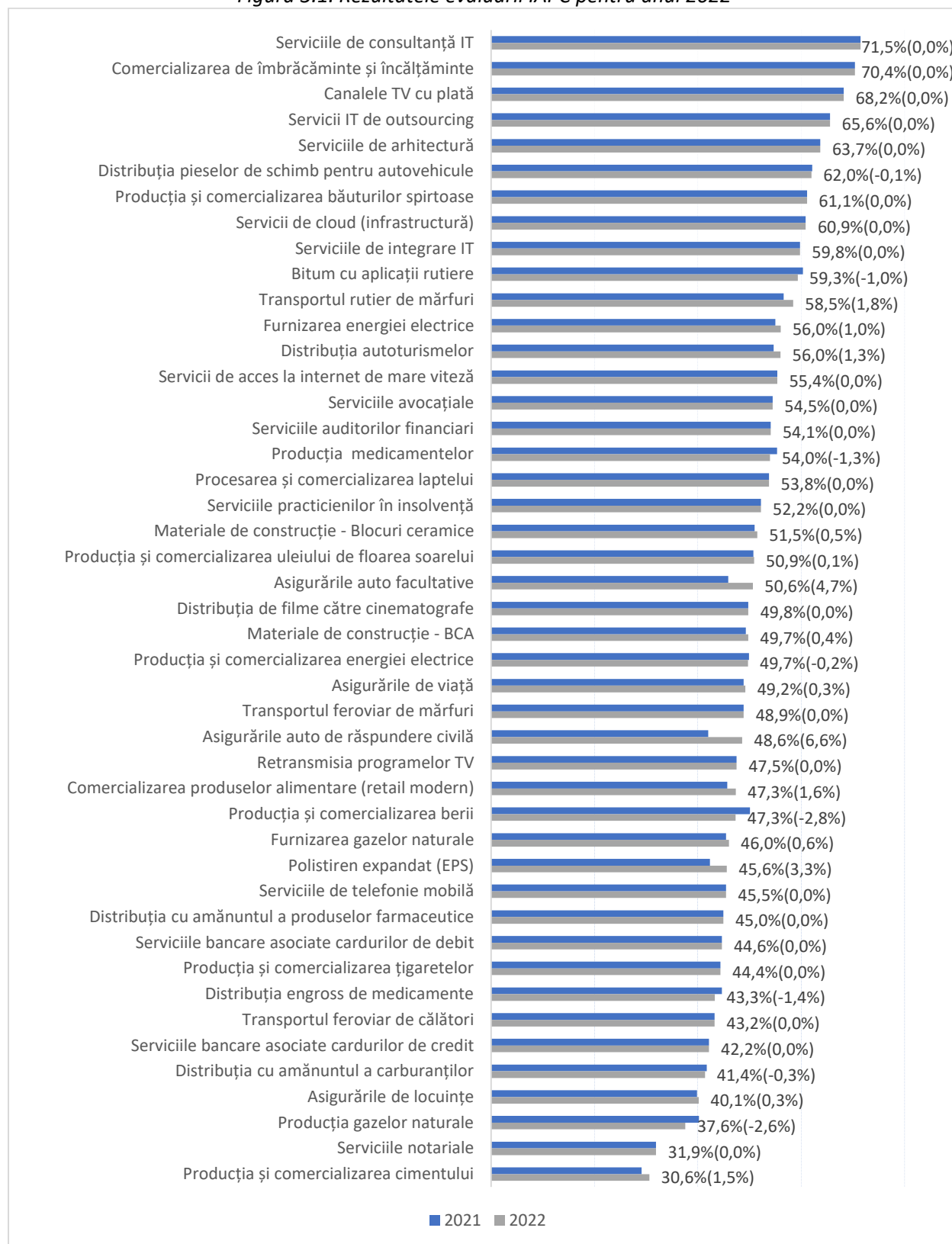
IAPC funcționează ca un instrument de *screening* primar sau de diagnoză, el fiind conceput să arate măsura în care industriile naționale analizate se apropie de o situație ideală, care facilitează pe deplin manifestarea liberă a concurenței, dar nu măsoară (și nici nu își propune să măsoare) intensitatea concurenței efective de pe piețele ce compun aceste industrii. De altfel, concurența se manifestă cu intensitate diferită pe fiecare piață în parte, în funcție de condițiile concrete.

IAPC este, de asemenea, utilizat și în analizele și procedurile investigative ale Consiliului Concurenței, ca instrument primar de evaluare a concurenței la nivelul unor paliere mai restrânse – sectoare, segmente, piețe relevante etc., în funcție de obiectivul specific urmărit.

IAPC are o cuprindere generală, la nivel de industrie și din perspectivă națională, în timp ce cazurile investigate de către Consiliul Concurenței au în vedere situații concrete, existente la nivelul piețelor relevante, de multe ori definite local. Abordarea este una de tip *top-down*, astfel că IAPC furnizează o imagine de ansamblu a presiunii concurențiale la nivel de industrie națională, folosind ca punct de plecare substituibilitatea la nivelul ofertei. În cazurile instrumentate de autoritatea de concurență, abordarea are la bază piețe relevante, definite în sens restrâns, pornind de la substituibilitatea la nivelul cererii.

Din punct de vedere al interpretării rezultatului, un scor mic al IAPC sugerează existența unor riscuri, cele mai multe de natură structurală, însă acest lucru nu presupune automat existența unor perturbări ale concurenței în industria analizată. Astfel de situații se determină de la caz la caz. De asemenea, un scor foarte ridicat nu exclude automat existența riscurilor sau a unor comportamente anticoncurențiale.

Figura 3.1. Rezultatele evaluării IAPC pentru anul 2022



Sursa: prelucrări proprii

## Industrii în care au fost observate schimbări structurale

### Asigurările obligatorii de răspundere civilă auto (RCA)

Industria asigurărilor, în special cele de tip RCA, a trecut prin transformări majore în ultimul an. În septembrie 2021, ASF a retras autorizația de funcționare a City Insurance S.A, iar în noiembrie, a aprobat retragerea, la cerere, a autorizației de funcționare a societății Uniqa Asigurări S.A. Prin urmare, începând cu finalul anului 2021, pe piața RCA au rămas 7 asigurători naționali. Pe lângă aceste societăți, în trimestrul IV al anului 2021, pe teritoriul României și-a început activitatea, pe baza libertății de stabilire, sucursala Axeria Iard.

Polițele RCA emise de City Insurance au fost valabile până la data de 11 mai 2022<sup>14</sup>. În urma falimentului societății, care avea o cotă de piață de aproximativ 43%, piața a suferit un dezechilibru, asigurătorii rămași activi pe piața RCA fiind nevoiți să preia un număr foarte mare de clienți. Cele mai mari creșteri de preț s-au înregistrat, în ultimul trimestru din 2021, în cazul polițelor pentru autovehicule destinate transportului de marfă cu masă maximă autorizată de peste 16 tone, respectiv tarife cu 106% peste prețul de referință pentru persoanele fizice și 69% peste prețul de referință pentru persoanele juridice. Piața a început să se normalizeze începând cu anul 2022.

Schimbări semnificative au survenit și în ceea ce privește legislația RCA:

- Eliminarea reglementării de către ASF a modului de calcul a tarifelor de primă, a criteriilor de risc, a indicilor de încărcare, a coeficienților de majorare și/sau corecție a tarifelor de primă: (i) în varianta veche – asigurătorii puteau folosi pentru calculul tarifelor doar criteriile de risc, indici de încărcare și coeficienți de corecție reglementați de ASF, (ii) actul normativ de modificare a Legii RCA prevede faptul că asigurătorii pot folosi pentru calculul tarifelor RCA orice criterii de risc, indici de încărcare, coeficienți de corecție ori alte instrumente de ajustare a tarifelor de primă, cu respectarea principiilor actuariale general acceptate.

Această măsură are potențialul de a conduce la diminuări de prime pentru anumite categorii mai puțin riscante și la majorări pentru categorii cu grad mai mare de risc, deoarece asigurătorii au acum posibilitatea de a crește gradul de granularitate al tarifelor.

- Eliminarea plafonului de 25% impus asigurătorilor pentru cheltuielile administrative și de vânzare ale poliței de asigurare – măsură care are potențialul de a conduce la majorarea tarifelor RCA.

- Au fost eliminate prevederile referitoare la obligația asigurătorilor de a utiliza în calculul tarifelor de primă aceleași segmente de riscuri omogene care sunt utilizate în calculul tarifului de referință sau alte segmente de risc pentru care au obținut, în prealabil, aprobarea ASF.

- A fost eliminată prevederea referitoare la obligația asigurătorului RCA de a practica aceeași primă de asigurare, indiferent de canalul de distribuție utilizat. În ultima versiune a Normei 20/2017, asigurătorul RCA este obligat să practice aceeași primă de asigurare netă de cheltuielile de distribuție și să prezinte, în oferta transmisă potențialului asigurat, atât informații cu privire la prima netă de cheltuieli de distribuție, cât și cu privire la comisionul plătit distribuitorului/costul aferent vânzării directe.

- Această modificare a Normei RCA va avea ca rezultat atât o mai bună informare a consumatorilor, cât și creșterea concurenței între canalele de distribuție în favoarea asiguraților, care ar putea beneficia de prime mai mici.

---

<sup>14</sup> Dată la care s-au împlinit cele 90 de zile de la data deschiderii procedurii de faliment a societății.

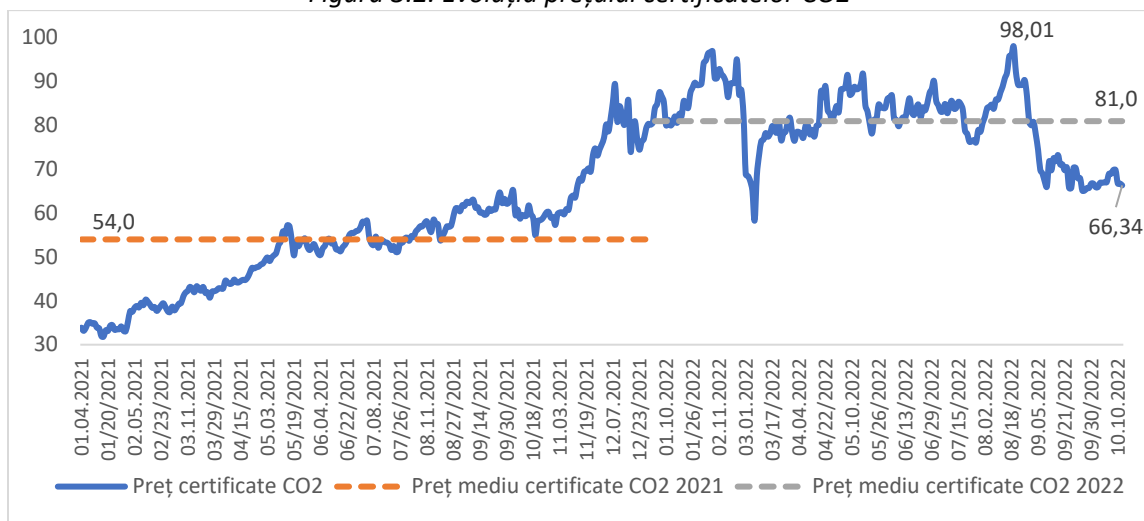
### Industria gazelor naturale și a energiei electrice

Prețurile gazelor naturale și energiei electrice au crescut masiv în toată Europa începând de la mijlocul anului 2021. Potrivit ACER<sup>15</sup>, Europa trece printr-o criză a gazelor naturale, ceea ce conduce în lanț și la creșterea prețului energiei electrice. Principalele cauze ale acestei crize sunt revenirea economică din anul 2021, care a generat o creștere globală a cererii de gaze, reducerea abruptă a livrărilor de gaze rusești prin conducte, care nu a fost compensată de importurile europene de gaz natural lichefiat și a condus la reducerea stocurilor europene, dar și incertitudinile geopolitice, manifestate în special după invazia Ucrainei. România este interconectată cu țările din jur și este parte la o piață ce depășește teritoriul național, ceea ce a făcut ca evoluțiile de preț al gazelor naturale și al energiei electrice să fie similare la noi cu cele din regiune, în special în ceea ce privește piețele spot (tranzacții cu livrare pe termen scurt).

Reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră este o provocare majoră la nivel european, în acest sens fiind instituit sistemul certificatelor de emisii de gaze cu efect de seră (certIFICATE DE CO<sub>2</sub>). Aceste certificate conferă deținătorului dreptul de a emite o tonă de dioxid de carbon și sunt transferabile, motiv pentru care se tranzacționează pe burse. Producătorii de energie din surse fosile (clasice/convenționale) trebuie să achiziționeze certificate de CO<sub>2</sub> pentru energia electrică produsă, numărul de certificate de CO<sub>2</sub> depinzând de tehnologia folosită de aceștia și de nivelul de poluare al instalațiilor utilizate<sup>16</sup>. În consecință, prețul certificatelor de CO<sub>2</sub> are un impact direct asupra prețului energiei electrice.

Prețul mediu al acestora a crescut de la 54 euro per tona de CO<sub>2</sub> emisă în 2021 la 81 de euro per tona de CO<sub>2</sub> emisă în 2022.

Figura 3.2. Evoluția prețului certificatelor CO<sub>2</sub>



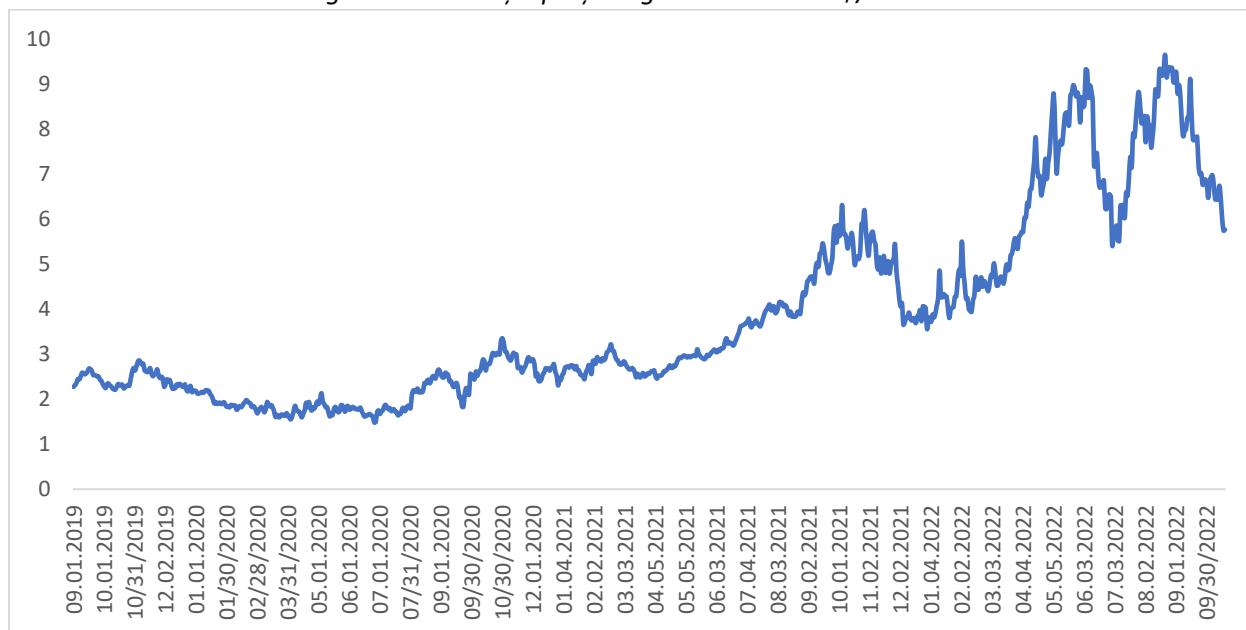
Sursa: Investing.com

<sup>15</sup> Agenția europeană pentru cooperarea reglementatorilor în energie.

<sup>16</sup> În sinteză, este necesar un certificat CO<sub>2</sub> pentru fiecare MWh produs în centrale pe bază de cărbune și pentru fiecare 2 MWh produși în centrale pe gaze naturale.



Figura 3.3. Evoluția prețului gazelor naturale \$/MMBtu



Sursa: Investing.com

Un factor cu influență majoră asupra prețului energiei electrice, chiar mai însemnată decât cea a prețului certificatelor de CO<sub>2</sub>, este prețul gazelor naturale<sup>17</sup>. Acesta a crescut masiv la nivel regional în a doua jumătate a anului 2021, ceea ce a făcut ca producătorii de energie electrică pe bază de gaze naturale să devină foarte scumpi, mai scumpi chiar decât producătorii pe bază de cărbune.

Dat fiind faptul că necesarul de consum de energie electrică implică și utilizarea, fie și parțială, a energiei produse pe bază de gaze naturale, centralele electrice pe bază de gaze naturale au devenit „producătorii marginali”, altfel spus, cei care determină prețul energiei electrice (consecința acestei creșteri este obținerea de profituri extraordinare de către ceilalți producători de energie electrică, din alte surse care nu au înregistrat aceste creșteri de costuri ale producției, cum ar fi hidro, nuclear, eolian sau solar).

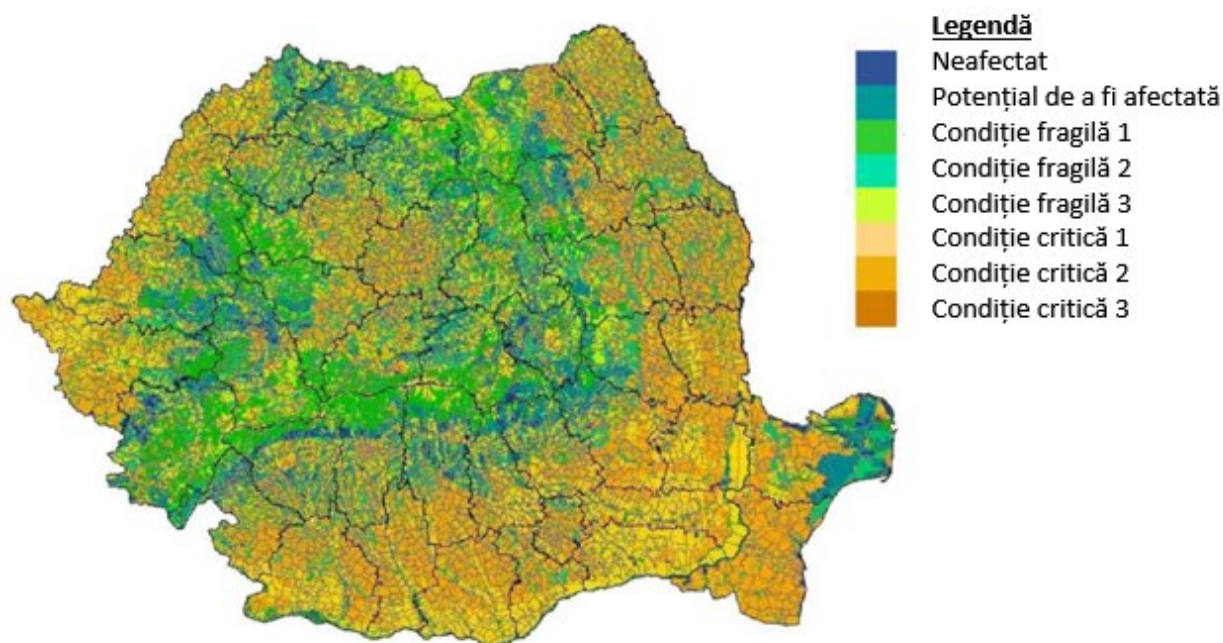
Un alt factor care contribuie semnificativ la scăderea ofertei de electricitate îl constituie încălzirea climatică, fenomen care, în ultimii ani, a devenit din ce în ce mai pregnant și îngrijorător pentru România. Fenomenul de deșertificare este intensificat și de suprapășunat și defrișări în anumite zone (în special, în zona Olteniei).

De asemenea, se poate observa că zone semnificative din sudul și sud-estul țării sunt în categoria de *Stare Critică 3*, ceea ce înseamnă că procesul de deșertificare este deja foarte avansat și sunt necesare intervenții imediate, în special în ceea ce privește sistemul și metodele de irigare, cultivarea pământului și creșterea animalelor. Râurile din regiunile sudice expuse procesului de deșertificare (Ialomița, Neajlov, Dâmbovița, Argeș, Teleorman, Vedea, Olt, Olteț, Jiu, Desnățui și Dunărea), cu impact semnificativ asupra producției de energie electrică din surse hidro. Potrivit datelor Transelectrica, pe aceste râuri se află

<sup>17</sup> Potrivit unui studiu recent al Băncii Spaniei, circa 20% din creșterea prețului energiei electrice este atribuită creșterii prețului certificatelor de CO<sub>2</sub>, în timp ce aproximativ 50% din majorare este explicată de avansul prețului gazelor naturale. Potrivit Comisiei Europene, efectul creșterii prețului gazelor naturale asupra prețului energiei electrice este de nouă ori mai important decât efectul creșterii prețului certificatelor de CO<sub>2</sub>. Rezultatele preliminare ale Consiliului Concurenței arată că, în perioada 2019-2021, impactul prețului spot al gazelor naturale asupra prețului energiei electrice comercializate în România a fost de trei ori mai important decât impactul prețului certificatelor de CO<sub>2</sub>.

aproximativ 50% din hidrocentralele românești (56 unități din 119). În mixul total de energie, aproape 13% din capacitatea netă de producție de energie electrică a țării este expusă procesului de deșertificare.

Figura nr. 3.4. Deșertificarea în România



Sursa: *Combating desertification in the EU: a growing threat in need of more action*

În ceea ce privește prețurile energiei electrice, trebuie ținut cont și de faptul că, în ultimii ani, producția internă de energie electrică s-a redus mai mult decât consumul, ceea ce a făcut ca, începând cu anul 2019, România să devină importator net de energie. Din fericire, au fost disponibile în regiune cantități excedentare care au putut astfel fi importate de România, motiv pentru care nu s-au înregistrat probleme în alimentarea cu energie a consumatorilor români.

În viitorul apropiat, mai multe capacități de producție vor ieși din uz. Prin urmare, este nevoie de investiții în noi capacități de producție. Sunt necesare investiții și pentru adaptarea corespunzătoare a sistemului național de transport, pentru a acomoda noile unități de producție, dar și pentru creșterea capacității de interconectare cu țările din jur.

De asemenea, trebuie amintit și faptul că, începând cu anul 2014, piața românească de energie livrată în ziua următoare tranzacționării funcționează în regim cuplat cu piețele similare din Ungaria, Cehia și Slovacia (proiectul 4M MC), ceea ce a făcut ca prețurile spot din cele patru țări să fie foarte apropiate. De la jumătatea lunii iunie 2021, cuplarea s-a extins și în ceea ce privește piețele spot din Polonia, Austria și Germania (proiectul *Interim Coupling*), iar, din 27.10.2021, cuplarea cuprinde și piața spot din Bulgaria.

Drept consecință, se poate spune că piața spot românească de energie electrică este integrată în piața pan-europeană pentru ziua următoare, consecința directă a acestei integrări fiind apropierea prețurilor cu care se tranzacționează energia electrică. Cu toate acestea, convergența prețurilor energiei depinde într-o măsură importantă de existența unor capacități suficiente de interconectare transfrontalieră între cele 8 state.

Toate cele enumerate anterior au contribuit la niveluri record ale prețului gazelor și electricității, precum și la fluctuații majore de la o lună la alta, cu puternic impact negativ asupra consumatorilor casnici și industriali.

### Industria TV cu plată

În România, trendul de penetrare a noilor servicii media audiovizuale la cerere (în continuare, pentru simplitate, servicii *Video-on-Demand*, VOD) se manifestă similar cu cel întâlnit la nivel global și anume acestea se bucură de un interes în creștere din partea consumatorilor. Sunt disponibile consumatorului român mai multe astfel de servicii, produse fie în străinătate, fie în România. În ceea ce privește producătorii străini, principalele astfel de servicii sunt: Netflix, HBO Max, Amazon Prime, Disney + (ultimul intrat pe piață în iunie 2022). Aceste servicii sunt furnizate de către întreprinderi care fac parte din grupuri media de mari dimensiuni, cu o prezență la nivel mondial. În ceea ce privește producătorii români, principalii furnizori de astfel de servicii sunt Voyo (serviciu produs de către Pro TV) și Antena Play (serviciu VOD produs de către grupul Antena). Există o transparență ridicată în ceea ce privește prețurile serviciilor VOD, iar cumpărătorii sunt abonați individuali, fără putere de negociere.

Deși, ca scor general, industria rămâne la același nivel, există schimbări structurale la nivelul celor 21 de indicatori, însă acestea au sensuri opuse, anulându-se astfel în procesul de agregare.

Ultima modificare a legislației privind serviciile VOD a fost realizată în 2022, prin modificarea Legii audiovizualului. Prin această modificare a fost transpusă în legislația națională Directiva serviciilor mass-media audiovizuale<sup>18</sup>.

Legislația astfel modificată clarifică anumiți termeni în ceea ce privește serviciile media audio-video, de platformă de partajare a materialelor video etc. Sunt definiți anumiți termeni tehnici și sunt aduse clarificări în ceea ce privește categoriile de întreprinderi cărora li se aplică prevederile legii. Este instituită obligația furnizorilor de servicii media audiovizuale la cerere de a avea un catalog de opere în care **operele europene să reprezinte cel puțin 30%**.

De asemenea, au fost introduse prevederi privind colectarea unei contribuții lunare de 3% din prețul operelor audiovizuale descărcate contra cost prin intermediul serviciilor de transmisie de date, inclusiv prin internet sau telefonie, precum și privind completarea listei contribuțiilor la Fondul cinematografic cu o contribuție de 4% din veniturile obținute din tranzacții unice sau sub forma de abonament, de către furnizorii de servicii media audiovizuale la cerere, pentru vizionarea de opere audiovizuale prin intermediul serviciilor de transmisie de date prin internet sau telefonie.

### **Concluzii**

În ceea ce privește industriile gazelor naturale și a energiei electrice, perturbările majore sunt cauzate de factori externi, precum limitarea livrărilor către Europa de gaze din Rusia, incertitudinea privind războiul din Ucraina și creșterea prețului certificatelor de emisii de CO<sub>2</sub>. **Efectul acestor factori în sensul creșterii prețurilor atât pe piața gazelor naturale, cât și a energiei electrice a fost accentuat și de scăderea ofertei interne** (o producție mai scăzută atât de gaze naturale, cât și de energie electrică).

În industria asigurărilor, în urma falimentului City Insurance, piața RCA în special, are o structură care permite mai multă concurență, în principal prin faptul că foștii asigurați ai City Insurance au fost redistribuiți între restul actorilor rămași pe piață. Una dintre principalele pagube pe care falimentul City

---

<sup>18</sup> Directiva (UE) 2018/1808 din 14 noiembrie 2018 de modificare a Directivei 2010/13/UE privind coordonarea anumitor dispoziții stabilite prin acte cu putere de lege sau acte administrative în cadrul statelor membre cu privire la furnizarea de servicii mass-media audiovizuale.

Insurance le-a produs **este de natură psihologică și anume legată de ancorarea percepției asiguraților spre un nivel de tarif al primelor RCA nesustenabil de scăzut**, după cum de altfel realitatea ne-a demonstrat.

În legătură cu industria canalelor TV cu plată, putem observa faptul că tot mai multă lume se abonează la platforme de video la cerere „*Video on Demand - VOD*”, fenomen mult mai accentuat în mediul urban decât în cel rural. Prognozele industriei arată faptul că și în viitor se așteaptă o creștere a acestui tip de serviciu, în paralel cu reducerea timpului petrecut în fața canalelor TV clasice. **Cu toate acestea, vasta majoritate a celor care se abonează la VOD nu renunță la abonamentele de TV clasice, ci doar le alocă mai puțin timp de vizionare.**

#### 4. ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PROCESARE A PLĂȚILOR ONLINE

Pandemia COVID-19 a accelerat ritmul transformării digitale și al tehnologizării economiei românești. Restricțiile impuse în această perioadă, precum și modificările comportamentale ale consumatorilor au impulsivat atât orientarea unui număr semnificativ de comercianți către mediul online, creșterea numărului de produse și servicii achiziționate în acest mediu, cât și migrarea de la plata ramburs la plata online a acestora.

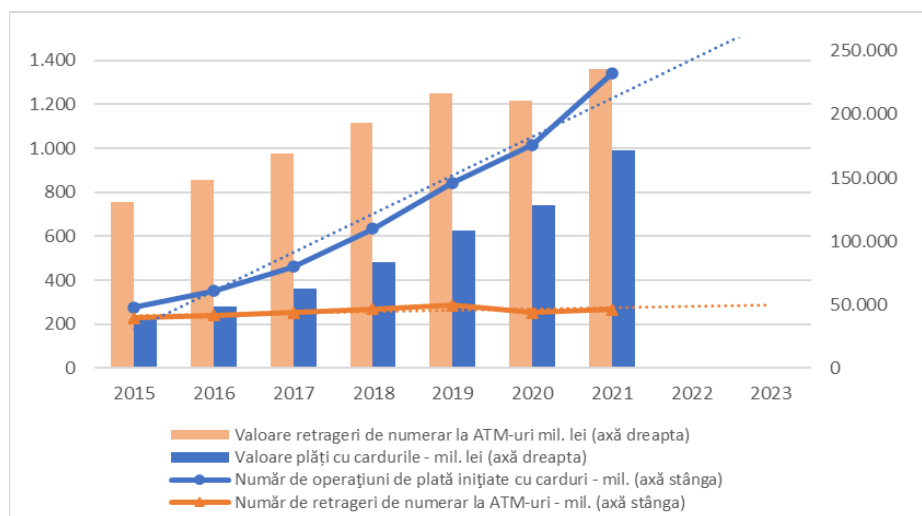
O tendință similară, de migrare la plata online a taxelor, amenzilor și impozitelor a avut loc și la nivelul interacțiunilor populației cu administrațiile publice, încurajată și de procesul mai rapid de transformare digitală a acestora. PNRR prevede măsuri de dezvoltare de servicii și structuri de sprijin pentru administrațiile publice și întreprinderi, în cadrul *Pilonului IV – Coeziune economică, socială și teritorială*, inclusiv pentru plata online a taxelor și impozitelor locale.

##### 4.1. Elemente cadru

În cadrul raportului din acest an, ne propunem să analizăm activitatea de procesare a plăților online și modul în care aceasta a reacționat la redimensionarea nevoilor pieței.

Modificările comportamentale ale consumatorilor, transpuse în tendința acestora de a renunța la utilizarea numerarului în derularea tranzacțiilor, cât și ritmul digitalizării serviciilor de plată pot fi observate în evoluția comparativă a indicatorilor privind tranzacțiile, furnizați de Banca Națională a României (în continuare BNR).

Figura 4.1. Evoluția unor indicatori privind tranzacțiile, în perioada 2015 – 2021



Sursa: BNR

Din analiza datelor, pentru perioada 2015-2021, se poate observa că nu au existat fluctuații majore ale numărului de retrageri de numerar de la ATM, excepție făcând scăderea din anul 2020, cauzată de pandemie. În paralel, numărul operațiunilor de plată cu cardul a crescut accentuat, de 5 ori în anul 2021 față de cel din 2015. Trendul diferit al celor doi indicatori, estimat pentru perioada 2022-2023, ne confirmă că ecartul ascendent dintre aceștia nu este tranzitoriu.

O evoluție similară a fost observată și la indicatorii privind retragerile de numerar de la ATM și plățile cu cardurile.

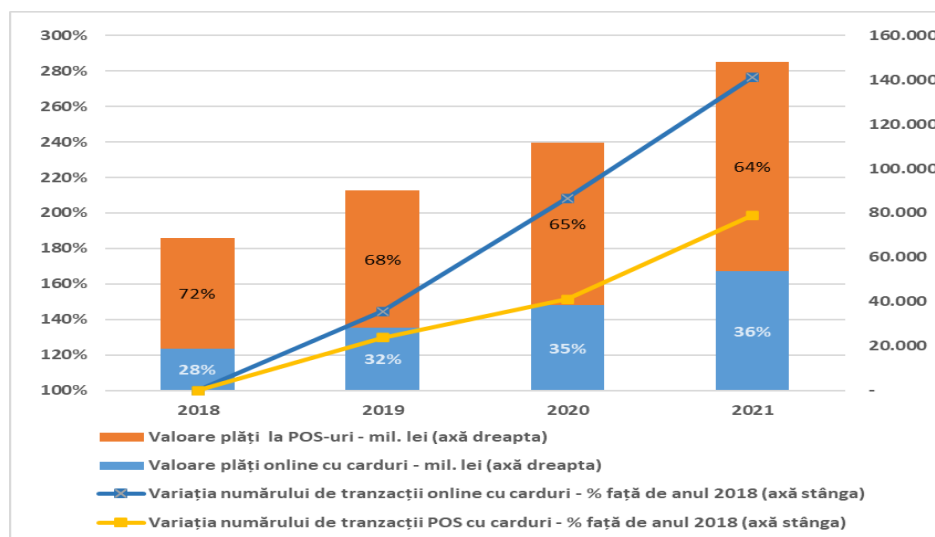
Tendința consumatorilor de a continua plățile cu numerar în derularea tranzacțiilor, precum și ritmul accelerat de digitalizare se reflectă în rata de creștere anuală compusă (RCAC) a celor doi indicatori valorici. Astfel, pentru perioada 2015-2021, RCAC diferă semnificativ, 10% pentru valoarea retragerilor de numerar de la ATM, față de 28% pentru valoarea plăților cu cardul.

Orientarea progresivă și invariabilă a consumatorilor români spre cumpărăturile online a debutat înainte de pandemie și se reflectă în statistica tranzacțiilor cu carduri. Astfel, în perioada 2018-2021, pe fondul evoluției consecutive, atât a valorilor tranzacționate cu cardul, cât și a numărului de tranzacții, se observă creșterea ponderii valorilor tranzacționate cu carduri online (plăți inițiate la distanță, *card-not-present*), în total plăți cu cardul, de la 28%, în anul 2018, la 36% în anul 2021.

Cu toate că volumul tranzacțiilor cu carduri online se menține, în continuare, mult sub cel al plăților la POS-uri, valorile aproape s-au triplat în anul 2021, față de anul 2018. RCAC a valorilor tranzacționate online, în perioada 2018-2021, a fost de 41%, față de tranzacțiile POS, care a crescut, în medie anuală, cu numai 24%.

O evoluție similară se observă și în cazul numărului de tranzacții efectuate cu cardul, care au înregistrat aproape o triplare, în cazul plăților online, față de dublarea celor la POS-uri, în anul 2021, comparativ cu anul 2018.

Figura 4.2. Evoluția unor indicatori privind tranzacțiile cu carduri, în perioada 2018 – 2021



Sursa: BNR

Activitatea de procesare de plăți online, precum și evoluția acestui segment sunt strâns legate de cea a plăților cu cardul inițiate la distanță, dar și de procesul de digitalizare a serviciilor publice, a utilităților sau a comunicațiilor.

Cererea pe acest segment de piață este reprezentată de furnizorii online de bunuri și servicii/utilități<sup>19</sup>, în timp ce oferta este constituită din facilitatorii de plăți<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Sau entității cu activități non-comerciale (ONG-uri, instituții publice), PFA-uri, profesii liberale, întreprinderi individuale etc., denumit generic, în continuare, comerciant.

<sup>20</sup> Denumiți și procesatori/integratori ai soluției de acceptare plăți, furnizori de servicii de plată, *payment facilitators*, *technical providers*, *internet payment service providers*.

#### 4.2. Procesarea plăților online – fluxul de operațiuni la plată a cardurilor, metode și soluții de procesare

Evoluția tehnologiilor digitale a influențat semnificativ și segmentul tranzacțiilor online, în special prin diversificarea metodelor de plată disponibile, cum ar fi: instrumente de plată electronică<sup>21</sup>, transferuri bancare online, ordin/link de plată, plata prin *PayPal*, *Google Wallet*, *Apple Pay*, plata prin SMS sau plata ramburs.

Soluțiile alternative plăților în numerar pentru tranzacțiile online se realizează prin intermediul unui portal către una sau mai multe metode de plată online. Ca soluție tehnică, portalul de plată poate fi integrat în website-ul comerciantului sau găzduit de către o terță parte. Atunci când utilizează portalul integrat, chiar dacă această soluție aduce flexibilitate și control asupra paginii de plată, provocarea pentru comerciant este aceea a asigurării nivelului adecvat de securitate și conformitate.

Cu toate că este văzută de către cumpărător ca o acțiune rapidă, relativ simplă și intuitivă, efectuarea plăților cu card bancar pentru tranzacțiile online necesită o serie de fluxuri operaționale și de părți incluse în proces.

În mod simplificat, o plată online cu card bancar implică:

*Figura 4.3. Etape ale unei plăți online*

Nr. crt.	Denumire etapă	Descriere
1.	Inițierea tranzacției online	Presupune introducerea produselor în coșul de cumpărături și plasarea comenzii de către cumpărător/deținătorul cardului.
2.	Alegerea metodei de plată	Se alege dintre metodele puse la dispoziție de către comerciant, cum ar fi plata cu card bancar, ramburs, plata în rate, ordin de plată etc.
3.	Inițierea și autentificarea plății	În cazul selectării unei metode de plată online, cumpărătorul este redirecționat către o pagină securizată de plată – care poate aparține comerciantului sau, în majoritatea cazurilor, unui intermediar (facilitator de plăți), unde introduce datele cardului.
4.	Autorizarea și procesarea plății	Constă într-un flux de operațiuni de acceptare la plata cu cardul, intermediare de către facilitatorul de plăți, cum ar fi – identificarea deținătorului cardului, verificarea datelor și a disponibilității fondurilor, autorizarea tranzacției de către banca emitentă a cardului și cea acceptatoare (banca comerciantului sau a facilitatorului), decontarea plății – transferul sumei din contul cumpărătorului în contul comerciantului/facilitatorului de la banca acceptatoare, după reținerea comisioanelor/taxelor de procesare a plății.
5.	Transmiterea mesajului de autorizare a plății către comerciant și cumpărător	-

*Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți*

Schema simplificată a fluxului de operațiuni de acceptare la plată online cu card bancar este redată în figura următoare.

<sup>21</sup> Card sau un alt instrument de plată cu acces la distanță (online banking), cât și un instrument de plată de tip monedă electronică (*e-money*).

Figura 4.4. Fluxul de procesare de plăți online cu card bancar



Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

Părțile implicate în proces, pe lângă *cumpărător* (deținătorul cardului) și *comerciantul* online (deținătorul paginii web sau aplicației în care se inițiază tranzacția), sunt:

Figura 4.5. Alte părți implicate în procesarea unei plăți online

Nr. crt.	Alte părți implicate în proces	Rol
1.	Facilitatorul de plăți	Deținătorul platformei de plăți online securizate care intermediază servicii de acceptare în mediul online a plăților digitale.
2.	Organizațiile internaționale de plată (Visa/MasterCard)	Entitățile care dețin și/sau operează sistemele/platformele de plată, decontare și compensare. Visa/MasterCard furnizează tehnologia și rețeaua care permite derularea tranzacțiilor, prin care se transferă și se prelucrează informațiile aferente autorizării tranzacțiilor efectuate prin carduri, serviciilor de compensare și de decontare. Serviciile se asigură prin comunicarea internă cu banca emitentă/acceptatoare sau cu intermediarul acesteia (furnizor de servicii de infrastructură <sup>22</sup> ). Sistemele de plată sunt guvernate de propriile regulamente emise de aceste organizații.
3.	Banca	Emitentă a cardului cumpărătorului și acceptatoare (banca comerciantului sau a facilitatorului – banca sponsor – „Membru” în

<sup>22</sup> Furnizorii de servicii de infrastructură asigură suportul tehnic pentru prestarea serviciilor de plată, fără ca aceștia să intre în vreun moment în posesia fondurilor ce urmează a fi transferate, incluzând procesarea și stocarea informațiilor, servicii de custodie și de protecție a datelor, autentificarea datelor și a entităților, furnizarea de rețele de comunicații și tehnologia informației (IT), furnizarea și întreținerea terminalelor și dispozitivelor folosite pentru serviciile de plată, excluzând serviciile de inițiere a plății și serviciile de informare cu privire la conturi.



Nr. crt.	Alte părți implicate în proces	Rol
		sistemele de plată, cu licență de la organizațiile de plată de acceptare la plată a cardurilor).
4.	Centrul de procesare carduri – gateway de plată/furnizor de servicii de infrastructură pentru băncile acceptatoare	Asigură, prin intermediul unei platforme de procesare online securizată, servicii de procesare și decontare online în sistemele de plată cu cardul (Visa/MasterCard), în care banca acceptatoare este membră și cu care are relație contractuală.

Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

*Facilitatorul de plăți* intermediază și gestionează relația comerciantului (furnizorul bunurilor/serviciilor) cu utilizatorul serviciilor de plată online (deținătorul cardului). Acesta integrează tehnic în platforma de comerț online a comerciantului un modul de plăți online securizate pe care îl deține, facilitând astfel procesarea plăților, prin preluarea, prelucrarea și transmiterea informațiilor privind tranzacțiile efectuate de către comerciant, precum și gestionarea plăților procesate.

Intermedierea serviciilor de plată online prin platforme de plăți este realizată atât de către furnizori specializați în acordarea de servicii integrate de management, gestiune și facilitare a plăților digitale, cât și de către instituții financiare ce oferă servicii de comerț electronic. Tendința recentă a băncilor este de a dezvolta propriile aplicații/platforme de procesare plăți.

Prestarea serviciilor de acceptare a operațiunilor de plată cu carduri Visa/MasterCard se poate face doar de către sau prin intermediul unei alte instituții financiare (denumită *bancă sponsor/acceptatoare*) care deține calitatea de „Membru” în sistemele de plată și *licența de acceptare la plata cu cardul de la organizațiile de plată*. Calitatea de „Membru” se obține prin îndeplinirea regulilor sistemului de plată respectiv, privind de AML/KYC<sup>23</sup>, soliditate financiară, condiții prudențiale, conducere/acționariat adecvat etc.

Pentru entitățile române, o condiție prealabilă obținerii statutului de „Membru” în sistemele de plată este autorizarea BNR, conform *Legii nr. 209/2019 privind serviciile de plată și pentru modificarea unor acte normative* pentru prestarea de servicii de plată și înregistrarea entității în *Registrul de evidență al instituțiilor de plată persoane juridice române*, administrat de BNR.

În consecință, un facilitator de plăți care nu deține o *licență de acceptare la plata cu cardul de la organizațiile de plată* trebuie să încheie un parteneriat cu o bancă acceptatoare, pentru a putea facilita tranzacțiile online ale clienților săi (denumiți subcomercianți de către sistemele de plăți).

*Centrul de procesare carduri (payment gateway)* furnizează servicii tehnice de acceptare la plată a cardurilor printr-o interfață securizată, utilizând infrastructura sistemelor de plată (Visa/MasterCard) pentru entități financiare (acceptatoare și emitente de carduri) acreditate de către organizațiile de plată, în baza unui contract încheiat cu aceste entități.

Tranzacțiile online procesate de către acest centru sunt generate din site-urile comercianților care au contracte de acceptare la plată a cardurilor încheiate cu o entitate financiară - bancă acceptatoare (având calitatea de „Membru” în sistemele de plată) sau cu un facilitator de plăți, ce are un astfel de contract cu o bancă acceptatoare.

<sup>23</sup> *Anti-money laundering/Know your customer* - set de linii directoare pentru a verifica identitatea, adecvarea și riscurile unui client actual sau potențial. Scopul este de a identifica comportamentul suspect, cum ar fi spălarea banilor și terorismul financiar, înainte ca acesta să se materializeze vreodată.

Procesarea online a plăților în sistemele de plată (Visa/MasterCard) implică înregistrarea procesatorului la organizațiile de plată, îndeplinirea standardelor de securitate 3D Secure 2.0<sup>24</sup>, prin obținerea și menținerea certificărilor PCI DSS<sup>25</sup>, precum și obținerea certificărilor impuse de acestea -*Visa Secure* și *MasterCard Identity Check*.

Pentru minimizarea riscului de fraudă și creșterea încrederii deținătorilor de carduri în tranzacțiile online, acestea sunt securizate 3D Secure. Prin această tehnologie, informațiile cardului sunt introduse direct în sistemele Visa/MasterCard și nu sunt transferate sau stocate pe serverele comerciantului sau procesatorului.

Pentru procesarea tranzacțiilor utilizând infrastructura sistemelor de plată, *centrul de procesare carduri* trebuie certificat sub standardul 3D Secure, iar comercianții trebuie înrolați pentru efectuarea plăților online, respectând standardele Visa – *Verified by Visa* și MasterCard – *Mastercard Secure Code*.

Centrele de procesare carduri pot fi deținute de entități independente sau pot fi integrate în aplicațiile de comerț electronic ale instituțiilor financiare (bănci acceptatoare), deținătoare ale licențelor de acceptare la plată a cardurilor de la Visa/MasterCard.

Pentru a analiza evoluția segmentului de procesare de plăți, au fost transmise chestionare către BNR, precum și către 9 entități active în România pe segmentul de procesare plăți. Dintre entitățile chestionate, 8 sunt facilitatori, dintre care 5 instituții financiare, autorizate ca *prestatori de servicii de plată*, având calitatea de „Membru” în sistemele de plată, iar a 9-a este un centru de procesare carduri. În anul 2021, prin platformele de plăți online ale celor 8 facilitatori, au fost tranzacționate plăți ce însumează aproximativ 40% din valoarea tranzacțiilor de plată online efectuate cu carduri românești. Perioada vizată de chestionar a fost 2018 – Sem. I 2022.

Metodele și soluțiile online de plată cu cardul disponibile diferă în funcție de facilitatorul de plată și reprezintă criterii importante pentru comerciant în alegerea acestuia.

Din analiza răspunsurilor la chestionare au fost sintetizate, în tabelele următoare, metodele și soluțiile de plată online cu cardul oferite de către respondenți și disponibile pentru comercianții români.

Figura 4.6. Metode de plată online disponibile pentru comercianții români

Nr. crt.	Metoda de plată	Descrierea metodei de plată
1.	Plata cu card	Plata se realizează din pagina de plată securizată a facilitatorului în care cumpărătorul este redirectionat din magazinul online.
2.	Plata prin SMS	Metoda este utilizată în special pentru plata unor servicii vândute direct prin website-ul comerciantului – de exemplu, abonamente, parcare, taxe. În pagina securizată de plată, plătitorul trebuie să

<sup>24</sup> Impusă de Directiva revizuită privind serviciile de plată (Directiva (UE) 2015/2366 a Parlamentului European și a Consiliului din 25 noiembrie 2015 privind serviciile de plată în cadrul pieței interne, de modificare a Directivelor 2002/65/CE, 2009/110/CE și 2013/36/UE și a Regulamentului (UE) nr. 1093/2010, și de abrogare a Directivei 2007/64/CE).

<sup>25</sup> *Payment Card Industry*. Standardul PCI DSS, dezvoltat de un consorțiu format din Mastercard WorldWide, Visa INC, American Express, Discover Financial Services și JCB International, reprezintă cel mai important standard de securitate din industria plăților prin card. Standardul PCI DSS are în vedere: (i) construirea și menținerea unei rețele securizate, (ii) protejarea datelor utilizatorilor de carduri, (iii) menținerea unui program de gestionare a vulnerabilităților (de securitate), (iv) implementarea unor măsuri de control puternic al accesului, (v) monitorizarea și testarea periodică a rețelelor informatice, (vi) menținerea unei politici de securitate a informației.

Nr. crt.	Metoda de plată	Descrierea metodei de plată
		completeze numărul de telefon de pe care se va plăti, prin transmiterea SMS-ului de plată
3.	Online Banking/transfer bancar	Plata se efectuează prin transfer bancar direct în contul comerciantului.
4.	Plata cu telefonul mobil	Plăți instant cu telefonul mobil prin intermediul unei aplicații, folosită în special pentru plăți de servicii/utilități.
5.	Google Wallet, Apple Pay	Cumpărătorul plătește rapid și de pe orice dispozitiv (mobil, desktop) cu cardurile stocate în conturile de Google/Apple.
6.	Plata cu criptomonede	Metodă de plată online, cu aplicația criptomonedei, prin scanarea QR Code-ului generat în pagina securizată de plată, lansată prin redirecționare din pagina web a comerciantului, după alegerea metodei de plată cu criptomonedă.

Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

Figura 4.7. Soluții de plată prin card disponibile pentru comercianții români

Nr. crt.	Soluții de plată prin card	Descrierea soluției de plată
1.	Plata cu card clasică	Soluție de plată prin card în pagina de plată securizată a facilitatorului, în care cumpărătorul este redirecționat din magazinul online.
2.	Plata prin link de plată	Soluție de plată prin card care nu necesită implementare tehnică, vânzarea făcându-se prin intermediul unui link web, iar plata cu orice card emis de către Visa/MasterCard.
3.	Plata în rate	Soluție de plată prin card care are la bază sistemul de „tokenizare” (criptare) a datelor de card. Comerciantul încasează întreaga sumă în momentul finalizării tranzacției, iar cumpărătorul are posibilitatea să achite în rate direct către banca emitentă a cardului de credit. Soluție presupune încheierea de parteneriate între bănci și facilitator.
4.	Plata cu un click	Soluție de plată prin card care are la baza sistemul de „tokenizare” (criptare) a datelor de card, astfel cumpărătorul își introduce informațiile de plată o singură dată în magazinul online, operațiunea nemaifiind necesară pentru plățile ulterioare.
5.	Plata recurentă	Soluție de plată prin card, care are la baza sistemul de „tokenizare” (criptare) a datelor de card, care permite automatizarea plăților recurente (de tip abonament).
6.	Split Payments	Soluție de plată prin card specifică magazinelor online de tip Marketplace. Cumpărătorul efectuează o singură plată, chiar dacă în coșul de cumpărături se află produse de la vânzători diferiți înscriși în platformă, iar suma plătită este divizată în timp real către conturile vânzătorilor implicați în tranzacție.

Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

4.3. Posibile bariere la intrarea pe segmentul de activitate de procesare a plăților online, investiții necesare pentru demararea, dezvoltarea și menținerea activității, criterii de alegere a facilitatorului de plăți

Barierile la intrarea pe piață reprezintă toți acei factori care împiedică sau întârzie intrarea unei întreprinderi pe o anumită piață. Aceste bariere pot fi administrative (reglementări, condiții de autorizare), financiare (costuri ridicate) sau de altă natură (de exemplu, legate de reputație sau de accesul la canale de distribuție). Analiza efectelor barierelor asupra concurenței este importantă, întrucât acestea pot întârzia, diminua sau împiedica complet atragerea și intrarea de noi competitori pe piață, în timp ce permit firmelor aflate deja pe piață să obțină profituri mai mari decât cele normale. În plus, înțelegerile și coordonarea între întreprinderi active pe o piață sunt mai ușor de realizat atunci când există bariere semnificative la intrarea pe piață.

Referitor la nivelul general al barierelor la intrarea pe piața serviciilor de procesare a plăților online, percepțiile respondenților la chestionarul transmis de către Consiliul Concurenței sunt foarte eterogene.

Conform răspunsurilor BNR și Autorității de Supraveghere Financiară (ASF), activitatea de procesare a plăților online de sine stătătoare nu este supusă autorizării/supravegherii de către vreo instituție cu rol de reglementare.

Cu toate acestea, activitatea de procesare de plăți online include serviciile de acceptare a operațiunilor de plată cu carduri Visa/MasterCard, ce implică o instituție financiară (*bancă sponsor – „Membru”* în sistemele de plată, cu licență de acceptare la plată), autorizată, în prealabil, de către BNR ca prestatoare de servicii de plată pe teritoriul României.

Dobândirea autorizației de prestare a serviciilor de plată, cât și a calității de „Membru” Visa/MasterCard implică eforturi financiare și tehnice semnificative pentru îndeplinirea regulilor stricte impuse de către BNR/Visa/MasterCard.

Facilitatorii de plăți ce nu dețin autorizații de prestare a serviciilor de plată, respectiv calitatea de „Membru” Visa/MasterCard, trebuie să încheie contracte de colaborare cu o instituție financiară cu astfel de autorizație pentru a-și putea derula activitatea.

Toți respondenții au indicat următoarele etape principale, necesare de urmat pentru a putea opera pe această piață:

- investiții IT în vederea dezvoltării unei platforme de plăți online securizată, care furnizează soluțiile tehnice de acceptare în mediul online a plăților digitale (pentru facilitatorii de plăți), respectiv serviciile de procesare și decontare online în sistemele de plată cu cardul (pentru centrele de procesare carduri);
- certificări impuse de organizațiile internaționale de plată (Visa/MasterCard);
- certificări de securitate PCI-DSS;
- atragerea și formarea personalului calificat;
- menținerea platformei din punct de vedere software, hardware, securitate și operațional;
- adăugarea de opțiuni și servicii noi.

Cele mai importante criterii de îndeplinit sunt cele impuse de organizațiile internaționale de plată. Astfel, facilitatorii de plăți online trebuie să obțină certificările necesare de la VISA/Mastercard, care constau în efectuarea și validarea tuturor testelor specifice. Acestea nu au un termen de valabilitate, dar trebuie reînnoite în cazul în care prevederile operaționale ale organizațiilor de plată se schimbă major sau în cazul în care dezvoltările efectuate asupra serviciului au un impact major asupra fluxului tranzacțional. Certificările pot fi retrase în cazul în care se constată că regulile în baza cărora au fost acordate nu mai sunt respectate.

Toate aceste etape presupun alocarea de resurse materiale, tehnologice și umane importante, ce pot fi considerate bariere de natură administrativă și financiară.

Unii respondenți, facilitatori de plată care nu dețin calitatea de „Membru” în sistemele de plată, respectiv licențe de acceptare la plată, au menționat în plus următoarele bariere:

- unele dificultăți în stabilirea relațiilor contractuale cu o *bancă sponsor* („Membru” în sistemele de plăți Visa/MasterCard), în lipsa căreia nu se pot presta serviciile de acceptare a operațiunilor de plată cu carduri Visa/MasterCard și implicit activitatea de facilitator;
- investiții necesare, precum și unele dificultăți tehnice și de conectare la platforma de procesare a *centrului de procesare carduri*, cu care banca sponsor lucrează;
- eforturi tehnice și financiare semnificative pentru îndeplinirea regulilor stricte impuse de către organizațiile de plată, în vederea dobândirii unei licenței de acceptare la plată Visa/MasterCard.

Cu privire la prestarea serviciilor de procesare a plăților online și în afara României, majoritatea respondenților au declarat că acesta este un demers de interes, dar pentru viitor. Principalele impedimente identificate de procesatorii autohtoni de plăți online pentru a intra pe piețe externe României sunt legate de nevoia de a se adapta la specificul acestor piețe.

Referitor la posibilitatea intrării pe piața românească a procesatorilor străini, deși această acțiune este percepută ca fiind relativ facilă, printre dificultățile enumerate de respondenți se regăsesc următoarele: identificarea de clienți pe piața locală, faptul că băncile locale nu dețin licențe de acceptare de tip *crossborder* în relația cu Visa/MasterCard, procesarea în RON, specifică României, ce impune acțiuni suplimentare pentru un procesator extern.

Referitor la investițiile inițiale necesare pentru demararea activității de procesare plăți online, sintetizând răspunsurile primite, acestea au privit:

- dezvoltarea și implementarea platformei de plăți, ce presupune identificarea de soluții tehnice, crearea de proceduri, configurări de procese;
- atragerea și dezvoltarea personalului specializat;
- asigurarea cerințelor de securitate 3D Secure, obținerea și implementarea certificărilor PCI DSS;
- promovarea (publicitate și întărirea imaginii).

Dintre entitățile chestionate, ultimii concurenți intrați pe piață (care au devenit activi în 2016, 2014 și respectiv 2011) sunt instituții financiare, prestatori de servicii de plată, cu aplicație proprie de procesare a tranzacțiilor online.

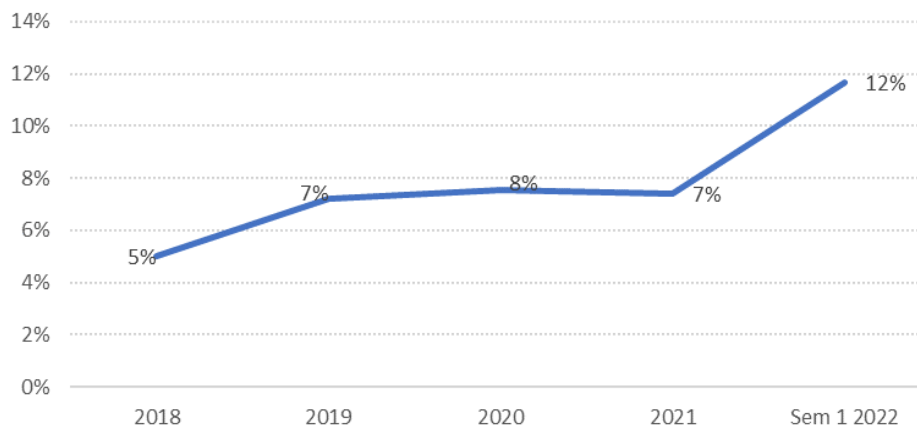
Investițiile privind dezvoltarea și menținerea activității au fost efectuate pentru metode și soluții noi de plată, actualizarea sistemelor informatice și lansarea de noi funcționalități, implementarea noului standard de securitate 3D Secure 2.0, servicii integrate de management, aplicații de gestiune a tranzacțiilor oferite comercianților, mentenanță și asistență oferită comercianților înrolați.

Raportată la valoarea totală a veniturilor din activitatea de procesare a plăților online din perioada 2018-Sem. I 2022, suma totală a investițiilor realizate pentru dezvoltarea și menținerea activității în această perioadă de către 8 dintre facilitatorii de plăți care au răspuns chestionarului Consiliului Concurenței a atins procentul de circa 7%.

Unii facilitatori au investit și în obținerea certificărilor SR EN ISO 27001, ISO 27002 (ale Sistemului de Management al Securității Informațiilor), SR ISO 27701, ISO 27702 (ale Sistemului de Management al Confidențialității Informațiilor), cât și în implementarea acestor sisteme. Investițiile garantează securitatea informațiilor entității certificate, dar și a informațiilor clienților și a partenerilor de afaceri.

Evoluția anuală a acestei ponderi în perioada analizată este prezentată în figura următoare:

*Figura 4.8. Evoluția anuală a ponderii investițiilor realizate în valoarea veniturilor din activitatea de procesare a plăților online, agregată la nivelul respondenților*



*Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți*

Nivelul ridicat din Sem. I 2022 este explicat de sumele investite de către un facilitator în dezvoltarea unui nou tip de serviciu.

Un prim criteriu în alegerea facilitatorului de plăți este profilul de afaceri al comerciantului. În funcție de bunurile sau serviciile furnizate, profilul clienților săi, volumul previzionat al vânzărilor, comerciantul decide ce metode și soluții de plată se potrivesc cel mai bine afacerii sale. Pasul următor ar fi identificarea facilitatorilor care oferă metodele și soluțiile de plată dorite.

Ca pe orice altă piață, prețul reprezintă un element important în alegerea unui furnizor. Pe lângă *nivelul comisionului, metodele și soluțiile de plată disponibile*, în alegerea facilitatorului sunt avute în vedere și alte aspecte, cum ar fi:

- gradul de personalizare și de suport tehnic oferit clienților;
- gradul de integrare al standardelor 3D Secure, de protecție antifraudă a tranzacțiilor și certificările deținute de facilitator;
- posibilitatea platformei de a accepta plăți internaționale;
- servicii post-vânzare;
- perioada de decontare a încasărilor;
- facilitățile tehnice oferite pentru site-ul comerciantului;
- posibilitatea platformei de a oferi servicii de monitorizare și gestionare a tranzacțiilor;
- posibilitatea platformei de a oferi servicii integrate de management;
- nivelul de integrare al platformei cu alte tipuri de servicii, cum ar fi integrarea cu serviciul de eliberare automată a facturilor.

Faptul că nivelul comisionului nu este determinant în alegerea facilitatorului de plăți online se reflectă în comportamentul de migrare a comercianților între aceștia. Astfel, clienții își schimbă facilitatorul de plăți destul de greu, decizia fiind influențată de oferirea unui nivel de preț semnificativ mai mic comparativ cu cel plătit în prezent sau de accesul la alte funcționalități personalizate/suport tehnic de calitate. Comercianții mici tind să migreze mai ușor, în timp ce, pentru cei mai importanți, acest proces presupune modificări de natură tehnică costisitoare. Din datele disponibile, în perioada analizată (2018 – Sem I 2022), aproximativ 4% din comercianți au schimbat facilitatorul de plăți.

Băncile pot atrage clienți prin serviciile integrate (precum creditare, gestiune, plăți, încasări, leasing, aplicație de comerț electronic etc.) pe care le oferă, precum și prin posibilitatea de alegere a facilitatorului partener, întrucât pot încheia contracte de tip TSP cu mai mulți facilitatori. În schimb, acestea au criterii mai drastice de acceptare a clienților, comerțanții online – de exemplu, starea și vechimea firmei, eligibilitatea domeniului de activitate, datoriile restante, volumul tranzacțiilor, gradul de risc al industriei.

Facilitatorii pot oferi soluții tehnice personalizate, metode diversificate de plată, de exemplu cea prin SMS (care presupune parteneriate ale facilitatorilor cu companii de telefonie mobilă), soluții de plată în rate la mai multe bănci. Comerțanții nou intrați pe piață au tendința să aleagă parteneriate cu facilitatori.

Un criteriu impus de organizațiile de plată este decontarea directă pentru comerțanții cu rulaj anual de peste 1 mil. de euro, ceea ce presupune încheierea de contracte direct cu o bancă acceptatoare sau de contracte tripartite de decontare directă (comerțiant – facilitator - banca acceptatoare a facilitatorului), în cazul în care comerțiantul era client al unui facilitator în momentul în care a depășit pragul și dorește în continuare colaborarea cu acesta.

#### 4.4. Relațiile contractuale dintre părțile implicate în activitatea de procesare plăți online, tendința de integrare pe verticală a acestora

##### Relații contractuale comerțanți – bănci acceptatoare, ce furnizează și servicii de facilitare a plăților

Modelul tradițional (denumit și model cu decontare directă) al unei plăți online are două părți implicate direct: banca acceptatoare și comerțiantul (denumit și comerțiant membru).



**Banca  
acceptatoare**



**Comerțiant**

Contractele încheiate între bancă și comerțanți sunt în majoritatea cazurilor numite „*Contracte pentru acceptarea cardurilor la plata prin intermediul e-commerce*”<sup>26</sup>. Prin intermediul acestui tip de contract, comerțiantul poate accepta la plată carduri prin serviciul de comerț electronic securizat pus la dispoziție de către bancă.

Contractele de acceptare la plată a cardurilor prin intermediul comerțului electronic se încheie, în majoritatea cazurilor, pe o perioadă de un an, care se prelungește automat în cazul în care niciuna dintre părți nu notifică celeilalte încetarea contractului.

Pentru serviciile oferite de către banca acceptatoare către comerțiant se percepe un comision procentual pe tranzacție care variază în funcție de rezultatul procesului de negociere. Ca regulă generală, comisionul

<sup>26</sup> Conform Oracle, comerțul electronic este activitatea de cumpărare și vânzare de bunuri și servicii pe internet. Clienții de comerț electronic pot face achiziții de pe computerele lor, precum și din alte puncte de contact, inclusiv de pe dispozitive smartphone, ceasuri inteligente și asistenți digitali.

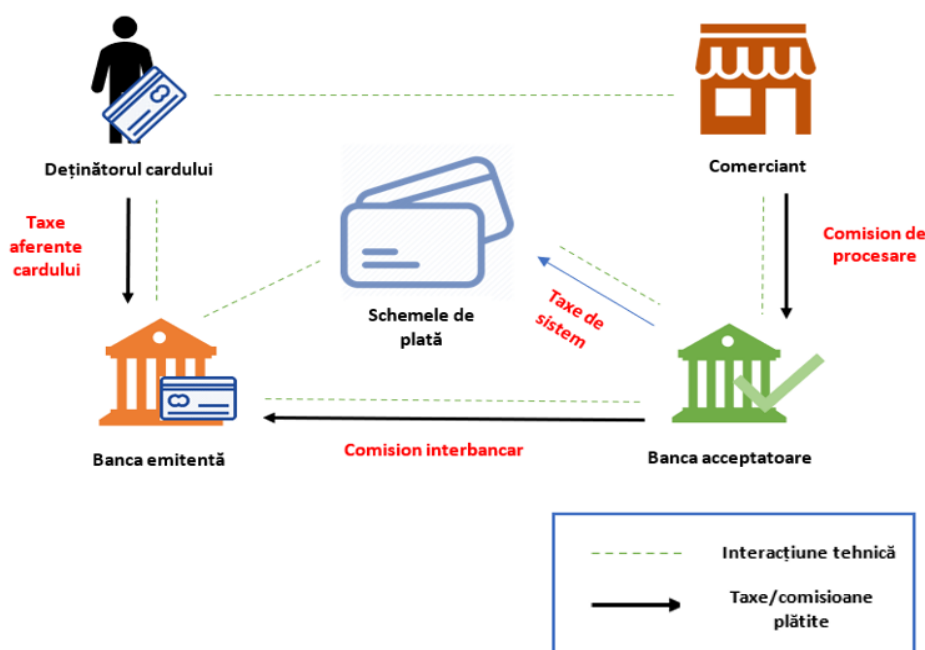
pentru o tranzacție acoperă comisionul interbancar<sup>27</sup> și taxa de sistem<sup>28</sup>, la care se adaugă comisionul de procesare al băncii (marja băncii acceptatoare).

Contravaloarea tranzacției se virează în contul comerciantului, deschis la banca acceptatoare, după finalizarea decontării și încasării acesteia de către bancă și deducerea comisionului.

În procesul de negociere, ofertarea se realizează ținându-se cont de elemente precum natura activității comerciantului, volumetria estimată, precum și valoarea medie a tranzacțiilor, dar și de tipurile de carduri utilizate pentru plată, acestea fiind diferite din punctul de vedere al comisionului interbancar.

În aceste tipuri de contracte, banca acceptatoare reprezintă comerciantul în soluționarea disputelor inițiate de băncile emitente ale cardurilor utilizate în tranzacțiile inițiate pe website-ul acestuia, iar comerciantul este responsabil de rezolvarea problemelor comerciale (cum ar fi respectarea termenului de livrare, calitatea produselor, livrare eronată) direct cu cumpărătorul.

Figura 4.9. Fluxul de procesare a plăților online, în relația directă comerciant – banca acceptatoare



Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

Organizațiile de plată pun la dispoziție, prin intermediul băncii acceptatoare, în calitate de „Membru” al acestor organizații, sistemul de plată cu cardul și cel de decontare aferent, sisteme guvernate de propriile regulamente ale acestora.

<sup>27</sup> Comisionul plătit de banca acceptatoare către banca emitentă a cardului pentru tranzacțiile în care banca emitentă a cardului este diferită de banca acceptatoare, ca o compensație acordată emitentului pentru valoarea și beneficiile primite de comerciant ca urmare a acceptării de plăți electronice.

<sup>28</sup> Taxa de sistem (*card scheme fee*) reprezintă taxa pentru sistemele de carduri Visa/MasterCard și constă într-o comision de tranzacție procentual și o taxă fixă de tranzacție. Acesta ține cont de tipul cardului (debit, credit), de compania emitentă (Visa, MasterCard) și de originea cardului (locală, internațională) cu care plătește clientul. Valoarea sa este determinată de organizațiile de carduri.



În orice tranzacție realizată cu un card Visa/MasterCard, sunt implicate următoarele părți<sup>29</sup>:

- deținătorul cardului;
- banca emitentă a cardului cu care se realizează achiziția;
- comerciantul;
- banca acceptatoare a comerciantului.

Pentru a se asigura că plata unui deținător de card este procesată și transferată în siguranță, ambele bănci implicate parcurg un proces de verificare. În momentul transmiterii plății dintre banca emitentă către banca acceptatoare a comerciantului, se reține o taxă numită comision interbancar (*interchange fee*). În general, serviciile de procesare a tranzacțiilor sunt intermediare de furnizori de servicii de infrastructură.

Valoarea comisionului interbancar pentru cardurile emise în România și în Uniunea Europeană, în cazul persoanelor fizice, este de 0,2% pentru carduri de debit, respectiv de 0,3% pentru carduri de credit<sup>30</sup>.

Este important de menționat faptul că există și situația în care banca emitentă este aceeași cu banca acceptatoare a comerciantului, situație în care nu va mai exista comisionul interbancar.

În cazul în care aplicația internă de comerț electronic a băncii acceptatoare nu include și soluțiile tehnice pentru procesarea plăților online, respectiv platforma de plăți online securizată integrată în cea de comerț online a comerciantului, banca poate încheia un contract cu un facilitator de plăți pentru furnizarea acestor servicii.

Prin aceste tipuri de contracte (denumite tip TSP – *technical service provider*), facilitatorul asigură accesul băncii acceptatoare la componentele platformei sale de procesare a plăților pentru desfășurarea activităților de comerț electronic de către clienții băncii (comercianți membri), precum și pentru gestionarea tranzacțiilor acestora.

Facilitatorul beneficiază, la termenele stabilite în contract, de contravaloarea comisionului propriu pentru serviciile prestate.

Relații contractuale comercianți – facilitatori de plată, ce nu dețin calitatea de „Membru” Visa/MasterCard, respectiv licențe de acceptare la plată

---

O altă opțiune a comercianților pentru procesarea tranzacțiilor de comerț electronic inițiate din pagina de Internet a acestora este apelarea la un facilitator de plăți.

Procesarea plăților online cu cardul prin intermediul unui facilitator simplifică modul în care comercianții colectează plăți de la clienții lor, integrând în serviciile furnizate multiple metode de plată<sup>31</sup>.

În cazul modelului de plăți online prin intermediul unui facilitator se stabilesc următoarele relații cheie:

#### 1. Între facilitatorul de plăți și comercianți (denumiți și comercianți sponsorizați)

Contractele încheiate între comercianți și facilitatorii de plăți sunt denumite „contracte de facilitare a comerțului electronic”. Contractul se încheie în vederea facilitării acceptării la plată de către comercianți a cardurilor bancare emise sub siglele Visa/MasterCard, în cadrul comerțului electronic, în condiții de

---

<sup>29</sup> <https://www.visa.co.uk/about-visa/visa-in-europe/fees-and-interchange.html>,  
<https://www.mastercard.com/europe/en/regulatory/european-interchange.html>.

<sup>30</sup> <https://www.mastercard.com/europe/en/regulatory/european-interchange.html>,  
<https://www.visa.co.uk/about-visa/visa-in-europe/fees-and-interchange.html>.

<sup>31</sup> <https://usa.visa.com/content/dam/VCOM/regional/na/us/partner-with-us/documents/visa-payment-facilitator-and-marketplace-risk-guide.pdf>, <https://www.aibms.com/wp-content/uploads/2014/12/GL-Ops-1410020-Revised-Standards-for-the-Payment-Facilitator-and-Service-Provider-Programs.pdf>.

securitate conform standardelor PCI DSS<sup>32</sup>. Facilitatorul de plăți percepe un comision procentual per tranzacție pentru serviciile prestate către comerciant. Ca regulă generală, comisionul per tranzacție acoperă comisionul băncii acceptatoare utilizate de către facilitator (format din comision interbancar + taxa de sistem + comision de procesare), la care se adaugă marja facilitatorului.

Contravaloarea tranzacției se virează inițial în contul facilitatorului, deschis la banca acceptatoare, după deducerea comisionului acesteia. Ulterior remiterii tranzacției la încasare de către comerciant, suma este transferată de către facilitator în contul bancar desemnat de către acesta, după deducerea comisionului său de procesare a tranzacției, în termenul stabilit în contract.

Condiția premergătoare încheierii acestui tip de contract este verificarea activității comerciantului, din punct de vedere al îndeplinirii criteriilor stabilite de organizațiile de plată.

Modelele contractelor diferă în funcție de facilitator și de tipurile de servicii pe care le oferă comercianților, cum ar fi:

- servicii de facilitare a acceptării la plată a cardurilor emise sub siglele sistemelor de plată (Visa/MasterCard), prin intermedierea accesului la sistemele de plăți;
- servicii de administrare a tranzacțiilor;
- servicii de consultanță și asistență tehnică în vederea implementării sistemului de acceptare a serviciilor de plată;
- servicii de suport tehnic și de monitorizare;
- servicii de protecție antifraudă.

În procesul de negociere a condițiilor contractuale cu potențialii clienți, elementele decisive luate în considerare de către facilitator sunt:

- notorietatea potențialului client;
- volumul și valoarea medie de tranzacționare estimate;
- riscul de fraudă;
- natura activității comerciantului;
- ponderea tranzacțiilor cu carduri emise persoanelor juridice;
- nevoia de personalizare a soluțiilor de implementat și soluția tehnică oferită.

## 2. Între facilitatorul de plăți și banca acceptatoare

Facilitatorul de plăți încheie un contract cu banca acceptatoare denumit „*contract de acceptare la plată a cardurilor*” pentru a putea utiliza sistemul acesteia, pentru care deține licență de la Visa/MasterCard la plata tranzacțiilor online inițiate din website-urile clienților săi (comercianți sponsorizați).

În urma încheierii contractului, banca acceptatoare are obligația înregistrării facilitatorului de plăți, respectiv a clienților acestuia, la Visa/MasterCard, iar aceștia trebuie să respecte regulile impuse de sistemul respectiv de plată.

Pentru serviciile oferite, banca percepe un comision de procesare care, în majoritatea cazurilor, se reține din valoarea fiecărei tranzacții.

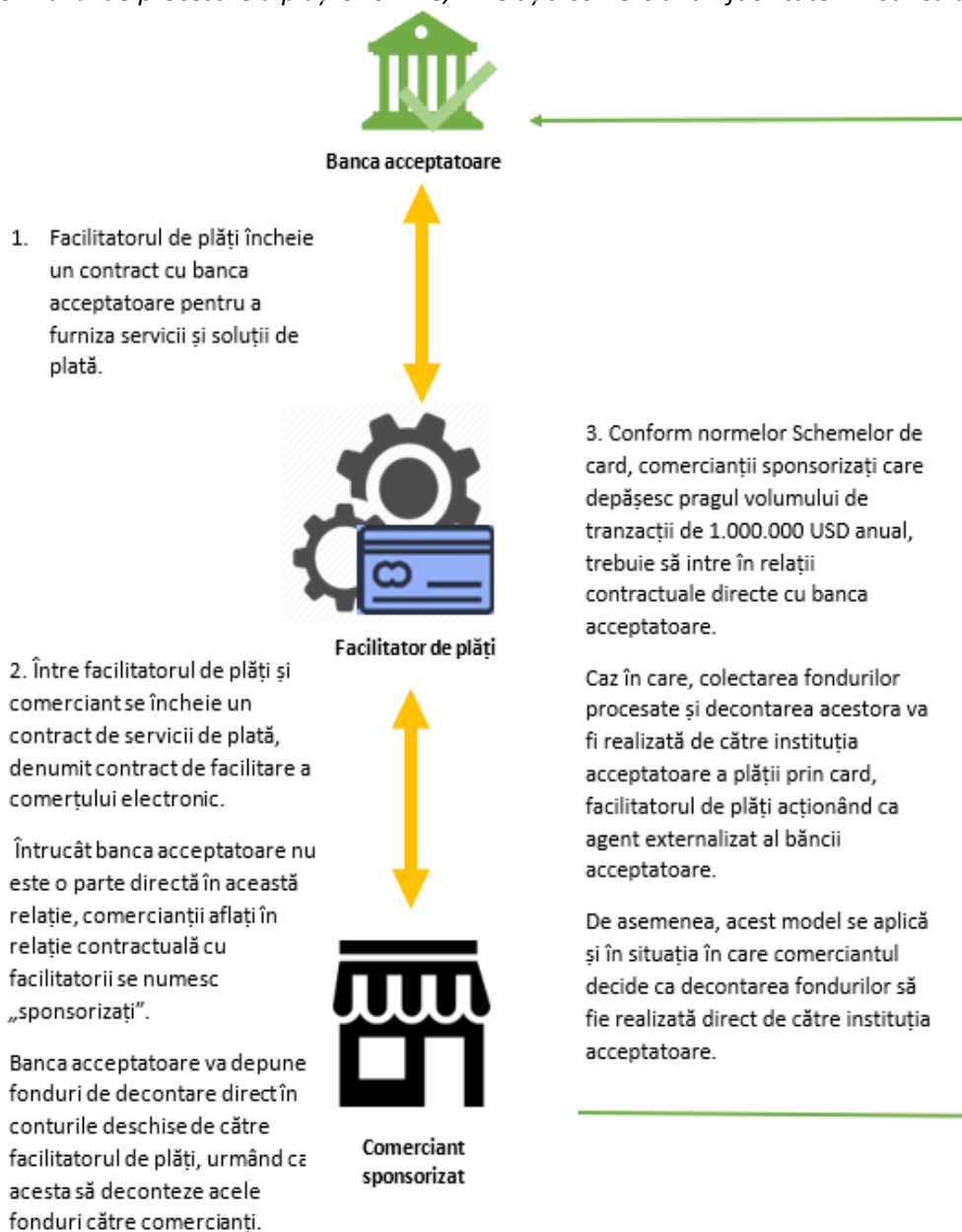
Contravaloarea tranzacțiilor inițiate din website-urile comercianților sponsorizați se virează în contul facilitatorului, deschis la banca acceptatoare, după deducerea comisionului acesteia și la termenul stabilit în contract.

---

<sup>32</sup>[https://www.mastercard.com/content/dam/public/mastercardcom/globalrisk/pdf/Service%20Provider%20Categories%20and%20PCI%20\(30%20Sept.%202020\).pdf](https://www.mastercard.com/content/dam/public/mastercardcom/globalrisk/pdf/Service%20Provider%20Categories%20and%20PCI%20(30%20Sept.%202020).pdf)

În aceste tipuri de contracte, facilitatorul asigură gestionarea riscului de fraudă și monitorizarea tranzacțiilor, iar banca soluționează eventualele dispute inițiate de băncile emitente ale cardurilor utilizate în tranzacțiile inițiate pe website-urile clienților facilitatorului.

Figura 4.10. Fluxul de procesare a plăților online, în relația comerciant – facilitator – banca acceptatoare



Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți

Orientarea consumatorilor români spre cumpărăturile online a determinat nu numai creșterea progresivă și invariabilă a comerțului electronic, dar și a volumului tranzacțiilor procesate online.

Pe baza răspunsurilor la chestionarele transmise, au fost identificate 22 entități active pe segmentul de piață al procesărilor de plăți online din România, dintre care 5 sunt procesatori străini care au decis să presteze servicii de procesare a plăților online și în România. Dintre cei 22 de facilitatori de plăți activi pe piața românească, 77% sunt autorizați ca instituții de plată și dețin *licență de acceptare la plata cu cardul*

*de la organizațiile de plată.* Cei mai cunoscuți dintre aceștia sunt: Netopia, Plăți Online, EuPlătesc, PayU, MobilPay, LibraPay.

În ultimii 5 ani (2018-2022), din informațiile disponibile, procentul de intrări pe piață a fost de 22%, neînregistrându-se, în schimb, nicio ieșire, evoluție ce întărește caracterul dinamic și de creștere al acestei piețe.

În acest context, decizia de business a băncilor, ce aveau deja implementate și funcționale serviciile de acceptare la plată prin POS, de extindere către mediul online și de dezvoltare a produselor și serviciilor oferite prin intermediul internetului a fost una firească.

Implementarea în platformele interne de comerț electronic ale băncilor și a soluțiilor tehnice pentru procesarea plăților online, respectiv a unui modul de plăți online securizate, integrat în cea de comerț electronic a clientului a reprezentat următoarea etapă de extindere, pentru unele bănci.

Astfel pe acest segment de procesare a plăților online, prin modul de plăți online securizate, integrat în cea de comerț online a clientului, *băncile concurează direct cu facilitatorii de plăți.*

În același timp, și unii facilitatori au adoptat strategiile de integrare, prin extinderea activităților către prestarea de servicii de plată (ce presupune înregistrarea ca instituție de plată) și/sau a serviciilor de acceptare a operațiunilor de plată cu carduri Visa/MasterCard, prin obținerea licențelor de acceptare la plata cu cardul de la organizațiile de plată.

Modul de funcționare al segmentului de piață de procesare a plăților online presupune ca facilitatorii și băncile, pe de o parte, să *concureze direct*. Pe de altă parte, facilitatorii, ce nu dețin licențe de acceptare la plată carduri, depind de licențele băncilor pentru intermedierea acestor servicii, iar băncile, ce nu au implementate în propriile servicii de comerț electronic modulele de plăți online securizate, integrate în cele de comerț online ale clienților, depind de facilitatori.

Din răspunsurile la chestionarele transmise, nu au fost identificate probleme în acest mod de funcționare a pieței.

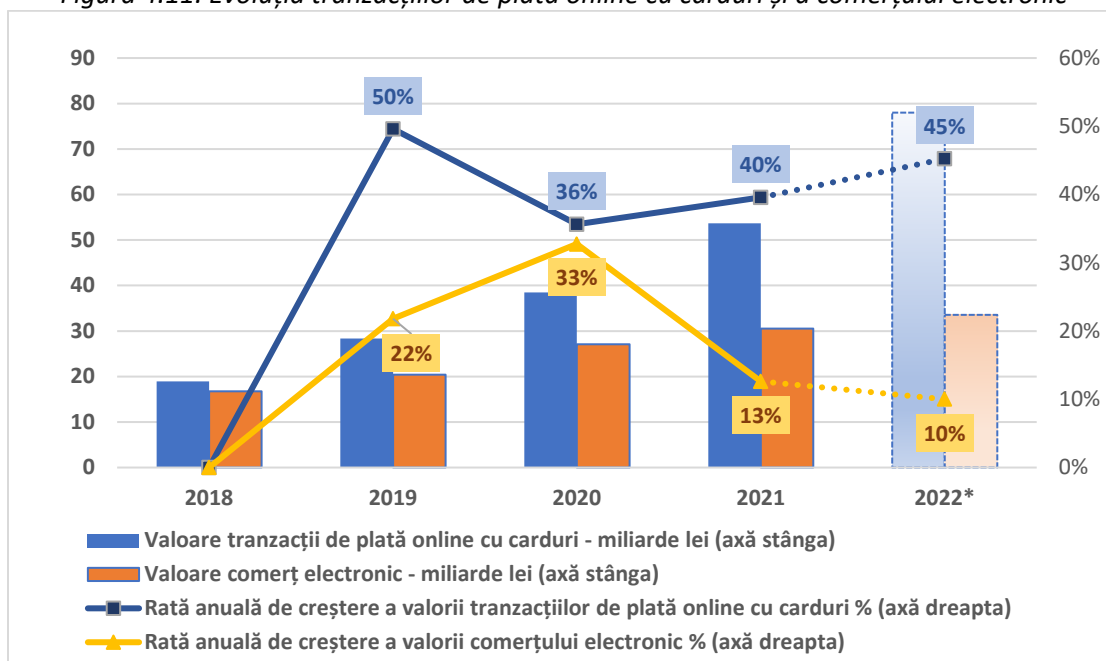
Anumiți respondenți au semnalat, însă, unele reticențe ale băncilor în a încheia contracte de participare a comerciantului (client al facilitatorului) la programul de plată în rate al băncii, contracte care, de regulă sunt tripartite, încheiate între bancă, facilitator și comerciant.

#### 4.5. Evoluția segmentului de procesare plăți online

Dinamica segmentului de procesare plăți online a fost evaluată din perspectiva valorii și numărului tranzacțiilor online procesate.

Trendul ascendent al comerțului electronic în România, ce reprezintă cea mai importantă parte a cererii, s-a menținut și în anul 2021, an în care valoarea sectorului a depășit pragul de 30 miliarde lei, ceea ce reprezintă aproximativ 3% din PIB-ul estimat al anului 2021.

Figura 4.11. Evoluția tranzacțiilor de plată online cu carduri și a comerțului electronic



Sursa: BNR și GPeC (datele pentru anul 2022 estimate)

Valorile pentru comerțul electronic<sup>33</sup> includ toate tranzacțiile inițiate din România, atât către comercianți autohtoni, cât și către magazine online din afara țării, pentru segmentul de *e-tail* (vânzarea cu amănuntul de produse și servicii prin internet, utilizând orice metodă de plată).

Estimarea GPeC<sup>34</sup> pentru anul 2022, de creștere ușoară, cu 10% față de anul anterior, coroborată cu evoluția din perioada 2018-2021 arată o consolidare și o dezvoltare stabilă a sectorului, cu excepția saltului semnificativ al vânzărilor online din anul 2020, cauzat de pandemie. Comercianții cu amănuntul, restaurantele, fast-food-urile și serviciile de catering au început să utilizeze componenta digitală, oferind diverse combinații de interacțiuni online și offline.

Raportul 2022 privind comerțul electronic european<sup>35</sup> identifică, pe de-o parte, normalizarea și stabilizarea vânzărilor în perioada 2021-2022, iar pe de altă parte prudența cumpărătorilor, care sunt mai atenți la cheltuieli. În prezent, peste 150.000 comercianți online vând bunuri/servicii pentru consumatorii europeni. La nivel național este greu de estimat o cifră similară, însă pentru a avea un anumit nivel de comparație, la începutul anului 2022, pe o singură platformă românească de marketplace erau înregistrați 29.000<sup>36</sup> de comercianți, în creștere cu 26% față de anul precedent, iar cea mai utilizată platformă de procesare a plăților din România avea peste 20.000 de comercianți înregistrați.

Același Raport estimează că, la nivel european, vânzările online vor reprezenta, în medie, 30% din cifra de afaceri a comerțului cu amănuntul până în anul 2030.

<sup>33</sup> Activitatea de vânzare/cumpărare de bunuri și servicii prin internet, atât cu amănuntul, a unui retailer (B2C – segment denumit și *e-tail*), cât și vânzarea către alte companii (B2B).

<sup>34</sup> Gala Premiilor eCommerce (GPeC), înființată în 2006, este considerată cel mai important eveniment de comerț electronic din România, care, printre altele, centralizează informații cheie de la comunitatea online și publică, periodic, întocmește rapoarte privind situația comerțului electronic autohton.

<sup>35</sup>Elaborat de către ECommerce Europe și EuroCommerce - [https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2022/06/CMI2022\\_FullVersion\\_LIGHT\\_v2.pdf](https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2022/06/CMI2022_FullVersion_LIGHT_v2.pdf).

<sup>36</sup>Sursa: GPeC.

Stabilizarea vânzărilor online din ultimii doi ani a avut loc pe fondul ridicării blocajelor și a posibilității consumatorilor de a vizita din nou magazinele fizice. Cauzele atenuării creșterii din ultimii doi ani sunt: reducerea stocurilor, perturbarea lanțurilor globale de aprovizionare, inflația și alte efecte ale războiului din Ucraina, sentimentul general de incertitudine. În pofida obstacolelor, comerțul electronic înregistrează până acum doar o mică încetinire a creșterii, ceea ce arată că sectorul comerțului digital a devenit indispensabil și rezilient.

Valoarea tranzacțiilor de plată online cu carduri din anul 2021 a depășit 50 miliarde lei, ceea ce reprezintă aproximativ 5% din PIB-ul estimat al anului 2021.

Tranzacțiile online includ atât comerțul electronic, cât și serviciile, utilitățile, conținutul digital, e-turismul (biletele de avion, rezervările hoteliere), biletele la spectacole/eventimente, plăți taxe, impozite, parcări, precum și orice alte tranzacții online inițiate de către rezidenți.

Dinamica valorilor tranzacțiilor online cu carduri ale rezidenților din perioada 2018-2022 a indicat o creștere susținută. Ritmul anual accelerat de creștere se reflectă în valoarea RCAC care, pentru perioada 2018-2022, a fost de 42%.

Alături de comerțul electronic, o contribuție importantă a evoluției ascendente constante a tranzacțiilor online s-a datorat industriilor online, cum ar fi e-turismul sau biletele pentru evenimente, care au cunoscut o revenire constantă în ultimii doi ani, dar și digitalizării sectorului public, ceea ce indică o evoluție a obiceiurilor de consum și de plată ale românilor.

Conform Autorității pentru Digitalizarea României, adăugarea de noi servicii publice și tipuri de plăți în platforma *Ghișeul.ro* a contribuit decisiv la creșterea exponențială a utilizării sale și la suma record colectată în anul 2021, de peste 1 miliard de lei, din peste 2.600.000 de tranzacții online. De asemenea, numărul de utilizatori activi *Ghișeul.ro* a depășit 1.138.000, persoane fizice și juridice. Dacă în perioada 2011-2020, numărul total de plăți prin platformă a fost de 2.495.652, din 1 ianuarie până pe 30 decembrie 2021 platforma a înregistrat 2.643.202 de tranzacții. Un rezultat la fel de important este valoarea sumelor colectate. Din 2011 până în 2020, sumele tranzacționate prin *Ghișeul.ro* au însumat 903.944.418 lei, în timp ce în ultimele 12 luni s-a ajuns la peste 1 miliard de lei.

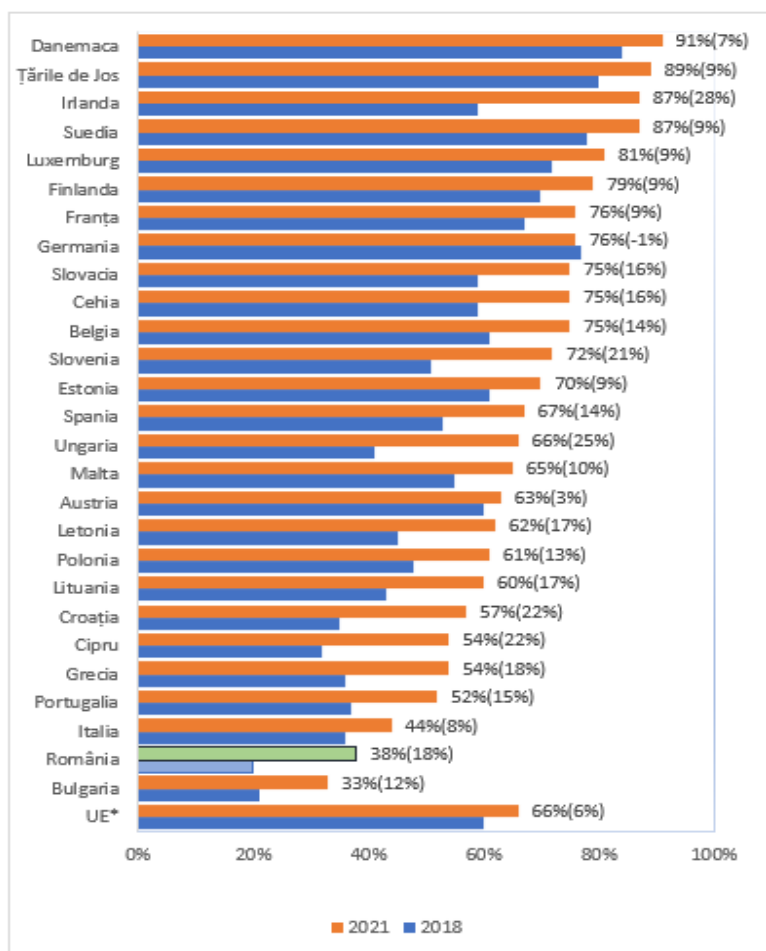
Ecartul, semnificativ ascendent, ce se observă începând cu anul 2019, dintre cele două valori ale tranzacțiilor de plată online cu carduri și ale comerțului electronic arată tendința din ce în ce mai accentuată a românilor de a plăti online, nu numai pentru retail, ci și pentru servicii, taxe și impozite, utilități, parcări, livrări de mâncare etc.

Investițiile în digitalizarea administrației publice, prin PNRR – componenta *Transformare digitală*, care au ca obiectiv crearea condițiilor pentru adoptarea tehnologiilor digitale în toate sectoarele și domeniile de activitate ale instituțiilor statului, vor contribui la menținerea trendului ascendent al evoluției plăților online pentru taxe, impozite, parcări.

La nivel european, analizând ponderea persoanelor fizice (cu vârste cuprinse între 16-74 de ani) care au făcut achiziții online, datele Eurostat arată că, în anul 2021, România se afla la limita inferioară a clasamentului, cu un procent de 38% din populație având o achiziție online în ultimele 12 luni, mult sub media UE de 66%. Cu toate acestea, evoluția României din ultimii trei ani este pozitivă, ponderea persoanelor fizice care au făcut achiziții online crescând semnificativ de la 20% în anul 2018, la nivelul de 38% în anul 2021.

Ponderea scăzută a populației ce achiziționează produse/servicii online ne arată potențialul considerabil de dezvoltare al acestor piețe, încă permissive și atractive atât pentru jucătorii locali, cât și pentru cei internaționali.

Figura 4.12. Evoluția ponderii persoanelor fizice care au făcut achiziții online, comparație la nivelul UE

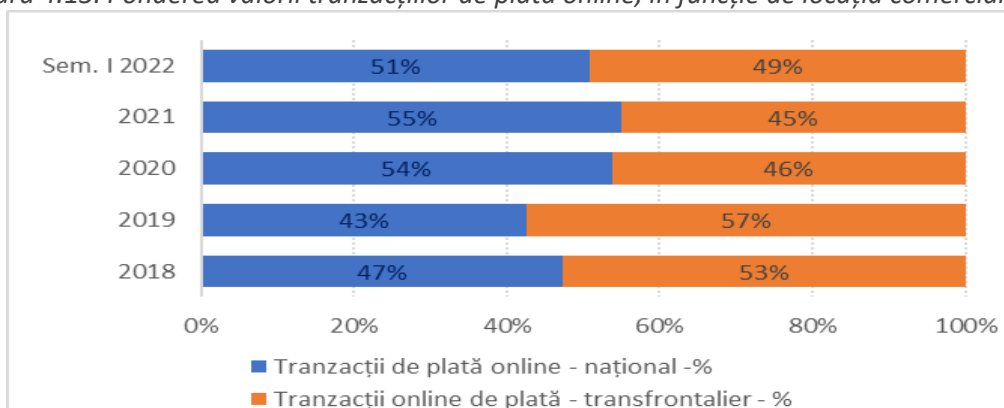


Sursa: Eurostat

UE\* – 27 de țări, începând cu anul 2020

Consumatorii români cumpără online și de la magazine de peste hotare (*cross-border*), fapt care demonstrează apetitul pentru cumpărături de pe o piață unică europeană. Potrivit datelor de la BNR, aproximativ jumătate din achizițiile online inițiate de cumpărătorii români au fost transfrontaliere, comparativ cu media europeană de 32%, în anul 2021, conform datelor Eurostat.

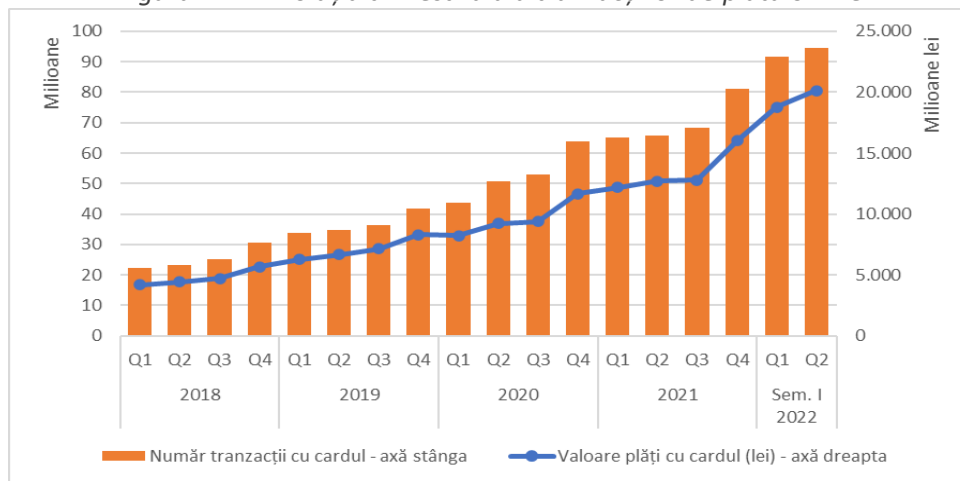
Figura 4.13. Ponderea valorii tranzacțiilor de plată online, în funcție de locația comerciantului



Sursa: BNR

Analiza trimestrială a tranzacțiilor online evidențiază o creștere mai accentuată, atât ca număr, cât și ca volum al tranzacțiilor, în Q4 comparativ cu Q3, cauzată de promoțiile de Black Friday și de cumpărăturile pentru sărbătorile de iarnă.

Figura 4.14. Evoluția trimestrială a tranzacțiilor de plată online



Sursa: BNR

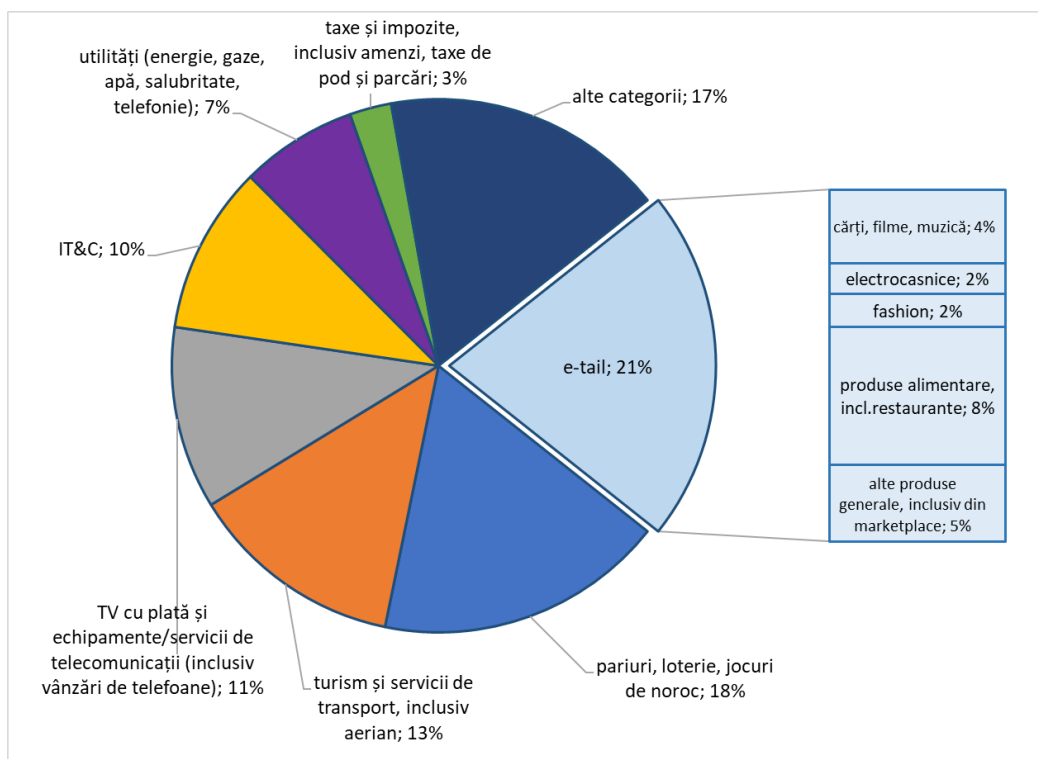
În topul categoriilor de produse și servicii pentru care românii au făcut cel mai des plăți online în Sem. I 2022 s-au numărat:

- *e-tail* – produse generale, inclusiv produse alimentare, restaurante, farmaceutice, automobile, electrocasnice, fashion, îngrijire personală, jucării, achiziționate și din marketplace - care au reprezentat 21% din numărul total de tranzacții, respectiv 19% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- pariurile, loteria, jocurile de noroc – care au reprezentat 18% din numărul total de tranzacții, respectiv 12% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- turismul și serviciile de transport, inclusiv aerian - care au reprezentat 13% din numărul total de tranzacții, respectiv 7% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- TV cu plată și echipamente/servicii de telecomunicații (inclusiv vânzări de telefoane), care au reprezentat 11% din numărul total de tranzacții, respectiv 4% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- IT&C, care au reprezentat 10% din numărul total de tranzacții, respectiv 4% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- utilități (energie, gaze, apă, salubritate, telefonie), care au reprezentat 7% din numărul total de tranzacții, respectiv 8% din valoarea totală a tranzacțiilor;
- taxe și impozite, inclusiv amenzi, taxe de pod și parcări, care au reprezentat 3% din numărul total de tranzacții, respectiv 4% din valoarea totală a tranzacțiilor.

Cu privire la ultima categorie, se preconizează o creștere a ponderii acesteia, având în vedere eligibilitatea investițiilor în platformele de plăți online a taxelor și impozitelor, prin PNRR, componenta aferentă implementării conceptului de *Smart city/Smart village*, în raport cu dezvoltarea tehnologiilor.

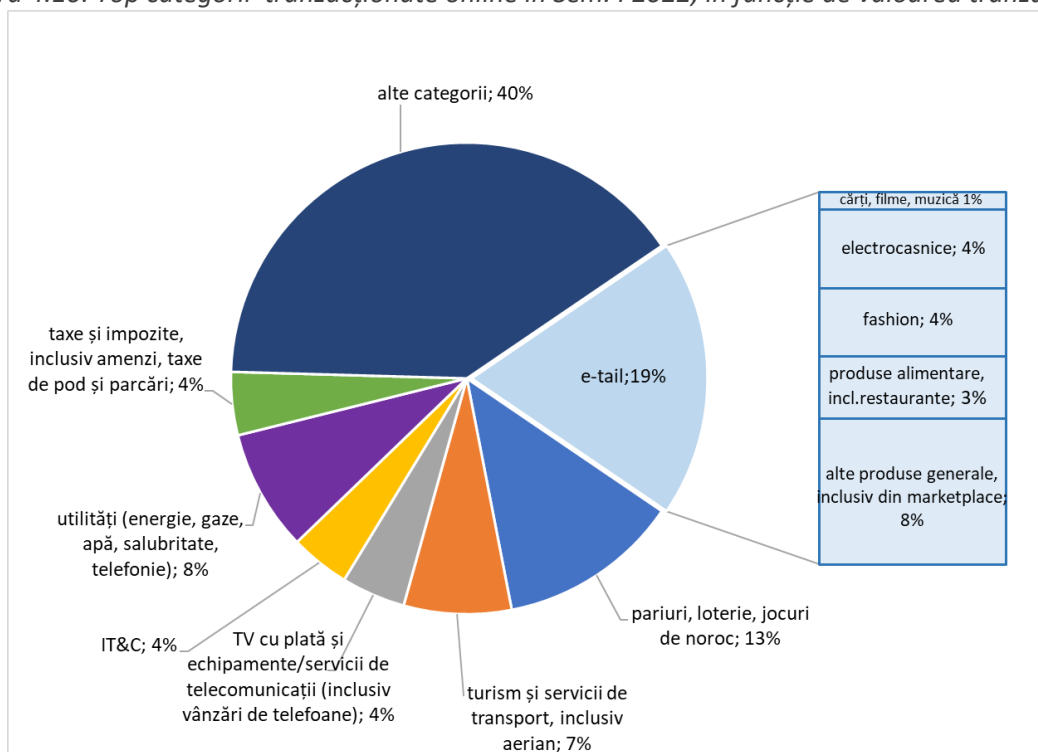


Figura 4.15. Top categorii tranzacționate online în Sem. I 2022, în funcție de numărul de tranzacții



Sursa: BNR

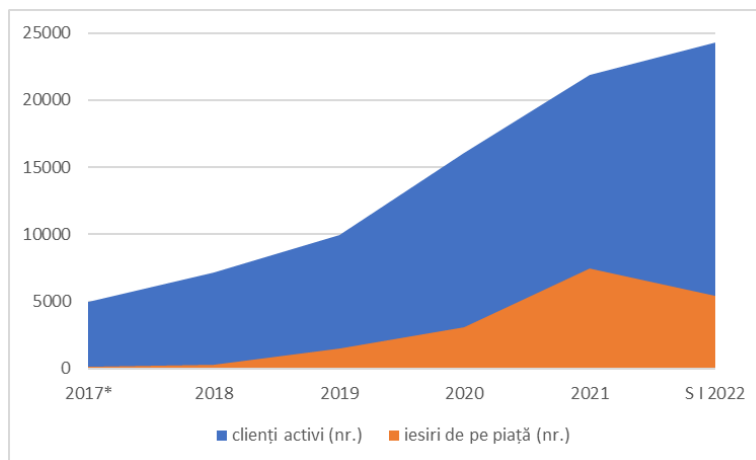
Figura 4.16. Top categorii tranzacționate online în Sem. I 2022, în funcție de valoarea tranzacțiilor



Sursa: BNR

Dinamica segmentului de procesare plăți online a fost evaluată și din perspectiva numărului de clienți ai facilitatorilor de plăți, respondenți ai chestionarelor transmise. Analiza a confirmat evoluția ascendentă a pieței, prin creșterea numărului de clienți activi cu aproximativ 400%, în Sem I 2022, față de anul 2017. Ponderea ieșirilor de pe piață din perioada (2017-Sem I 2022) a fost, în medie, de 16% din numărul de clienți activi, cu creșteri accentuate în ultimii 3 ani.

Figura 4.17. Evoluția numărului de clienți



Sursa: solicitări de informații adresate facilitatorilor de plăți – date aproximative, nu s-a luat în calcul migrarea clienților, în estimarea ieșirilor de pe piață

\*ieșirile de pe piață din 2017 includ și cele cumulate din perioada anterioară

Toți respondenții chestionarului transmis de către Consiliul Concurenței au subliniat faptul că pandemia de COVID-19 a determinat creșterea semnificativă a comerțului electronic, cu efecte directe asupra segmentului de procesare a plăților online. Restricțiile, în special cele privind interacțiunea fizică între comercianți și clienți, au avut ca efect schimbarea comportamentului posesorilor de carduri către utilizarea acestora în mediul online, concomitent cu decizia comercianților de a-și începe/extinde/dezvolta activitatea în acest mediu, aceasta devenind o componentă imperativă a modelelor de afaceri.

Astfel, s-a înregistrat o creștere semnificativă și accelerată de înrolare a comercianților în platformele furnizorilor de servicii online, fapt ce a adus o creștere exponențială a tranzacțiilor aferente. Principalul avantaj adus de aceste evoluții ale pieței a fost câștigarea încrederii cumpărătorilor, dar și a comercianților, în ceea ce privește domeniul online, fapt atestat de nivelul de tranzacționare înregistrat în timpul crizei sanitare în mediul online, care s-a menținut, având și în prezent o tendință ascendentă, chiar dacă nu la fel de accentuată precum în perioada pandemiei. Impulsionarea plăților online a fost determinată și de reglementările europene aferente DSP2<sup>37</sup>, prin care autentificarea tranzacțiilor a fost foarte mult îmbunătățită, cu ajutorul implementării standardului de securitate 3D Secure 2.0.

Creșterea spectaculoasă a vânzărilor online din anul 2020, comparativ cu anul 2019, s-a reflectat în mod corespunzător în rulajul comercianților deserviți de procesatorii online. Astfel, pandemia de COVID-19 a determinat o creștere agresivă a volumului de plăți procesate într-un interval scurt de timp. Majoritatea respondenților consideră că, în următorii 5 ani, ritmul de creștere va încetini, dar se vor înregistra rate pozitive anuale, evaluate la peste 10%.

<sup>37</sup> Directiva revizuită privind serviciile de plată (Directiva (UE) 2015/2366).

Principalii factori ce stau la baza acestor prognoze de creștere sunt: depășirea barierelor de neîncredere în utilizarea serviciilor de plată online, gradul crescut de inovație în acest domeniu, migrarea accentuată a serviciilor bancare în mediul online, utilizarea tot mai frecventă a aplicațiilor de banking sau a celor de tip *wallet*, creșterea prevăzută a numărului de autorități înrolate în sistemul de plată online pentru încasarea taxelor și impozitelor ([www.ghiseul.ro](http://www.ghiseul.ro)).

Cu privire la structura viitoare a pieței, unul dintre respondenți consideră ca scenariu plauzibil o consolidare a pieței de servicii de procesare online din România, prin achiziția jucătorilor cu pondere redusă în volumul total procesat.

#### 4.6. Concluzii și perspective

Cererea pe acest segment de piață este reprezentată de furnizorii online de bunuri și servicii/utilități<sup>38</sup>, în timp ce oferta este constituită din facilitatorii de plăți.

Comerțul electronic reprezintă cea mai importantă parte a cererii pe piața serviciilor de procesare a plăților online, respectiv 21% din numărul total de tranzacții și 19% din valoarea totală a tranzacțiilor derulate pe segmentul de *e-tail*, în Sem. I 2022. Segmentul de *e-tail* a răspuns rapid provocărilor pandemiei COVID-19, prin asigurarea accesului online continuu la bunuri și servicii pentru consumatori și alături de acesta și activitatea de procesare de plăți online.

Transformarea digitală a economiei românești a fost accelerată de pandemia COVID-19, toți respondenții la chestionarul transmis de Consiliul Concurenței subliniind faptul că situația de criză sanitară a generat creșterea semnificativă a comerțului electronic, ceea ce a impulsionat în mod corespunzător segmentul de procesare a plăților online. Restricțiile privind interacțiunea fizică între comercianți și clienți au determinat modificarea comportamentului posesorilor de carduri către utilizarea acestora în mediul online, în detrimentul plăților ramburs. Comercianții au devenit conștienți de faptul că desfășurarea activității în mediul online nu mai reprezintă o componentă opțională a modelelor de afaceri. Marii retaileri, comercianții, în general, restaurantele, fast-food-urile și serviciile de catering folosesc deja diverse combinații de interacțiuni online și offline.

Segmentul de piață al procesării de plăți online are un mod de funcționare particular: facilitatorii și băncile se pot afla în același timp în poziție de concurenți direcți, dar și într-o relație contractuală de tip furnizor - client. Astfel, pentru procesarea plăților online, facilitatorii ce nu dețin licențe de acceptare la plată a cardurilor depind de bănci, care au astfel licențe, iar băncile ce nu au implementate în propriile servicii de comerț electronic modulele de plăți online securizate, integrate în cele de comerț online ale clienților, depind de serviciile specifice oferite de facilitatori. În acest context, se observă o tendință de extindere a activității a celor două categorii de concurenți, fiecare pe segmentul încă neacoperit.

Au fost identificate 22 entități active pe segmentul de piață al procesărilor de plăți online din România, dintre care 5 sunt procesatori străini care au decis să presteze servicii de procesare a plăților online și în România. Dintre cei 22 de facilitatori de plăți activi pe piața românească, 77% sunt autorizați ca instituții de plată și dețin *licență de acceptare la plata cu cardul de la organizațiile de plată*. Cei mai cunoscuți dintre aceștia sunt: Netopia, Plăți Online, EuPlătesc, PayU, MobilPay, LibraPay.

Din informațiile disponibile, în ultimii 5 ani (2018-2022), procentul de intrări pe piață a fost de 22%, neînregistrându-se, în schimb, nicio ieșire, evoluție ce întărește caracterul dinamic și de creștere al acestei piețe.

---

<sup>38</sup> Sau entității cu activități non-comerciale (ONG-uri, instituții publice), PFA-uri, profesii liberale, întreprinderi individuale etc., denumit generic, în continuare, comerciant.

Majoritatea respondenților chestionarului transmis de către Consiliul Concurenței consideră că, în următorii 5 ani, ritmul de creștere a comerțului electronic atins în pandemie se va reduce, dar se vor înregistra în continuare rate pozitive anuale, evaluate la peste 10%. Este de așteptat ca această tendință să fie urmată în mod natural și de segmentul procesării plăților online.

Cu privire la așteptările privind structura viitoare a pieței, un scenariu plauzibil invocat este consolidarea pieței de servicii de procesare online din România, prin achiziția jucătorilor cu pondere redusă în volumul total procesat.

Trebuie, însă, ținut cont de faptul că Europa este puternic expusă războiului din Ucraina, care are deja un impact major asupra piețelor, atât la nivel european, cât și global, cu consecințe asupra economiei, și, implicit, asupra comerțului electronic și a activității de procesare a plăților online.

Deși oficial nu suntem încă în recesiune, previziunile pentru acest an arată un declin al economiei. Inflația din România a atins în luna septembrie cel mai înalt nivel din ultimii 19 ani (rată anuală de 15,9%), afectând deja puterea de cumpărare a românilor și cu impact asupra cererii de bunuri și servicii, în general.

Deși datele din 2022 arată o stabilizare a ritmului de creștere a comerțului electronic, în jurul valorii de 10%, în acest context economic incert, previziunile de menținere a creșterii par greu de atins. Acest fapt va încetini ritmul de creștere al valorii tranzacțiilor online, cu impact asupra evoluției activității de procesare de plăți online.

Cu toate acestea, ponderea scăzută a consumatorilor români ce achiziționează produse/servicii online ne arată potențialul considerabil de dezvoltare al segmentului de piață a procesărilor de plăți online, încă permisiv și atractiv atât pentru jucătorii locali, cât și pentru cei internaționali.

## 5. INFLUENȚA TELEMEDICINEI ASUPRA SISTEMULUI MEDICAL DIN ROMÂNIA

Conform OUG nr. 196/2020<sup>39</sup>, telemedicina este definită ca reprezentând „totalitatea serviciilor medicale furnizate la distanță, fără prezență fizică simultană a personalului medical și a pacientului, pentru stabilirea diagnosticului, indicarea tratamentului, monitorizarea unor afecțiuni sau indicarea unor metode de prevenție a bolilor, în mod securizat, prin intermediul tehnologiei informației și mijloacelor electronice de comunicare”.

Totodată, conform Organizației Mondiale a Sănătății, telemedicina presupune furnizarea serviciilor medicale prin intermediul tehnologiei de comunicații, care facilitează schimbul de informații dintre medic și pacient în vederea stabilirii unui diagnostic, a unui tratament și a prevenției diferitelor tipuri de boli și răni.

Serviciile de telemedicină sunt clasificate în 6 categorii, după cum urmează:

- a) teleconsultația – prin care pacientul discută de la distanță cu medicul în vederea stabilirii diagnosticului, tratamentului și/sau a măsurilor necesare pentru prevenirea bolilor și a complicațiilor acestora;
- b) teleexpertiza – prin schimb de opinii medicale între mai mulți medici;
- c) teleasistența – ajutorul oferit de un medic unui alt practician, aflat la distanță, care efectuează un act medical sau chirurgical;
- d) teleradiologia – transmiterea electronică a imaginilor radiologice cu ajutorul tehnologiilor digitale de captură a imaginii, în scopul interpretării lor de către specialiștii în radiologie-imagistică medicală;
- e) telepatologia – transmiterea la distanță a datelor și imaginilor microscopice, în scopul interpretării acestora de către specialiștii anatomopatologi;
- f) telemonitorizarea – permite unui medic specialist să monitorizeze și să interpreteze de la distanță datele medicale despre pacient transmise de acesta.

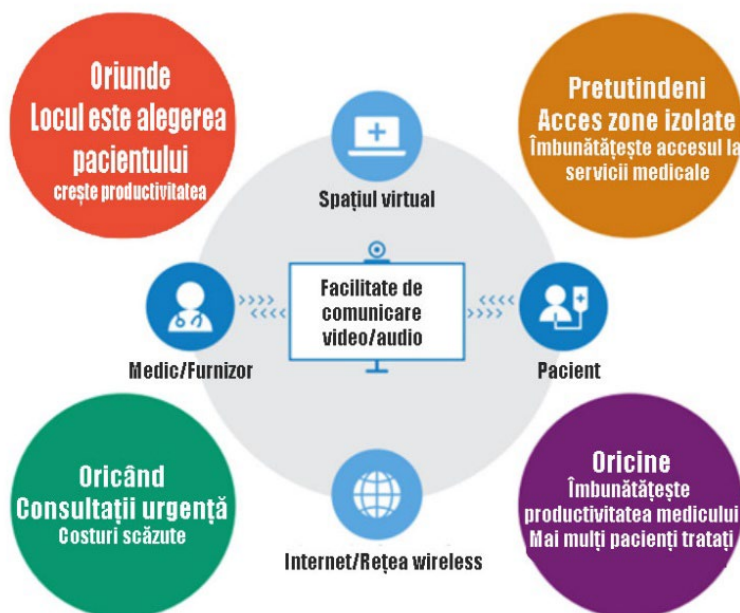
Serviciile prin telemedicină reprezintă, așadar, furnizarea nediscriminatorie de servicii medicale și îngrijiri pentru pacienți la distanță, folosind echipamente moderne de investigații imagistice și de laborator avansate, conectate la tehnologiile de telecomunicații și includ întregul spectru de îngrijiri medicale: de la *screening*-ul medical de prevenție și monitorizare al bolilor cronice la îngrijirea cazurilor acute sau la îngrijirea și reabilitarea post spitalicească.

În termeni mai puțin tehnici, telemedicina înseamnă, înainte de toate, modalitatea de a furniza un serviciu medical, respectiv de a obține o opinie medicală utilizând un laptop sau un telefon, fără să te deplasezi într-o unitate medicală.

---

<sup>39</sup> Ordonanță de urgență nr. 196/2020 pentru modificarea și completarea Legii nr. 95/2006 privind reforma în domeniul sănătății.

Figura 5.1. Cum funcționează telemedicina?



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la participanții din piață

În ciuda îmbunătățirilor recente, sănătatea populației României se situează, în continuare, sub media UE. Rata mortalității evitabile, și anume decesele care ar fi putut fi evitate prin acordarea unei asistențe medicale prompte și de calitate optimă, a fost dublă față de media UE în 2019<sup>40</sup>, România fiind țara cu cea mai mare astfel de rată, atât în rândul bărbaților, cât și al femeilor. Telemedicina poate contribui semnificativ la îmbunătățirea situației cu care se confruntă sistemul de sănătate din România, cel puțin din perspectiva cheltuielilor cu asistența medicală și a deficitului de personal.

Implementarea sistemului de telemedicină în România va asigura un important progres către alinierea la realitățile existente în prezent în Uniunea Europeană. Telemedicina nu înlocuiește sistemele clasice de consultații, ci le extinde cu ajutorul tehnologiei informaționale aflate într-o continuă dezvoltare.

Telemedicina<sup>41</sup> este într-o continuă creștere în Europa de peste 10 ani, iar pandemia a reprezentat un catalizator pentru progrese mai rapide în domeniul tehnologiei și practicilor de asistență medicală, cu reforme de reglementare limitate. Nivelurile ridicate de digitalizare din regiune, companiile locale inovatoare și o populație îmbătrânită vor determina noi progrese, cu beneficii pentru pacienți și sistemele de sănătate.

Pandemia a afectat sistemele de sănătate în multiple moduri, de la reducerea medicinei de rutină și prevenție la supraîncărcarea sistemelor naționale de sănătate. Această situație a evidențiat punctele slabe ale sistemelor existente de sănătate, dar a determinat și dezvoltarea rapidă a sistemelor de telemedicină. Ca rezultat, telemedicina s-a impus ca o componentă critică a îngrijirii sănătății.

<sup>40</sup> [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Preventable\\_and\\_treatable\\_mortality\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Preventable_and_treatable_mortality_statistics).

<sup>41</sup> Conform articolului *Digitalisation of healthcare*, de Wolf Theiss, august 2022.

În 2018, înainte de pandemie, un studiu<sup>42</sup> realizat pentru Comisia Europeană estima că, până în anul 2021, creșterea globală anuală pe piața de telemedicină va fi de aproximativ 14%, valoare depășită în contextul pandemiei.

Ulterior apariției pandemiei, Raportul de cercetare Kenneth (S.U.A., iulie, 2022) a evaluat oportunitățile curente ale pieței europene de telemedicină, pentru a previziona evoluția sa în perioada 2022-2031. Raportul Kenneth estimează că piața europeană de telemedicină a reprezentat 6.185,4 milioane dolari SUA în 2019 și va experimenta o creștere de 18,9% anual în perioada 2022-2031 din cauza penuriei de medici, a progreselor în telecomunicații și a necesității de a extinde accesul la asistența medicală și de a îmbunătăți calitatea asistenței medicale pe fondul pandemiei COVID-19 și a creșterii nevoii de a rămâne la domiciliu pentru unele categorii de pacienți.

Pentru țările din CEE<sup>43</sup> în special, dezvoltarea tehnologică este o oportunitate majoră de a asigura accesul la asistența medicală într-un mod rentabil, extinzând utilizarea telemedicinii.

### 5.1. Cadrul legislativ privind telemedicina

Cadrul legal general aplicabil domeniului telemedicinii a fost definit prin publicarea Ordonanței de urgență nr. 196/2020 pentru modificarea și completarea Legii nr. 95/2006 privind reforma în domeniul sănătății. Norma adoptată conturează posibilitatea furnizării de servicii medicale prin telemedicină de către unitățile sanitare publice și private, indiferent dacă acestea se află sau nu în relație contractuală cu Casa Națională de Asigurări de Sănătate (CNAS).

În prezent, cadrul legislativ se află într-o continuă dezvoltare, ultima reglementare, din septembrie 2022<sup>44</sup>, referindu-se la aprobarea normelor de aplicare ale OUG nr. 196/2020, care introducea reglementări cu privire la domeniul telemedicinii. Această nevoie de reglementare este invocată de furnizorii acestor servicii, atât din mediul public, cât și din cel privat. În pofida acestor lipsuri, numărul furnizorilor serviciilor de telemedicină în total servicii medicale a crescut semnificativ.

Reglementarea și implementarea efectivă a telemedicinii în sistemul furnizării serviciilor medicale a fost deopotrivă necesară și mult așteptată în contextul economic, social și medical actual, care impune digitalizarea. Cu toate acestea, chiar dacă OUG nr. 196/2020 reprezintă un prim pas firesc și util în implementarea telemedicinii, semnalele din piață (evoluția descendentă a decontărilor în ceea ce privește numărul consultațiilor la distanță decontate prin CNAS) arată că acest pas nu este suficient pentru a susține creșterea serviciilor de telemedicină, în contextul în care reglementarea domeniului este într-o fază incipientă.

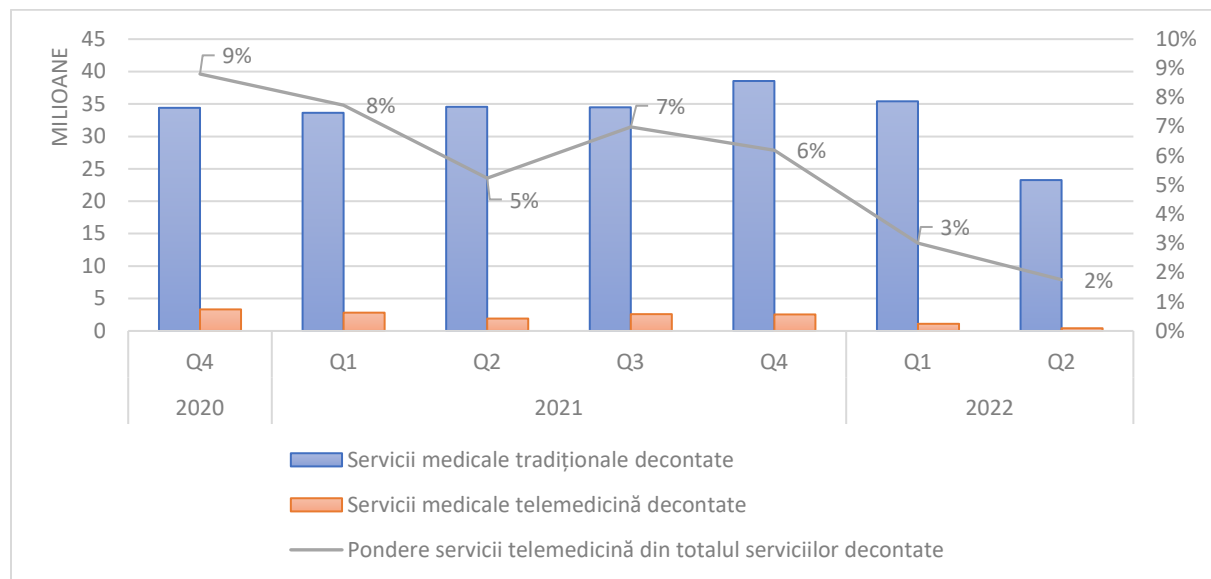
---

<sup>42</sup> *Market study on telemedicine*, octombrie 2018, PriceWaterhouseCoopers.

<sup>43</sup> Comunitatea Economică Europeană.

<sup>44</sup> H.G. nr. 1133 din data de 14.09.2022.

Figura 5.2. Numărul consultațiilor la distanță și ponderea în total consultații decontate



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la CNAS

Notă: „Q” reprezintă trimestrul la care se face referire.

Relevant pentru evoluția defavorabilă în ceea ce privește cererea pentru servicii medicale prin telemedicină este faptul că, prin Ordinul ministrului sănătății și al președintelui Casei Naționale de Asigurări de Sănătate nr. 955/181/2022, a fost aprobată prelungirea aplicabilității până la 31 decembrie 2022 a prevederilor Ordinului ministrului sănătății și al președintelui Casei Naționale de Asigurări de Sănătate nr. 1068/627/2021 privind aprobarea Normelor metodologice de aplicare în anul 2021 a Hotărârii Guvernului nr. 696/2021 pentru aprobarea pachetelor de servicii și a Contractului-cadru care reglementează condițiile acordării asistenței medicale, a medicamentelor și a dispozitivelor medicale în cadrul sistemului de asigurări sociale de sănătate, precum și modificări și completări ale acestora, care au intrat în vigoare la data de 1 aprilie 2022. Evoluția numărului de consultații la distanță arată că modificările privind posibilitatea decontărilor au un impact major în dinamica numărului de consultații la distanță.

Începând cu această dată, consultațiile la distanță nu au mai putut fi decontate decât pentru afecțiuni cronice, limitate la o singură consultație la distanță și una în cabinet pe lună, precum și pentru bolile cu potențial endemoepidemic care necesită izolare<sup>45</sup>, prevăzute la pct. II din anexa la Hotărârea Guvernului nr. 423/2020, limitate la două consultații/episod. Important de precizat, în acest sens, este faptul că pentru niciuna dintre bolile cu potențial endemoepidemic, diagnosticul de certitudine nu poate fi pus prin consultație la distanță, fiind necesară evaluarea clinică, biologică și/sau paraclinică și/sau consult de specialitate în domeniul bolilor infecțioase. Terapiile psihiatrice și serviciile conexe actului medical furnizate de psihologi și logopezi se pot acorda în continuare la distanță.

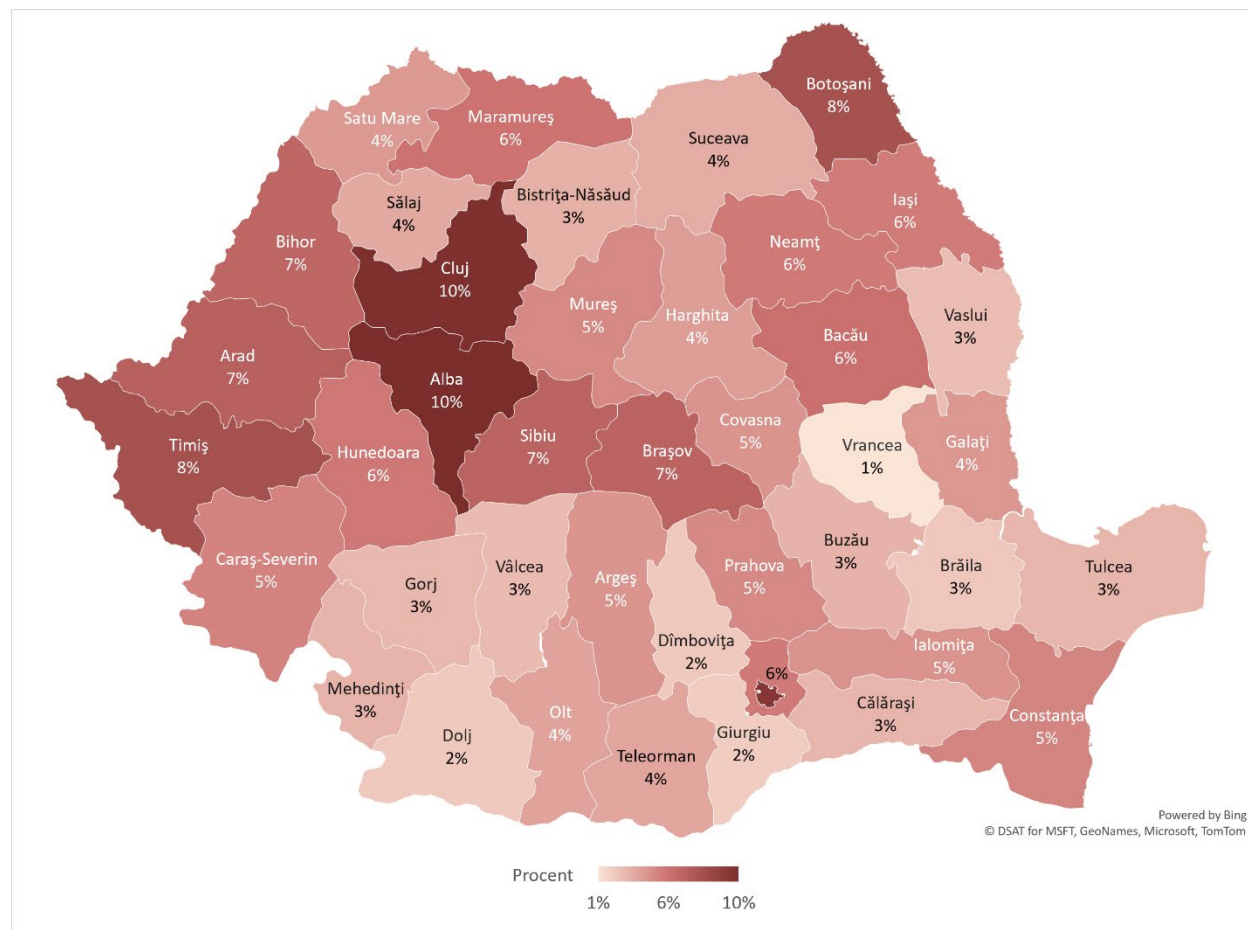
<sup>45</sup> Bolile cu potențial endemoepidemic sunt: amibiaza (dizenterie amibiană), antraxul, bruceloza, difteria, febra butonoasă, febra galbenă, febrele paratifoide A, B, C, febra Q, febra recurentă, febra tifoidă, filarioza, dracunculoză, hepatita virală acută, holera, infecția gonococică, infecția HIV, leishmaniozele, lepra, leptospiroza, limfogranulomatoza inghinală benignă, malaria, meningita meningococică și meningococemia, morva, melioidoza, ciuma, poliomielite și alte neuroviroze paralitice, psitacoza-ornitoza, rabia, scarlatina, sifilisul, șancrul moale, tetanosul, tifosul exantematic, tuberculoza, tularemia, tusea convulsivă și COVID-19.



Ponderea maximă a numărului de consultații la distanță decontate prin CNAS în total consultații, pentru perioada trim. IV 2020 – trim. II 2022, a fost de 10% în județele Cluj, Alba și București.

Normele metodologice, recent aprobate prin H.G. nr. 1133 din data de 14.09.2022, vin să completeze reglementările în vigoare în ceea ce privește definirea specialităților medicale și lista serviciilor care fac obiectul telemedicinii, precum și condițiile de organizare și funcționare a telemedicinii și modalitățile de acordare a serviciilor de telemedicină. Cu toate acestea, există încă o serie de pași necesari de urmat, astfel încât domeniul să funcționeze eficient.

Figura 5.3. Ponderea consultațiilor la distanță decontate în totalul serviciilor medicale decontate (Q4 2020-Q2 2022)



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la CNAS

## 5.2. Telemedicină versus medicină tradițională

Telemedicina nu este o alternativă completă la tratamentul convențional, dar este cea mai bună alternativă accesibilă în tratarea afecțiunilor minore, cum ar fi răceala, erupția cutanată, durerea în gât etc. Există un consens la nivelul participanților din acest domeniu, atât în mediul privat, cât și public, cu referire la diferența majoră dintre consultația tradițională și cea prin telemedicină, și anume faptul că, în cazul telemedicinii pacientul nu se află în cabinet și nu intră în contact cu medicul.

Acest aspect generează, implicit, dezavantaje privind decontarea acestor servicii medicale întrucât, pentru respectarea normelor imperative de identificare a pacientului<sup>46</sup>, cardul de asigurat trebuie validat prin dispozitivele stabilite de CNAS, care impun prezența fizică a pacientului pentru introducerea unui cod de acces (PIN). Un alt dezavantaj se referă la dificultățile de diagnosticare asociate lipsei de testări medicale fizice și empatia redusă asociată interacțiunilor la distanță dintre pacient și medic. De asemenea, deoarece serviciile de telemedicină utilizează tehnologii avansate, pacienții și furnizorii de servicii medicale prin telemedicină trebuie să știe cum să rezolve problemele de conectivitate sau alte probleme tehnice care pot apărea în timpul consultațiilor virtuale. Totodată, telemedicina este dependentă de accesul la internet și dispozitivele de comunicare, astfel încât o parte semnificativă din populație este foarte probabil să nu cunoască opțiunile de telemedicină sau să nu aibă dispozitive necesare pentru consultațiile virtuale.

Figura 5.4. Principalele dezavantaje asociate telemedicinii



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la participanții din piață

Cel mai mare dezavantaj al telemedicinii, pe plan național, se referă la neclaritatea reglementărilor la nivelul utilizatorilor cu privire la modul de organizare și funcționare al serviciilor de telemedicină, care poate determina diferențe în modalitățile de abordare ale telemedicinii la nivelul furnizorilor de astfel de servicii medicale.

Extrem de importante sunt și provocările tehnologice și de reglementare legate de faptul că telemedicina presupune accesul furnizorului de servicii medicale la dosarul electronic al pacientului, decontarea acestor servicii medicale, emiterea de prescripții electronice și interoperabilitatea diferitelor sisteme informatice, inclusiv ale farmaciilor și CNAS. Pe de altă parte, datorită faptului că, în cadrul consultațiilor prin

<sup>46</sup> În perioada pandemiei de COVID 19, CNAS a făcut unele derogări de la normele obișnuite, permițând decontarea de consultații la distanță.

telemedicină pacientul nu intră în contact cu medicul, acestora li se atribuie un risc mai mic de infectare în eventualitatea în care vorbim de pacienți cu boli infecțioase.

Figura 5.5. Principalele asemănări și diferențe dintre consultațiile prin telemedicină și cele tradiționale

TELEMEDICINA	VERSUS	TRADIȚIONAL
<b>Costul</b> mult redus <b>Timpul de așteptare</b> redus <b>Timpul aferent consultației</b> poate fi similar sau mai mare <b>Examenul clinic</b> este limitat <b>Diagnosticul</b> este limitat		<b>Costul</b> mai ridicat <b>Timpul de așteptare</b> ridicat <b>Timpul aferent consultației</b> similar sau redus <b>Prețul</b> poate diferi în ambele sensuri
<b>Anamneza</b> identică <b>Emiterea tratamentului, raportului medical, trimiterilor, rețetelor</b> se face identic		<b>Doar în unități medicale</b> <b>Doar față în față cu medicul</b>
<b>Accesibilitate</b> ridicată <b>Flexibilitate</b> ridicată <b>Satisfacția pacienților</b> foarte ridicată		<b>Accesibilitate</b> scăzută <b>Flexibilitate</b> scăzută <b>Satisfacția pacienților</b> scăzută

Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la participanții din piață

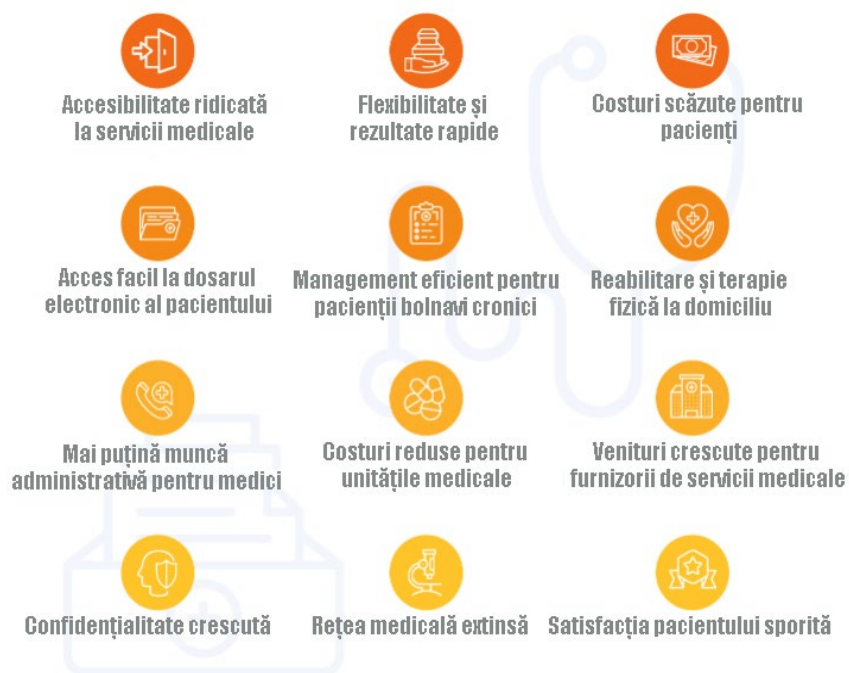
Pacienții clinicilor virtuale din mediul privat, după accesarea unui serviciu prin spațiile virtuale, primesc în contul de pacient raportul medical, biletul de trimitere sau rețeta, în condiții similare cu situația în care ar fi ales consultația tradițională. Cu toate acestea, au fost sesizate diferențe semnificative atât în modul de finalizare al consultațiilor la distanță între platformele de telemedicină și unitățile medicale, cât și în ceea ce privește prețul, ceea ce sugerează diferențe semnificative și în calitatea actului medical.

Telemedicina este una din componentele strategiei de *e-Health* ale Comunității Europene, enunțate încă din anul 2004, potrivit căreia, până la sfârșitul anului 2008, țările europene ar fi trebuit să fie capabile să asigure sisteme de teleconsultație, prescriere electronică, *telemonitoring* și *teleCare*.

Totodată, Comisia Europeană subliniază prin diverse comunicări<sup>47</sup>, încă din 2008, că beneficiile telemedicinii pentru pacienți, medici, clinicile private, sistemele de sănătate și pentru societate prevalează asupra provocărilor reprezentate de integrarea acestor tipuri de servicii în sistemele de sănătate.

<sup>47</sup> Comunicare a Comisiei către Parlamentul european, Consiliu, Comitetul economic și social european și Comitetul regiunilor privind telemedicina și beneficiile sale pentru pacienți, pentru sistemele de sănătate și pentru societate / COM/2008/0689 final/.

Figura 5.6. Principalele beneficii aferente telemedicinii



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la participanții din piață

Principalele beneficii se referă la:

- **beneficiile pentru pacienți** - telemedicina facilitează accesul la medici și specialiști oricând, chiar și pentru persoanele aflate în zone izolate, în alte localități/țări sau care nu se pot deplasa din varii motive, concomitent cu creșterea calității actului medical; această modalitate de a furniza servicii medicale poate scurta drumul spre diagnosticare, reduce timpul petrecut în drum spre medic și elimina, într-o anumită măsură, timpul de așteptare, fiind mai confortabil și mai rentabil;
- **beneficiile pentru medici** - furnizarea de servicii medicale la distanță oferă posibilitatea de a lucra de acasă, permite monitorizarea mai bună a pacienților, păstrarea contactului cu pacienții, un acces rapid la dosarul electronic al pacientului, colaborarea cu alți medici, asigurarea unui acces mai bun al pacienților la consultații, reducerea costurilor, creșterea eficienței;
- **beneficiile pentru clinicile private** - se reduc semnificativ costurile, ținând cont că serviciul medical poate fi acordat de oriunde, inclusiv de la domiciliul medicului, atât timp cât sunt asigurate protecția și securitatea informațiilor, poate crește semnificativ numărul de pacienți datorită anulării distanțelor;
- **beneficiile pentru stat** - implementarea acestui nou sistem de furnizarea serviciilor medicale asigură accesul pacienților de oriunde, inclusiv din zone rurale, izolate, fiind reduse costurile concomitent cu creșterea calității actului medical și asigurată continuitatea serviciilor medicale și reducerea numărului vizitelor la medic, cu evitarea totodată a contactului între pacienți;
- **ameliorarea accesibilității populației la servicii de sănătate în zonele rurale sau greu accesibile;**
- faptul că **telemonitorizarea poate îmbunătăți calitatea vieții pacienților cu boli cronice**, reducând astfel numărul de internări în spital ori necesitatea deplasării fizice la unitățile sanitare a unor pacienți cu probleme de mobilitate;

- faptul că serviciile de tipul **teleradiologiei și al teleconsultațiilor pot contribui la scurtarea listelor de așteptare** poate optimiza utilizarea resurselor și pot ajuta la creșterea productivității.

Pentru a înțelege mai bine modul în care telemedicina transformă serviciile medicale în România este esențial, mai întâi, să înțelegem ce influențează adoptarea telemedicinii.

Deși finanțarea actuală se concentrează, în principal, pe facilitățile spitalicești tradiționale, se observă deja un interes sporit în telemedicină (inclusiv prin componenta aferentă digitalizării din PNRR) și, implicit, se așteaptă o creștere a investițiilor în acest domeniu, deoarece s-a constatat că este mai eficient și mai puțin costisitor. Reglementările actuale vor fi, de asemenea, modificate pentru a se adapta la telemedicină.

Figura 5.17. Forțele care determină adoptarea telemedicinii



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor obținute de la participanții din piață

### 5.3. Telemedicina în sistemul public de sănătate<sup>48</sup>

#### Inițiative în aplicarea telemedicinii în România

Schimbul de opinii medicale și realizarea de consultații interdisciplinare la distanță a fost susținut prin înființarea **Centrelor de coordonare în telemedicină**. Primul astfel de centru s-a aflat în cadrul Unității de Primiri Urgențe din Spitalul Județean de Urgență din Târgu Mureș, și a funcționat începând din 2009, la acesta fiind conectate 40 de spitale municipale și orășenești. Doi ani mai târziu, au fost înființate două noi centre de coordonare – în cadrul Spitalului Județean din Iași și a Spitalului Clinic de Urgență București, fiind conectate alte 26 și respectiv 23 de spitale. Sistemul de telemedicină interspitalicesc a făcut posibilă

<sup>48</sup> Eșantionul ce a stat la baza analizei Consiliului Concurenței din prezentul raport a cuprins șapte spitale din spațiul public.

realizarea de consulturi interdisciplinare, pacienți ai spitalelor municipale beneficiind de expertiza medicilor specialiști care activau la unul dintre spitalele regionale<sup>49</sup>. În plus, în cadrul mai multor spitale conectate la centre nu activau medici specializați în anumite ramuri ale medicinei, precum chirurgie cardio-vasculară sau neurochirurgie, în această situație importanța funcționării centrelor de coordonare în telemedicină crescând substanțial.

În contextul pandemic, pe parcursul perioadei cuprinse între martie 2020 și iunie 2021, a funcționat platforma de telemedicină **Pacient.assmb.ro** - proiect finanțat integral de Administrația Spitalelor și Serviciilor Medicale București (ASSMB). În cadrul proiectului au participat un număr de 18 spitale și centre medicale din București (membri ASSMB), fiind implicați 511 medici, acoperind 55 de specialități. Pe parcursul întregii perioade de funcționare, prin intermediul platformei de telemedicină, s-au furnizat peste 9.000 de servicii medicale la distanță, gratuite. Platforma de telemedicină a facilitat furnizarea de servicii medicale de tipul teleconsultațiilor, teleexpertizei și telemonitorizării, în condițiile în care era instaurată stare de urgență, presiunea asupra sistemului medical era în creștere, iar accesul pacienților la servicii medicale era îngreunat.

#### Teleconsultații în perioada pandemică și post-pandemică

---

Posibilitatea acordării de servicii medicale la distanță a apărut în primăvara anului 2020, în contextul în care, din cauza pandemiei COVID-19, se recomanda distanțarea socială în scopul diminuării ritmului de transmitere a virusului la nivelul populației. Telemedicina a reprezentat soluția necesară într-o astfel de situație excepțională, în condițiile în care presiunea asupra sistemului de sănătate a fost semnificativ mai mare în comparație cu perioada pre-pandemică. Acesta a fost modul prin care s-a accelerat adoptarea telemedicinii în activitatea curentă la nivelul sistemului de sănătate public.

Dintr-un număr de 42 de spitale publice chestionate, situate în cele mai mari orașe ale României, cu importanță strategică pentru sistemul public de sănătate, și anume București, Timișoara, Cluj-Napoca, Iași, Târgu Mureș și Constanța, 11 au precizat că practică în prezent telemedicină. Consultațiile la distanță sunt fie servicii sincrone, medicul și pacientul întâlnindu-se în spațiul virtual, fie servicii asincrone, care constau în transmiterea documentelor relevante medicului, acesta din urmă interpretându-le și răspunzând pacientului ulterior, utilizând diferite canale de conversație (de exemplu e-mailul).

Conform răspunsurilor primite din partea spitalelor publice, medicii a căror specialitate se pretează pentru consultații la distanță au fost deschiși acestei metode de furnizare de servicii medicale. Astfel că, odată cu instaurarea stării de urgență, spitalele a căror activitate a permis și care au avut logistica minim necesară, au început să furnizeze astfel de servicii. Totuși, este de remarcat faptul că spitalele publice care nu furnizează și nici nu au furnizat servicii de telemedicină au o pondere semnificativă în totalul spitalelor chestionate. Alături de specificul unor unități medicale care nu face posibilă prestarea de servicii medicale la distanță, în rândul motivelor exprimate de aceste spitale se regăsesc lipsa normelor legale, a dotărilor necesare în cabinete, dar și o cerere scăzută pentru astfel de servicii.

Serviciile medicale la distanță la nivelul sistemului public de sănătate se desfășoară preponderent prin intermediul e-mailului sau telefonului. Mai mult, o parte dintre unitățile medicale chestionate subliniază dificultăți în realizarea conexiunii tehnice dintre medic și pacient din cauza dotărilor din cabinetele medicale care sunt la un nivel mult inferior tehnologiei utilizate de pacienți, creându-se astfel incompatibilități care îngreunează realizarea teleconsultațiilor. Acest fapt reflectă necesitatea dotării într-o mai mare măsură a cabinetelor medicale din cadrul ambulatoriilor spitalelor în vederea

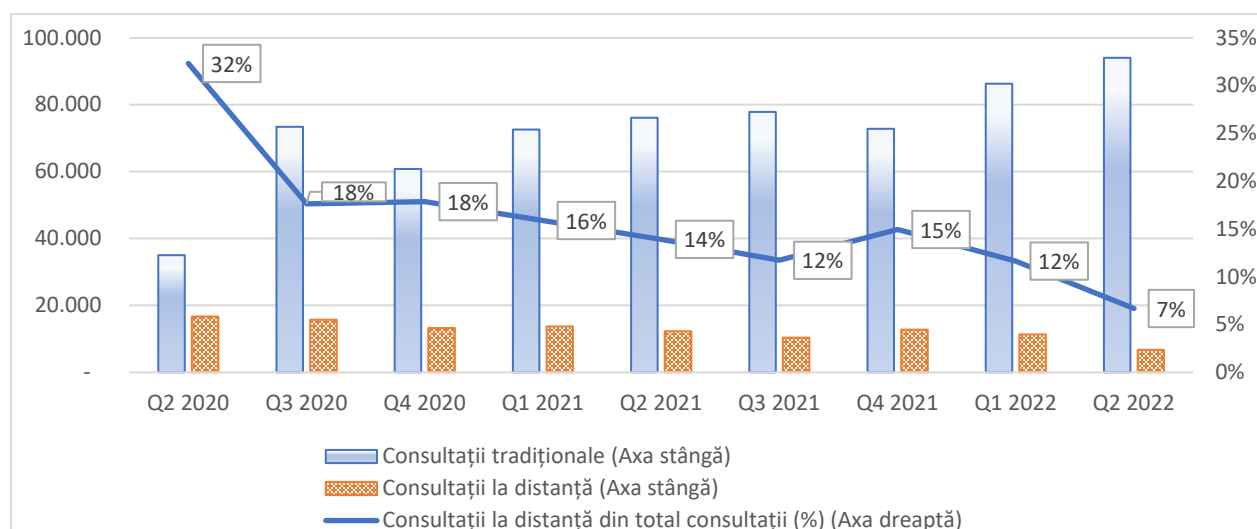
---

<sup>49</sup> În continuare, întreaga secțiune este construită pe baza informațiilor colectate de la unitățile medicale chestionate.

îmbunătățirii interacțiunii dintre medic și pacient, în situațiile în care este necesar. De asemenea, investițiile minimale sunt reflectate și în modalitățile prin care pacienții au posibilitatea de a evalua serviciile medicale la distanță, acestea rezumându-se de multe ori la transmiterea unui e-mail către secretariatul spitalului, adresându-se direct unității medicale, fără a exista o metodă de notare sau evaluare publică.

În cadrul analizei efectuate la nivelul a șapte unități medicale publice se observă faptul că posibilitatea de a fi furnizate servicii medicale la distanță a avut o importanță majoră în contextul pandemic, peste o treime din consultații realizându-se în această manieră în anul 2020, trimestrul al doilea, conform figurii de mai jos. În perioada următoare, numărul teleconsultațiilor s-a diminuat treptat până când, începând din anul 2021, s-a menținut la un nivel constant, înregistrându-se o valoare medie de 12.000 de teleconsultații pe trimestru. Scăderea numărului de consultații la distanță din trimestrul al doilea 2022 poate fi explicată de faptul că, în 14 aprilie 2022, a fost aprobat proiectul de Ordonanță de Urgență a Guvernului nr. 44, prin care s-au restrâns situațiile în care consultațiile realizate de către medicii de familie sau la nivelul ambulatoriului de specialitate puteau fi realizate la distanță.

Figura 5.8. Consultații tradiționale și la distanță la nivelul a șapte spitale din sectorul medical public din România



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor transmise de unități medicale publice

Potrivit opiniilor medicilor, telemedicina este potrivită cu precădere în anumite situații, de pildă în cazul bolnavilor cronici, care se află în evidența spitalului și pentru care există un istoric medical. Specialitățile, pentru care s-au înregistrat cele mai mari ponderi ale consultațiilor la distanță din totalul consultațiilor efectuate la nivelul celor șapte unități medicale incluse în analiză, sunt specialități aferente unor ramuri ale medicinei care studiază boli cronice. Totodată, în rândul acestora se numără și specialitățile medicale în cazul cărora nu este necesară întotdeauna prezența fizică a pacientului în cabinet, precum psihiatria.

Pentru perioada cuprinsă între trimestrul al doilea 2020 și trimestrul al doilea 2022 inclusiv, la nivelul celor șapte spitale publice, jumătate din consultațiile realizate în cadrul specialităților geriatrie și gerontologie, respectiv hematologie, s-au desfășurat la distanță. De asemenea, 1 din 3 consultații în specialitatea psihiatrie și 1 din 4 consultații de diabetologie, reumatologie și endocrinologie au fost realizate prin telemedicină.

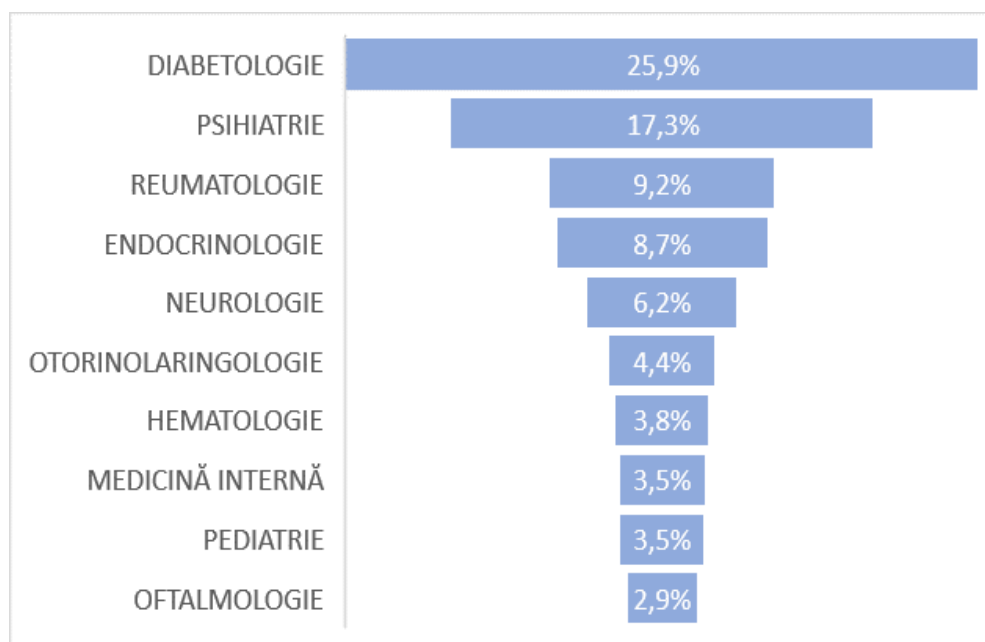
Este important de subliniat faptul că telemedicina poate fi aplicată în mai mică măsură în cazul specialităților care necesită contact fizic între medic și pacient, precum specialitățile cu profil chirurgical.

Totodată, în cazul telemedicinii, neexistând posibilitatea realizării unei consultații care să presupună un examen obiectiv al pacientului, anumite etape precum palparea, percuția și auscultația nu pot fi realizate de către medic. Din acest motiv, în anumite situații, consultația tradițională, care implică prezența fizică a pacientului în cabinetul medicului, nu poate fi înlocuită de teleconsultație.

În contextul aprobării proiectului de Ordonanță de urgență a Guvernului din 14 aprilie 2022, ponderea consultațiilor de diabetologie în totalul consultațiilor la distanță a crescut de la aproximativ 22%, la 40%, această modificare având explicație statistică, rezultată ca urmare a diminuării numărului total de servicii medicale furnizate la distanță.

Cea mai mare pondere a consultațiilor la distanță în totalul consultațiilor a fost înregistrată pentru specialitățile diabetologie și psihiatrie, acestea aflându-se pe primele poziții în fiecare trimestru din perioada analizată. A treia poziție este ocupată de reumatologie sau endocrinologie, ponderile acestora fiind apropiate, înregistrându-se oscilații între cele două la intervale trimestriale.

Figura 5.9. Zece cele mai solicitate specialități în funcție de ponderea în total consultații la distanță (Q2 2020 – Q2 2022)



Sursa: prelucrări proprii pe baza datelor transmise de unități medicale publice

Consultațiile la distanță incluse în analiză au fost exclusiv consultații decontate de către CNAS, ceea ce sugerează faptul că serviciile medicale prestate în cadrul sistemului de sănătate public sunt decontate într-o proporție mai mare decât consultațiile realizate în sistemul privat de sănătate.



#### 5.4. Telemedicina în sistemul privat de sănătate

##### Arhitectura platformelor de telemedicină utilizate de unitățile medicale private<sup>50</sup>

Opinia unităților medicale private este că telemedicina nu este un serviciu în sine, ci este o modalitatea de furnizare a unui serviciu medical.

În ceea ce privește clinicile virtuale private, acestea au la bază arhitecturi proprii, care permit furnizarea de servicii medicale de telemedicină prin integrarea unor programe software dezvoltate de terți cu platforme de tipul Zoom, Microsoft Teams, ATLAS ș.a., care permit întâlnirea virtuală dintre medici și pacienți și cu procesatorii de plăți agreați.

Datele folosite în clinicile virtuale asociate unităților medicale private sunt stocate în dosarul electronic al pacientului, în mod similar datelor colectate și procesate pentru serviciile medicale tradiționale.

Pentru accesarea serviciilor de telemedicină, pacientul trebuie să urmeze mai mulți pași:

a) Primul pas este să realizeze o programare în clinica virtuală (de regulă, se poate realiza prin două moduri - utilizând platforma de programări online sau prin callcenter). Pașii de urmat în acest sens se rezumă la: i. se alege specialitatea dorită, ii. se alege unul dintre medicii disponibili; iii. se introduce data în care se dorește consultația; iv. se alege unul dintre locurile disponibile pentru consultație.

b) După finalizarea programării, pacientul primește notificare prin email și/sau SMS cu link-ul de plată, sau va fi redirecționat către operatorul de plăți agreat în vederea efectuării plății, în cazul în care serviciul medical este achitat din surse proprii. (această etapă nu va parcursă în cazul pacienților care beneficiază de servicii medicale de telemedicină decontate prin CNAS, sau în cazul abonaților).

c) După efectuarea plății, pacientul este notificat cu privire la datele consultației, cât și detalii despre modul de desfășurare al acesteia. Totodată, pacientul primește și factura aferentă serviciilor achiziționate pe adresa de email furnizată în momentul înregistrării și un link unde se poate conecta la platforma utilizată, la ora programată.

d) Accesarea consultației la data și ora alese în momentul programării. Unele aplicații au încorporat și conceptul de sală de așteptare virtuală în care pacientul va aștepta până când medicul se conectează, moment în care se poate conecta și pacientul. În timpul consultației, atât pacientul, cât și medicul pot încărca documente relevante despre istoricul pacientului. Totodată, pe durata apelului video, cât și după terminarea acestuia, medicul completează detaliile consultației în spațiul destinat din camera de consultație, urmând ca pacientul să poată accesa aceste detalii sub forma unui raport medical.

e) După finalizarea consultației de către medic, pacientul are acces prin aplicație, sau primește un email cu raportul medical în care pot fi incluse și trimiteri sau rețete, pe baza cărora se pot continua investigațiile fie prin intermediul telemedicinii, fie prin modalitatea clasică, după preferințe și necesitate.

De cele mai multe ori, la nivelul clinicilor virtuale din mediul privat, datele transmise (audio-video) în cadrul unui serviciu de telemedicină nu sunt stocate în mod direct (prin înregistrare), ci sunt consemnate în cadrul unui raport medical. Unele clinici transmit aceste date către pacient prin e-mail, cu criptarea suplimentară a fișierului.

<sup>50</sup> DISCLAIMER: Analizele făcute pentru această parte a raportului au la bază un eșantion format din 13 clinici virtuale aferente principalelor unități medicale identificate în mediul privat, restul de unități medicale către care au fost transmise solicitări de informații (un total de 26) menționând că nu au furnizat în perioada de referință și nu furnizează în prezent servicii medicale prin telemedicină. Perioada de referință este trimestrul trim. I 2020 – trim. II 2022.

Serviciile de telemedicină furnizate la nivelul celor 13 clinici virtuale din mediul privat sunt preponderent teleconsultațiile. Într-o pondere foarte redusă, clinicile virtuale private au furnizat și servicii de telemonitorizare pentru bolnavii cronici stabiliți și pacienții diagnosticați COVID-19.

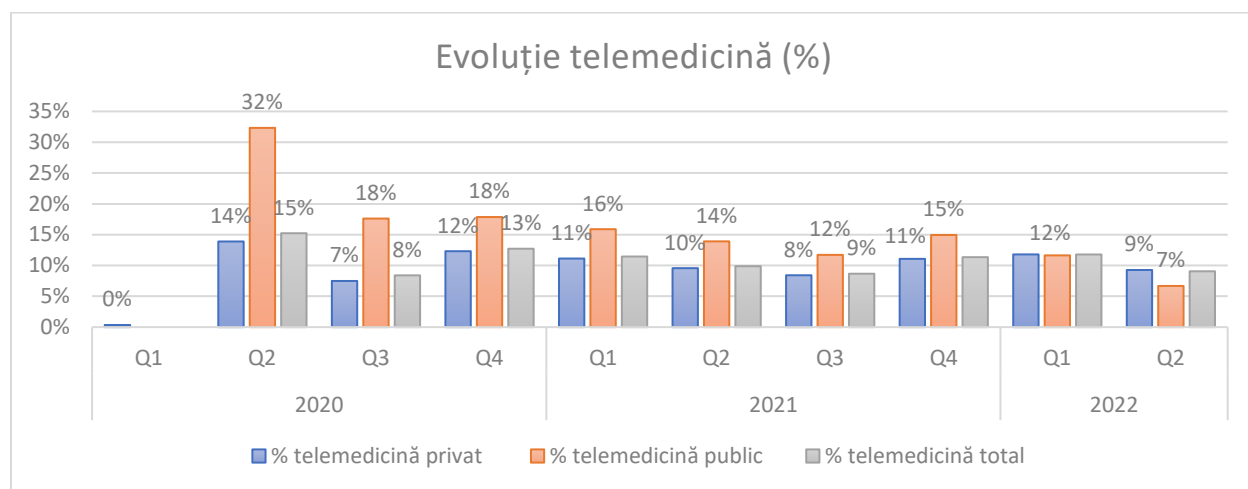
La majoritatea clinicilor virtuale din mediul privat, *feedback*-ul solicitat pacienților se face prin aceleași canale ca pentru serviciile furnizate în mod tradițional, nivelul de satisfacție fiind în general superior celui furnizat în manieră clasică.

În ceea ce privește *feedback*-ul din partea medicilor care prestează servicii prin telemedicină, principalele rezerve exprimate au vizat lipsa cadrului legal, dificultatea efectuării anamnezei și a examenului clinic general al pacientului, ce cuprinde manevre ca palparea, percuția etc., nevoia de training suplimentar pentru folosirea sistemelor tehnologice avansate și accesul la încăperi dedicate pentru telemedicină. *Feedback*-ul medicilor este influențat foarte mult de natura specialității medicale în care profesază, specialitate care se pretează sau nu a avea consultații tip telemedicină și de tipul problemei medicale pentru care pacientul apelează la aceste servicii medicale. Și în cazul medicilor, *feedback*-ul este unul preponderent pozitiv, prezentând avantajele acestui tip de consultații: ușurința accesării platformei, diminuarea riscului de îmbolnăvire în cazul bolilor infecto-contagioase, avantajul consultației de la domiciliu în cazul pacienților mai dificil de transportat etc.

#### Telemedicina la nivel național – evoluții în spațiul privat

Telemedicina este un domeniu nou în România, care a debutat într-un ritm lent după anul 2000, dar a cunoscut o dezvoltare exponențială în perioada pandemiei COVID-19. Deși în prezent trendul de dezvoltare este ușor descendent, această evoluție era previzibilă pe fondul creșterii bruște din perioada anterioară dar, mai ales, a cadrului legislativ incomplet și a creșterii barierelor legislative în perioada post-pandemică, prin eliminarea din grila de decontare a majorității serviciilor medicale furnizabile prin telemedicină.

Figura 5.11. Evoluția telemedicinii (% consultații prin telemedicină în total consultații)

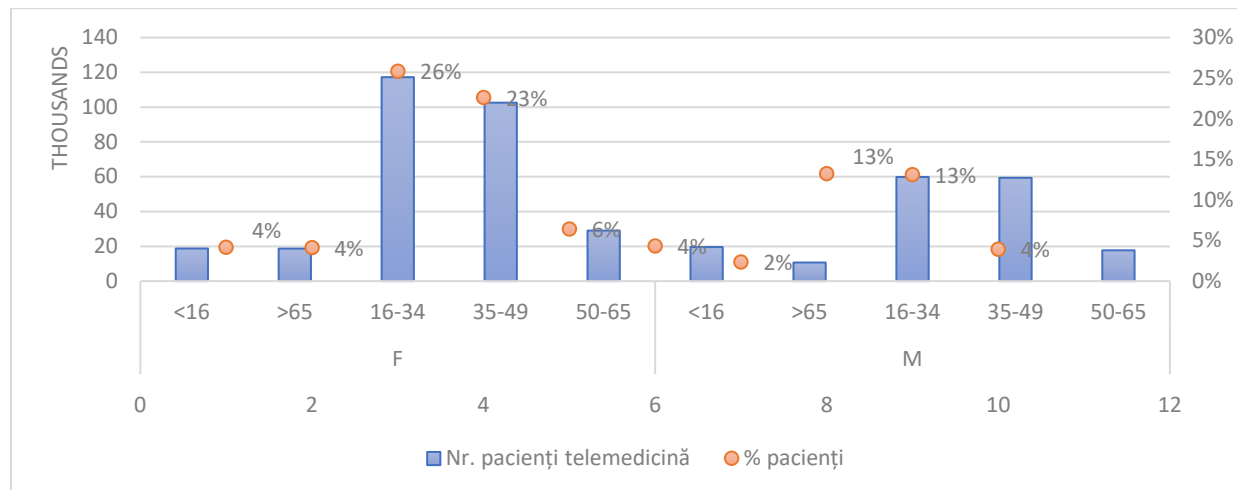


Sursa: prelucrări proprii pe baza răspunsurilor unităților medicale din mediul public și privat

La nivelul bazei de date analizate, între 24% și 28% dintre medici au fost disponibili să furnizeze servicii medicale în regim de telemedicină, acoperind peste 40 de specialități medicale. Cei mai mulți medici dispuși să furnizeze servicii medicale prin telemedicină sunt cei care profesază în specialitățile medicina de familie, obstetrică-ginecologie, pediatrie, dermatologie și medicină internă, aceste specialități fiind în

top și dacă ne raportăm la întreaga perioadă de referință, dar și anual. Profilul medicului care a prestat servicii de telemedicină în mediul privat, în perioada de referință, este între 35 - 49 de ani, de sex feminin.

Figura 5.12. Profilul pacientului care apelează la servicii medicale prin telemedicină în mediul privat, trim. I 2020 – trim. II 2022



Sursa: prelucrări proprii pe baza răspunsurilor unităților medicale din mediul privat

De asemenea, pentru întreaga perioadă de referință, se poate concluziona că aproximativ 89% dintre pacienții care au apelat la serviciile medicale furnizate prin telemedicină sunt persoane tinere și foarte tinere, cu vârste cuprinse între 16 și 49 de ani, majoritatea fiind de sex feminin. Totodată, 81% dintre pacienți sunt din mediul urban.

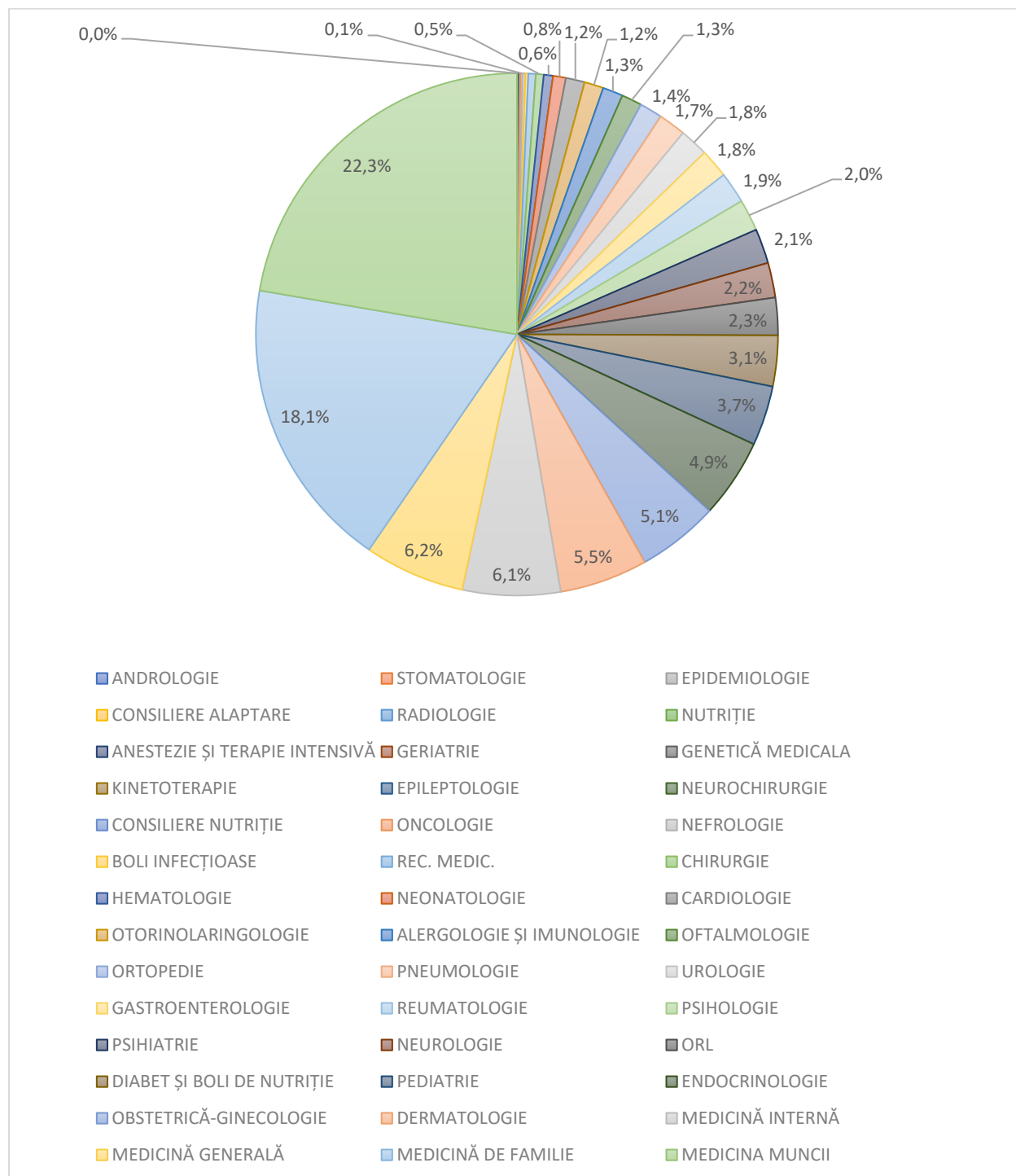
În ceea ce privește durata medie pentru o consultație prin telemedicină, aceasta poate diferi în funcție de specialitate și poate fi între 10 – 30 minute, similar cu o consultație tradițională.

S-a putut constata că există o diferență a prețului teleconsultației în cazul pacienților care achită serviciul din surse proprii, în funcție de specialitatea teleconsultației, de serviciul furnizat și de gradul profesional al medicului. În cazul pacienților cu servicii decontate CNAS, sumele decontate aferent celor două tipuri de consultație (tradițional și prin telemedicină) sunt identice pentru întreaga perioadă de referință.

Conform respondenților din mediul privat, prețurile practicate în perioada de referință pentru serviciile medicale furnizate în regim de telemedicină au fost cel puțin egale cu cele furnizate în mod tradițional, sau mai mici cu 10%-30% în funcție de specialitate. Există însă și excepții pentru anumite specialități unde sunt foarte puțini medici disponibili să furnizeze servicii de telemedicină, prețul stabilit de aceștia fiind mult mai mare (până la de două ori) decât prețul serviciului dacă ar fi fost furnizat în mod tradițional.

În plus, s-a observat că specialitățile medicale cele mai pretabile pentru telemedicină, pentru perioada de referință, includ medicina muncii, medicina de familie, medicina generală, medicina internă și dermatologia. Totodată, mai mult de jumătate din serviciile furnizate pentru specialitatea medicina muncii au avut loc prin telemedicină, în timp ce în cazul specialităților neonatologie și consiliere nutriție este vorba de mai mult de o treime, iar pentru medicina de familie și genetică medicală, sub un sfert din servicii au avut loc prin telemedicină. La polul opus în ceea ce privește gradul de transpunere al serviciilor medicale tradiționale în telemedicină se situează specialitățile: stomatologie, radiologie, anestezie și terapie intensivă.

Figura 5.13. Telemedicina pe specialități (% consultații pe specialități în total consultații telemedicină, trim. I 2020 – Trim. II 2022)



Sursa: prelucrări proprii pe baza răspunsurilor unităților medicale din mediul privat

## 5.5. Alte modalități prin care sunt oferite servicii medicale prin telemedicină

### Ce sunt platformele?

---

Serviciile de telemedicină sunt, de cele mai multe ori, prestate prin intermediul **platformelor**. Platforma reprezintă o soluție de software, care servește drept punct de interconectare între personalul autorizat al furnizorului și utilizatori, respectiv beneficiari ai serviciilor.

Principalele categorii de furnizori/prestatori de servicii medicale de tipul telemedicinii sunt: spitale de stat, spitale private, alte categorii de prestatori (cabinete medicale individuale, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni, persoană fizică autorizată etc.), care colaborează cu platforme pentru a oferi servicii de telemedicină.

Pentru a înțelege modul în care funcționează această ultimă categorie de prestatori, au fost transmise cereri de informații către platforme cu activitate economică pe teritoriul României. S-a observat faptul că răspunsurile indică fie întreprinderi care activează în domeniul telemedicinii, fie întreprinderi care nu înregistrează activități de telemedicină, deși au făcut demersuri în acest sens. Nu au fost observate întreprinderi care să fi intermediat servicii de telemedicină și care, în prezent, să nu mai realizeze astfel de activități, ceea ce arată atât noutatea, cât și atractivitatea domeniului.

Platformele care au răspuns solicitărilor de informații sunt fie întreprinderi înregistrate cu cod CAEN principal de furnizori de servicii medicale, fie întreprinderi cu cod CAEN de prelucrare a datelor, administrare pagini web și activități conexe, fie întreprinderi care realizează intermediari în comerțul cu produse diverse. Cele mai multe platforme și-au început activitatea în anul 2020, însă există și întreprinderi a căror activitate a început înainte de pandemie.

Categoriile de informații despre pacient/medic stocate printr-o astfel de infrastructură sunt: date de identificare pacient/ medic, documente medici, facturi, raport medical, prescripție medicală, tratament.

În general, aceste întreprinderi au realizat/realizează și alte activități pe lângă acele activități privind telemedicina: recrutare de persoane pentru job-uri în afara țării, platformă dedicată pacienților pentru a găsi mai ușor specialistul de care are nevoie, cu posibilitatea de a se programa online cu vizita la cabinetul medical, poate facilita accesul utilizatorilor la informații și conținut educațional, precum și la servicii variate de sănătate sau servicii medicale la domiciliu.

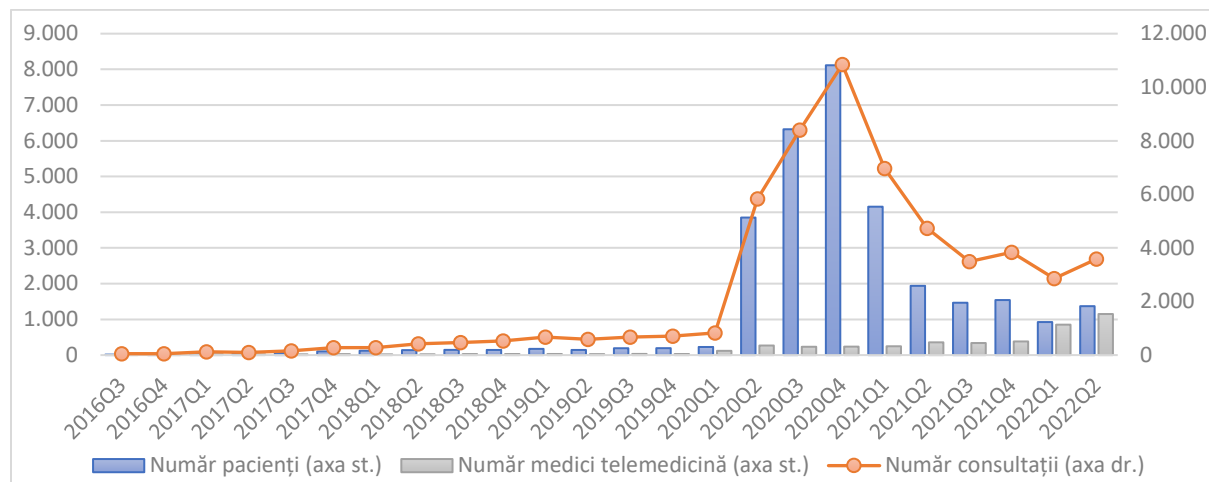
Din datele analizate s-a putut observa că există mai multe categorii de platforme: cele care mențin pe platformă medici care prestează servicii de telemedicină/sau doar sunt înregistrați și nu prestează efectiv servicii de telemedicină, platforme pentru care există medici care prestează și alte tipuri de servicii medicale etc. Numărul de medici care prestează telemedicină este foarte variat, dar nu depășește 1.000 de cadre medicale la nivel de platformă.

Telemedicina este un fenomen care a cunoscut o dezvoltare exponențială la nivelul celorlalte forme de organizare juridică (altele decât spitalele de stat și clinicile private) începând cu trimestrul al doilea al anului 2020, pe fondul pandemiei. O dată ce condițiile pandemice s-au mai relaxat, numărul de consultații prin telemedicină la nivelul eșantionului selectat s-a redus, însă trendul este deasupra nivelului prepandemic. Numărul de pacienți este semnificativ sub nivelul numărului de consultații, ceea ce arată că există pacienți care apelează de mai multe ori la aceste servicii de sănătate și că există un potențial semnificativ de dezvoltare al domeniului. Numărul de medici care prestează servicii de telemedicină aflat în continuă creștere arată un interes al medicilor pentru platformele online, ca alternativă la medicina tradițională, conform graficului de mai jos.

Beneficiarii pot fi reprezentați de următoarele categorii sociale: persoane fizice, angajatori, asiguratori.

În funcție de specialitatea medicală, cei mai mulți pacienți apelează la servicii de telemedicină de tipul psihoterapiei, psihiatrie, pediatrie, medicina muncii, medicină generală etc., conform graficului de mai jos. Cele 3 tipuri de consultații durează între 15 și 60 de minute, iar prețurile variază semnificativ, cu un maxim de 300 de lei per consultație.

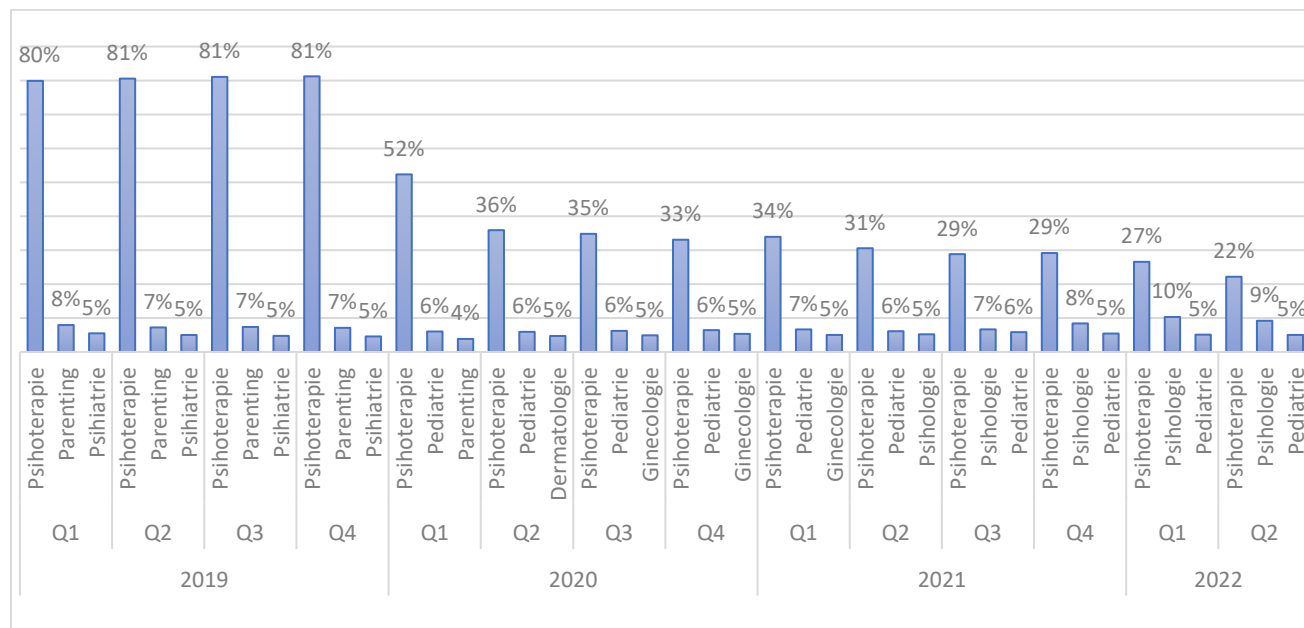
Figura 5.14. Evoluția telemedicinii la nivelul eșantionului selectat



Sursa: prelucrări proprii pe baza răspunsurilor platformelor de telemedicină

Aceleași specialități medicale au ieșit în evidență și dacă analizăm telemedicina din perspectiva specialiștilor care furnizează servicii de telemedicină.

Figura 5.16. Evoluția telemedicinii în funcție de specialitatea medicilor



Sursa: prelucrări proprii pe baza răspunsurilor platformelor de telemedicină

Profilul medicului care prestează telemedicină se încadrează în categoria de vârstă sub 49 de ani, de sex feminin. Cei mai mulți pacienți au sub 34 de ani și sunt de sex feminin. Cei mai mulți dintre pacienți sunt

din mediul urban și există un număr semnificativ de pacienți provenind din diaspora română care beneficiază de servicii de telemedicină.

#### Bariere la intrarea pe piață

---

Platformele reprezintă aplicații care pot fi accesate de pe orice dispozitiv conectat la internet iar conexiunea se poate face în format audio, video, text. Cea mai mare parte a furnizorilor de servicii medicale achiziționează aceste aplicații de la firme specializate în dezvoltarea de software. Astfel de achiziții presupun asumarea unor costuri de achiziție, respectiv a costurilor de mentenanță/stocare/securitate date, costuri care pot varia semnificativ (de la 500 la peste 700.000 de euro), în funcție de dimensiunea și de activitățile realizate prin intermediul platformei, precum și eventuale costuri de publicitate (pot fi ridicate deoarece este nevoie de educarea utilizatorilor).

Dintre barierele la intrare pe piață este de menționat asigurarea securității cibernetice, care poate fi o provocare pentru intermediarii de servicii medicale, de la furnizor la furnizor (cele mai multe răspunsuri nu indică neapărat o provocare pentru întreprinderi). Există un consens aproximativ în privința necesității asumării unor costuri de marketing, a dificultății de a câștiga încrederea potențialilor clienți, a lipsei de know-how în contextul stării incipiente a pieței, a procesului de realizare/mentenanță pentru platforme, a reticenței clienților potențiali față de utilizarea telemedicinii, a reticenței medicilor pentru colaborare, a valorii ridicate a investițiilor, ca provocări pentru întreprinderile care intermediază serviciile de telemedicină.

Neclaritatea normelor de reglementare a telemedicinii este o barieră pe care întreprinderile o percep destul de diferit, numărul de acorduri/dezacorduri vizavi de această barieră fiind enunțat în mod echilibrat de către respondenți.

Venituri suplimentare se pot realiza ca urmare a promovării anumitor furnizori de servicii de telemedicină. În acest sens, este de evitat un comportament al deținătorului platformei care să favorizeze anumiți furnizori, creând anumite dezavantaje concurențiale unei alte categorii de prestatori.

#### Segmentarea domeniului și integrarea pe verticală

---

S-au observat segmentări la nivelul platformelor, în sensul în care anumite platforme oferă doar soluția tehnică și nu se implică în activitatea de intermediere a serviciilor de telemedicină (nu se implică în cadrul aspectelor legate de tipul tranzacției, preț, condiții comerciale, acestea fiind atributul exclusiv al furnizorului de servicii medicale), în timp ce alte platforme gestionează procesul de intermediere între beneficiar și clinicile/unitățile medicale care oferă servicii de telemedicină și, fie și-au creat singuri softul, fie acesta a fost achiziționat de la un dezvoltator extern.

Platformele respondente nu colaborează cu lanțuri farmaceutice, cu vânzători de suplimente alimentare, asiguratori.

Cele mai multe servicii de telemedicină prestate au fost încadrate în categoria teleconsultațiilor, telemonitorizării și teleasistenței dar, din afirmațiile respondenților, s-a observat, de multe ori, că o încadrare univocă într-una dintre cele șase categorii definite de legislație este interpretabilă.

Consultațiile online privind afecțiunile generate de COVID-19 pot fi încadrate în mai multe categorii prevăzute de legislație. De exemplu, consultații online privind infecțiile cu COVID-19 ar putea fi clasificate ca teleconsultații dacă serviciul oferit de furnizorii de servicii medicale implică o discuție la distanță între medic și pacient. Dacă serviciul implică monitorizarea pacientului pentru a-i observa evoluția pe termen lung, atunci încadrarea ar fi aceea de telemonitorizare. De asemenea, dacă serviciul oferit de furnizorii de servicii medicală constă în transmiterea electronică de către pacient a imaginilor radiologice în scopul

interpretării lor de către specialiștii în radiologie-imagistică medicală, acest serviciu ar putea fi clasificat ca teleradiologie.

În ceea ce privește situația consultațiilor de tipul *a doua opinie*, potrivit art. 11 din Legea 46/2003 privind drepturile pacientului, acesta are dreptul de a cere și de a obține o altă opinie medicală. Serviciile de acest tip nu sunt definite de legislația în vigoare. Astfel, poate exista o varietate de servicii din această categorie. În funcție de cum sunt configurate aceste servicii de către prestatorii de servicii medicale, consultațiile de tipul *a doua opinie* pot fi încadrate în mai multe categorii de servicii dintre cele enumerate de art. 1, alin. (1) pct. 6 din OUG 196/2020. Cu toate acestea, având în vedere lipsa unor norme care să detalieze aceste servicii de telemedicină, o încadrare exactă într-una din categoriile prevăzute în OUG 196/2020 nu se poate realiza cu exactitate.

Un alt tip de segmentare evidențiază următoarele categorii de platforme: platforme dedicate doar unor clinici mari, platforme pe care activează o serie de entități mici ca dimensiuni (de ex. cabinete medicale individuale sau platforme care pot găzdui atât clinici de dimensiuni semnificative, cât și entități de dimensiuni reduse.

În aceste condiții, este de așteptat ca, pe fondul efectelor indirecte de rețea specifice acestor platforme, să se creeze o buclă de *feedback*, astfel încât mai mulți pacienți să considere o anumită platformă mai valoroasă/mai de încredere și să aleagă să folosească această platformă când se așteaptă să fie accesată de mai mulți medici și invers. Acest fenomen s-a putut observa deja la nivelul SUA, unde s-a creat o segmentare între câteva platforme principale (Teladoc, Amwell, Grand Rounds Health, Doctor On Demand și MDlife) și restul platformelor care au rămas relativ mici.

#### Modul de desfășurare al consultațiilor și de formare al prețului

---

În cele mai multe cazuri în care platformele au descris modalitatea de desfășurare a consultațiilor s-a menționat faptul că este necesar ca pacientul să își creeze un cont în aplicație pentru a avea acces la serviciile de telemedicină, dar există și cazuri în care pacientul se poate programa direct pe site (specialitate, durată). Consultațiile se pot desfășura prin apel telefonic, video, chat, etc.

De obicei, platformele solicită ca specialiștii care se înscriu pe acestea să dovedească că au dreptul la liberă practică printr-un certificat eliberat de Colegiul Medicilor. Dacă nu există o altă formă juridică, colaborarea dintre medici și platforme se realizează prin acceptarea de către medic a termenilor și condițiilor solicitate, atunci când medicul își creează cont pe platformă.

O consultație se poate desfășura în momentul imediat următor solicitării pacientului, în cazul platformelor care oferă servicii în funcție de disponibilitatea de moment a medicului, sau ca urmare a unei programări dinainte stabilită. Serviciile medicale pot fi sau nu premergătoare/ulterioare consultațiilor fizice. Durata unei consultații poate varia semnificativ și atinge un maxim de 60 de minute sau chiar mai mult, de la caz la caz, și în funcție de specialitatea medicală, cu o mediană în jurul a 15 minute.

S-a observat că platformele permit finalizarea serviciului medical similar unei consultații fizice. Există și platforme în cazul cărora finalitatea serviciului medical este mai degrabă văzută ca o a doua opinie medicală, iar furnizorii (specialiștii) nu emit rețete medicale.

De cele mai multe ori, medicul este cel care stabilește tariful consultației, iar comisionul aferent platformei poate ajunge până la 50% din tariful încasat de la beneficiarul final. Specialistul poate avea și opțiunea de a seta din cont tariful și perioada pentru care oferă serviciul medical. Plățile pacienților se pot realiza prin transfer bancar sau platforma poate procesa tranzacțiile financiare prin intermediul procesatorului de



plată, procesator de plăți care poate oferi opțiunea plății separate între tariful încasat de medic și tariful încasat de platformă.

Furnizorii de servicii medicale de telemedicină sunt liberi să stabilească și să modifice în orice moment prețul serviciilor medicale, conform unor criterii unilaterale și independente stabilite de aceștia. Respondenții au menționat inclusiv faptul că platforma doar recomanda în trecut ca tariful aplicat să fie un anumit procent din prețul practicat la nivelul clinicilor private.

De cele mai multe ori, facturarea serviciului medical către pacient se face de către platformă, ulterior realizând-se deconturile între furnizorul de telemedicină și platformă. Facturarea de către prestatorul de servicii de telemedicină se face fie pentru fiecare consultație în parte, fie la nivel de abonament. Modalitatea de facturare și încasare a plății poate diferi între platforme, de la încasarea imediată în contul specialistului/platformei, până la decontări săptămânale/lunare între cele două părți. S-a observat că plata se face în momentul plasării comenzii, adică înainte de desfășurarea serviciului medical.

În cazul unor platforme, la finalul consultației există posibilitatea ca pacientul să ofere o părere prin care poate evalua experiența pe care a avut-o pe platformă sau posibilitatea ca medicul să poată oferi un *review* pacientului cu care a interacționat. Conform precizărilor platformelor, nu au existat plângeri referitoare la calitatea serviciilor sau securitatea informațiilor.

Medicul/specialistul își asumă propria răspundere pentru stabilirea diagnosticului sau prescrierea tratamentului. În majoritatea cazurilor descrise de platformele analizate, respondenții au declarat că „Platforma nu este utilizată în cazul serviciilor de telemedicină decontate de către CNAS”. Au fost regăsiți și medici care acceptă ca pacientul să poată utiliza trimerile decontate prin CNAS. Acestea sunt atașate în contul pacientului și oferă acces medicului pentru a le putea accesa.

## 5.6. Concluzii și perspective în telemedicină

Sistemul de sănătate din România se află sub presiunea unor schimbări demografice regăsite și la nivel mondial, reflectate de creșterea speranței de viață, odată cu apariția unor boli cronice care trebuie tratate într-o perioadă mai lungă de timp. Raportul dintre cadrele medicale disponibile și numărul de pacienți se reduce continuu și disproporționat din punct de vedere geografic, cu o concentrare amplă în orașele mari, în timp ce zonele rurale rămân complet descoperite din punct de vedere al asistenței medicale. În plus, sistemul medical are reacții întârziate din cauza unei prevenții precare și a faptului că se produce o supraaglomerare la nivelul instituțiilor spitalicești.

În timp ce furnizorii tradiționali de servicii medicale continuă să răspundă provocărilor legate de COVID-19 și încearcă să revină la situația pre-pandemică, furnizorii de servicii medicale prin telemedicină au posibilitatea de a crea un nou standard de îngrijire și asistență medicală.

S-a putut constata o segmentare a ofertei, principalele categorii de furnizori/prestatori de servicii medicale de tipul telemedicinii fiind următoarele: spitale de stat, spitale private și alte categorii de prestatori (cabinete medicale individuale, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni, persoană fizică autorizată etc.), care colaborează cu platforme pentru a oferi servicii de telemedicină.

După cum reiese în urma analizei efectuate pentru sistemul de sănătate public, cele mai multe teleconsultații sunt realizate pentru specialitățile în cadrul cărora se studiază boli cronice, de pildă diabetologia, endocrinologia, reumatologia și psihiatria.

În lipsa unei strategii naționale, proiectele de telemedicină organizate la nivelul sistemului de sănătate public din România se derulează, de cele mai multe ori, pe arii geografice restrânse și pentru perioade scurte de timp. Totuși, proiectele implică o diversitate de servicii, de la teleconsultații la teleexpertiză și

telemonitorizare, care contribuie la accesul pacienților, implicit a celor din medii defavorizate sau greu accesibile, la servicii medicale mai calitative. Contextul pandemic a accelerat procesul de adoptare al telemedicinii, trimestrul doi al anului 2020 reprezentând perioada în care furnizarea de consultații la distanță a fost introdusă în activitatea curentă la nivelul sistemului de sănătate public și privat. Deși există deschidere către telemedicină, un număr semnificativ de unități medicale din mediul public nu furnizează astfel de servicii, invocând cauze precum lipsa normelor legale și lipsa dotărilor necesare în cabinete.

În spațiul privat, s-a putut concluziona că între 24% și 28% dintre medici au fost disponibili să furnizeze servicii medicale în regim de telemedicină, acoperind peste 40 de specialități medicale. Cei mai mulți medici dispuși să furnizeze servicii medicale prin telemedicină sunt cei care profesază în specialitățile medicina de familie, obstetrică-ginecologie, pediatrie, dermatologie și medicină internă, aceste specialități fiind în top și dacă ne raportăm la întreaga perioadă de referință, dar și anual. Profilul medicului care a prestat servicii de telemedicină în mediul privat, în perioada de referință, este între 35 - 49 de ani, de sex feminin.

De asemenea, pentru întreaga perioadă de referință, se poate concluziona că aproximativ 89% dintre pacienții care au apelat la serviciile medicale furnizate prin telemedicină sunt persoane tinere și foarte tinere, cu vârste cuprinse între 16 și 49 de ani, majoritatea fiind de sex feminin. Totodată, 81% dintre pacienți sunt din mediul urban.

Conform respondenților din mediul privat, prețurile practicate în perioada de referință pentru serviciile medicale furnizate în regim de telemedicină au fost cel puțin egale cu cele furnizate în mod tradițional, sau mai mici cu 10%-30% în funcție de specialitate.

Domeniul telemedicinii se află într-un stadiu incipient la nivel național și se poate constata că numărul cel mai mare de teleconsultații este înregistrat la nivelul clinicilor virtuale asociate unităților medicale consacrate din spațiul public, unități care au contracte cu CNAS. Cu toate acestea, platformele nou dezvoltate în scopul furnizării de servicii medicale prin telemedicină nu au reușit să atragă pacienți cu aceeași amploare.

Însă, este de așteptat ca, pe fondul efectelor indirecte de rețea specifice acestor platforme, să se creeze o buclă de *feedback* astfel încât mai mulți pacienți să considere o anumită platformă mai valoroasă/măi de încredere și să aleagă să o folosească când se așteaptă să fie accesată de mai mulți medici și invers. Acest fenomen s-a putut observa deja la nivelul SUA, unde s-a creat o segmentare între câteva platforme principale (Teladoc, Amwell, Grand Rounds Health, Doctor On Demand și MDlife) și restul platformelor care au rămas relativ mici.

Deși în prezent gradul de adoptare a telemedicinii este ușor descendent, această evoluție era previzibilă pe fondul creșterii bruște din perioada anterioară dar, mai ales, a cadrului legislativ incomplet și a creșterii barierelor legislative în perioada post-pandemică, prin eliminarea din grila de decontare a majorității serviciilor medicale furnizabile prin telemedicină ca urmare a aprobării proiectului de Ordonanță de urgență a Guvernului din 14 aprilie 2022.

Atât gradul de adoptare a serviciilor de telemedicină, cât și estimarea cu precizie a modului în care telemedicina transformă sistemul medical depind de îmbunătățirile ce vor fi aduse dispozitivelor existente și de dezvoltarea de noi tehnologii care vor putea satisface nevoile pacienților și ale furnizorilor.

Deși finanțarea actuală se concentrează, în principal, pe facilitățile spitalicești tradiționale, se observă deja un interes sporit în telemedicină (inclusiv prin componenta aferentă digitalizării din PNRR) și, implicit, se așteaptă o creștere a investițiilor în acest domeniu deoarece s-a constatat că este mai eficient și mai puțin costisitor. Reglementările actuale vor fi, de asemenea, modificate pentru a se adapta la telemedicină.

Pandemia de COVID-19 a ajutat la eliminarea/diminuarea multor bariere care încetineau implementarea platformelor utilizate sub forma clinicilor virtuale cu scopul de a furniza servicii medicale prin telemedicină.

Cu toate acestea, există încă provocări pe care trebuie să le abordeze furnizorii de servicii de telemedicină deoarece telemedicina implică transferul electronic al dosarelor de sănătate ale pacienților către medici și este esențial să se asigure o conexiune sigură în ceea ce privește protecția datelor personale.

Există însă un consens la nivelul furnizorilor de servicii de telemedicină că beneficiile aduse de aceasta depășesc cu mult orice potențial obstacol și dezavantaj.

## 6. SEGMENTUL TRANSPORTULUI ALTERNATIV DIN ROMÂNIA ȘI TRANZIȚIA CĂTRE VEHICULELE ELECTRICE

În termeni generali, inovația joacă un rol important în intensificarea concurenței și poate genera transformări profunde la nivelul unor sectoare de activitate, cu efecte uneori greu de anticipat. Înțelegerea acestor transformări declanșate de noile tehnologii asupra mediului concurențial și formularea de recomandări, dacă se impune, se înscrie, astfel, în scopul<sup>51</sup> și atribuțiile conferite de Legea concurenței autorității de concurență.

În ceea ce privește segmentul serviciilor de transport alternativ, autoritatea de concurență a sesizat, prin studiul<sup>52</sup> derulat în perioada 2018-2019, prin **investigația sectorială<sup>53</sup> derulată în perioada 2020-2021 (în continuare, „investigația CC”)**, dar și prin contribuțiile și recomandările transmise pentru crearea unui cadru de reglementare<sup>54</sup>, potențialul transformator al serviciilor de transport de persoane intermediare prin platforme și a analizat, totodată, o serie de pericole ce se pot asocia acestui nou mod de a face afaceri.

În cadrul procedurii de investigație a autorității de concurență, ce a vizat serviciile de transport alternativ, în contextul mai larg de mobilitate urbană, au fost realizate analize complexe pentru înțelegerea mecanismelor specifice de funcționare (ex. algoritmi, prețuri dinamice, multi-homing<sup>55</sup> etc.), a relațiilor stabilite între principalii actori (ex. operatorii platformelor<sup>56</sup>, operatorii de transport alternativ<sup>57</sup>, conducătorii auto, pasagerii etc.) și a cadrului de reglementare (ex. aspecte privind un cadru de reglementare echitabil și incluziv în ceea ce privește principalele opțiuni de mobilitate urbană). De asemenea, investigația CC s-a finalizat cu propuneri ce urmează a fi promovate către autoritățile române și europene.

### 6.1. Principalele aspecte constatate în cadrul investigației CC

Punctăm, în mod sintetic, principalele observații formulate în cadrul Raportului autorității de concurență, în urma investigației derulată în perioada 2021-2022.

#### Referitor la structura și dinamica pieței

---

Un istoric sintetic al momentelor care au marcat lansarea serviciilor de transport de persoane prin aplicație în România este ilustrat în figura de mai jos.

---

<sup>51</sup> Consiliul Concurenței „are ca scop protecția, menținerea și stimularea concurenței și a unui mediu concurențial normal, în vederea promovării intereselor consumatorilor”- Art. 1 din Legea concurenței nr. 21/1996, republicată, cu modificările și completările ulterioare.

<sup>52</sup> Studiul autorității de concurență a vizat fenomenul economiei partajate, în general.

<sup>53</sup> Investigația autorității de concurență a vizat segmentul serviciilor de transport alternativ de persoane, cu autoturism și conducător auto, intermediare de platforme digitale, în cadrul general de mobilitate urbană.

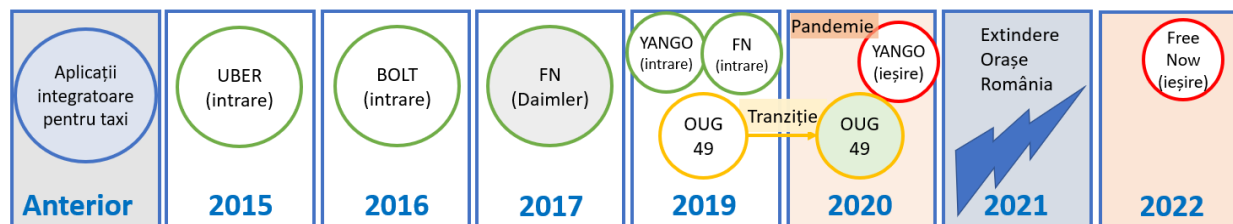
<sup>54</sup> OUG nr. 49/2019, aprobată prin Legea nr.204/2019.

<sup>55</sup> Posibilitatea unui șofer de a colabora cu mai multe platforme.

<sup>56</sup> Companiile care dețin și operează (fiind autorizate în acest sens) platformele de transport alternativ (ex. Uber, Bolt etc.)

<sup>57</sup> Entități juridice ce dețin autoturismul cu care se efectuează transport alternativ (în general, conducătorii auto activează ca salariați ai operatorilor de transport alternativ, operând pe propriile mașini, cedate prin contracte de comodat operatorilor de transport alternativ), definite în cadrul OUG 49/2019.

Figura 6.1. - Momentele cheie care au marcat lansarea serviciilor de transport de persoane prin aplicație



Sursa: Raportul Consiliului Concurenței întocmit în urma investigației CC

Începând cu anul 2010, pe piața serviciilor de transport de persoane au început să apară mai întâi aplicații online de tip *e-hailing*<sup>58</sup> (de ex. Clever, Star Taxi), care agregă sau integrează ofertele șoferilor de taxi<sup>59</sup> înregistrați în aplicație.

Prima platformă de transport alternativ care a intrat pe piața românească a fost Uber (în anul 2015), urmată de Bolt, un an mai târziu.

Funcționarea transportului alternativ cu autoturism și conducător auto<sup>60</sup> prin platforme digitale, a fost reglementată în România mai târziu, în anul 2019, prin OUG nr. 49/2019<sup>61</sup>, aprobată prin Legea nr. 204/2019, însă aceste prevederi au devenit aplicabile abia începând cu 1 februarie 2020.

Din punctul de vedere al structurii actuale de piață, există doar doi jucători importanți de transport alternativ (Grupurile Uber și Bolt) cu cote apropiate (la finalul anului 2021, fiecare având o cotă de peste 40% la nivel național) și care s-au dezvoltat semnificativ în ultimii ani.

Din păcate, începând cu anul 2020, au avut loc și ieșiri de pe piață.

Astfel, al treilea jucător ca importanță (platforma Free Now<sup>62</sup>), care avea, la începutul anului 2020, o cotă de aprox. 10%, a decis în anul 2022 să iasă de pe piața românească.

Un al patrulea jucător – Grupul Yandex (platforma Yango) – a activat în România doar pentru o scurtă perioadă (între 1 iunie 2019 și 14 noiembrie 2020).

Din punctul de vedere al dinamicii pieței, a existat o creștere (la nivelul curselor totale efectuate) în fiecare trimestru (de la lansarea Uber în România, în primul trimestru al anului 2015), cu două excepții: trimestrul 2 din 2019 (pe fondul unui proces sinuos de reglementare finalizat în trimestrul 3 din 2019) și trimestrele 1 și 2 din 2020 (pe fondul restricțiilor impuse în contextul pandemiei).

Evoluția numărului total de curse efectuate prin platforme de transport alternativ, înregistrat la nivel național, poate fi urmărită în figura de mai jos.

<sup>58</sup> Conceptul de „e-hailing” se referă la serviciile de taxi furnizate prin intermediul platformelor digitale.

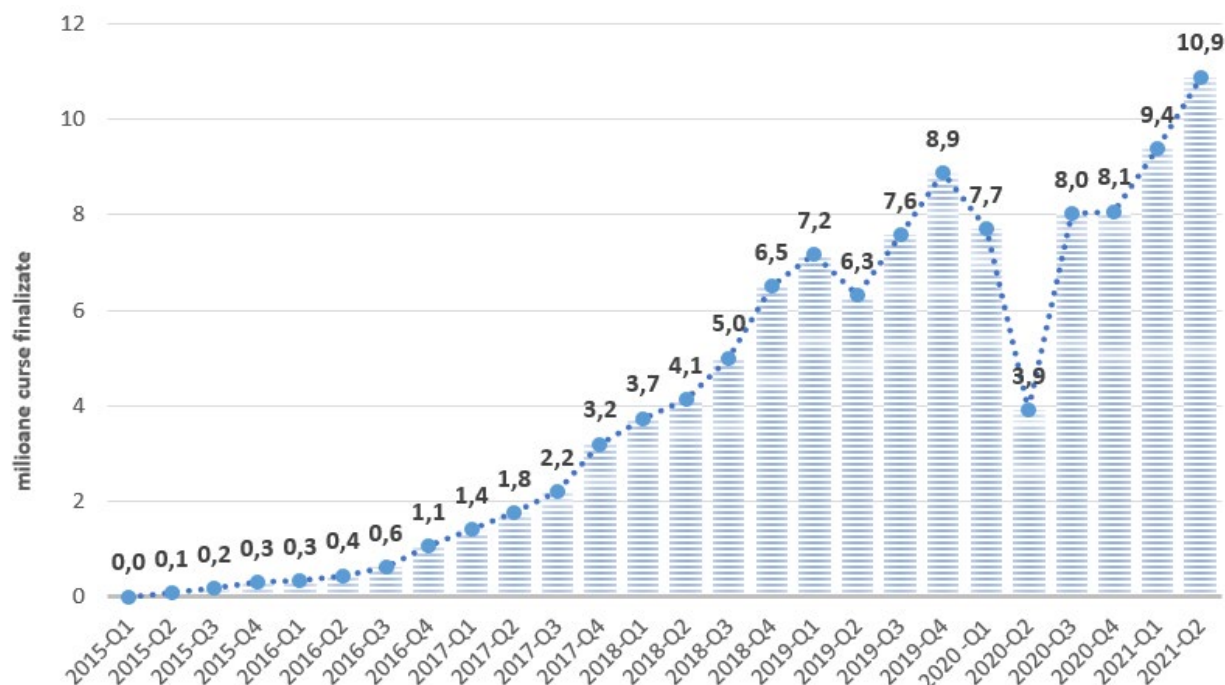
<sup>59</sup> Șoferi care dețin autorizație de tip taxi acordată de autoritatea locală și sunt arondați unui dispecerat tradițional.

<sup>60</sup> Ordinul nr. 734/2019 prezintă la art. 11 documentele necesare pentru eliberarea avizului tehnic în funcție de tipul persoanei juridice reprezentând operatorul platformei digitale, rezidentă sau nerezidentă în România.

<sup>61</sup> Acesta a fost avizat favorabil de către Consiliul Concurenței, pe baza considerentelor că astfel de soluții tehnologice au capacitatea de a dezvolta piața prin oferirea de noi servicii consumatorilor. Inovarea, dezvoltarea de tehnologii noi facilitează interacțiunea dintre cerere și ofertă, contribuie la creșterea gradului de concurență, atât în beneficiul pieței, cât și al consumatorului, având un efect favorabil pentru ambele părți (furnizor și consumator/client).

<sup>62</sup> Free Now propunea pe piața românească un model de afaceri diferit, reunind pe aceeași platformă atât servicii de tip *e-hailing* (conducători de taxi afiliați unor dispecerate diferite), cât și de *ride-hailing* (conducători auto proprii).

Figura 6.2. – Evoluția trimestrială a numărului de curse (servicii de transport alternativ)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor (Sursa: Raportul CC)

#### Referitor la statutul șoferilor și posibilitatea acestora de a colabora cu mai multe platforme

Platformele de transport alternativ oferă un cadru de colaborare flexibil, de tip *peer-to-peer*<sup>63</sup>. Acest lucru permite șoferilor să utilizeze fără restricții mai multe platforme (multi-homing).

Având în vedere creșterea cererii pentru servicii de transport alternativ și pentru diverse servicii de livrare acasă sau la birou, operatorii de platforme au manifestat o tendință firească de a încerca să își securizeze relația cu șoferii.

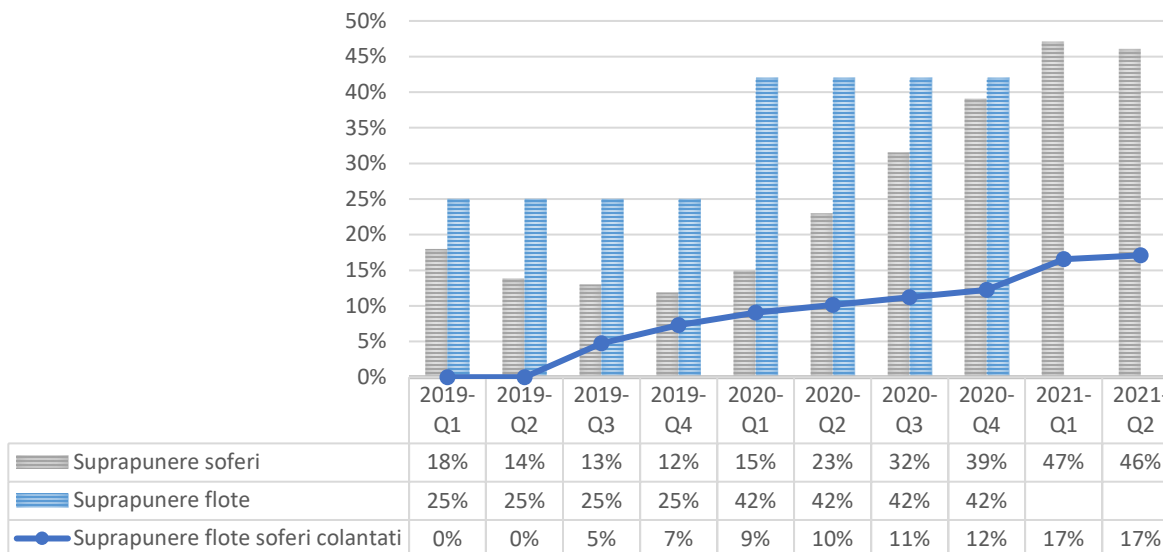
În unele situații, operatorii platformelor pot încerca să forțeze limitele legislației de concurență (de exemplu, prin impunerea unor condiții de exclusivitate în relația de colaborare cu operatorii de transport alternativ sau conducătorii auto), dar, ca un *status quo* al industriei, toți operatorii de platforme recurg la sisteme de bonusare a șoferilor care acceptă să își colanteze mașinile cu sigla platformei, conducând la unele limitări „*de facto*”, cu caracter mai degrabă temporar, ale multi-homing-ului.

Acest lucru poate fi observat și din graficul de mai jos, care ilustrează faptul că flotele care au șoferi „colantați”<sup>64</sup> tind să colaboreze doar cu respectiva platformă (rata de multi-homing fiind de sub 20%).

<sup>63</sup> *Peer-to-peer/P2P* (eng.) reprezintă un model de interacțiune în care indivizi independenți interacționează între ei, pe o platformă/într-o rețea, conform unor reguli și protocoale specifice.

<sup>64</sup> Șoferii au posibilitatea de a își aplica pe mașină colantul unei anumite platforme, având acces, astfel, la o grilă de bonusuri.

Figura 6.3. – Evoluția comparativă a gradului de suprapunere între Uber și Bolt, din punctul de vedere al flotelor cu șoferi colanțați, șoferilor activi parteneri, respectiv al flotelor partenere



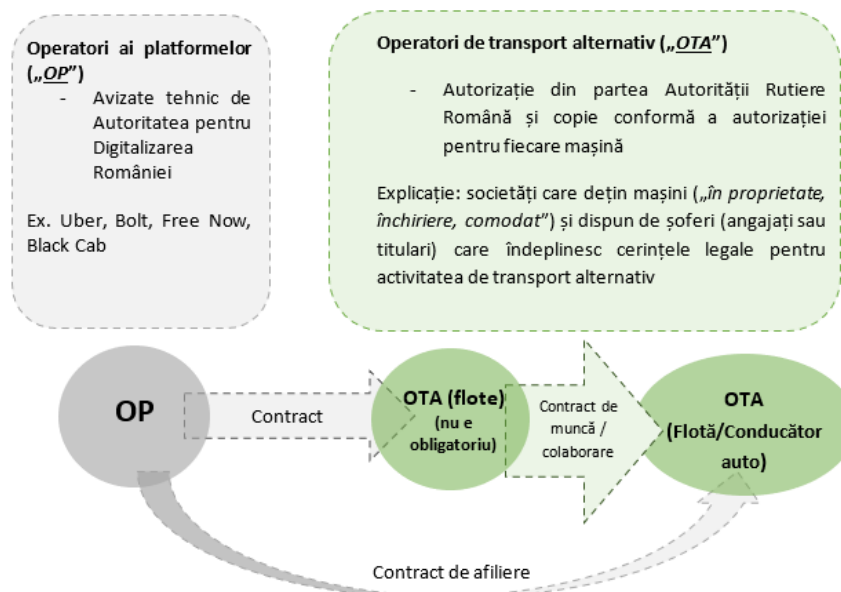
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor (Sursa: Raportul CC)

Consiliul Concurenței consideră că este importantă conservarea caracterului flexibil al colaborării pe aceste platforme și protejarea opțiunii șoferilor de a colabora cu mai multe platforme, fără restricții.

#### Referitor la relațiile contractuale stabilite pe piață

La nivelul lanțului de servicii, autoritatea de concurență a constatat o relație asimetrică între parteneri, operatorii platformelor impunând termeni standard operatorilor de transport alternativ.

Figura 6.4. – Modul de colaborare între principalii actori prezenți pe piața de transport alternativ



Sursă: Raportul CC

De asemenea, relația între operatorii de transport alternativ și șoferi este insuficient de transparentă și există dubii privind gradul de conformare al întreprinderilor active în acest domeniu la normele fiscale.

#### Referitor la condițiile de reglementare și de concurență între *ride-hailing* și taxi

Deși există diferențe între serviciile de transport alternativ și cele de taxi, cele două sunt opțiuni de mobilitate urbană care răspund, în esență, aceleiași nevoi. Totuși, legislația menține și unele diferențieri nenesesare între cele două tipuri de servicii.

**Separare artificială** (prin Legea 38/2003)

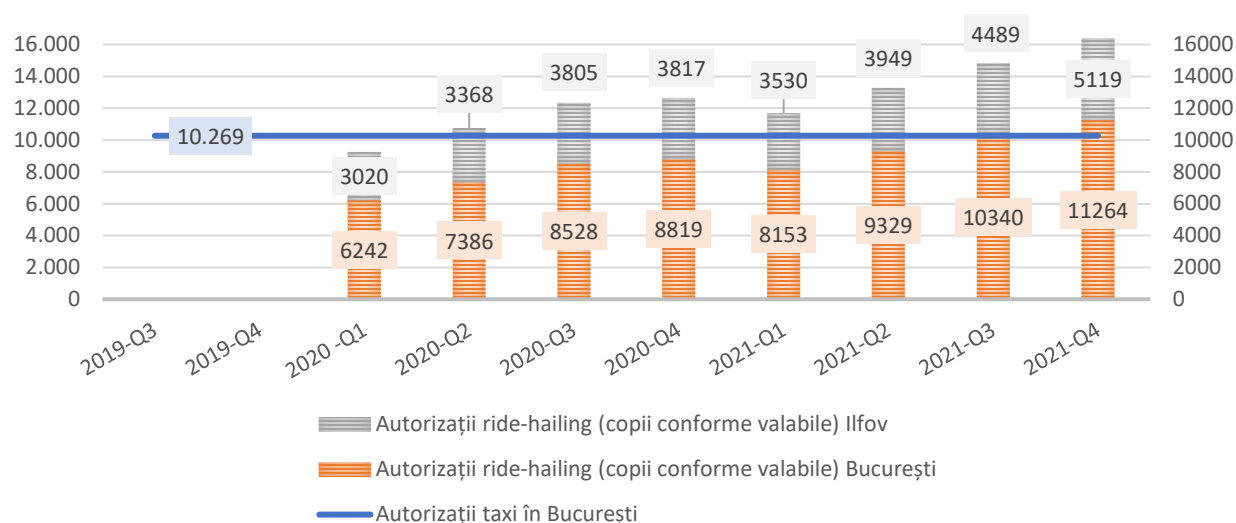
Legiuitorul român oferă (și, neaducând modificări, conservă) serviciilor de taxi un statut aparte, cu garantarea statutului de serviciu public și reglementări mai stricte – care tind să creeze o separare artificială față de servicii mai tradiționale.

**Apropiere concurențială** (prin OUG 49/2019)

Legiuitorul român motivează necesitatea reglementării serviciilor de transport alternativ tocmai prin necesitatea asigurării unui „mediu concurențial echilibrat și stabilirea unui regim nediscriminatoriu a modurilor de transport utilizate pentru transportul persoanelor în mediu urban”.

Un exemplu în acest sens îl reprezintă chiar limitarea numărului de autorizații ce pot fi acordate pentru taxi. O evoluție comparativă poate fi observată în cadrul figurii de mai jos:

Figura 6.5. – Evoluția numărului de autorizații de taxi (București), comparativ cu numărul de autorizații de transport alternativ (copii conforme valabile), în București, respectiv Ilfov)



Sursă: Prelucrări proprii pe baza datelor primite din partea PMB și ARR (Sursa: Raportul CC)

În privința condițiilor specifice serviciilor de taxi și a celor specifice serviciilor de transport alternativ, prin prisma cadrului de reglementare, autoritatea de concurență a atras atenția asupra anumitor prevederi (în



legislația aplicabilă serviciilor de taxi) care pot genera diferențieri artificiale, limitând potențialul real de concurență între cele două tipuri de servicii.

În privința serviciilor de transport alternativ, modul de stabilire a prețului și de funcționare a algoritmilor implică unele mecanisme netransparente, care ar putea fi speculate de operatorii platformelor.

## 6.2. Sinteza recomandărilor formulate de autoritatea de concurență

Analiza realizată de autoritatea de concurență a condus și la formularea unor **recomandări adresate autorităților române, care pot constitui un punct de plecare în abordări mai bine adaptate provocărilor specifice serviciilor intermediare de platforme, la nivelul Comisiei Europene și al statelor membre UE**. Prezentăm, în cele ce urmează, o sinteză a principalelor recomandări.

### Transparență și echitate

---

Autoritatea de concurență a constatat faptul că operatorii platformelor sunt insuficient de transparenți față de pasageri. Astfel:

- Pasagerii nu sunt notificați cu privire la modificările de tarife și nici nu au acces, prin aplicație, la informații suficient de detaliate cu privire la modul de formare al acestora. În acest sens, autoritatea de concurență a propus impunerea prin lege a unor standarde mai înalte de transparență.

- Un alt aspect pe care pasagerii nu îl cunosc este cel referitor la tarifele standard diferențiate ale platformelor. Astfel, chiar la ore și locații la care există un echilibru între cerere și ofertă (prin urmare nu este un tarif dinamic), tarifele standard pot fi crescute, existând niveluri diferite ale tarifelor standard în funcție de anumite ore/zile. Atât timp cât multiplicatorul (componenta dinamică a tarifului) reflectă balanța dintre cerere și ofertă, practicarea unui tarif standard diferențiat nu are o justificare solidă, însă trădează o politică netransparentă față de pasageri. Autoritatea de concurență a recomandat interzicerea prin lege a diferențierii tarifelor standard (lucru care nu ar interfera în niciun fel cu posibilitatea platformelor de a practica tarife dinamice).

- În privința **modului de afișare a tarifului în cadrul aplicației**, pasagerii ar trebui să aibă acces la anumite informații esențiale, care să le permită să ia decizii informate (ex. nivelul multiplicatorului de preț/tarif pe km).

- Consiliul Concurenței propune ca și clienților să le fie pusă la dispoziție o interfață (principală sau opțională) cu marcarea zonelor de tarif dinamic, cum este cea pusă la dispoziție conducătorilor auto. Acest lucru poate conduce la o decizie mai bine informată a clienților și la o echilibrare a balanței între cerere și ofertă prin mobilizarea nu doar a șoferilor (care caută o zonă cu tarif mai mare), ci și a pasagerilor (care ar avea posibilitatea să caute o zonă cu tarif mai scăzut).

- În ceea ce privește anularea curselor, Consiliul Concurenței recomandă schimbarea politicii privind **anularea curselor** de către șoferi, la ora actuală existând o asimetrie de tratament din partea operatorilor platformelor față de șoferi, respectiv pasageri. Astfel, **șoferii pot anula gratuit cursele, comparativ cu pasagerii care sunt taxați pentru anularea curselor** (după primele 2 minute). Aceasta situație poate conduce la situații inconfortabile pentru pasageri (ex. creșterea nejustificată a timpului de așteptare, imposibilitatea de a găsi o cursă în anumite condiții date etc.).

- Platformele ar trebui să crească nivelul de transparență și în privința factorilor determinanți pentru stabilirea tarifului dinamic al curselor.

### Modelul de fiscalizare a companiilor multinaționale, în contextul digitalizării economiilor

În ceea ce privește politica fiscală, Raportul CC a identificat unele posibile ineficiențe care pot conduce la dezechilibre între concurenți cu grade diferite de conformare fiscală chiar și între companii aflate pe niveluri diferite ale lanțului de servicii.

Din analiza modelelor de afaceri ale principalelor platforme active pe piața din România, s-a constatat că operatorii de transport alternativ sunt localizați, în realitate, în afara țării, având o prezență globală, contravaloarea curselor efectuate în România fiind încasată direct de companiile din afara țării (Olanda, în cazul Uber, respectiv Estonia, în cazul Bolt), în timp ce entitățile de la nivel național au atribuții și drepturi limitate, încasând contravaloarea unor servicii (ex. pentru servicii de marketing) prestate către companiile din grup, din afara țării.

*Din discuțiile cu Ministerul Finanțelor, Consiliul Concurenței a reținut faptul că se prefigurează anumite soluții, acest model de afacere fiind discutat la nivel mondial în Cadrul Inclusiv al OECD – BEPS, care a convenit, pe data de 8 octombrie 2021, o soluție structurată pe doi piloni prin care să soluționeze problemele care apar din digitalizarea economiei.*

În esență, *Pilonul I va asigura o distribuție mai echitabilă a profiturilor și a drepturilor de impozitare între țări cu privire la cele mai mari și mai profitabile companii multinaționale. **Va realoca unele drepturi de impozitare asupra multinaționalelor din țările lor de origine pe piețele în care desfășoară activități comerciale și câștigă profituri, indiferent dacă firmele au o prezență fizică acolo.** Mai exact, întreprinderile multinaționale cu vânzări globale peste 20 miliarde euro și profitabilitate peste 10% vor fi acoperite de noile reguli, 25% din profit peste pragul de 10% urmând să fie realocat către jurisdicțiile de pe piața pe care au fost generate aceste venituri.*

### Protocol de colaborare între autoritățile fiscale și operatorii platformelor și îmbunătățirea legislației naționale în domeniul transportului alternativ

Consiliul Concurenței recomandă stabilirea, prin lege, a unui protocol de colaborare între autoritățile fiscale și operatorii de platforme, incluzând comunicarea anumitor informații din partea celor din urmă, cu scopul creșterii capacității de control a autorităților fiscale și, pe cale de consecință, îmbunătățirea nivelului de conformare a operatorilor activi în acest domeniu.

În plus, autoritatea de concurență consideră că modul de funcționare al operatorilor de transport alternativ trebuie mai bine definit în cadrul reglementărilor, în condiții de transparență și legalitate (inclusiv în ceea ce privește conformarea la normele fiscale).

### Reglementări echitabile și eliminarea barierelor pentru serviciile de taxi și de transport alternativ

În ceea ce privește serviciile de taxi, autoritatea de concurență a recomandat reevaluarea oportunității menținerii anumitor reglementări (impuse prin Legea nr. 38/2003) cu privire la statutul de serviciu public, numărul limitat de autorizații, tariful maxim, obligativitatea tarifului de dispecerizare (chiar și a acelor taximetriști care operează exclusiv prin aplicație).

Toate aceste reglementări par a fi excesive, iar oportunitatea lor este îndoielnică inclusiv prin prisma asigurării unui cadru echitabil de concurență între serviciile de taxi și cele de transport alternativ.

În ceea ce privește serviciile de transport alternativ, taxa de 100.000 de lei ce trebuie plătită de operatorii platformei la fiecare 24 de luni (conform OUG nr. 49/2019) reprezintă o barieră de intrare disproporționată și excesivă.

### Rol proactiv și prospectiv al autorităților în vederea reglementării domeniilor inovative

---

Autoritățile, la nivel global și național, manifestă o anumită lentoare în privința reglementării domeniilor inovative. Pe fondul accelerării dezvoltării tehnologice, o astfel de abordare poate genera frâne semnificative și poate conduce chiar la deraierea unor transformări pozitive.

Astfel, Consiliul Concurenței a recomandat autorităților (române și europene) să își asume un rol proactiv și prospectiv, nu doar reactiv cu privire la domeniile inovative, atât în ceea ce privește reglementarea acestor domenii, cât și dezvoltarea de strategii dedicate mobilității urbane și chiar digitalizării, care să ofere o tranziție mai ușoară către adoptarea acestor tehnologii.

### Stabilirea oportunității reglementării domeniilor inovative

---

Procesul de reglementare trebuie să întrunească anumite condiții de oportunitate, astfel încât cadrul de reglementare să stabilească condițiile minime pentru o concurență în condiții echitabile pentru toți participanții, fără a forța schimbări artificiale ale modelelor de afaceri inovative.

În mod alternativ, non-intervenția, în situații ce ar trebui tranșate prin cadrul legislativ, ar putea conduce fie la perpetuarea unor grave ineficiențe pe piață, fie la generarea unor soluții tardive și „de avarie” din partea instanțelor, care nu au posibilitatea, prin Hotărârile luate, să genereze soluții sistemice adecvate.

Testul de oportunitate propus de autoritatea de concurență implică verificarea temeinică a trei condiții, înainte de a decide asupra oportunității unor reglementări:

**Condiția 1:** Cadrul de reglementare trebuie să creeze **condiții echitabile**<sup>65</sup> **pentru toți actorii** de pe piața inovativă și de pe piața tradițională (concurenți direcți, concurenți indirecti, utilizatori, actori de pe niveluri diferite ale lanțului de servicii etc.).

**Condiția 2:** Reglementările trebuie **să nu schimbe/forțeze schimbări ale modelului de afaceri de bază**<sup>66</sup> și să asigure o anumită proporționalitate între beneficiile aduse de remediarea unor grave ineficiențe și a severității intervenției.

Având o justificare temeinică pentru intervenția prin reglementări<sup>67</sup>, autoritățile pot și ar trebui să genereze soluții de natură legislativă. Totuși, ar trebui să evite forțarea adoptării unei direcții total diferite pentru modelele de afaceri<sup>68</sup>.

---

<sup>65</sup> Reglementări echitabile pot implica reglementări diferite, dar care să ofere condiții, pe cât posibil, echivalente, actorilor ce se confruntă cu realități diferite (ex. dispecerate de taxi vs. operatori de platforme).

<sup>66</sup> De exemplu, pot fi impuse anumite reglementări privind modul de afișare a tarifelor, însă poate deveni o problemă o intervenție directă asupra mecanismului de stabilire a tarifelor. De asemenea, reglementarea șoferilor ca angajați poate conduce la alterarea modelului de afaceri, constituind, prin urmare, o atitudine potențial excesivă de reglementare.

<sup>67</sup> Cum ar fi, de pildă, statutul incert al șoferilor și/sau un eventual risc de restricționare a multi-homing-ului asociat cu un statut slab al șoferilor în raport cu operatorii platformelor.

<sup>68</sup> Cum ar fi, de pildă, transformarea unui model de afaceri de tip *peer-to-peer* într-un model asemănător mai degrabă economiei tradiționale, cu societăți angajatoare și angajați/colaboratori total subordonați acestora.

Astfel, pentru eliminarea unei ineficiențe/îngrijorări semnificative, având în vedere o proporționalitate a severității intervenției în modul de funcționare a pieței, prin raportare la beneficiile vizate, autoritățile pot decide și ar trebui să decidă asupra unor aspecte delicate.

În mod alternativ, non-intervenția, în situații ce ar trebui tranșate prin cadrul legislativ, ar putea conduce fie la perpetuarea unor grave ineficiențe pe piață<sup>69</sup>, fie la generarea unor soluții tardive și „de avarie” din partea instanțelor, care nu au posibilitatea, prin Hotărârile luate, să genereze soluții sistemice adecvate.

**Condiția 3:** Reglementările trebuie să fie minimale și pot implica chiar procese de dereglementare (ex. pe piețele tradiționale), pentru a asigura respectarea primelor două condiții.

Ca parte a rolului proactiv și prospectiv, este important ca autoritățile locale, sprijinite de cele centrale, să gândească soluții concrete privind îmbunătățirea și integrarea soluțiilor de mobilitate urbană, inclusiv prin dezvoltarea infrastructurii de stații electrice.

---

#### Referitor la statutul șoferilor și posibilitatea acestora de a colabora cu mai multe platforme

Una dintre caracteristicile definitorii pentru serviciile de transport alternativ este legată de condițiile de muncă flexibile (relația fiind stabilită între utilizatorii aplicației – „model *peer-to-peer*”) și existența *multi-homing*-ului (posibilitatea unui șofer de a colabora cu mai multe platforme).

Consiliul Concurenței consideră că este importantă consolidarea unui statut independent al șoferului, care să păstreze opțiuni privind gradul său de implicare pe platformă ori colaborarea cu mai multe platforme.

Totuși, la nivel internațional se poate constata faptul că tot mai multe state europene tind să stabilească prin reglementări statutul șoferilor ca angajați. De altfel, proiectul de Directivă propus de Comisia Europeană<sup>70</sup> care vizează îmbunătățirea condițiilor de lucru pe platforme, oferă platformelor un statut implicit de angajatori. Ar cădea, astfel, în sarcina platformelor să demonstreze contrariul, pe baza anumitor criterii propuse de proiectul de Directiva europeană (criterii care par a fi în acord cu decizii anterioare ale instanțelor).

Consiliul Concurenței a analizat și a admis faptul că deciziile instanțelor pe această temă stabilesc argumente valide pentru a ajunge, cel mai adesea, la concluzia că șoferii (sau lucrătorii de pe platformă, în general) sunt, în mare măsură, dependenți de platforme<sup>71</sup>.

Totuși, dacă instanțele constată situația de facto, neavând posibilitatea de a genera soluții de natură legislativă, Consiliul Concurenței propune, în cadrul Raportului său, alegerea de către legiuitor a unei soluții alternative (stabilite prin lege) care să nu altereze modelul de afaceri specific serviciilor de transport alternativ și care să nu inhibe motivația operatorilor de platforme de a concura în mod real.

Pentru identificarea celor mai bune soluții, Consiliul Concurenței a propus constituirea unui cadru de dezbatere privind statutul șoferilor activi în transportul alternativ, având în vedere că protejarea independenței șoferilor este esențială pentru o bună funcționare a pieței.

Soluția de pornire în aceste discuții a fost schițată de autoritatea de concurență, incluzând aspecte precum:

---

<sup>69</sup> De exemplu, restricții ale *multi-homing*-ului.

<sup>70</sup> [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_21\\_6605](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_6605)

<sup>71</sup> Platformele stabilesc planul tarifar, dictează sancțiuni și stabilesc termenii colaborării. Șoferii nu au „clientelă proprie” și, pentru a își crește veniturile dispun doar de propriile resurse de timp.

- dezvoltarea funcției de „șofer favorit”, astfel încât să îi confere șoferului posibilitatea de a își transfera acest statut și pe alte aplicații și chiar de a oferi anumite condiții suplimentare „clientelei proprii” (ex. reduceri de tarif, pentru care să beneficieze de deduceri fiscale, opțiunea oferită de aplicație pentru clienți de a căuta șoferi favoriți în apropiere etc.)
- stimularea șoferilor să achiziționeze una până la trei mașini electrice dedicate prestării de servicii (inclusiv prin consolidarea statutului de operator de transport alternativ), prin stimulente de natură fiscală (reducerea impozitului pe venit până la atingerea unui anumit prag din valoarea mașinii achiziționate).
- încurajarea creării unui cadru de negociere între șoferi (în măsura în care aceștia ar reuși să își asigure un anumit nivel de reprezentativitate) și operatorii de platforme, privind, de pildă, și o anumită reducere a comisionului pentru cursele efectuate de șoferii favoriți.
- În plus, autoritatea de concurență consideră că legea ar trebui să protejeze independența conducătorilor auto și prin sancțiuni semnificative pentru operatorii platformelor și operatorii de transport alternativ (mergând până la retragerea avizului tehnic/autorizației) pentru încălcările grave (de exemplu, restricționarea directă/indirectă a *multi-homing*-ului).

---

#### Îmbunătățirea cadrului de mobilitate urbană

Consiliul Concurenței a argumentat, în cadrul Raportului, importanța elaborării și implementării unor strategii prospective și proactive concentrate pe dezvoltare durabilă, conceptul de smart city și un cadru integrat de mobilitate urbană.

Detaliem, în cadrul următoarei secțiuni, observațiile și recomandările formulate de Consiliul Concurenței pentru îmbunătățirea la nivelul principalelor centre urbane a soluțiilor de mobilitate și a confortului pasagerilor, cu accent pe consolidarea unui mediu concurențial permisiv pentru inovație.

#### 6.3. Recomandări din perspectiva abordării integrate asupra mobilității urbane

Prin mobilitate urbană, se înțelege ușurința cu care oamenii se pot deplasa între destinații din zonele urbane cu ajutorul rețelei și a serviciilor de transport disponibile.

În contextul dezvoltărilor tehnologice accelerate și al celor preconizate, strategiile privind mobilitatea urbană durabilă au început să ocupe agenda Comisiei Europene și a statelor membre UE, impunând schimbări importante.

În cadrul investigației derulate, autoritatea de concurență a analizat serviciile de transport alternativ în contextul mai larg al necesității existenței unei strategii coerente privind mobilitatea urbană durabilă, care să pornească de la realitățile curente, să corecteze abordările perimate (inclusiv prin prisma cadrului legal) și să înglobeze o viziune a viitorului care ar putea impune modificări importante curente, inclusiv din perspectiva îmbunătățirii nivelului de digitalizare a României.

---

#### Oportunitatea tranziției către vehicule electrice

În ultima decadă, serviciile de *ride-hailing* au dobândit o prezență considerabilă pe piața transportului de călători. De aceea, problematica unui viitor mai verde se ridică și în acest domeniu, procentajul emisiilor realizate de mașinile care transportă călători fiind unul semnificativ.

Tranziția către variante electrice a domeniului de ride-hailing este sigură, având în vedere reglementările din ce în ce mai ambițioase impuse de autorități privind reducerea emisiilor și eliminarea mașinilor cu combustie internă, dar și eficiențele economice asociate cu o astfel de tranziție.

### Reducerea costurilor asociate cu mașinile electrice

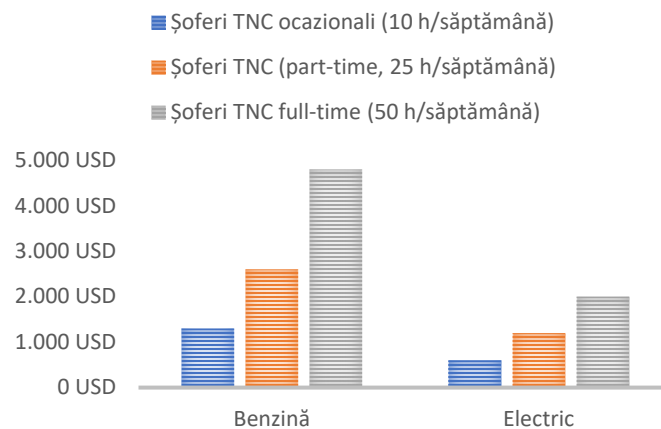
Un studiu din anul 2018 al Institutului de Cercetare în Transport din Michigan<sup>72</sup> a constatat că vehiculele electrice au **costuri de operare mai mici cu aproximativ 50%** decât cele care funcționează pe benzină.

Pe lângă beneficiile aduse mediului, vehiculele electrice sunt, de asemenea, semnificativ mai ieftin de operat decât vehiculele pe benzină, deși costurile de achiziție sunt mai mari.

Conform unui studiu al Institutului Rocky Mountain<sup>73</sup>, șoferii „TNC”<sup>74</sup> cu normă întreagă, care lucrează 50 de ore pe săptămână, pot economisi aproximativ 5.200\$ pe an din cheltuielile totale ale unui vehicul electric, în comparație cu unul pe benzină.

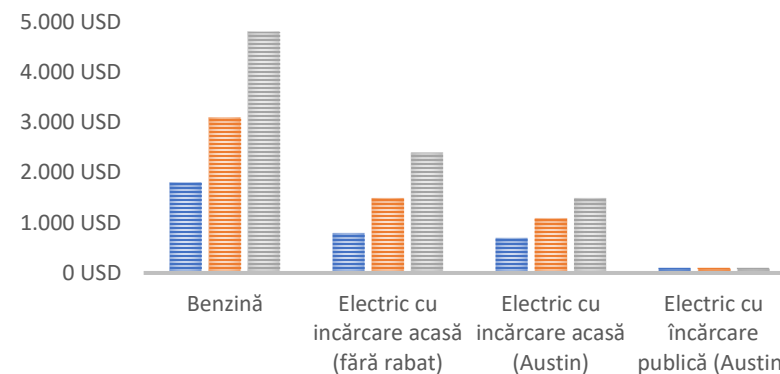
În primul an, șoferii TNC cu normă întreagă pot economisi mai mult de 2.700\$ pe an din **costurile de întreținere** dacă aleg un vehicul electric în detrimentul celui pe benzină.

Figura 6.5. – Costuri de întreținere pentru mașini electrice vs. mașini pe benzină



Sursă: <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

Figura 6.6. – Costuri cu alimentarea mașini electrice vs. mașini pe benzină



Sursă: <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

**Vehiculele electrice necesită costuri de întreținere mult mai mici decât un vehicul pe benzină** deoarece funcționarea acestora implică mai puține componente mecanice. Spre exemplu, vehiculele electrice nu necesită schimburi de ulei, filtre de aer, curele de distribuție sau înlocuiri de bujii, iar sistemele de frânare regenerativă prelungesc durata de funcționare a frânelor. Componenta principală care necesită înlocuirea

<sup>72</sup><https://www.forbes.com/sites/jeffmcmahon/2018/01/14/electric-vehicles-cost-less-than-half-as-much-to-drive/?sh=639c76093f97>

<sup>73</sup> <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

<sup>74</sup> Șoferi în cadrul unor companii (trad. „Transportation Network Company Drivers”) precum Uber sau Lyft.

În cazul unei mașini electrice este bateria, a cărei valoare este acoperită de garanția producătorilor pentru cel puțin 8 ani sau aprox. 257.000 km (160.000 de mile<sup>75</sup>).

În ceea ce privește **costurile cu combustibilul**, șoferii TNC cu normă întreagă pot economisi mai mult de 2.500\$ pe an prin trecerea la o mașină electrică.

În vederea determinării prețului pe kW pe care o mașină electrică îi consumă pentru a face o comparație cu mașinile cu combustie internă, trebuie luată în considerare regiunea geografică. Există diferențe de preț ale unui kW în funcție de regiune, dar un cost mediu ar fi de 12.5 cenți/kW. Acest lucru înseamnă aproximativ 0,227\$/l (0.86\$/galon), aproape o treime din costul alimentării unui vehicul pe carburant<sup>76</sup>.

#### Stadiul actual al tranziției către vehicule electrice

În România, ultima decadă a marcat o creștere semnificativă a ponderii vehiculelor electrice în totalul vehiculelor aflate în circulație (de la 0,1% în 2010, la peste 5% în prezent<sup>77</sup>).

În ceea ce privește categoria mai largă, a combustibililor alternativi, în România erau, în anul 2022, circa 242.488 de autoturisme ce utilizau aceste tipuri de combustibili<sup>78</sup>:

Categorie combustibil alternativ	Detalii	Număr total autoturisme 2022
BEV	Autovehicule complet electrice (eng. Battery electric vehicle)	14112
PHEV	Autovehicule hibride (eng. Plug-in hybrid electric vehicles)	5852
H2	Hidrogen.	-
GPL	Gaz petrol lichefiat.	222154
GNC	Gaz natural comprimat.	370
GNL	Gaz natural lichefiat.	-

Conform graficului de mai jos, se poate observa faptul că începând cu anul 2018 a avut loc o creștere exponențială a numărului de autovehicule electrice și hibride. Prin comparație, în anul 2010 cifrele indică faptul că nu existau astfel de vehicule în România.

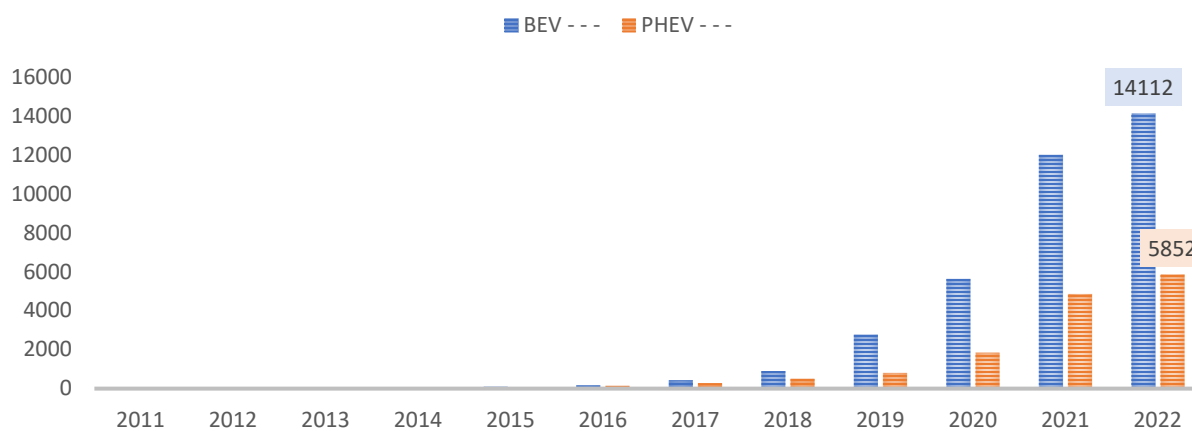
<sup>75</sup> <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

<sup>76</sup> <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

<sup>77</sup> Sursa: <https://www.zf.ro/companii/aproape-zero-peste-5-intr-deceni-evoluat-ponderea-electricelor-20686444>

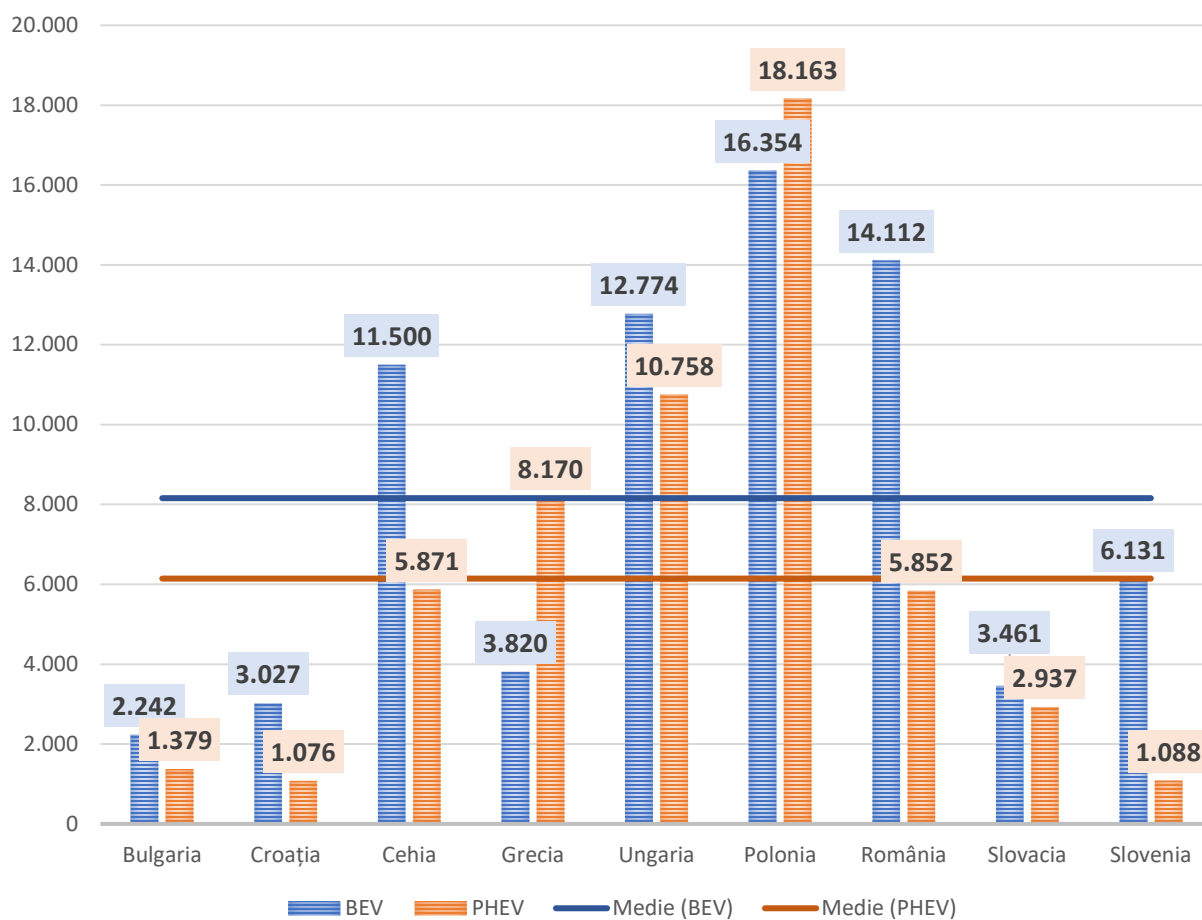
<sup>78</sup> Sursa: <https://alternative-fuels-observatory.ec.europa.eu/transport-mode/road/romania>.

Figura 6.7. Evoluția numărului de vehicule electrice și hibride în România



Sursă: Date publice

Figura 6.8. Numărul de vehicule electrice și hibride în România și în țările din regiune



Sursă: Date publice



În ceea ce privește flota de autobuze electrice<sup>79</sup>, cifrele sunt încă modeste, în 2022 fiind doar 145 de autobuze electrice.

În tabelul<sup>80</sup> următor sunt prezentate costurile medii per tip de carburant înregistrate în anumite țări europene aferente primului trimestru din anul 2022/100 km.

<i>Stat membru</i>	<i>Electricitate</i>	<i>Benzină 95</i>	<i>Motorină</i>	<i>GNC</i>	<i>GPL</i>	<i>Hidrogen</i>
Belgia	4.60 €	10.10 €	8.80 €	6.40 €	4.90 €	9.00 €
Cipru	3.83 €	9.88 €	8.58 €	n.a.	n.a.	n.a.
Danemarca	8.59 €	10.76 €	8.27 €	n.a.	n.a.	13.45 €
Finlanda	3.96 €	10.75 €	10.90 €	7.21 €	6.48 €*	n.a.
Franța	2.90 €	9.30 €	7.00 €	6.00 €	6.60 €	11.30 €
Germania	5.84 €	11.74 €	9.05 €	6.48 €	6.63 €	7.6 €
Luxemburg	3.12 €	9.76 €	8.78 €	6.31 €	6.28 €	n.a.
Olanda	5.31 €	12.32 €	8.66 €	7.52 €	7.78 €	10.89 €
Polonia	5.31 €	8.63 €	6.71 €	5.23 €	4.70 €	n.a.
Suedia	3.48 €	12.54 €	13.06 €	12.51 €	n.a.	15.06

<sup>79</sup> <https://alternative-fuels-observatory.ec.europa.eu/transport-mode/road/romania>

<sup>80</sup> <https://alternative-fuels-observatory.ec.europa.eu/consumer-portal/fuel-price-comparison>

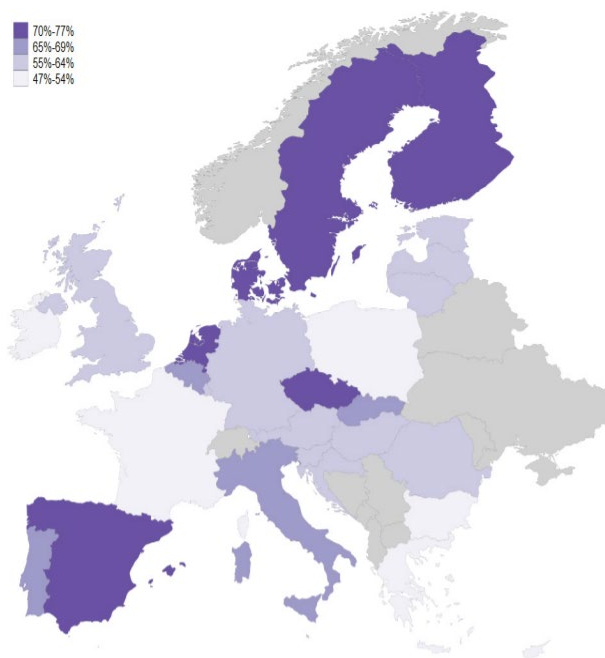
## Gradul de digitalizare la nivelul României și comparații cu alte state

Pe 12 noiembrie 2021, Comisia a publicat rezultatele indicelui economiei și societății digitale<sup>81</sup>, care urmărește progresele înregistrate în statele membre ale UE în următoarele domenii: capitalul uman, conectivitatea în bandă largă, integrarea tehnologiilor digitale de către întreprinderi și serviciile publice digitale.

Conform Raportului DESI realizat de Comisia Europeană, România se situează pe locul 27 din cele 27 de state membre ale Uniunii Europene (sunt prezentate informații suplimentare pe marginea acestui subiect în figura alăturată).

În acest context, autoritatea de concurență a propus dezvoltarea unei aplicații care să sprijine strategia de mobilitate urbană la nivelul centrelor urbane din țară, integrând soluțiile existente la nivelul unei singure aplicații (în continuare, „**MobApp**”).

Figura 6.9. Gradul de digitalizare în fiecare țară din Europa (%)



Sursa: EIB Investment Survey 2020

## Implementarea unui mediu integrat de mobilitate urbană

În contextul transformărilor dictate în sectorul larg al mobilității urbane de noile dezvoltări tehnologice, autoritatea de concurență a propus dezvoltarea unei aplicații care să sprijine strategia de mobilitate urbană la nivelul centrelor urbane din țară, integrând soluțiile existente la nivelul unei singure aplicații.

Scopul final al lansării unei astfel de aplicații ar urma să fie reprezentat de implementarea unui mediu integrat de mobilitate urbană, la nivelul unei singure aplicații, care să sprijine concurența efectivă între diferitele tipuri de transport urban. Acest lucru s-ar atinge prin:

- intensificarea concurenței între operatorii de transport (ex. între șoferii de taxi, între serviciile de taxi și cele de transport alternativ etc.), în beneficiul consumatorului;
- îmbunătățirea calității serviciilor de taxi;
- atenuarea segmentării clienților (de taxi vs. transport alternativ) în funcție de exigențele calitative și de receptivitatea acestora la noile tehnologii;
- integrarea pe o singură platformă a mai multor alternative de transport (inclusiv transportul în comun) și oferirea unui cadru digital de informare asupra tuturor acestora și de plată a serviciilor.

<sup>81</sup> Disponibile pe site-ul oficial al Comisiei Europene (DESI).

- îmbunătățirea experienței generale a utilizatorilor (inclusiv prin oferirea de instrumente facile de plată direct din aplicație, pentru unele din servicii) și oferirea unui hub obiectiv de informare pentru utilizatori și realizarea unui spațiu de interacțiune modern între utilizatori și autoritățile cu atribuții în segmentul de mobilitate urbană.

### Mod de funcționare al MobApp:

Meniul primar al aplicației ar afișa cele mai importante opțiuni de transport, reunind informații aferente fiecărei opțiuni, ajustate prin funcții de geolocalizare.

Utilizatorul ar putea să schimbe locația (orașul) sau limba de afișare.

Fiecare opțiune de transport ar oferi informații suplimentare cu privire la companiile prezente în zona utilizatorului: tarifele oferite de acestea (în cazul serviciilor de taxi), multiplicatorii practicați în zona respectivă (în cazul transportului alternativ), rating-urile medii ale șoferilor din zonă etc.

De asemenea, pentru opțiunile de transport public desfășurat prin operatori de stat (ex. metrou/transport de suprafață), aplicația ar oferi funcții de plată, astfel încât utilizatorul să poată achita contravaloarea călătoriilor/abonamentelor/pachetelor de servicii direct din aplicație.

### MobApp, ca instrument de creștere a calității serviciilor de taxi și intensificare a concurenței

Serviciile de transport prin taxi și cele de transport alternativ prezintă, în esență, caracteristici foarte apropiate din punct de vedere al:

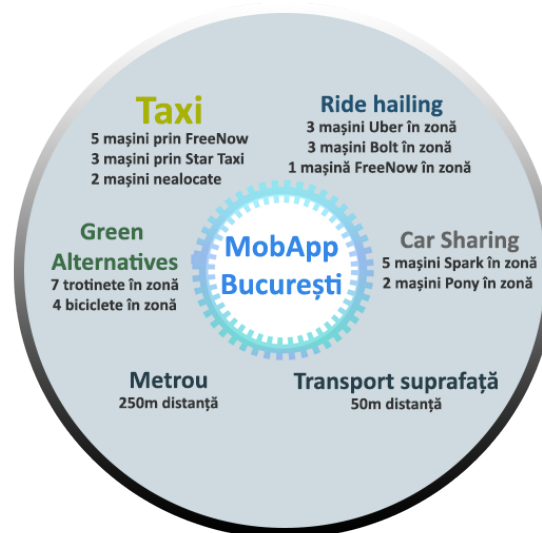
- serviciului prestat (apropiere accentuată și mai mult prin prezența taxiurilor pe anumite platforme inovative);
- percepției actorilor implicați (evidențiată de presiunea concurențială existentă între cele două tipuri de servicii);
- viziunii legiuitorului expuse în OUG nr. 49/2019 (*abordarea nouă*), dar contrazise de Legea nr. 38/2003 („abordarea veche”, neadusă la zi din punct de vedere al contextului tehnologic și de piață).

Totuși, un element de diferențiere extrem de important (pe lângă abordarea neconsecventă a legiuitorului) și care menține cele două servicii la distanță, adâncind o anumită demarcare din perspectiva cererii, o reprezintă percepția asupra calității serviciilor și lipsa posibilității reale a consumatorilor de a își comunica în mod eficace nemulțumirile.

**Sistemul de review-uri**, în cazul serviciilor de transport alternativ, este gestionat de operatorii platformelor.

În cazul serviciilor de taxi, taximetriștii sunt afiliați unor dispecerate (al căror rol pare mult diminuat în contextul tehnologic actual, în care mulți șoferi de taxi aleg să colaboreze și cu o platformă), iar activitatea se află „**sub controlul, conducerea sau coordonarea autorităților administrației locale**” (art. 3 alin. 1 din Legea nr. 38/2003).

Figura 6.11. – Machetă orientativă pentru o aplicație de mobilitate urbană



Sursă: Concept propriu (Sursa: Raport CC)

Din perspectiva liberei concurențe și a stimulentei pentru inovație, ambele reglementări (dispecerizarea și controlul/conducerea/coordonarea venită din partea autorităților administrației locale) par a reprezenta frâne în calea unor transformări reale. În sprijinul acestei afirmații, putem aduce în discuție tocmai lipsa de inovație și lipsa de reacție la cerințele consumatorilor – în special anterior pătrunderii serviciilor de transport alternativ. Ulterior acestui moment, unele schimbări pozitive, și totuși lente, au apărut ca urmare a înscrierii multor șoferi de taxi pe platforme de e-hailing (precum Free Now).

În aceste condiții, pe lângă propunerea referitoare la o dereglementare a serviciilor de taxi, cu scopul asigurării unui cadru efectiv de concurență cu serviciile de transport alternativ, Consiliul Concurenței a propus și **implementarea unei soluții moderne care să îmbunătățească nivelul serviciilor de taxi și să contribuie la concurența efectivă între diferitele tipuri de transport urban.**

Iată felul în care MobApp ar putea contribui la creșterea nivelului calității serviciilor de taxi:

(1) Toate autovehiculele de taxi ar urma să fie inscripționate cu un **cod QR** (atât pe portiera mașinii, în locuri ușor accesibile pentru clienții potențiali, cât și în interiorul mașinii, în locuri ușor accesibile pentru clienții aflați într-o cursă).

(2) Aplicația ar funcționa la nivel național.

(3) Aparatele de marcaj ale mașinilor de taxi și codul QR corespunzător vor purta o **cheie de identificare** (în continuare o vom denumi „cheie de identificare șofer”/„Key”).

(4) Aplicația va utiliza o bază de date care va include, minimal:

- tabel cu date de identificare ale **șoferului**;
- tabel cu date aferente **curselor**;
- tabel cu date aferente **clienților**;
- tabel cu date aferente **autorităților locale**.

(5) **Șoferii de taxi vor fi obligați, prin lege, să dețină un cont activ pe aplicație**, cu date la zi.

(6) **Autoritățile locale**, care au atribuții conferite de Legea nr. 38/2003 privind „controlul, conducerea sau coordonarea” serviciilor de taxi, **vor fi obligate să dețină și să administreze în mod activ un cont pe aplicație.**

(7) Aplicația ar putea fi **administrată (la nivel național) de o autoritate care să reunească toate atribuțiile din sfera mobilității urbane.**

Consiliul Concurenței consideră că înființarea/desemnarea unei astfel de autorități ar putea reprezenta o soluție oportună, pentru a conferi autorităților mai multă claritate și capacitate de implementare a unor strategii în acest domeniu, dar și pentru a reprezenta un arbitru imparțial care să aibă capacitatea și misiunea de a înțelege diferitele opțiuni de mobilitate și a contribui decisiv la stabilirea unui cadru legal echitabil, inclusiv din punct de vedere concurențial, pentru toate aceste opțiuni.

(8) **Clienții** și-ar putea face, dacă ar dori, conturi pe aplicație, însă ar putea utiliza serviciile de bază fără a exista necesitatea deținerii aplicației (prin urmare, va exista și un website dinamic (în continuare „**website MobApp**”) care va putea interoga baza de date pentru a oferi clienților anumite informații de bază, fără necesitatea unei logări ori a utilizării unei aplicații;

(9) **Serviciile de bază** oferite clienților (accesibile oricui, prin website-ul MobApp):

- Scanarea codului QR din afara/interiorul taxiului (pentru obținerea unor informații referitoare la șofer – inclusiv referitoare la rating-ul șoferului și reclamațiile standard);

- Transmiterea unor reclamații standard (nu aferente unei curse) cu declararea numelui și a unui contact valid (de exemplu, email):

- de exemplu, comportamentul necivilizat al șoferului;
- de exemplu, solicitarea unui anumit tarif fix pentru acceptarea unei curse;
- de exemplu, staționarea ilegală într-un loc de așteptare.

Dacă legiuitorul va considera oportună păstrarea limitării privind numărul de autorizații pentru taxi și a statutului de serviciu public, această limitare ar putea fi aplicabilă doar pentru taxiurile care ar beneficia de statutul special de serviciu public, în baza *rating*-ului. La scanarea codului unui autovehicul taxi, clientul ar avea acces la tipul autorizației, astfel încât ar putea face o reclamație, în cazul în care șoferul ar staționa ilegal în locul de așteptare a clienților<sup>82</sup>.

(10) **Serviciile extinse** oferite clienților (accesibile doar prin aplicație, ca urmare a înregistrării unui cont de client):

- Scanarea codului QR din afara/interiorul taxiului (pentru obținerea unor informații referitoare la șofer – inclusiv referitoare la *rating*-ul șoferului și reclamațiile standard/specifice);
- Oferirea unui *rating* șoferului, în urma înregistrării cursei prin aplicație (prin sincronizarea scanării QR codului șoferului de către telefonul clientului și a sincronizării aparatului de marcat al șoferului cu baza de date);
- Transmiterea facilă a unei reclamații standard (nu aferentă unei curse), ori a unei opinii specifice (unei anumite curse);
- Urmărirea cursei efectuate (în timp real);
- Accesarea unui istoric al curselor.

(11) Dacă legiuitorul va decide păstrarea statutului de serviciu public al șoferilor de taxi, acordarea beneficiilor aferente acestui statut ar putea fi rezervate doar pentru o categorie restrânsă de șoferi. Selecția acestor șoferi s-ar face lunar, automat, pe baza datelor din luna precedentă, de sistem, în mod obiectiv și transparent, pe baza *rating*-urilor, reclamațiilor și opiniilor specifice oferite de clienți.

Desigur, această propunere ar implica eliminarea limitării numărului de autorizații pentru taxi, neexistând o justificare solidă pentru o astfel de restricție, limitarea urmând a se aplica, eventual, doar taxiurilor care ar putea beneficia de beneficiile statutului de serviciu public.

- Reclamațiile ar putea avea trei grade (ușor, mediu, grav), iar opiniile specifice ar fi pozitive sau negative.

#### **Mod de funcționare orientativ:**

**Cadru 1:** Scanarea codului QR din exterior (de exemplu, din locurile de așteptare rezervate, unde sunt staționate mai multe taxiuri:

---

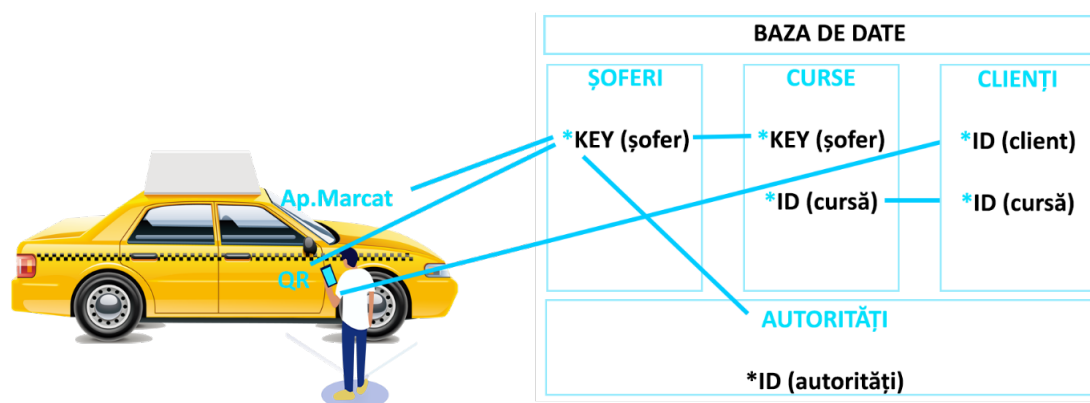
<sup>82</sup> La acest moment, conform art. 20 alin. 1 din Legea 38/2003, „taxiurile au acces în **condiții egale și nediscriminatorii** în locurile de așteptare a clienților, în limita locurilor vacante.”



**Cadrul 2:** Scanarea codului QR din exterior:



**Cadrul 3:** Mod funcționare:



**Meniul aferent serviciilor de *ride-hailing***

Meniul aferent serviciilor de *ride-hailing*, *green alternatives* și *car sharing* ar oferi doar informații generale (ex. mașinile aflate în proximitate, multiplicatorii fiecărei platforme, rating-ul platformei, opinii formulate de alți utilizatori etc.) și posibilitatea de a formula opinii/reclamații care să poată fi vizualizate de alți utilizatori.

Din cadrul respectivului meniu, utilizatorul ar putea lansa aplicația preferată, de unde să efectueze comanda în termenii fiecărei platforme.

După efectuarea unei curse și obținerea unui review (conform propriilor politici), platformele ar putea afișa (obligație care ar putea fi prevăzută prin lege) un link și către MobApp, pentru oferirea unui review/opinii pe aplicația de mobilitate urbană.

### Protecția consumatorului

Aplicația de mobilitate urbană ar putea reprezenta opțiunea elegantă și eficace de a primi reclamații (de exemplu, de către administrațiile locale, privind serviciile de taxi) din partea utilizatorilor nemulțumiți. Autoritatea responsabilă ar putea formula răspunsuri, în mod transparent, (și) în cadrul aplicației.

## 6.4. Concluzii

Chiar dacă efectul disruptiv și transformator al lansării platformelor digitale, în ultimii 10-15 ani, a fost în mare măsură absorbit de piața românească, europeană și mondială, încă se simt reverberații, devenind tot mai evident că ritmul schimbărilor s-a intensificat, provocările de reglementare au crescut, iar implicațiile pozitive și negative asupra mediului concurențial și asupra utilizatorilor (prestatori de servicii ori clienți) nu au fost în totalitate clarificate și înțelese.

Noile tehnologii<sup>83</sup> încep să prefigureze noi schimbări și, potențial, noi actori de succes care ar putea să impună ritmul pe piețele globale.

În acest context, în care digitalizarea a impus transformări profunde multor piețe de servicii, autoritatea de concurență a derulat o investigație sectorială ce a vizat serviciile de transport alternativ, propunându-și să schițeze o imagine de ansamblu asupra serviciilor de transport de persoane, în cadrul mai larg de mobilitate urbană.

Ca urmare a cercetărilor autorității de concurență, au fost formulate recomandări adresate autorităților române, dar care, într-un spectru mai larg, sunt relevante și la nivelul demersurilor Comisiei Europene și ale statelor membre UE.

Autoritatea de concurență a recomandat o politică mai transparentă și echitabilă din punct de vedere al tarifelor practicate și al informațiilor afișate pasagerilor în aplicație<sup>84</sup>, dar și o abordare a legiuitorului care să impună anumite standarde minimale și echivalente pentru grupuri diferite de utilizatori<sup>85</sup> sau de actori pe piață<sup>86</sup>.

De asemenea, autoritatea de concurență a atras atenția asupra procesului prea lent de reglementare (la nivel național, european și global) și, în mod specific, asupra importanței independenței șoferilor și a necesității conturării unor soluții legislative care să nu altereze modelul de afaceri specific serviciilor de transport alternativ și care să nu inhibe motivația operatorilor de platforme de a concura în mod real. De

---

<sup>83</sup> De exemplu, tranziția către mașini electrice și conturarea unei infrastructuri de stații de încărcare, mașini cu pilot automat, integrarea unor soluții de big data și utilizarea unor algoritmi tot mai inteligenți.

<sup>84</sup> De exemplu, afișarea unor componente tarifare care pot oferi un cadru de comparație mai eficient (precum tariful/km sau multiplicatorul), notificarea modificărilor de tarif, afișarea pentru pasageri a zonelor de preț etc.

<sup>85</sup> De exemplu, modificarea echitabilă a politicii de anulare a curselor (în prezent, șoferii pot anula gratuit cursele, în timp ce pasagerii au această posibilitate doar în primele două minute)

<sup>86</sup> De exemplu, o anumită dereglementare a serviciilor de taxi (inclusiv reevaluarea oportunității menținerii anumitor prevederi privind statutul de serviciu public al serviciilor de taxi, limitarea numărului de autorizații, tariful reglementat și obligativitatea taximetristilor de a colabora cu un dispecerat și de a plăti tariful aferent acestui serviciu etc.).

altfel, în contextul proiectului de Directivă propus de Comisia Europeană, care ar urma să ofere platformelor un statut implicit de angajatori, autoritatea de concurență a propus conturarea unei soluții alternative care să stimuleze independența șoferilor, inclusiv prin reevaluarea statutului prestatorilor de servicii pe platformă și acordarea unor stimulente de natură fiscală pentru dezvoltarea acestora.

Autoritatea de concurență a semnalat și unele ineficiențe de natură fiscală<sup>87</sup>. În ceea ce privește fiscalizarea companiilor multinaționale, sunt discutate la nivel global anumite soluții care ar putea realoca mai echitabil drepturile de impozitare asupra acestor companii. În privința creșterii gradului de conformare fiscală a prestatorilor de servicii pe platforme, o soluție eficientă ar putea fi reprezentată de constituirea unui protocol de colaborare între autoritățile fiscale și operatorii platformelor, vizând un schimb de informații de natură fiscală.

Analiza Consiliului Concurenței a reliefat și necesitatea conturării unor strategii concentrate pe dezvoltare durabilă, conceptul de *smart city* și un cadru integrat de mobilitate urbană dar mai ales pe creșterea capacității de a implementa și urmări aceste dezvoltări<sup>88</sup>. În acest context, Consiliul Concurenței a recomandat și lansarea unei aplicații mobile, care să integreze, pe lângă serviciile de taxi și cele de transport alternativ, și alte opțiuni de transport urban. Aplicația ar putea oferi și opțiuni de plată pentru unele tipuri de servicii gestionate de autorități, dar ar permite și extinderea sistemului de *review-uri* către serviciile de taxi.

Recomandările Consiliului Concurenței includ, prin urmare, posibile măsuri și direcții de dezvoltare ce pot fi implementate începând din prezent, pentru a pregăti o tranziție mai ușoară și mai rapidă pe direcția prefigurată de noile tehnologii și a maximiza beneficiile pe care aplicațiile de mobilitate le pot aduce utilizatorilor și mediului de transport.

---

<sup>87</sup> În special, gradul scăzut de conformare fiscală a conducătorilor auto și înregistrarea veniturilor obținute de platforme prin societăți din alte jurisdicții fiscale.

<sup>88</sup> Raportul autorității de concurență propune chiar înființarea unei autorități naționale de mobilitate urbană.



## CONSIDERAȚII FINALE

Dinamica economiei românești pe parcursul anului 2022 indică o evoluție pozitivă la nivel general, însă cu degradări la nivelul unor indicatori specifici.

Aceste evoluții la nivel național din primul semestru al anului 2022 au loc într-un context în care majoritatea statelor membre ale Uniunii Europene au înregistrat rezultate pozitive privind activitatea economică. Datele Eurostat indică o revenire a economiilor europene comparativ cu semestrul 1 din anul 2021, atunci când activitatea economică a fost îngreunată de restricțiile menite să tempereze efectele pandemiei. Cele mai dinamice economii au fost Portugalia (11,9%), Irlanda (11,3%) și Slovenia (9,6%), în timp ce ritmul de creștere economică în România a fost de (6,4%), peste media Uniunii Europene (5,6%).

Procesul revenirii economice este însă afectat de prelungirea războiului din Ucraina și de impactul pe care acesta îl determină pe piețele financiare și de mărfuri internaționale, care a provocat la nivelul UE (implicit și în economia autohtonă) efecte economice negative precum: criza energetică, creșterea costurilor cu materiile prime sau reapariția inflației. Cele mai vulnerabile sectoare, în acest context economic, sunt serviciile de transporturi, industria auto și cea chimică și, în general, toate celelalte sectoare care utilizează ca inputuri materii prime produse în Ucraina și Rusia.

Sectoarele care au contribuit la creșterea economică din primul semestru al anului 2022 provin din zona serviciilor, preponderent serviciile de IT și cele din zona comerțului și a industriei HORECA. La polul opus se află contribuția negativă a producției industriale la creșterea PIB, evoluție reflectată și de stagnarea indicelui producției industriale pe parcursul anului 2022. La nivelul marilor domenii de activitate din sectorul industrial, au fost înregistrate creșteri semnificative în sectorul energetic, pe fondul creșterii prețurilor la energie, coroborate însă cu un trend descrescător în ceea ce privește industria prelucrătoare și cea extractivă.

O revenire mai însemnată au avut-o investițiile străine directe. Situația epidemiologică internațională a influențat semnificativ mediul economic și investițiile străine directe în România pe parcursul anilor 2020 și 2021, deoarece sistarea activității în rândul mediului de afaceri a condus la acumularea de pierderi de către companii, determinând astfel scăderea capitalurilor proprii ale acestora, dar și suspendarea sau amânarea proiectelor de investiții pe parcursul anului 2020.

Începând cu a doua parte a anului 2020 și până în prezent, fluxul net de investiții străine directe a revenit la valori pozitive, acoperind retragerile de capital, pe fondul mai multor factori, cum ar fi capacitatea companiilor multinaționale de a se adapta condițiilor economice adverse și răspunsul prompt al autorităților naționale, coordonat cu cel de la nivelul Uniunii Europene, privind acordarea de ajutoare și stimulente economice și financiare.

Pe fondul acestor fluctuații semnificative la nivelul mediului de afaceri din România, analiza realizată pentru perioada 2017-2021 la nivelul întreprinderilor din România a confirmat faptul că acestea au avut o evoluție generală pozitivă la nivelul indicatorilor economici analizați, cu excepția anului 2020, an marcat de declanșarea situației pandemice.

Evoluția indicatorilor cumulați analizați indică o îmbunătățire generală a situației financiare a întreprinderilor active, în baza analizelor de profit, lichiditate, solvabilitate, capitalizare ș.a. cu excepția numărului mediu de salariați ce se menține în anul 2021 mai mic decât cel aferent anului 2019. Aceasta pare să indice o eficientizare a activităților post-criză, deoarece, în pofida scăderii numărului de salariați, cifra de afaceri cumulată este în creștere, în timp ce datoriile totale înregistrează o creștere medie mai lentă decât creșterea medie anuală a cifrei de afaceri.

Însă, deși situația întreprinderilor la nivel general s-a îmbunătățit de la an la an, pentru unele grupuri de întreprinderi, precum cel al întreprinderilor care au înregistrat pierdere persistentă în ultimii trei ani, ce reprezintă aproximativ 10% din totalul întreprinderilor, situația economică s-a deteriorat continuu în ultimii 3 ani.

O evoluție crescătoare a avut-o și numărul întreprinderilor stabile financiar, indicator care a crescut cu 11 puncte procentuale între 2017 și 2021 în privința numărului de firme care depășesc limita de 33% a ratei de autonomie financiară globală. Structura întreprinderilor din România evidențiază o poziționare în zona extremelor din punct de vedere al acestui indicator, majoritatea întreprinderilor putând obține acces facil la credite sau fiind incluse în categoria celor care nu dețin suficiente garanții în eventualitatea unor credite noi.

Cifra de afaceri netă cumulată a înregistrat creștere anuală de 10-12% față de anul precedent în perioada 2017-2019, pentru ca în anul 2020, caracterizat de criza generată de COVID-19, să scadă cu 2%. Cifra de afaceri cumulată și-a recuperat creșterea în anul 2021, când a crescut cu 20% comparativ cu anul 2020. În toată perioada analizată, cifra de afaceri a depășit rata medie a inflației, ceea ce indică o creștere reală anuală a cifrei de afaceri.

Situația economică generată de pandemia COVID-19 a determinat o creștere a numărului de întreprinderi închise în anul 2020 și o reducere atipică a numărului anual de întreprinderi nou înființate, criza din sănătate determinând o influență mai rezervată față de dezvoltarea unor afaceri noi.

Spre deosebire de evoluția cifrei de afaceri cumulate, datoriile cumulate au crescut cu un ritm mai lent, excepție făcând anul 2020, când datoriile înregistrate au crescut de aproximativ 9 ori, cel mai probabil ca urmare a facilităților fiscale oferite de stat, facilităților bancare, precum și a facilităților instituite de furnizorii care au permis termene de plată mai largi în situația de criză. La finele anului 2021, situația datoriilor cumulate revenise în tendințele caracteristice perioadei precedente crizei din domeniul sănătății generate de COVID-19, ceea ce indică o revenire a situației financiare a întreprinderilor în parametrii precedenți crizei.

În ceea ce privește principalele industrii analizate anual de către autoritatea de concurență prin intermediul indicelui agregat de presiune concurențială, s-a observat că industria gazelor naturale și cea a energiei electrice indică perturbări majore cauzate, în principal, de factori externi, precum limitarea livrărilor către Europa de gaze din Rusia, incertitudinea privind războiul din Ucraina și creșterea prețului certificatelor de emisii de CO<sub>2</sub>, dar și de factori interni, precum scăderea ofertei naționale.

În industria asigurărilor, în urma falimentului City Insurance, foștii asigurați ai acesteia au fost redistribuiți între restul actorilor rămași pe piață. Prin urmare, începând cu finalul anului 2021, pe piața RCA au rămas 7 asigurători naționali. Pe lângă aceste societăți, în trimestrul IV al anului 2021, pe teritoriul României și-a început activitatea, pe baza libertății de stabilire, sucursala Axeria Iard.

În legătură cu industria canalelor TV cu plată s-a observat faptul că tot mai multă lume se abonează la platforme de video la cerere „*Video on Demand - VOD*”, fenomen mult mai accentuat în mediul urban decât în cel rural. Prognozele industriei arată faptul că și în viitor se așteaptă o creștere a acestui tip de serviciu în paralel cu reducerea timpului petrecut în fața canalelor TV clasice. Cu toate acestea, vasta majoritate a celor care se abonează la VOD nu renunță la abonamentele de TV clasice, ci doar le alocă mai puțin timp de vizionare.

În cadrul Raportului privind concurența în sectoare cheie pentru anul 2022, în contextul accelerării procesului de digitalizare pe fondul crizei sanitare și al tranziției către economia verde, au fost analizate trei segmente de activitate care au cunoscut o dezvoltare substanțială în această perioadă: segmentul de

procesare a plăților online, segmentul furnizării de servicii medicale prin intermediul telemedicinii și cel al serviciilor de transport alternativ.

Transformarea digitală a economiei românești a fost accelerată de pandemia COVID-19, ceea ce a impulsionat în mod corespunzător segmentul de procesare a plăților online. Restricțiile privind interacțiunea fizică între comercianți și clienți au determinat modificarea comportamentului posesorilor de carduri către utilizarea acestora în mediul online, în detrimentul plăților ramburs.

Cererea pe acest segment de piață este reprezentată de furnizorii online de bunuri și servicii/utilități, în timp ce oferta este constituită din facilitatorii de plăți. Comerțul electronic reprezintă cea mai importantă parte a cererii pe piața serviciilor de procesare a plăților online, respectiv 21% din numărul total de tranzacții și 19% din valoarea totală a tranzacțiilor derulate pe segmentul de *e-tail*, în Sem.I 2022.

Segmentul de piață al procesării de plăți online are un mod de funcționare particular: facilitatorii și băncile se pot afla în același timp în poziție de concurenți direcți, dar și într-o relație contractuală de tip furnizor - client. Astfel, pentru procesarea plăților online, facilitatorii ce nu dețin licențe de acceptare la plată a cardurilor depind de bănci, care au astfel licențe, iar băncile ce nu au implementate în propriile servicii de comerț electronic modulele de plăți online securizate, integrate în cele de comerț online ale clienților, depind de serviciile specifice oferite de facilitatori. În acest context, se observă o tendință de extindere a activității a celor două categorii de concurenți, fiecare pe segmentul încă neacoperit.

Din totalul entităților active pe piața procesărilor de plăți online din România, 77% sunt autorizați ca instituții de plată și dețin licență de acceptare la plata cu cardul de la organizațiile de plată. Cei mai cunoscuți dintre aceștia sunt: Netopia, Plăți Online, EuPlătesc, PayU, MobilPay, LibraPay.

Din informațiile disponibile, în ultimii 5 ani (2018-2022), procentul de intrări pe piață a fost de 22%, neînregistrându-se, în schimb, nicio ieșire, evoluție ce întărește caracterul dinamic și de creștere al acestei piețe.

Majoritatea respondenților chestionarului transmis de către Consiliul Concurenței consideră că, în următorii 5 ani, ritmul de creștere a comerțului electronic atins în pandemie se va reduce, dar se vor înregistra în continuare rate pozitive anuale, evaluate la peste 10%. Este de așteptat ca această tendință să fie urmată în mod natural și de segmentul procesării plăților online.

Cu privire la așteptările privind structura viitoare a pieței, un scenariu plauzibil invocat este consolidarea pieței de servicii de procesare online din România, prin achiziția jucătorilor cu pondere redusă în volumul total procesat.

Analiza pe segmentul furnizării serviciilor de telemedicină a arătat că domeniul se află într-un stadiu incipient de dezvoltare la nivel național și că are un potențial semnificativ în perioada următoare. S-a constatat că cel mai mare număr de teleconsultații este înregistrat la nivelul clinicilor virtuale asociate unităților medicale consacrate din sistemul medical public.

Platformele nou dezvoltate în scopul furnizării de servicii medicale prin telemedicină nu au reușit să atragă pacienți în aceeași măsură. Segmentarea la nivelul acestor platforme se realizează în modul următor: fie este vorba de platforme dedicate doar unor clinici mari, fie este vorba de platforme de dimensiuni reduse, pe care activează o serie de entități care prestează servicii de telemedicină (de exemplu, cabinete medicale individuale), fie poate fi vorba despre platforme care pot găzdui atât clinici de dimensiuni semnificative, cât și entități de dimensiuni reduse.

În aceste condiții, ne așteptăm ca, pe fondul efectelor indirecte de rețea specifice acestor platforme, să se creeze o buclă de *feedback*, astfel încât mai mulți pacienți să considere o anumită platformă mai valoroasă/măi de încredere și să aleagă să o folosească când se așteaptă să fie accesată de mai mulți

medici și invers. Acest fenomen s-a putut observa deja la nivelul SUA unde s-a creat o segmentare între câteva platforme principale (Teladoc, Amwell, Grand Rounds Health, Doctor On Demand și MDlife) și restul platformelor care au rămas relativ mici.

Deși în prezent gradul de adoptare a telemedicinii este ușor descendent față de perioada de vârf a pandemiei, această evoluție era previzibilă pe fondul creșterii bruște din perioada anterioară dar, mai ales, a cadrului legislativ incomplet și a creșterii barierelor legislative în perioada post-pandemică, prin eliminarea din grila de decontare a majorității serviciilor medicale furnizabile prin telemedicină ca urmare a aprobării proiectului de Ordonanță de urgență a Guvernului nr. 44 din 14 aprilie 2022.

S-a constatat un tip de segmentare a ofertei, astfel încât principalele categorii de furnizori/prestatori de servicii medicale de tipul telemedicinii sunt: spitale de stat, spitale private și alte categorii de prestatori (cabinete medicale individuale, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni, persoană fizică autorizată etc.) care colaborează cu platforme pentru a oferi servicii de telemedicină.

După cum reiese în urma analizei efectuate pentru sistemul medical public, cele mai multe teleconsultații sunt realizate pentru specialitățile în cadrul cărora se studiază boli cronice, de pildă diabetologia, endocrinologia, reumatologia și psihiatria.

În sistemul medical privat, s-a putut concluziona că între 24% și 28% dintre medici au fost disponibili să furnizeze servicii medicale în regim de telemedicină, acoperind peste 40 de specialități medicale. Cei mai mulți medici dispuși să furnizeze servicii medicale prin telemedicină sunt cei care profesază în specialitățile medicina de familie, obstetrică-ginecologie, pediatrie, dermatologie și medicină internă, aceste specialități fiind în top și dacă ne raportăm la întreaga perioadă de referință, dar și anual. Profilul medicului care a prestat servicii de telemedicină în mediul privat, în perioada de referință, are între 35 - 49 de ani, fiind de sex feminin.

De asemenea, pentru întreaga perioadă de referință, se poate concluziona că aproximativ 89% dintre pacienții care au apelat la serviciile medicale furnizate prin telemedicină sunt persoane tinere și foarte tinere, cu vârste cuprinse între 16 și 49 de ani, majoritatea fiind de sex feminin. Totodată, 81% dintre pacienți sunt din mediul urban.

Conform respondenților din mediul privat, prețurile practicate în perioada de referință pentru servicii medicale furnizate în regim de telemedicină au fost cel puțin egale cu cele furnizate în mod tradițional, sau mai mici cu 10%-30% în funcție de specialitate.

Una dintre provocările pe care trebuie să le abordeze furnizorii de servicii de telemedicină implică transferul electronic al dosarelor de sănătate ale pacienților către medici și este esențial să se asigure o conexiune sigură în ceea ce privește protecția datelor personale.

Tot în contextul unor transformări profunde generate de digitalizare ale multor piețe de servicii, autoritatea de concurență a avut în derulare o investigație sectorială pe piața serviciilor de transport alternativ, pentru a înțelege modul în care funcționează această piață, în cadrul mai larg de mobilitate urbană.

Analiza efectuată de autoritatea de concurență a condus și la formularea unor recomandări adresate autorităților române, care pot constitui un punct de plecare în abordări mai bine adaptate provocărilor specifice serviciilor intermediare de platforme, la nivelul Comisiei Europene și al statelor membre UE. Prezentăm, în cele ce urmează, o sinteză a principalelor recomandări.

Autoritatea de concurență a recomandat o politică mai transparentă și echitabilă din punct de vedere al tarifelor practicate și al informațiilor afișate pasagerilor în aplicație, dar și o abordare a legiitorului care

să impună anumite standarde minimale și echivalente pentru grupuri diferite de utilizatori sau de actori pe piață.

De asemenea, autoritatea de concurență a atras atenția asupra procesului prea lent de reglementare (la nivel național, european și global) și, în mod specific, asupra importanței independenței șoferilor și a necesității conturării unor soluții legislative, care să nu altereze modelul de afaceri specific serviciilor de transport alternativ și care să nu inhibe motivația operatorilor de platforme de a concura în mod real. De altfel, în contextul proiectului de Directivă propus de Comisia Europeană, care ar urma să ofere platformelor un statut implicit de angajatori, autoritatea de concurență a propus conturarea unei soluții alternative care să stimuleze independența șoferilor, inclusiv prin reevaluarea statutului prestatorilor de servicii pe platformă și acordarea unor stimulente de natură fiscală pentru dezvoltarea acestora.

Autoritatea de concurență a semnalat și unele ineficiențe de natură fiscală. În ceea ce privește fiscalizarea companiilor multinaționale, sunt discutate la nivel global anumite soluții care ar putea realoca mai echitabil drepturile de impozitare asupra acestor companii. În privința creșterii gradului de conformare fiscală a prestatorilor de servicii pe platforme, o soluție eficientă ar putea fi reprezentată de constituirea unui protocol de colaborare între autoritățile fiscale și operatorii platformelor, vizând un schimb de informații de natură fiscală.

Analiza Consiliului Concurenței a reliefat și necesitatea conturării unor strategii concentrate pe dezvoltare durabilă, conceptul de *smart city* și un cadru integrat de mobilitate urbană dar mai ales pe creșterea capacității de a implementa și urmări aceste dezvoltări. În acest context, Consiliul Concurenței a recomandat și lansarea unei aplicații mobile, care să integreze, pe lângă serviciile de taxi și cele de transport alternativ, și alte opțiuni de transport urban. Aplicația ar putea oferi și opțiuni de plată pentru unele tipuri de servicii gestionate de autorități, dar ar permite și extinderea sistemului de *review-uri* către serviciile de taxi.

Recomandările Consiliului Concurenței includ, prin urmare, posibile măsuri și direcții de dezvoltare ce pot fi implementate începând din prezent, pentru a pregăti o tranziție mai ușoară și mai rapidă pe direcția prefigurată de noile tehnologii și a maximiza beneficiile pe care aplicațiile de mobilitate le pot aduce utilizatorilor și mediului de transport.

*Raport elaborat de Direcția Cercetare - Unitatea Economistului Șef, Consiliul  
Concurenței.*

*Credit foto: pixabay.com*

# **Evoluția concurenței în sectoare cheie - Raport**

## **Competition Developments in Key Sectors - Report**

[www.competition.ro](http://www.competition.ro) | [www.consiliulconcurentei.ro](http://www.consiliulconcurentei.ro)

# 2022

