

Raport preliminar privind segmentul serviciilor de transport alternativ

Forma preliminară: decembrie 2021

Raportor:

[Redacted]

Membri echipă:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

CUPRINS

SUMAR.....	8
(I) Aspectele constatate	9
(II) Recomandări	10
 CAPITOLUL 1 - PREZENTAREA SEGMENTULUI SERVICIILOR DE RIDE-HAILING, ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII ECONOMIEI PARTAJATE.....	12
1.1. Aspecte teoretice legate de economia de partajare a resurselor.....	12
1.2. Aspecte teoretice legate de transportul alternativ de persoane	15
1.3. Aspecte de diferențiere între economia tradițională și transportul alternativ, în special prin prisma modelului de afaceri și a tehnologiilor inovative	16
 CAPITOLUL 2 – CADRUL LEGAL.....	19
2.1. Cadrul legal din România	19
2.1.A. Cadrul legal aplicabil serviciilor de taxi	19
2.1.B. Cadrul legal aplicabil serviciilor de transport alternativ.....	21
2.1.C. Aspecte privind politica fiscală aplicată în domeniul transportului alternativ.....	22
2.1.D. Echivalența condițiilor specifice serviciilor de taxi și a celor specifice serviciilor de transport alternativ	24
2.2. Observații privind reglementarea serviciilor de transport alternativ în alte state	27
2.2.A. Demersuri la nivelul Comisiei Europene	27
2.2.B. Statutul lucrătorilor în diferite state	28
2.2.C. Etape în reglementarea serviciilor de transport alternativ	31
2.3. Taxarea serviciilor de transport alternativ	32
2.3.A. Probleme de natură fiscală observate la nivel național, cu posibile efecte anticoncurențiale	33
2.3.B. Probleme de natură fiscală observate la nivel global, cu posibile efecte anticoncurențiale	34
2.3.C. Demersuri pentru îmbunătățirea cadrului fiscal la nivel global și național.....	35
2.4. Factori de luat în considerare în reglementarea serviciilor de transport alternativ	36
 CAPITOLUL 3 – MOBILITATE URBANĂ, TENDINȚE DE DEZVOLTARE ȘI POLITICI PUBLICE.....	39
3.1. Caracterul disruptiv al noilor tehnologii	39
3.1.A. Piața serviciilor de taxi, în fața provocării aduse de platformele digitale.....	39
3.1.B. Direcții potențiale impuse de noile tehnologii.....	40
3.2. Eficiențe aduse de tranziția către mașinile electrice.....	41
3.3. Strategii de mobilitate la nivel național	43

3.4. Propunere privind adoptarea unei soluții integrate pentru mobilitatea urbană.....	48
CAPITOLUL 4 – CONTURAREA SEGMENTULUI RIDE-HAILING ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI TRADIȚIONALE.....	53
4.1. Evoluția comparativă a segmentului serviciilor de taxi și a celor de transport alternativ	53
4.2. Migrarea șoferilor de taxi către soluțiile inovative oferite de platforme	56
4.3. Comparatie, la nivel de tarife practicate, între taxi și ride-hailing	57
CAPITOLUL 5 - PREZENTAREA PRINCIPALILOR OPERATORI DE PLATFORME DE TRANSPORT ALTERNATIV	62
5.1. Principalii jucători mondiali activi în sfera serviciilor de transport alternativ.....	62
5.1.A. Prezentarea principalelor grupuri care activează la nivel global	62
5.1.B. Prezența principalelor platforme la nivel global	66
5.1.C. Pozițiile deținute de principalele platforme pe cele mai importante piețe globale	70
5.2. Principalii jucători activi pe piața românească de transport alternativ.....	72
5.2.A. Scurt istoric al evoluției principalelor platforme prezente pe piața românească.....	72
5.2.B. Prezentarea companiilor care operează platforme de transport alternativ pe piața românească	77
5.2.C. Prezentarea comparativă a aplicațiilor platformelor de ride-hailing prezente în România.....	81
5.2.D. Prezentarea generală a modelelor de afaceri.....	83
5.3. Asociații reprezentative	85
CAPITOLUL 6 - EVOLUȚIA ȘI STRUCTURA PIEȚEI NAȚIONALE.....	87
6.1. Cote în funcție de cursele efectuate.....	87
6.2. Cote în funcție de pasageri.....	92
6.3. Situația de piață, în funcție de numărul de șoferi.....	96
6.4. Încasările principalilor operatori de platforme.....	102
6.5. Veniturile globale ale jucătorilor prezenți pe piața românească	105
CAPITOLUL 7 – RELAȚIA PLATFORMELOR CU FLOTELE ȘI ȘOFERII	106
7.1. Relația contractuală stabilită între operatorii platformelor și operatorii de transport alternativ	108
7.1.A. Relațiile contractuale între operatorii platformelor și șoferi	108
7.1.B. Relațiile contractuale între operatorii platformelor și flote.....	111
7.2. Relația flotelor cu șoferii	112
7.3. Observații și recomandări	116
7.3.A. Observații și concluzii referitoare la relațiile verticale din sfera transportului alternativ	116

7.3.B. Recomandări referitoare la întărirea statutului șoferului	117
CAPITOLUL 8 – ASPECTE SPECIFICE SERVICIILOR DE TRANSPORT ALTERNATIV	121
8.1. Utilizarea algoritmilor de preț în cadrul platformelor	121
8.1.A. Formula generică pe baza căreia se determină prețul dinamic	122
8.1.B. Precizări specifice cu privire la modul de formare a prețului	123
8.1.C. Zona geografică luată în considerare la stabilirea unui nivel al prețului dinamic	124
8.2. Modalități de desfășurare a unei comenzi prin aplicație	127
8.3. Anularea curselor	128
8.4. Modalități de plată utilizate	131
8.5. Sensibilitatea cererii la modificările de tarif	133
8.5.A. Determinanți comportamentali specifici afacerilor bazate pe algoritmi	133
8.5.B. Tariful dinamic și posibile implicații asupra bunăstării consumatorului	135
CAPITOLUL 9 – ASPECTE CONCURENȚIALE SPECIFICE SERVICIILOR DE TRANSPORT ALTERNATIV	142
9.1. Politicile la nivel de grup ale operatorilor platformelor active în România	142
9.1.A. Politici de grup și strategii investiționale	142
9.1.B. Modelele de afaceri caracteristice grupurilor prezente în România	144
9.1.C. Performanțele înregistrate de principalii jucători de pe piața românească	151
9.1.D. Politici și strategii de marketing	152
9.1.E. Suprapunerea flotelor cu șoferii colantați	155
9.2. Analiza suprapunerilor la nivelul ofertei	157
9.2.A. Analiza suprapunerilor existente între operatorii de platforme din punct de vedere al șoferilor activi	157
9.2.B. Analiza suprapunerilor existente între operatorii de platforme din punct de vedere al flotelor partenere	159
9.2.C. Apropierea din punct de vedere concurențial a serviciilor de taxi și a celor de ride-hailing	163
9.2.D. Evoluții și suprapuneri între șoferii de taxi și cei de ride-hailing (Studiu de caz pe platforma Free Now)	164
9.3. Eficiențe disruptive specifice serviciilor de transport alternativ	170
9.4. Analize de preț	172
9.4.A. Precizări generale referitoare la principalii parametri tarifari	172
9.4.B. Evoluția tarifelor practicate de principalele platforme pe piața românească	173
9.4.C. Ponderea curselor cu tarif dinamic	179
9.4.D. Studiu de caz cu privire la evoluția tarifelor	184
9.5. Momente cheie	201
CAPITOLUL 10 – PIAȚA RELEVANTĂ	210

10.1. Piața produsului	211
10.2. Piața geografică	213
CAPITOLUL 11 – CONCLUZII. PROPUNERI. RECOMANDĂRI.	217
11.1. Observații generale (definiții și context istoric)	217
11.2. Particularități ale transportului alternativ.....	219
11.3. Mobilitate urbană	220
11.4. Conturarea segmentului de ride-hailing, în contextul economiei tradiționale.....	222
11.5. Relațiile contractuale și statutul șoferilor.....	223
11.6. Prezentarea principalilor operatori de transport alternativ.....	224
11.7. Tarifele practicate de principalii operatori de platformă, corelate cu momentele cheie	225
11.8. Sensibilitatea cererii la modificările de tarif	227
11.9. Suprapuneri la nivelul ofertei.....	228
11.10. Piața relevantă	229
11.11. Propuneri și recomandări.....	230
A. Recomandări generale privind reglementarea sectorului de transport alternativ	230
B. Recomandări pentru autoritățile române	232
C. Recomandări privind mobilitatea urbană.....	235
D. Recomandări și observații ce pot contribui la poziții viitoare ale autorității de concurență din România	236
A N E X E.....	238
Anexa 1.1. – Repere teoretice privind economia partajată	238
Anexa 1.2. – Repere istorice privind dezvoltarea RH în România	239
Anexa 2.2B – Statutul lucrătorilor în diferite state.....	241
Anexa 2.2C – Etape în reglementarea serviciilor de ride hailing în diverse state	246
Anexa 3.2 – Tranziția către mașinile electrice	254
Anexa 3.3 - Procedura de infringement împotriva României, în contextul Directivei 2008/50/EC.....	263
Anexa 3.3 – Stații de încărcare pentru mașinile electrice	265
Anexa 3.4 – Necesitatea intensificării eforturilor de digitalizare a României	284

Anexa 5.2B-Uber	289
Anexa 5.2B-Bolt	291
Anexa 5.2B-Free Now	293
Anexa 5.2B-Yandex	295
Anexa 6.2 - Distribuția teritorială a pasagerilor înregistrați și cotele de piață ale platformelor	296
Anexa 6.4 – Situații financiare	299
Anexa 7.1A – Act adițional propus de 	301
Anexa 9.1C – Organizare la nivel de grup și tehnologiile utilizate	304
Anexa 9.2A – Limitări ale analizei de suprapunere între șoferii Uber, Bolt și Free Now.....	306
Anexa 9.4B – Evoluția tarifelor fiecărei platforme la nivelul principalelor orașe	308
Anexa 9.4D - Metodologia utilizată în studiul de caz aferent evoluției tarifelor în zone preselectate	311
Anexa 11 – Chestionare	314
Chestionar pentru pasageri (de taxi și transport alternativ).....	314
Chestionar pentru șoferi (anonim).....	323

SUMAR

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, dacă se impune, de recomandări, se înscrie, astfel, în scopul¹ 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 derulat în perioada 2018-2019², dar și prin contribuțiile transmise pentru crearea unui cadru de reglementare³, potențialul transformator al serviciilor de transport de persoane intermediare prin platforme și a intuit, totodată, o serie de pericole ce se pot asocia acestui nou mod de a face afaceri.

O listă scurtă a îngrijorărilor inițiale a inclus:

-
- eventualele restricții ale multi-homing⁴-ului;
 - transformările pieței în condițiile unei dinamici intense (noi concurenți, creșterea pieței etc.);
 - relațiile contractuale asimetrice stabilite între parteneri pe lanțul de servicii (inclusiv eventuala dependență a operatorilor de transport de servicii de operatorii de platforme);
 - efectele modificărilor cadrului legal și caracterul echitabil al reglementărilor din domeniul mai larg al transportului de persoane;
 - modul de stabilire a prețului, în contextul mecanismelor specifice serviciilor intermediare de platforme (ex. tarife dinamice și utilizarea de algoritmi).

Pornind de la aceste îngrijorări și în acord cu misiunea de bază a autorității de concurență de a proteja, menține și stimula concurența, în vederea promovării intereselor consumatorilor⁵, autoritatea de concurență și-a propus *cunoașterea aprofundată a pieței și a mecanismelor de funcționare*⁶. Astfel, **a fost declanșată o investigație sectorială privind serviciile de transport alternativ de persoane, cu autoturism și conducător auto, intermediare de platforme digitale** (în continuare „ride-hailing”), prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 628, din data de 22.05.2020.

¹ 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, cu modificările și completările ulterioare.

² Studiul autorității de concurență a vizat fenomenul economiei partajate, în general.

³ OUG nr. 49/2019³, aprobată prin Legea nr.204/2019.

⁴ În cadrul prezentei cercetări, multi-homing semnifică posibilitatea unui șofer de a colabora cu mai multe platforme.

⁵ În ceea ce privește raportarea la interesul consumatorului, am explorat ineficiențele și pericolele (actuale și/sau potențiale) aduse de noul model de organizare al serviciilor de transport (prin intermediul aplicațiilor digitale și al algoritmilor utilizați) consumatorilor de astfel de servicii.

⁶ Cunoașterea pieței a presupus o cercetare aprofundată a mecanismelor de funcționare a segmentului serviciilor de transport alternativ și a impus realizarea unei analize critice nu doar prin prisma eficiențelor și ineficiențelor aduse de noile tehnologii, dar și prin evaluarea unor ineficiențe constatate pe segmentul tradițional și punerea în comparație a celor două tipuri de afaceri.

(I) Aspectele constatate

În cadrul procedurii de investigație, derulate în perioada mai 2020 – decembrie 2021, au fost realizate analize complexe pentru lămurirea îngrijorărilor inițiale identificate, dar și a unor posibile ineficiențe constatate pe parcurs. Concluziile acestor analize sunt detaliate, pe larg, în cadrul [capitolului de concluzii](#). În linii generale, cu privire la îngrijorărilor inițiale, analiza a evidențiat următoarele:

Referitor la multi-homing și securizarea unei părți a ofertei

Există unele [restricții de multi-homing impuse de Uber prin semnarea unor contracte adiționale cu anumite flote](#). Deși Uber se afla, la acel moment, într-o poziție dominantă, la nivel național, nu au putut fi constatate efecte evidente ale acestui comportament, însă ar putea fi necesară o evaluare mai aprofundată din partea direcției de resort.

De asemenea, pot apărea și unele limitări „*de facto*”, cu caracter mai degrabă temporar, ale multi-homing-ului și ca efect al campaniilor de marketing concentrate pe oferirea șoferilor de bonusuri pentru un anumit număr de curse efectuate în cadrul unei luni.

Referitor la structura și dinamica pieței

Din punct de vedere al [structurii pieței](#), există doar doi jucători importanți (Grupurile Uber și Bolt) cu cote apropiate (fiecare având o cotă de peste 40% la nivel național) și care [s-au dezvoltat semnificativ în ultimi ani](#).

Un al treilea jucător (Grupul Free Now) are o cotă nesemnificativă, în scădere de la aprox.  (primul trimestru al anului 2020) la  (trimestrul 2 al anului 2021), însă oferă [un model de afaceri diferit](#) (reunind pe aceeași platformă atât servicii de tip e-hailing⁷, cât și de ride-hailing). 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 punct 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). Momentele cheie care au marcat dezvoltarea acestei piețe sunt prezentate în cadrul [secțiunii 9.5](#).

Referitor la relațiile contractuale stabilite pe piață

La nivelul lanțului de servicii, am constatat o relație asimetrică între parteneri, operatorii platformelor impunând termeni standard operatorilor de transport alternativ. De asemenea, relația între flote și șoferi este insuficient de transparentă și există dubii privind gradul de conformare al întreprinderilor active în acest domeniu la normele fiscale. Cu privire la această problemă, raportul conține [recomandări](#), pe care le introducem, pe scurt, și în cadrul acestei secțiuni.

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

În privința condițiilor specifice serviciilor de taxi și a celor specifice serviciilor de transport alternativ, prin prisma cadrului de reglementare, au fost constatate anumite prevederi (în legislația aplicabilă serviciilor de taxi) care pot genera diferențieri artificiale, limitând potențialul real de concurență între cele două tipuri de servicii. Cu privire la această problemă, raportul conține [recomandări](#).

⁷ Servicii de taxi, oferite prin platformele 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. Cu privire la această problemă, raportul conține, de asemenea, [recomandări](#).

(II) Recomandări

Analiza realizată a condus și la formularea unor observații specifice (ce pot contribui la poziții viitoare ale autorității de concurență din România), precum și a unor **recomandări adresate autorităților române, dar care pot constitui un punct de plecare în abordări mai bine adaptate provocărilor specifice serviciilor intermedicate de platforme, la nivelul Comisiei Europene și al statelor membre** (observații și recomandări prefațate în cadrul acestei secțiuni).

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.

În contextul celor prezentate în cadrul procedurii de investigație, recomandăm autorităților 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 în ceea ce privește dezvoltarea de strategii dedicate mobilității urbane și chiar digitalizării, care să ofere o tranziție mai ușoară către adoptarea acestor tehnologii.

Ca partea 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. În cadrul raportului, propunem și o soluție modernă, ce ar putea fi implementată prin dezvoltarea și gestionarea unei aplicații de mobilitate la nivel național.

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.

Statutul șoferilor

În ceea ce privește statutul șoferilor, considerăm esențială protejarea independenței acestora, pentru o bună funcționare a pieței. Prin urmare, autoritățile ar trebui să îmbunătățească cadrul legal care guvernează relația dintre operatorii platformelor/operatorii de transport alternativ și conducătorii auto.

De asemenea, în cadrul raportului, prezentăm, spre dezbateră, un pachet de opțiuni ce ar putea fi puse la dispoziția conducătorilor auto de către operatorii platformelor, prin lege. Pentru ca un astfel

de pachet de opțiuni să poată fi implementat, în practică, de toți operatorii platformelor, autoritățile vor trebui să vină cu reglementări în acest sens, în urma unui proces complex de consultare cu actorii activi pe piața românească.

Politica fiscală

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

Reevaluarea reglementărilor stabilite prin Legea 38/2003 (referitor la serviciile de taxi)

Recomandăm reevaluarea oportunității menținerii reglementărilor (din Legea 38/2003) care limitează, în mod artificial, nivelul de concurență între serviciile de taxi și cele de transport alternativ. Astfel de limitări se pot referi la statutul de serviciu public al serviciilor de taxi, limitarea numărului de autorizații și tariful reglementat.

Recomandări ce pot contribui la poziții viitoare ale autorității de concurență din România

Analiza a evidențiat ☒... ..

].

Considerăm oportună realizarea unui chestionar (către șoferi – de taxi, respectiv de ride-hailing și către consumatori) odată cu lansarea raportului preliminar, care să completeze observațiile efectuate în prezentul Raport. Am inclus aceste chestionare în Anexa 11 Chestionare.

În privința spațiului geografic în care se manifestă concurența pe piața transportului alternativ, precizăm faptul că dinamica locală (la nivel de oraș) oferă o imagine limitată asupra interacțiunii și poziției generale a marilor operatori de platforme, aceștia având o arhitectură tehnică globală, dezvoltând strategii la nivelul unor zone întinse (regiuni/continente) și confruntându-se cu reglementări specifice la nivelul unor spații naționale. Totuși, în cazurile autorităților de concurență, dimensiunea cea mai relevantă pentru analiza concurenței efective ar putea fi reprezentată de piața locală.

☒... ..

].

Rh în context	Cadru legal	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 1 - Prezentarea segmentului serviciilor de ride-hailing, în contextul dezvoltării economiei partajate

Capitolul 1 include o prezentare succintă a caracteristicilor economiei partajate, atât prin explicarea mecanismelor de funcționare, cât și din perspectivă istorică și teoretică.

Este prezentată, apoi, în contextul economiei partajate, dezvoltarea serviciilor de transport alternativ intermedicate de platforme, fiind punctate și aspectele de diferențiere față de economia tradițională.

Principalele teme tratate:

- 1.1 Aspecte teoretice legate de economia de partajare
- 1.2 Aspecte teoretice legate de transportul alternativ
- 1.3 Aspecte de diferențiere între tradițional și inovativ

Capitolul 1



1.1. Aspecte teoretice legate de economia de partajare a resurselor

Consiliul Concurenței a derulat, în perioada 2018-2019, un studiu privind efectele noilor modele de afaceri, de tip *colaborativ*, asupra mediului concurențial și a politicii de concurență (în continuare, „Studiul CC”). În cadrul studiului CC, a fost realizată o analiză mai detaliată, din punct de vedere teoretic.

În scopul analizei realizate în cadrul acestui material, prezentăm câteva repere teoretice și istorice cu privire la economia de partajare a resurselor.

Repere istorice

De la mijlocul anilor 2000, a început să se contureze o nouă paradigmă economică de punere în comun a unor bunuri și servicii, pe fondul dezvoltării internetului și a tehnologiilor asociate (inclusiv big data, social media, telefoane mobile etc.).

Această tendință a fost accentuată pe fondul crizei economice din anii 2008-2009, care a împins tot mai mulți oameni să caute noi modalități de a câștiga un venit suplimentar utilizând resursele disponibile (cunoștințe, bunuri personale, timp etc.). Pe acest fond de transformare a cererii, dar și a mijloacelor tehnologice de manifestare a ofertei, s-au dezvoltat cele mai multe start-up-uri de succes în domeniu.

Astfel, economia de partajare a resurselor (în continuare „**economie de partajare (a resurselor)**”, „**economie partajată**”, „**economie colaborativă**”) a început să aibă o dezvoltare explozivă debutând

cu apariția unor companii precum Uber (înființată în anul 2009 – în domeniul transportului alternativ de persoane) și AirBnb (înființată în anul 2008, în domeniul serviciilor de închiriere în regim hotelier).

Ideile specifice economiei partajate nu sunt, însă, noi, fiind precedate de alte modele de afaceri⁸ construite pe conceptul de colaborare și partajare de informații:

- În 1995, sunt lansate Ebay și Craigslist, platforme pe care sunt partajate în special locuințe, oferte de joburi și anunțuri personale;
- În 2008 sunt puse bazele companiilor Airbnb și Uber;
- În 2010 apar Ola Cabs („Uber-ul indian”) și TaskRabbit (în USA, companie achiziționată de IKEA);
- În 2014 este lansat Lyft (concurrent al Uber) pe piața americană;
- În 2014, PwC a realizat un studiu pe piețele serviciilor de turism, închiriere de mașini, financiare, resurse umane și streaming. Acest studiu previziona faptul că această piață va atinge 335 miliarde de dolari până în anul 2025;
- În anul 2015 este lansat Mobike în China;
- În anul 2017, PwC estima faptul că piața colaborativă era de 30 de miliarde în Europa, în creștere cu 60% față de anul 2016. De asemenea, PwC estima faptul că până în anul 2025 implicațiile legale ale economiei colaborative vor fi soluționate.

Repere teoretice

Economia partajată reprezintă un nou model de piață⁹, sau, după cum consideră mulți experți, o extensie a modelelor deja existente, conturate într-un mediu bazat pe încredere și colaborare, sprijinit de instrumente online. Economia colaborativă mai este numită în literatura de specialitate și economia partajată (eng. „*sharing economy*”) sau „*economia de la individ la individ*” („*peer-to-peer*” ori „*P2P*”).

În Comunicarea denumită „*O agendă europeană pentru economia colaborativă*”¹⁰ (în continuare „*Comunicarea Comisiei*”), Comisia Europeană oferă o definiție economiei colaborative: „*Termenul de economie colaborativă se referă la modele de afaceri în care activitățile sunt facilitate de platforme colaborative care creează o piață deschisă pentru utilizarea temporară a bunurilor sau a serviciilor prestate adesea de persoane fizice*”.

Economia colaborativă/partajată implică trei categorii de actori:

- ***prestatori de servicii care partajează activele, resursele, timpul și/sau competențele – aceștia pot fi persoane fizice care oferă servicii în mod ocazional („indivizi”) sau prestatori de servicii care acționează în cadrul exercitării profesiei („prestatori de servicii profesionale”);***

⁸ Steve Jackson (2017), <https://dataridoo.com/sharing-economy/the-evolution-of-the-sharing-economy/>

⁹ Devenit tot mai pregnant odată cu dezvoltarea explozivă a unor companii precum Airbnb și Uber.

¹⁰ Com(2016) 356 din 2 iunie 2016;

- **utilizatorii acestora; și**
- **intermediari care pun în legătură – prin intermediul unei platforme online – prestatorii cu utilizatorii și care facilitează tranzacțiile dintre cele două părți („platforme colaborative”).**

Tranzacțiile din economia colaborativă nu implică, în general, un transfer al dreptului de proprietate și pot fi realizate cu sau fără scop lucrativ.

Altfel spus, o piață de tipul *economiei partajate* este, în fapt, o piață de tip „**two-sided**”¹¹ în care activele sau serviciile sunt împărțite între persoane, fie gratuit, fie contra cost, în general prin intermediul unei platforme accesibile prin internet.

Repere terminologice

Economia colaborativă este un concept relativ nou și încă volatil din punct de vedere al cadrului legal și al modului de funcționare. În cadrul Anexei 1.1. – Repere teoretice, am inclus mai multe definiții ce pot oferi un cadru mai bun de înțelegere al acestui concept din punct de vedere teoretic.

De asemenea, din punct de vedere terminologic, Comisia Europeană pare să își fi „(re)afirmat preferința pentru termenul *economie colaborativă*, și nu pentru cel, mai cuprinzător, de *economie bazată pe partajare*”¹². Astfel, instituțiile europene și naționale (inclusiv autoritatea de concurență din România), s-au aliniat, într-o oarecare măsură, acestei denumiri.

Totuși, în cadrul prezentului raport, pentru a ne referi la conceptul de „sharing economy”, vom utiliza cu predilecție denumirea de „*economie partajată*” sau „*economie de partajare (a resurselor)*”, considerând că această denumire reflectă cel mai bine atât conceptul care stă la baza funcționării acestui nou mod de a desfășura activități economice/non-economice, cât și o traducere mai precisă a conceptului din limba engleză.

Din punct de vedere etimologic, verbul „a colabora” provine din limba franceză („*collaborer*”) sau din latinescul „*collaboro*” și semnifică participarea alături de alte persoane, la realizarea unei acțiuni, a unei opere etc., care se efectuează în comun.

În cazul „*sharing economy*”, accentul nu se pune pe colaborarea dintre furnizorii de servicii, ci pe partajarea resurselor acestora (constând în active, resurse, timp etc.) pe o platformă, formele de recompensare variind în funcție de politica fiecărei platforme. De asemenea, conceptul de sharing economy este cel mai bine reprezentat de modelul original (chiar dacă, între timp, modelul a suferit, pe anumite piețe/zon geografice, unele modificări), de tip „*peer-to-peer*” (de la individ la individ), care sugerează partajarea unor resurse deținute individual, către alți indivizi, prin intermediul unui sistem (platforme) care face posibilă această interacțiune.

¹¹ Piețele *two-sided* (dublu-fațetate) includ acele piețe în care platforma permite interacțiuni între două grupuri distincte de utilizatorii ce-și oferă reciproc beneficii de rețea și încearcă să atragă utilizatorii finali prin taxarea corespunzătoare a acestora.

¹² Avizul Comitetului European al Regiunilor – Economia colaborativă și platformele online: o perspectivă comună a orașelor și regiunilor (2017/C 185/04) - <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016IR4163&from=ES>

De altfel, din punct de vedere concurențial, furnizorii de servicii prezenți pe platformă se află mai degrabă într-o relație de concurență, decât de colaborare, având în vedere că „se luptă”, prin condițiile oferite (și, în funcție de caracteristicile platformei, chiar prin tarif), pentru aceeași clienți prezenți pe platformă. Mai mult, furnizorii de servicii primesc ratinguri/caracterizări din partea clienților care pot conduce la modificarea alegerilor efectuate pe viitor de aceștia și chiar, în unele cazuri, excluderea de pe platformă a unor furnizori de servicii.

În concluzie, în cadrul și în limitele prezentului Raport, autoritatea de concurență își exprimă o preferință documentată spre adoptarea conceptului de „economie partajată/de partajare” pentru a se referi la „sharing economy”, fără a respinge celelalte denumiri, deja adoptate de literatura de specialitate, în etapele timpurii ale acestui nou model de afaceri.

Capitolul 1



1.2. Aspecte teoretice legate de transportul alternativ de persoane

Repere istorice

Începând cu anul 2010, pe piața serviciilor de transport de persoane au început să apară mai întâi aplicații online de tip e-hailing (de ex. Clever, Star Taxi), care agregă sau integrează ofertele șoferilor de taxi înregistrați în aplicație¹³.

Ulterior, pe fondul evoluției economiei colaborative la nivel global, au apărut pe piața românească și soluții de transport de tip ride-hailing din partea unor companii internaționale: Astfel, punctăm principalele repere istorice:

- *Pe data de 25 februarie 2015, Uber s-a lansat în România (București).*
- *Pe data de 12 august 2016, Bolt (la acel moment Taxify) s-a lansat în România (București).*
- *Pe data de 1 iunie 2019 Yango s-a lansat în România (București).*
- *Pe data de 4 iulie 2019 au fost emise reglementări interne privind transportul alternativ. Acestea au început să fie aplicabile începând cu data de 1 februarie 2020.*
- *Pe data de 14 noiembrie 2020, Yango și-a oprit activitățile în România.*

O listă mai detaliată a momentelor relevante pentru dezvoltarea segmentului de ride-hailing din România, poate fi consultată în cadrul [Anexei 1.2 – Repere istorice](#).

Caracteristici cheie ale serviciilor de tip ride-hailing

O diferență importantă între serviciile de tip RH față de aplicațiile de tip e-hailing consta în faptul că, în cazul noilor platforme (RH), șoferii/partenerii înregistrați nu dețineau autorizație de transport de

¹³ Șoferi care dețin autorizație de tip taxi acordată de autoritatea locală și sunt arondați unui dispecerat tradițional.

tip taxi, deși efectuau activități de transport atât cu caracter permanent, cât și ocazional (preponderent în interiorul unei localități).

O altă diferență consta în faptul că, în cazul aplicațiilor de tip e-hailing, tariful de transport era (și în continuare este) stabilit de transportatori și agreeat în cadrul dispeceratelor tradiționale, platforma nefiind implicată în fixarea acestuia. În schimb, în cadrul aplicațiilor de tip ride-hailing, tariful de transport practicat de șoferi este cel rezultat prin aplicarea unui algoritm de calcul stabilit de către deținătorul platformei tehnologice.

Conform precizărilor Uber, platforma furnizează o serie de „servicii digitale, menite să faciliteze interacțiunea dintre oameni”, sub termenul de ride-sharing, însă, **conform deciziei Curții de Justiție a Uniunii Europene din decembrie 2017, Uber este parte componentă a pieței serviciilor de transport urban.**

Capitolul 1

1.3. Aspecte de diferențiere între economia tradițională și transportul alternativ, în special prin prisma modelului de afaceri și a tehnologiilor inovative

În cele ce urmează, prezentăm principalele caracteristici ale segmentului tradițional – taxi, ale segmentului e-hailing (transport de persoane cu taxi, intermediat de platforme agregatoare) și ride-hailing (transport alternativ de persoane, cu autoturism și conducător auto, intermediat de platforme digitale):

CARACTERISTICI CHEIE	SERVICII TAXI ¹⁴ (TRADIȚIONAL)	SERVICII E-HAILING ¹⁵	SERVICII RIDE-HAILING ¹⁶
UTILIZARE APLICAȚIE	Unele dispecerate utilizează o aplicație proprie	Aplicația Free Now este utilizată de șoferii diferitelor dispecerate	Aplicații precum Uber sau Bolt sunt utilizate de șoferi independenți
MODALITĂȚI STANDARD DE PLATĂ	Cash și card	Card înregistrat în aplicație / PayPal (Se poate plăti și cash)	Card înregistrat în aplicație (S-a introdus și plata cash)
CONTURI CORPORATIVE	-	DA (colaborare cu angajatorul pasagerilor)	

¹⁴ Date publice. Legea 38/2003.

¹⁵ Sursa: Free Now.

¹⁶ Sursa: Informații primite din partea Uber, Bolt și Free Now.

SISTEM DE REVIEW-URI	NU	DA	DA
MODUL DE COMUNICARE / AFIȘARE A TARIFULUI	Tarif / KM (afișat pe autovehicul)	Interval de preț pe cursă (Afișat în aplicație)	Tarif pe cursă (Afișat în aplicație)
AUTORIZAȚIE	Număr limitat de autorități locale (conf. Legii 38/2003 pot fi max. 4 autorizații / 1000 locuitori) Autorizare de către autoritățile locale.	„serviciu al societății informaționale”	Platforma este autorizată (aviz tehnic) de: ADR ¹⁷ (care a preluat atribuțiile MCSI ¹⁸) Șoferii (operatori de transport alternativ) sunt autorizați de: ARR ¹⁹
SERVICII DE LOCALIZARE	NU	Google location Services	Google location Services
UTILIZARE DE ALGORITMI	NU	DA	DA
TARIF DINAMIC	Fix	Fix	Dinamic
DECIDENT ASUPRA TARIFULUI	Dispecerate (pe baza unor niveluri maxime stabilite de autoritățile locale ²⁰)	Dispecerate	Operatorii aplicațiilor
ÎNCASAREA CONTRAVALORII CURSELOR	Pasagerul plătește către Dispecerat (prin șofer)	Pasagerul plătește către Operator (cash către șofer sau cu cardul)	Pasagerul plătește către Operator. Operatorul virează către transportator contravaloarea

¹⁷ Autoritatea pentru Digitalizarea României.

¹⁸ Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale (art. 5 din OUG 49/2019)

¹⁹ Autoritatea Rutieră Română (conform art. 12 alin 1 din OUG 49/2019).

²⁰ Conform dispozițiilor art. 49 din Normele metodologiei realizate de ANRSC (Autoritatea Națională de Reglementare pentru Serviciile Comunitare de Utilități Publice) pentru aplicarea Legii 38/2003.

	Dispeceratul percepe șoferilor un tarif ²¹ de dispecerizare	Operatorul (săptămânal) transportator contravaloarea curselor (minus comision)	virează către curselor comision)

Cadrul legal aplicabil serviciilor de transport alternativ (ride-hailing și e-hailing), respectiv a serviciilor de taxi este detaliat în cadrul [Capitolului 2](#).

²¹ „Tariful de dispecerizare a unui autovehicul taxi este unic pentru toți transportatorii autorizați deserviți” (Norma metodologică pentru aplicarea prevederilor Legii nr. 38/2003 privind transportul în regim de taxi și în regim de închiriere din 29.11.2007)

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 2 – Cadru legal

În cadrul acestui capitol prezentăm cadrul legal din România și din alte state membre, aplicabil serviciilor de transport alternativ, respectiv celor de taxi.

De asemenea, sunt punctate aspecte relevante privind politica fiscală din România, în contextul recomandărilor Comisiei Europene către statele membre de a își evalua normele fiscale pentru a crea condiții de concurență echitabile pentru întreprinderile care oferă aceleași servicii.

Principalele teme tratate:

- 2.1 Cadrul legal din România
- 2.2 Reglementarea în alte state
- 2.3 Taxarea serviciilor
- 2.4 Factori de luat în considerare de autorități

Capitolul 2



2.1. Cadrul legal din România

În cadrul acestei secțiuni prezentăm principalele repere privind cadrul legal din România, aplicabil serviciilor de transport alternativ, comparativ cu prevederile aplicabile în cazul serviciilor de taxi.

Capitolul 2 :

Secțiunea 2.1



2.1.A. Cadrul legal aplicabil serviciilor de taxi

Serviciile de taxi sunt reglementate de Legea nr. 38 din 2003 privind transportul în regim de taxi și în regim de închiriere (în continuare, „*Legea 38/2003*”).

Punctăm câteva particularități ale serviciilor de taxi:

Statutul serviciilor:

- Sunt considerate **servicii de transport public local** (spre deosebire de serviciile de transport alternativ, care nu au acest statut) și fac parte din sfera serviciilor comunitare de utilitate publică (*art. 3 alin. 1 din Legea 38/2003*);
- Serviciile de taxi se desfășoară „**sub controlul, conducerea sau coordonarea autorităților administrației locale**” (*art. 3 alin. 1 din Legea 38/2003*);

- „Activitatea de transport public local de persoane în regim de taxi trebuie dimensionată în raport cu gradul de satisfacere a transportului public local de persoane realizat **cu autobuze, troleibuze, microbuze, tramvaie și metrou**” (art. 14 alin. 1 din Legea 38/2003).

Limitarea numărului de autorizații:

- **Numărul de autorizații este limitat** prin Hotărâri ale autorităților locale (art. 14 alin. 2 din Legea 38/2003), în limitele prevăzute de lege (maxim 4 autorizații la 1000 de locuitori);
- Unul din criteriile avute în vedere de autoritățile locale în stabilirea numărului maxim de autorizații, (conform art. 14 alin 2 lit. f)) este reprezentat de „**promovarea tipurilor de transport mai puțin poluante**”.

Serviciile de taximetrie sunt dispecerizate:

- Transportatorii autorizați **sunt obligați să utilizeze serviciile unui dispecerat**, pe baza unui contract de dispecerizare (art. 15 alin 5 din Legea 38/2003);

Avantaje conferite de legiuitor serviciilor de taximetrie

- „taxiurile au **acces în condiții egale și nediscriminatorii în locurile de așteptare a clienților**, în limita locurilor vacante” (art. 20 alin 1 din Legea 38/2003), însă, în lipsa unor astfel de locuri, pot staționa în orice loc permis pentru autovehicule (art. 20 alin 3 din Legea 38/2003);
- „Taxiurile pot circula în localități pe **pistele special amenajate pentru mijloacele de transport auto în comun**” (art. 20 alin 5 din Legea 38/2003).

Tarife maxime reglementate

- Taxiurile deservite de un dispecerat pot realiza serviciul de transport utilizând **tarife unice** sau tarife diferențiate pe categorii de autovehicule (art. 15 alin 5 din Legea 38/2003);
- (Conform art. 49 alin 1 din Legea 38/2003):
 - **Tariful de distanță** (lei/km) se stabilește în funcție de caracteristicile tehnice și de nivelul de confort oferit (lit. a);
 - „**Nivelul tarifelor de distanță nu poate depăși tarifele maxime de distanță stabilite prin hotărâri ale autorităților administrației publice locale sau a Municipiului București, după caz. Nivelul maxim al tarifelor de distanță se stabilește pe baza metodologiei realizate de ANRSC și a datelor furnizate la cererea autorității**”.

Modalități de plată și de afișare a tarifului

- „Este interzisă practicarea de către taximetriști a unor tarife superioare față de **tariful afișat pe portiera taxiului**” (art. 241 alin 7 din Legea 38/2003);
- „Dispozitivele de plată prin intermediul **cardului bancar sunt opționale**” (art. 36 alin 2 din Legea 38/2003);
- Conform art. 41 din Legea 38/2003, **aparaturile de taxat trebuie să îndeplinească o serie de cerințe**, inclusiv „să tipărească raportul conducătorului auto, raportul fiscal de închidere zilnică, raportul memoriei fiscale sau să permită citirea înregistrărilor din **memoria electronică fiscală** prin intermediul **cheii electronice**” (lit. h);

- Conform art. 42 din Legea 38/2003, **bonul client** trebuie să conțină o serie de elemente legată de cursă (ex. distanța parcursă, preț total al serviciului, durata cursei, numărul autorizației de taxi etc.).

Taximetriștii au obligații specifice

- Taximetriștii au o serie de obligații, în ceea ce privește efectuarea cursei (art. 52, alin. 3 din Legea 38/2003), inclusiv: „**să nu refuze clientul în efectuarea unei curse în interiorul localității**” (lit. c).

Capitolul 2 :

Secțiunea 2.1



2.1.B. Cadrul legal aplicabil serviciilor de transport alternativ

Funcționarea transportului alternativ cu autoturism și conducător auto²² prin platforme digitale, a fost reglementată, în România, în anul 2019, prin OUG nr. 49/2019²³, aprobată prin Legea nr.204/2019 (denumită în continuare O.U.G. nr.49/2019).

În mod concret, necesitatea reglementării acestui sector economic a fost generată de intrarea pe piață a unor platforme precum Uber sau Bolt. Dezvoltarea acestor platforme pe piețele urbane de transport de persoane a provocat **reații puternice din partea companiilor tradiționale de taxi**, cele din urmă invocând faptul că Uber, Bolt și alte platforme similare nu respectă prevederile legale (nu dețin autorizații de transport și nu se supun aceluiași regim fiscal), ceea ce determină o serie de avantaje competitive pentru noile companii de transport.

Adoptarea acestui act normativ a venit să acopere lacunele de reglementare a serviciilor alternative de transport de persoane.

Tarif de autorizare

Inițial, în versiunea Ordonanței, publicată spre consultare publică, a fost prevăzut un tarif de autorizare de 50.000 lei, căruia i se adăuga un alt tarif de 50.000 lei, plătit la fiecare 12 luni, Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale – „MCSI” (actualizare: atribuțiile de autorizare ale MCSI, prevăzute prin lege, au fost preluate de *Autoritatea pentru Digitalizarea României*).

Consiliul Concurenței a precizat, în punctul său de vedere nr. 9498/19.12.2018, transmis Camerei Deputaților, că taxa de 50.000 lei/an ar putea fi considerată ca disproporționată și excesivă în raport cu caracteristicile pieței.

Ulterior, prin Legea nr. 204/2019, de aprobare a OUG nr.49/2019, această valoare a fost modificată la 100.000 lei, plătită la fiecare 24 de luni.

²² 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.

²³ 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 benefic pentru ambele părți (furnizor și consumator/client).

Astfel, cuantumul sumei de achitat la intrarea pe piață s-a dublat, tariful de 50.000 lei, obligatoriu pentru obținerea autorizației, fiind înlocuit cu o taxă de 100.000 lei, de asemenea obligatorie, câtă vreme eliberarea avizului tehnic este condiționată de plata acesteia, conform art. 9 alin. (3) din OUG nr. 49/2019²⁴.

Trebuie ținut cont de faptul că, în general, companiile inovative, cu potențial disruptiv, sunt bazate pe investiții inițiale reduse, fructificând elemente de context (ex. tehnologii), strategie și inovație, uneori în domenii sau pe nișe nedescoperite, caracterizate prin reglementări sumare sau inexistente.

Desigur, pe măsură ce piețele se cristalizează în jurul acestor afaceri inovative, vidul de reglementare trebuie umplut, însă acest lucru trebuie realizat fără impunerea unor bariere de intrare sau dezvoltare nejustificate, care ar putea descuraja alte start-up-uri inovatoare să continue să exercite o influență disruptivă și transformatoare asupra unor sectoare tradiționale mature.

De asemenea, efectul descurajant nu se va simți asupra jucătorilor importanți activi pe piața din România (ex. Uber, Bolt), ori activi în alte zone geografice (ex. Lyft), ci asupra jucătorilor mici (ex. start-up-uri), inovativi, cu potențial disruptiv, care ar putea încerca, într-un context favorabil, să fructifice elemente de context, tehnologii noi ori idei inovative.

Condiții pentru utilizarea autoturismelor în vederea prestării serviciilor specifice

Referitor la condițiile pe care autoturismele folosite la transportul de persoane trebuie să le îndeplinească, se observă că limita de vechime este mai mare (15 ani) în cazul transportului prin platforme digitale față de doar 5, respectiv 10 ani la transportul în regim de taxi. Legat de durata autorizației, aceasta este pe perioadă nedeterminată în cazul taximetriei și de doar 3 ani în cel al transportului alternativ.

Capitolul 2 : Secțiunea 2.1



2.1.C. Aspecte privind politica fiscală aplicată în domeniul transportului alternativ

În ceea ce privește aplicarea **normelor de impozitare** a veniturilor generate în cadrul economiei colaborative, au fost observate o serie de probleme la nivelul statelor membre: dificultăți în identificarea contribuabililor și a venitului impozabil, lipsa de informații cu privire la prestatorii de servicii sau diferențe în practicile fiscale pe teritoriul UE.

În acest sens, Comisia recomandă Statelor membre **să faciliteze și să îmbunătățească colectarea impozitelor prin utilizarea posibilităților oferite de platformele colaborative, dar și să își evalueze normele fiscale pentru a crea condiții de concurență echitabile pentru întreprinderile care oferă aceleași servicii.**

De asemenea, Comisia recomandă **continuarea eforturilor de reducere a sarcinilor administrative**, prin creșterea transparenței și emiterea de orientări online cu privire la aplicarea normelor fiscale

²⁴ Se observă o inadverență în sensul că la art. 9 alin. (3) se prevede că operatorul trebuie să prezinte dovada plății taxei anuale stabilite la art. 25 lit. p), or la acest din urmă articol se prevede că taxa se achită la fiecare 24 de luni.

pentru modelele de afaceri colaborative²⁵. În același timp, platformele colaborative sunt invitate să adopte o atitudine proactivă în cooperarea cu autoritățile fiscale naționale pentru a stabili parametrii pentru un schimb de informații cu privire la obligațiile fiscale, cu respectarea legislației privind protecția datelor cu caracter personal.

Conform art. 21 alin. (1) din OUG 49/2019, *„toate veniturile obținute în urma efectuării de transport alternativ sunt impozitate în conformitate cu legislația fiscală în vigoare în România”*.

De asemenea, conform art. 21 alin. (3) din OUG 49/2019: *„în cadrul serviciilor de transport alternativ pentru care plata se realizează exclusiv online, prin intermediul platformei digitale prin debitarea contului pasagerului (...) este obligatorie emiterea unei facturi electronice către pasager, conform art. 319 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal”*.

Conform art. 319 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare (în continuare, *„Codul fiscal”*): *„pentru livrările de bunuri și prestările de servicii pentru care locul livrării, respectiv prestării se consideră a fi în România, conform prevederilor art. 275 și 278, facturarea face obiectul prevederilor prezentului articol. Pentru livrările de bunuri și prestările de servicii pentru care locul livrării, respectiv prestării nu se consideră a fi în România, conform prevederilor art. 275 și 278, facturarea face obiectul normelor aplicabile în statele membre în care are loc livrarea de bunuri/prestarea de servicii;”* (alin. 5, lit. a)).

În contextul preocupărilor exprimate de Comisia Europeană privind asigurarea de statele membre de condiții echitabile de concurență pentru întreprinderile care oferă aceleași servicii, prin prisma normelor fiscale, notăm următoarele:

- Transportul alternativ se poate efectua numai prin intermediul unei **platforme digitale avizate de MCSI, valabile pe întreg teritoriul României** (art. 4 și 5 din OUG 49/2019);
- *„În situația în care operatorul platformei digitale este o persoană juridică nerezidentă, acesta este obligat să aibă pe toată perioada în care își desfășoară activitatea de intermediere a transportului alternativ pe teritoriul României o filială înregistrată la Oficiul Național al Registrului Comerțului, prin care se derulează activitățile comerciale în România”* (art. 6 din OUG 49/2019);
- Actul normativ care reglementează serviciile de transport alternativ prevede faptul că **veniturile obținute în urma efectuării acestor servicii sunt impozitate în România** (art. 21 din OUG 49/2019);
- Principalii jucători de pe piața românească de servicii de transport alternativ (Uber și Bolt) încasează contravaloarea curselor prin intermediul unor companii din afara țării (din Olanda, în cazul Uber, respectiv din Estonia, în cazul Bolt), emițând facturi aferente comisionului perceput operatorilor de transport alternativ prin aceleași entități străine (modelul de afaceri este prezentat, sumar, în [subsecțiunea 9.1A](#) din prezentul Raport);
- Unii dintre operatorii de transport alternativ și-au exprimat nemulțumiri de natură fiscală, în condițiile în care facturile aferente călătoriilor sunt emise și încasate de entități străine (mai multe detalii: [subsecțiunea 2.3A din Raport](#));

²⁵ Comisia Europeană, O agendă europeană pentru economia colaborativă, COM(2016) 356 final, Bruxelles, 2.6.2016, pag. 15.

- Operatorii de transport alternativ din România oferă șoferilor salarii scăzute, oferindu-le, cel mai adesea, normă parțială de 2-4 ore. O medie a veniturilor șoferilor, calculată la nivelul operatorilor de transport alternativ care au răspuns solicitării noastre, a fost de 572 lei. În cazul unora dintre operatorii de transport alternativ, aceste salarii sunt suplimentate prin acordarea unor beneficii nemonetare (ex. oferirea în proprietate a mașinii conduse, după acumularea unor bonusuri).

În aceste condiții, poate exista suspiciunea sustragerii acestor companii (prin modalități mai mult sau mai puțin legale) de la plata impozitelor aferente serviciilor de transport alternativ (mai multe detalii: [subsecțiunea 2.3A din Raport](#)).

Capitolul 2 : Secțiunea 2.1



2.1.D. Echivalența condițiilor specifice serviciilor de taxi și a celor specifice serviciilor de transport alternativ

Din prezentarea realizată în cadrul secțiunilor anterioare, facem câteva observații introductive:

1. Din perspectiva reglementărilor naționale (OUG 49/2019, în cazul platformelor digitale) și în contextul recomandărilor Comisiei Europene, se recunoaște **necesitatea asigurării unui cadru de reglementare care să ofere o anumită echivalență a condițiilor** pentru cele două tipuri de servicii (servicii tradiționale de transport și transport alternativ), chiar dacă acest lucru se realizează prin oferirea unor condiții diferențiate în funcție de specificul fiecărei activități.
2. **Legea 38/2003 și-a păstrat, în mare parte, forma veche, care conferă serviciilor de taxi un statut aparte**, cu elemente de diferențiere greu de justificat față de serviciile apărute mai recent (de transport alternativ).

Astfel, serviciile de taxi sunt considerate **servicii publice de transport** (cu drepturile și obligațiile care decurg din acest aspect) și sunt **parțial reglementate** (ex. în ceea ce privește prețul, numărul maxim de autorizații etc.).

3. În preambulul OUG 49/2019 se menționează, printre elementele care justifică oportunitatea acestui act normativ:
 - „*apariția pe piață a unor soluții inovative de intermediere a transportului de persoane în regim taxi, generate de procesul tehnologic al societății informaționale*”;
 - „*intermedierea serviciilor de transport persoane prin soluții inovative contribuie la creșterea gradului de concurență pe piață și facilitează interacțiunea dintre cerere și ofertă*”;
 - „*pentru asigurarea unui mediu concurențial echilibrat și stabilirea unui regim nediscriminatoriu a modurilor de transport utilizate pentru transportul persoanelor în mediu urban se impune (...) reglementarea transportului alternativ de persoane, intermediat de platforme digitale.*”

Abordare contradictorie a legiuitorului român

Observăm, prin urmare, o abordare contradictorie și neconsecventă a legiuitorului român:

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”*.

Astfel, Legea 38/2003 (reprezentând *„abordarea veche”*, valabilă anterior apariției serviciilor inovative) pare a plasa serviciile de taxi mai degrabă în concurență cu serviciile de transport public de persoane²⁶, în timp ce OUG 49/2019 (reprezentând *„abordarea nouă”*), ce își propune intensificarea concurenței inclusiv între serviciile de taxi și cele de transport alternativ.

Mai mult, există indicii puternice privind faptul că serviciile de taxi sunt apropiate din punct de vedere concurențial de serviciile de transport alternativ, în comportamentul actorilor implicați:

- Dispecerate de taxi și aplicațiile mobile destinate exclusiv serviciilor de taxi au militat intens, în special în anul 2019, pentru o reglementare mai strictă a serviciilor de transport alternativ, tocmai simțind o anumită presiune concurențială din partea acestora;
- Serviciile de taxi și cele de transport alternativ, implică, în esență, același tip de ofertă: *„servicii de transport cu autoturism și conducător auto”*, la tarife apropiate;
- Cererea este, în mare parte, aceeași, chiar dacă, apariția serviciilor de transport alternativ a conturat o segmentare, în special prin prisma unor cerințe mai specifice în ceea ce privește calitatea serviciilor și a unei sensibilități mai reduse la dinamica tarifului (după cum vom arăta, în cadrul prezentului Raport);
- Apariția serviciilor de e-hailing, care reprezintă punerea la dispoziția pasagerilor a serviciilor de taxi prin platformele inovative (ex. Free Now, Star Taxi, Go Cab), creează o conexiune puternică între cele două tipuri de servicii;
- Legiuitorul român recunoaște prin OUG 49/2019 (*„abordarea nouă”*) apropierea concurențială dintre serviciile de taxi și cele de ride-hailing, în timp ce păstrează în legislația anterioară, care reglementează serviciile de taxi, o abordare contrară (*„abordarea veche”*);

²⁶ „Activitatea de transport public local de persoane în regim de taxi trebuie dimensionată în raport cu gradul de satisfacere a transportului public local de persoane realizat **cu autobuze, troleibuze, microbuze, tramvaie și metrou**” (art. 14 alin. 1 din Legea 38/2003);

În contextul observațiilor de mai sus, propunem:

1. Reevaluarea oportunității unor reglementări ce limitează, în mod artificial, nivelul de concurență între serviciile de taxi și cele de transport alternativ

Autoritatea de concurență consideră oportună reevaluarea oportunității reglementărilor din Legea 38/2003 care creează o demarcare concurențială, în special a celor privind:

- Beneficiile asociate statutului de serviciu public (ex. acces în locuri de așteptare a clienților și posibilitatea de a circula pe piste special amenajate pentru mijloacele de transport auto în comun) (și)
- Limitările impuse serviciilor tradiționale (ex. limitarea numărului de autorizații, dispecerizarea, tarife reglementate, afișarea tarifului pe km pe portiera taxi etc.).

În cazul în care, din considerente bine justificate și aduse în contextul tehnologic și de piață actual, legiuitorul va considera oportun să conserve aceste particularități, considerăm cu atât mai importantă propunerea următoare.

2. Implementarea unui mediu integrat de mobilitate urbană, la nivelul unei singure aplicații, care să sprijine concurența efectivă între diferitele tipuri de transport urban

Am prezentat, în secțiunile anterioare, faptul că 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 49/2019 (*abordarea nouă*), dar contrazise de Legea 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 38/2003).

Din perspectiva liberei concurențe și a stimulentele 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 recomandările formulate în cadrul Propunerii anterioare, cu privire la o dereglementare a serviciilor de taxi, cu scopul asigurării unui cadru efectiv de concurență cu serviciile de transport alternativ, **propunem implementarea unei soluții moderne care să îmbunătățească nivelul serviciilor de taxi și să contribuie la concurența efectivă între diferitele tipuri de transport urban.**

Detalii specifice cu privire la această propunere sunt prezentate în cadrul [Capitolului de mobilitate – Secțiunea 3.4.](#)

Capitolul 2



2.2. Observații privind reglementarea serviciilor de transport alternativ în alte state

Reglementarea serviciilor de transport alternativ a reprezentat un proces complicat, marcat de rezistența manifestată de reprezentanții serviciilor tradiționale, de căutarea unor soluții echitabile pentru asigurarea unor condiții echivalente prin reglementări diferențiate și de abordarea, prin prisma reglementărilor, a unor aspecte cu caracter de noutate. Acest proces nu poate fi considerat încheiat, existând, în continuare, aspecte care sunt incerte (ex. statutul independent al șoferilor) și care, în lipsa unor soluții conferite prin reglementări clare, ajung să fie soluționate inclusiv la nivelul instanțelor naționale.

Capitolul 2 : Secțiunea 2.2



2.2.A. Demersuri la nivelul Comisiei Europene

Reglementările privind ride-hailing-ul se stabilesc la nivel național, ceea ce determină apariția unor inegalități atât pentru companiile de ride-hailing cât și pentru șoferi.

În acest context²⁷, în mai multe țări europene, șoferii și livratorii care activează prin intermediul platformelor digitale au depus cereri în instanță pentru a obține statutul de angajați.

După o primă rundă de consultări, desfășurată în perioada 24 februarie – 7 aprilie 2021, Comisia Europeană a deschis o a doua rundă de consultări cu partenerii sociali pentru a discuta perspectiva unei îmbunătățiri a condițiilor de muncă pentru lucrătorii din sectorul serviciilor intermediare prin platforme digitale, susținând faptul că acest gen de muncă este un element inovator care stimulează

²⁷ <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=86421abf-0a85-4710-9c4b-7f04ce54667d>

concurența și creează noi locuri de muncă, fiind astfel, un element important în procesul de dezvoltare economică.

Cu toate acestea, sectorul serviciilor intermediare prin platforme digitale poate conduce la condiții de muncă precare și acces deficitar la dreptul de protecție socială. Principala problemă, din punctul de vedere al Comisiei Europene, este statutul angajatului în acest sector.

Conform cifrelor prezentate în comunicatul de presă²⁸, transmis de Comisia Europeană pe această temă, se remarcă faptul că dimensiunea sectorului serviciilor intermediare de platforme digitale a crescut de la 3 miliarde în anul 2016, la aproximativ 14 miliarde în 2020.

Nicolas Schmit, Comisar European pentru locuri de muncă și drepturi sociale, a declarat: *„Platformele online aduc inovație și noi servicii consumatorilor. Dar trebuie să le ofere și celor care lucrează prin intermediul acestora nivelul ridicat de standarde sociale pe care îl așteptăm. Continuăm consultarea partenerilor sociali pentru a găsi o abordare inteligentă, echilibrată care să ofere standarde comune și siguranță platformelor și celor care lucrează prin intermediul acestora. Astfel, ne vom asigura că tranziția digitală este corectă și sustenabilă”*.

Capitolul 2 : Secțiunea 2.2



2.2.B. Statutul lucrătorilor în diferite state

Cu privire la statutul lucrătorilor angrenați în serviciile de ride-hailing, în particular, și/sau în serviciile specifice economiei partajate sau GIG economy, în general, am identificat, la nivel european, o tendință de a trata această categorie ca salariați. Astfel, hotărârile instanțelor, inclusiv deciziile și reglementările autorităților din mai multe state europene, par a pune accent mai mult pe protejarea drepturilor muncii, pe fondul dependenței (contractuale) a lucrătorilor față de platforme și a opțiunilor limitate ale acestora în a își exercita statutul de lucrător independent (ex. imposibilitatea de a își stabili propriile tarife).



Astfel, **Curtea Supremă din Marea Britanie** a decis²⁹ (19 februarie 2021) că șoferii Uber sunt clasificați ca angajați și au drepturile aferente în conformitate cu legislația muncii în vigoare. Curtea a luat în considerare argumente precum:

- „remunerația plătită șoferilor pentru munca prestată este fixată de Uber și șoferii nu au niciun cuvânt de spus”;
- condițiile contractuale în baza cărora șoferii prestează serviciile sunt dictate de către Uber;
- deși șoferii au libertatea de a alege când și unde să lucreze, după ce aceștia se conectează la aplicația Uber, **libertatea de a accepta sau de a refuza curse este limitată de Uber.**

²⁸ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_2944

²⁹ <https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2019-0029-judgment.pdf>



De asemenea, în Spania, Legea utilizatorilor care folosesc platforme digitale (trad. „Riders Law”, publicată în 12.05.2021) a revizuit statutul lucrătorilor pentru a „*garanta drepturile muncii persoanelor care activează în domeniul de distribuție prin intermediul platformelor digitale*”.

Legea are în vedere două aspecte importante³⁰:

- Drepturile reprezentanților lucrătorilor de a avea **acces la informație și de a fi consultați**;
- Introducerea unei **prezumții legale cu privire la existența relațiilor de lucru** pentru activitățile care implică livrarea și distribuția de bunuri sau produse.

De asemenea, mai multe asociații ale șoferilor și specialiști în dreptul muncii au declarat că **aceste reglementări nu rezolvă complet situația lor legală**, anticipând alte confruntări în instanță.

Mai mult, Guvernul a aprobat și alte reguli prin care **obligă companiile să explice (reprezentanților) angajaților cum funcționează algoritmi lor privind forța de muncă**.



În Italia, Uber Eats³¹ și alte platforme de livrare a alimentelor au fost amendate cu **733 de milioane de euro** pentru încălcarea regulilor de siguranță a muncii, susținând că **livratorii au statutul de angajat și nu de lucrător independent**³².



Și în Franța Curtea de Casație a decis, prin Hotărârea nr. 374 din 4 Martie 2020³³, că relația contractuală dintre șofer și Uber trebuie să ia forma **contractului de muncă**.

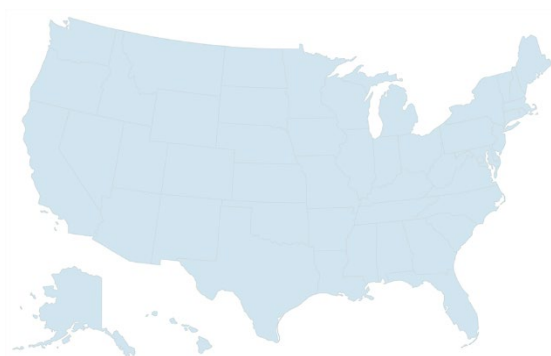
La fel ca și în Marea Britanie, hotărârea instanței a luat în considerare existența unei relații de subordonare între șoferi și operatorul platformei, punctându-se faptul că **activitatea de liber profesionist se definește prin posibilitatea de a putea forma o clientelă, de a stabili tarifele și condițiile în care se prestează un anumit serviciu**.

³⁰ <https://www.legalunraveled.com/spain-s-rider-law-and-the-regulation-of-platform-workers-in-the-eu>

³¹ <https://thehill.com/homenews/news/540338-italian-prosecutors-fine-food-delivery-firms-order-hiring-of-60000-workers>

³² Sursă: <https://techxplare.com/news/2021-02-italy-fines-uber-food-apps.html>.

³³ https://www.courdecassation.fr/jurisprudence_2/communiqués_presse_8004/prestation_chauffeur_9665/p_ress_release_44526.html



Și în Statele Unite ale Americii, parcursul de pionierat al companiei Uber a fost unul dificil, întâmpinând obstacole³⁴ la mai puțin de un an de la lansare. Prezintă doar câteva momente din acest parcurs, în contextul tematicii abordate în cadrul acestei secțiuni:

În aprilie 2018, Curtea Supremă din California a emis o reglementare în cazul *Dynamex Operations West Inc.*³⁵ prin care se poate stabili **statutul de antreprenor independent în**

California. Prin „Testul ABC”, lucrătorii sunt clasificați ca antreprenori independenți doar dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:

- operatorul nu se află sub controlul companiei;
- operatorul realizează activități care nu fac parte din cursul obișnuit al companiei angajatoare;
- operatorul deține o afacere independentă în industria respectivă.

(Astfel, există prezumția că operatorii au statutul de angajat, responsabilitatea de a demonstra întrunirea condițiilor din Testul ABC fiind în sarcina entității care angajează.)

În ianuarie 2020, a intrat în vigoare AB-5³⁶ (Assembly Bill 5), stârnind un val de controverse.

Pentru a demonstra că angajații sunt antreprenori independenți, Uber aduce modelului de afaceri posibile modificări³⁷ în ceea ce privește libertățile șoferilor, dar și transparența aplicației.

Spre exemplu:

- **Posibilitatea ca șoferii să își stabilească tarifele** (încadrându-se în anumiți parametri) și să aibă libertatea de a respinge cererile de călătorie fără ca acest lucru să afecteze bonusurile pe care le primesc;
- **Șoferii sunt informați cu privire la durata, distanța, destinația și tariful călătoriei.**

În plus, Uber a eliminat recompensele de tip Quest³⁸ prin care șoferii primeau un bonus dacă îndeplineau **un anumit număr de călătorii într-o perioadă dată**³⁹.

Uber testează posibilitatea ca șoferii să își stabilească propriul tarif. Însă, această variantă poate conduce la practicarea unor tarife mult mai mici și, implicit, încasări diminuate ale șoferilor.

Detalii suplimentare sunt prezentate în cadrul **Anexei 2.2B – Statutul angajaților în diferite state.**

³⁴ <https://www.legco.gov.hk/research-publications/english/1920rt08-regulation-of-ride-hailing-apps-in-selected-places-20200327-e.pdf>

³⁵ <https://lawcat.berkeley.edu/record/1128913/files/fulltext.pdf>

³⁶ Act legislativ care impune companiilor care colaborează cu contractori independenți („gig economy”) să îi reclasifice ca angajați.

³⁷ <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2020/01/22/big-changes-to-come-as-uber-tries-to-save-its-business-from-crashing/?sh=16565c3f3b13>

³⁸ The Bill That Disrupted the Gig Economy: AB-5 and Uber’s Troubling Response, Suzin Win, 03.02.2020 <https://core.ac.uk/download/pdf/304206263.pdf>

³⁹ Recompensa de tip Quest a fost introdusă în anul 2016 având rolul de stimulent în activitatea șoferilor.



În cele ce urmează, prezentăm succint evoluția procesului de reglementare și de acceptare sau, în unele cazuri, de respingere, a serviciilor de ride-hailing, la nivelul mai multor state. Astfel, am analizat, pe baza unor informații publice (informații mai detaliate pot fi consultate în cadrul [Anexei 2.2C – Etapele reglementării](#)), la nivelul statelor selectate, următoarele etape:

- (1) Lansarea primei companii din domeniu
- (2) Primii pași realizați în direcția legalizării activității
- (3) Interdicții și aprobări ulterioare
- (4) Alte evenimente ori demersuri importante (ex. referitor la statutul angajaților)

Interzicerea serviciilor în anumite state

Am putut, astfel, constata faptul că serviciile de ride-hailing reprezintă o provocare ce a generat reacții puternice (ex. din partea serviciilor tradiționale) la nivelul majorității statelor, fiind, în unele cazuri, respinsă total, prin decizii ale instanțelor și/sau inițiative legislative. Acesta este cazul, de pildă, al unor state precum Ungaria, Bulgaria ori Croația.

Tensiuni și conflicte cu actorii care activează pe piața tradițională

În cele mai multe state, au existat conflicte diverse (în majoritatea statelor au existat tensiuni, într-o formă sau alta), proteste (ex. grevă națională a șoferilor de taxi din Spania, care a avut și urmări legislative) și chiar incidente violente (ex. Croația) inițiate de șoferii de taxi sau organizațiile reprezentative ale acestora.

Se poate observa, prin urmare, din experiența celor mai multe state, faptul că șoferii de taxi și dispeceratele de taxi – ca exponenți ai segmentului tradițional, sunt principalii actori care activează în sectorul serviciilor de transport de persoane care reacționează la concurența reprezentată de platformele de transport alternativ. Acest lucru confirmă apropierea concurențială între cele două categorii de actori.

Suspendarea temporară și reziliența platformelor de transport alternativ

De asemenea, platforme importante (cel mai adesea Uber, care a jucat un rol de pionier pentru acest domeniu) s-au confruntat în mai multe state cu suspendarea temporară a serviciilor, ca urmare a unor Hotărâri ale instanțelor ori alte reglementatorilor⁴⁰.

⁴⁰ Ex. Uber a fost suspendat în Marea Britanie – în septembrie 2017;

Ex. UberPOP a fost suspendat în Barcelona – decembrie 2014;

Ex. UberPOP a fost suspendat în Germania, pentru două săptămâni (prin decizia instanței regionale Frankfurt în favoarea Taxi Deutschland);

Ex. Uber și-a suspendat temporar activitatea în orașul Brno, Cehia;

Ex. ca urmare a deciziei din ianuarie 2015 a Guvernului metropolitan Seul, Uber și-a oprit activitatea din marti 2015 până în ianuarie 2016 (când s-a relansat prin UberBlack – serviciu care funcționează cu licențe de taxi);

Ex. iunie 2013, Departamentul de Transport din Los Angeles a interzis operațiunile Uber.

În unele cazuri modelul de afaceri al platformelor a trebuit să se schimbe pentru a fi acceptat pe anumite piețe (ex. în Seul, după ce Uber a fost taxat pentru operarea unui serviciu ilegal, în ianuarie 2016, Uber s-a relansat prin serviciul UberBlack, care funcționează cu autorizații de taxi).

De altfel, problema transformării serviciilor intermediare de platforme reprezintă o temă extrem de actuală, fiind, în multe state (în special din spațiul european, dar și în SUA), pusă problema statutului de angajat al șoferilor. Astfel, în țări precum Marea Britanie, Spania, Franța ori Italia au fost adoptate hotărâri ale instanțelor naționale, sau chiar modificări ale cadrului legal, care au clarificat statutul șoferilor ca fiind angajați.

În California, Uber a încercat să își modifice modelul de afaceri, astfel încât să ofere șoferilor mai multă independență (inclusiv în privința stabilirii prețului), tocmai pentru a proba statutul independent al șoferilor, în acord cu Testul ABC introdus de Hotărârea Curții Supreme din California.

În urma celor prezentate, se poate observa o anumită reziliență a platformelor, care încearcă să se adapteze (în special pe piețele importante), dar care, în cazuri izolate, reprezentate mai degrabă de piețe mai mici, aleg să se retragă.

Piețe specifice și conturarea unor hărți de dominanță la nivel global

Un caz special de retragere de pe o piață importantă ar fi cel al Uber, care și-a vândut operațiunile din China către Didi. Circumstanțele și condițiile acestui acord nu sunt în totalitate cunoscute și pot fi puse și în contextul unor presiuni sau provocări specifice acestei piețe și abordării particulare a autorităților chineze⁴¹.

Totuși, se poate observa, la nivel global, o tendință de așezare a jucătorilor pe piețe pe care le pot domina, anunțându-se, cel mai probabil, confruntări serioase pe piețe importante în următorii ani.

Aprofundăm acest subiect în cadrul [secțiunii 5.1](#), dedicate dezvoltării sectorului la nivel global și a dominanței principalelor grupuri în diferite regiuni/continente.

Capitolul 2



2.3. Taxarea serviciilor de transport alternativ

Taxarea serviciilor de transport alternativ prezintă unele particularități, inclusiv prin prisma caracterului global al activităților și dezvoltărilor întreprinse de principalele grupuri ce dețin platforme de intermediere pentru serviciile de transport de persoane, ori a statutului prestatorilor de servicii care utilizează respectivele platforme.

⁴¹ Recent (septembrie 2021), autoritățile chineze au chestionat mai multe companii de ride-hailing (inclusiv DiDi), cerându-le să își rectifice comportamentul neconform. Autoritățile de reglementare chineze au susținut că aceste companii recrutează șoferi și vehicule neautorizate și au atenționat asupra faptului că platformele nu ar trebui să transfere riscuri de afaceri asupra șoferilor și că ar trebui să își reducă comisioanele. Această abordare se înscrie în ideea „prosperității comune” promovate la nivelul statului chinez (prin care se susțin drepturile lucrătorilor în industriile inovative și gig economy).



Din analiza modelelor de afaceri ale principalelor platforme active pe piața din România, am constatat că toți operatorii de transport alternativ sunt localizați, în realitate, în afara țării, având o prezență globală.

În cazul Uber și Bolt, contravaloarea curselor este 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.

Această situație fiscală poate fi problematică, mai ales în contextul art. 21 alin. (1) din OUG 49/2019, care prevede faptul că „*toate veniturile obținute în urma efectuării de transport alternativ sunt impozitate în conformitate cu legislația fiscală în vigoare în România*”.

De asemenea, direcționarea veniturilor aferente curselor de transport alternativ către companiile din afara țării, poate genera unele anomalii fiscale și chiar concurențiale. Astfel:

- (1) **Tratamentul fiscal diferit pentru concurenți direcți** (Uber și Bolt vs. componenta ride-hailing a activității Free Now);
- (2) **Tratament fiscal diferit pentru concurenți indirecti** (Uber și Bolt vs componenta e-hailing a Free Now, Start Taxi, GoCab sau chiar serviciile tradiționale reprezentate de dispeceratele de taxi);
- (3) **Tratament fiscal potențial inechitabil în funcție de poziția fiecărui actor pe lanțul de servicii** (Uber și Bolt vs. operatorii de transport alternativ)
- (4) Conform datelor de care dispunem, **factura este emisă de Uber/Bolt, în numele flotei partenere** (ceea ce ar putea asigura o oarecare conformare la prevederile art. 21 alin (1) din OUG 49/2019), fără a reflecta circuitul efectiv al banilor ().
- (5) Tocmai în contextul precizării (4), **unele dintre flotele chestionate au semnalat faptul că sunt nevoite să plătească TVA la nivelul întregului tarif aferent curselor**⁴² efectuate de șoferi, fără posibilitatea de a deduce/deconta această valoare.

Alte probleme de natură fiscală observate în cazul operatorilor de transport alternativ în contextul procedurii de investigație (și care pot avea și o componentă de natură concurențială, în măsura în care activitățile aferente serviciilor tradiționale ar fi fiscalizate corespunzător) sunt:

- (6) Posibila existență a unui mecanism de „*plată a șoferilor la gri*” care ridică semne de întrebare referitoare la conformarea la normele fiscale și transparența prestării acestor servicii:

Din informațiile transmise de flote, colaborarea cu șoferii se realizează pe baza unor contracte de angajare (cu normă parțială, de 2-4 ore), aceștia fiind recompensați cu un salariu minim pe economie (o medie calculată la nivelul flotelor care au răspuns solicitării noastre a fost de 572 lei), fără oferirea altor beneficii, comisioane ori bonusuri primite din partea operatorilor de platforme și fără a ține cont de numărul de curse efectuate de fiecare șofer. Neoficial, mai multe flote au indicat faptul că există modalități alternative, nefiscalizate, prin care oferă

⁴² „Societatea plătește taxe către bugetul de stat pentru întreaga sumă, inclusiv comisionul platformei, platforma emitând o factură externă pentru comision, din care nu se poate deduce taxa pe valoare adăugată” (Sursa: precizări )

unele avantaje șoferilor (ex. decontarea unor reparații/costuri ale mașinii, decontarea facturilor de telefon etc.).

(7) Mașinile aparțin șoferilor (fiind cedate flotei prin contracte de comodat cu titlu gratuit)

În acest context, flotele par a îndeplini mai mult un rol de interfață fiscal-administrativă pentru șoferi, oferind și beneficii privind conformarea la unele dintre rigorile impuse prin OUG 49/2019 (ex. deținerea de case de marcat).

(8) Regimul fiscal de scutire de la plata TVA a întreprinderilor mici⁴³ (cu venituri de sub 88.500 euro) poate genera anumite inechități, în special în domenii fragmentate, cum este cel al operatorilor de transport alternativ. Deși această măsură sprijină operatorii de transport alternativ foarte mici (ex. pe cei cu un singur șofer), poate reprezenta o barieră de dezvoltare și un stimul pentru evitarea declarării veniturilor a celor medii. În acest context, o întărire a statutului șoferilor și o limitare a rolului operatorilor de transport alternativ la prestarea unor servicii către aceștia, poate oferi o soluție oportună și sub aspectul efectelor pozitive și nediscriminatorii ale regimului de scutire de la plata TVA.

Capitolul 2 : Secțiunea 2.3



2.3.B. Probleme de natură fiscală observate la nivel global, cu posibile efecte anticoncurențiale

Din datele transmise de principalii operatori de platforme prezenți în România (Uber, Bolt), arhitectura acestor grupuri se bazează pe unul sau mai multe puncte centrale în care se colectează contravaloarea curselor din mai multe țări.

Astfel:

- în cazul Uber, contravaloarea curselor din România este încasată efectiv de Uber B.V. cu sediul în Amsterdam, Olanda (Detalii în [secțiunea 5.2B - Uber](#));
- în cazul Bolt, contravaloarea curselor din România este încasată efectiv de Bolt Technology OÜ, cu sediul în Tallinn, Estonia (Detalii în [secțiunea 5.2B - Bolt](#)).

Modul în care grupurile prezente pe piețele de transport alternativ aleg să își abordeze situația din punct de vedere fiscal, implică necesitatea unor soluții globale care, desigur, necesită demersuri fiscale mai elaborate, convenite la nivel internațional.

Necesitatea reformării sistemului de taxare

CICTAR⁴⁴ a enunțat⁴⁵ câteva principii pe baza cărora consideră că trebuie să fie reformat sistemul de taxare. Astfel, CICTAR consideră că grupurile cu prezență globală, ar trebui tratate, din punct de vedere fiscal, ca unități unice globale, nu ca societăți independente.

Veniturile impozitabile aferente fiecărei țări ar trebui alocate în funcție de proporția/contribuția fiecărei țări din profiturile globale.

⁴³ Aplicabil tuturor persoanelor impozabile care realizează activități în sfera TVA.

⁴⁴ Centrul Internațional pentru Cercetare și Responsabilitate privind Impozitul pe Venit: Organizație creată de un grup de sindicate și organizații civile care cercetează politicile fiscale ale diverselor corporații multinaționale.

⁴⁵ Notă CICTAR, 27 octombrie 2020. Taxarea profiturilor digitale: https://pop-umbrella.s3.amazonaws.com/uploads/2ec01ba8-fe69-431b-9079-60a0e70c5f95_SPECIAL_BREIF_-_DIGITAL_PROFITS_TAX.pdf

CICTAR menționează, în acest context, demersurile făcute de Uniunea Europeană începând cu aprobarea, în februarie 2021, a Raportului „Country-by-country” pentru impozitarea multinaționalelor, însă detaliile implementării nu au fost încă stabilite.

Fără a ne pronunța asupra celor mai potrivite soluții din punct de vedere al modului de impozitare a veniturilor unor corporații cu prezență globală, remarcăm faptul că serviciile de transport alternativ conferă un caracter global unor servicii care erau, anterior, mai degrabă locale și care sunt prestate, în realitate, local, în concurență mai mult sau mai puțin directă cu alte servicii tradiționale locale. În acest context, vor trebui identificate cele mai adecvate soluții pentru o taxare cât mai eficientă și mai apropiată de locul în care serviciile se desfășoară efectiv, inclusiv prin raportare la prevederi cuprinse în legislația specifică din România (art. 21 alin. (1) din OUG 49/2019).

Capitolul 2 : Secțiunea 2.3



2.3.C. Demersuri pentru îmbunătățirea cadrului fiscal la nivel global și național

Pentru a clarifica aceste aspecte de ordin fiscal, în cadrul investigației, a fost adresată o solicitare de informații Ministerului Finanțelor și Agenției Naționale de Administrare Fiscală.

În cadrul răspunsului său, Ministerului Finanțelor a făcut următoarele precizări:

„Conform modelului de afacere a operatorilor platformelor digitale, facturile emise de entitățile nerezidente care gestionează platformele digitale cuprind sume care sunt împărțite între operatorii de transport alternativ/conducători auto, rezidenți români și operatori nerezidenți ai platformelor digitale.

Sumele reținute de operatorii platformelor digitale sunt definite drept ‚comisioane’. Acestea, conform Codului fiscal, ar trebui să fie impozitate în România, însă datorită modului de facturare și încasare a veniturilor, impozitul nu poate fi reținut la sursă în România.

În prezent, acest model de afacere este 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 se soluționeze problemele care apar din digitalizarea economiei.

(...)

La nivelul Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică, cele mai recente măsuri în domeniu, referitoare la impozitarea directă, au fost luate în cadrul reuniunii din 8 octombrie 2021 a Cadrului Inclusiv al OECD – BEPS⁴⁶, unde s-au adoptat Declarația de consens și Planul detaliat de implementare al măsurilor vizate de Pilonul Unu și Pilonul doi din planul BEPS.

⁴⁶ „Comunitatea internațională reprezentată de 136 de jurisdicții, care formează peste 90% din PIB-ul global, a susținut Declarația cu privire la Soluția bazată pe Doi Piloni pentru a adresa provocările fiscale generate de economia digitală, stabilind premisele unui acord inovator de impozitare pentru era digitală.

Acesta reprezintă un pas important în ceea ce privește inițiativele Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) cu privire la combaterea erodării bazei impozabile și transferul profiturilor (BEPS – Base Erosion and Profit Shifting), plan care a început încă din 2013.

În continuare, grupul IF (Inclusive Framework) al OECD (format din 136 jurisdicții, printre care și România) își propune ca în 2022 să dezvolte Convenția multilaterală prin care se va implementa Pilonul I (Suma A), urmând ca aceasta să fie propusă spre ratificare cu intrarea în vigoare în 2023. Pilonul II urmează să fie introdus prin lege în 2022, pentru a intra în vigoare în 2023, iar regula privind plata subimpozitată (eng. „Undertaxed payment rule (UTPR)”) să intre în vigoare în 2024.” (Sursa: <https://blog.pwc.ro/2021/10/12/initiativa-taxarii-economiei-digitale-avanseaza-care-este-stadiul-negocierilor/>)

Prin Declarația Cadrului inclusiv adoptată, din punct de vedere al Pilonului Unu, prin care se vor soluționa aspectele legate de impozitarea veniturilor generate de platformele digitale, s-au convenit următoarele:

- 1) Procentul de profit rezidual, definit ca profit care depășește 10% din totalul veniturilor, care urmează a fi alocat către jurisdicțiile de piață, folosind o cheie de alocare bazată pe cuantumul veniturilor, a fost stabilit la 25%”

În esență⁴⁷, 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.

Capitolul 2



2.4. Factori de luat în considerare în reglementarea serviciilor de transport alternativ

După cum am prezentat în capitolul anterior, companiile de ride-hailing au un caracter disruptiv pentru economia tradițională. De asemenea, companiile inovative din sfera economiei partajate au evoluții imprevizibile, dictate de factori precum:

Evoluția tehnologiilor și elemente de context

Apariția companiilor din sfera economiei partajate se prefigura de zeci de ani. Modelul peer-to-peer era cunoscut și utilizat în diferite forme pentru optimizarea unor interacțiuni social-economice, monetizabile sau nu.

Totuși, dezvoltarea telefoanelor inteligente și îmbunătățirea tehnologiilor de mapare au contribuit semnificativ la transformarea modelului peer-to-peer într-o alternativă viabilă pentru multe din interacțiunile din economie.

Mai mult, contextul economic adus de criza economică din 2008 a împins mulți oameni către căutarea unei surse alternative de venit, oferind o motivație semnificativă oamenilor obișnuiți să își valorifice resurse neutilizate (ex. timp, mașini etc.), profitând de oportunitățile oferite de noile tehnologii.

De altfel, crizele (economice, pandemice etc.) au un rol esențial în regândirea sistemelor vechi și activarea unor alternative prefigurate de tehnologii anterior insuficient exploatate/creditate.

Criza curentă, legată de pandemia Covid, va avea, cu siguranță, efecte ce vor fi clarificate în anii următori. La o analiză preliminară, se poate anticipa că:

- procesul de digitalizare a fost accentuat;
- receptivitatea oamenilor către modalități de interacțiune/plată digitală a fost accentuată;
- tehnologiile nepoluante au devenit o prioritate;
- calendarul de tranziție către mașini autonome începe să capete contur (cu o multitudine de efecte potențial disruptive care ar decurge din adoptarea lor pe scară largă);

⁴⁷ Sursa: <https://blog.pwc.ro/2021/10/12/initiativa-taxarii-economiei-digitale-avanseaza-care-este-stadiul-negocierilor/>

- companiile au început să caute activ soluții de optimizare și digitalizare a activităților interne, optimizare a utilizării resurselor umane și chiar o regândire a arhitecturii de competențe umane necesare;
- adoptarea unor strategii de telemuncă la nivelul diferitelor tipuri de organizații are impact atât asupra modului de funcționare al acestor organizații, cât și asupra altor piețe (ex. închiriere spații de birouri, piețe din sfera bunurilor și serviciilor de consum etc.).

Evoluția și reacțiile companiilor din economia tradițională

Companiile din sfera tradițională tind să fie reactive, agresive și conservatoare, iar legiuitorul tinde să fie protectiv și lent în găsirea unor soluții de reglementare. Totuși, aceste reacții oferă o oglindă a vulnerabilităților și ineficiențelor ambelor modele de afaceri.

De asemenea, aceste reacții oferă oportunitatea unui proces de dezbatere cu toate părțile interesate, care poate stimula autoritățile să încerce o reșezare a reglementărilor și standardelor ce trebuie impuse pentru buna funcționare a piețelor.

Capacitatea și voința de reglementare a autorităților (centrale/locale)

În general, economia tradițională este mult prea reglementată (ex. număr limitat de autorizații de taxi – mai multe detalii în [secțiunea 2.1](#)), în timp ce economia partajată pătrunde printr-o fisură a ineficiențelor vechiului model, crescând într-o zonă gri, nereglementată, bucurându-se de unele avantaje (ex. standarde încă neconturate, fiscalizarea mai scăzută/gri etc.), dar și confruntându-se cu anumite piedici semnificative (ex. reticența și lentoarea statelor de a înțelege noul model de afaceri și de a propune reglementări adecvate, conducând, uneori, până la interzicerea temporară sau permanentă a acestui tip de servicii).

Reevaluarea reglementărilor celor două tipuri de afaceri presupune **dereglementarea segmentului tradițional și reglementarea economiei partajate**, ajungându-se, astfel, la un **regim diferențiat** (particularizat în funcție de specificul fiecărui model), **dar echivalent**.

De asemenea, procesul de (de)reglementare ar trebui să pornească de la **premise minime de reglementări necesare pentru ca piața să poată funcționa cât mai liber și să se dezvolte în mod organic**.

[Decizia Curții Supreme din Marea Britanie](#), conform căreia șoferii Uber au dreptul la anumite beneficii specifice angajaților (ex. vacanță, salariu minim, pensie etc.) evidențiază caracterul imprevizibil al evoluției pe care o pot urma companiile din sfera economiei partajate, nu doar ca efect al caracterului imprevizibil și disruptiv al noilor tehnologii, ci și prin prisma posibilității anumitor influențe pe care cadrul de reglementare și/sau jurisprudența la nivelul anumitor state le pot exercita.

Fără a ne pronunța pe fondul deciziei instanței britanice și pe factorii care au fost luați în considerare, putem constata faptul că, prin aceasta, **un model economic de tip peer-to-peer a fost împins către o formă mai tradițională de organizare, care poate depotența caracterul inovativ și disruptiv al acestui model**.

Astfel de alterări care pot surveni pe parcurs, cu privire la modul de funcționare al companiilor din sfera economiei partajate, pot fi privite cu îngrijorare, întrucât nu se păstrează în spiritul unei reglementări minimale și suplă, ci sunt orientate către impunerea unor standarde care, în ciuda unui anumit nivel de justificare, pot fi incompatibile cu filosofia de bază ce alimentează acest nou model de afaceri.

Elemente de infrastructură - prezentă și prospectivă

Dincolo de provocarea reglementării acestui nou model de afaceri, o altă provocare importantă constă în eliminarea frânelor de infrastructură care pot încetini ori bloca dezvoltarea acestor companii, în particular, și dezvoltarea durabilă a mediului de afaceri, în general.

De exemplu, autoritățile publice locale (și chiar centrale), ar trebui să dezvolte infrastructura de mobilitate urbană într-un mod compatibil cu noile tehnologii, în linie cu niște direcții care pot fi, în mod rezonabil, anticipate și asumate din punct de vedere investițional.

Astfel, dezvoltarea unor strategii de mobilitate urbană (ex. dezvoltarea infrastructurii de stații electrice, dezvoltarea de aplicații integrate de mobilitate urbană etc.) care să facă posibilă dezvoltarea de parcuri auto electrice (atât pentru companiile de taxi, cât și pentru platforme, sau chiar mașini autonome), poate reprezenta o abordare de succes, care ar putea aduce beneficii importante atât companiilor direct implicate (operatori ai platformelor, operatori de transport alternativ, dispecerate de taxi etc), cât și consumatorilor și mediului înconjurător.

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 3 – Mobilitate urbană, tendințe de dezvoltare și politici publice

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

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

În cadrul prezentului capitol punem analiza serviciilor 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.

Principalele teme tratate:

- 3.1 Caracterul disruptiv al noilor tehnologii
- 3.2 Eficiențe aduse de tranziția către mașini electrice
- 3.3 Strategii de mobilitate la nivel național
- 3.4 Propunerea unui soluții integrate

Capitolul 3



3.1. Caracterul disruptiv al noilor tehnologii

Noile tehnologii redefinesc, extind și uneori creează noi segmente de piață. De asemenea, noile tehnologii schimbă comportamente și așteptări ale principalelor grupuri de utilizatori, generând, indirect, necesitatea unor schimbări/transformări și la nivelul piețelor tradiționale.

Capitolul 3 : Secțiunea 3.1



3.1.A. Piața serviciilor de taxi, în fața provocării aduse de platformele digitale

Până la intrarea primei platforme de transport alternativ în România (Uber – iulie 2014, București), piața românească de transport de persoane, cu autoturism și conducător auto era reprezentată doar de serviciile de taxi, în forma de organizare reglementată de Legea 38/2003. Domeniul era și a rămas caracterizat de:

- **rezistență la schimbare**, mai ales în condițiile unui cadru de reglementare rigid și protectiv;
- **număr maxim de autorizații de taxi**, stabilite de autoritățile locale, în limita impusă de Legea 38/2003 de 4 autorizații la 1000 de locuitori;
- **tarife maxime stabilite de autoritățile locale** - al căror mecanism nu era de natură să încurajeze o concurență efectivă între dispecerate;
- **relația asimetrică între dispecerate și șoferi** (dispeceratele percepeau un tarif unic de dispecerizare din partea fiecărui șofer) nu ofereau un cadru propice creșterii calității serviciilor (șoferii neavând un stimul real pentru a investi în calitatea serviciilor, iar dispeceratele neavând o motivație serioasă pentru a depune eforturi în această direcție).

Totuși, încă dinainte de intrarea Uber pe piața românească, începuseră să apară inițiative de integrare a ofertei de taxi pe platforme mobile (ex. Star Taxi – anul 2012), care, însă, nu și-au dezvoltat modelul de afaceri într-un ritm mult mai alert față de cel al pieței tradiționale (ex. Star Taxi a inclus posibilitatea plăților cu cardul abia în al doilea semestru al anului 2020).

În mod firesc, intrarea unor companii inovative pe piața românească a generat reacții puternice de rezistență din partea serviciilor tradiționale, care nu manifestaseră, până la acel moment, prea mult apetit pentru schimbare. Însă, protejate (ex. caracterul de „serviciu public”) și limitate (ex. reglementări privind prețul și numărul maxim de autorizații), în continuare, de cadrul de reglementare existent (după cum am arătat în cadrul [secțiunii 2.1](#)), dispeceratele și-au conservat, în mare măsură, modelul de afaceri.

O schimbare aproape inevitabilă (inclusiv prin prisma dezvoltării apetitului consumatorilor pentru serviciile oferite prin telefoane inteligente) a venit, totuși, prin înscrierea unui număr tot mai mare de șoferi de taxi pe platforme de e-hailing.

Problematica impactului apariției serviciilor de transport alternativ, intermediare de platforme digitale, asupra pieței de taxi, este analizată suplimentar în mai multe secțiuni din acest raport:

- în [secțiunea 4.1](#) este realizată o comparație între evoluția numărului de șoferi de ride-hailing, respectiv de taxi, din București;
- migrarea șoferilor de taxi către diverse platforme este prezentată în [secțiunea 4.2](#);
- în cadrul [secțiunii 9.2D](#) sunt realizate mai multe analize comparative între segmentul de taxi vs. ride-hailing, în cadrul unui studiu de caz realizat la nivelul platformei Free Now (analiza evoluției procentului de șoferi de taxi care utilizează serviciile platformei, din totalul șoferilor autorizați de Primăria Municipiului București, și nivelul suprapunerii între șoferii de taxi și cei de ride-hailing prezenți pe această platformă etc.).



Chiar dacă efectul disruptiv și transformator al intrării platformelor digitale pe piața românească, europeană și mondială încă produce reverberații (inclusiv de reglementare), devine tot mai evident că ritmul schimbărilor s-a intensificat.

Noile tehnologii (ex. 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) încep să prefigureze noi schimbări și, potențial, noi actori de succes care ar putea să impună ritmul pe piețele globale.

În timp ce statele încă se străduiesc să reglementeze într-un mod echilibrat și echitabil serviciile de transport alternativ, la aproape un deceniu după ce acestea au fost lansate, noile tehnologii prefigurează schimbări încă și mai greu de asimilat de reglementatori și de infrastructura marilor orașe ale lumii.

Devine evident faptul că autoritățile, la nivel mondial, manifestă dificultăți în a înțelege și a gestiona schimbările prezentului și a anticipa direcțiile viitorului. Prin urmare, ne propunem, în cadrul acestui Raport, să schițăm o imagine prospectivă asupra pieței transportului de persoane, nu pentru a face speculații asupra unui viitor îndepărtat, ci pentru a putea face propuneri realiste autorităților privind posibile măsuri și direcții de dezvoltare ce pot fi implementate începând din prezent, pentru a pregăti o tranziție mai ușoară și mai rapidă către perspectivele deschise de noile tehnologii.

Capitolul 3



3.2. Eficiențe aduse de tranziția către mașinile 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 Michigan⁴⁸ 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 Mountain⁴⁹, șoferii „TNC”⁵⁰ 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.

⁴⁸ <https://www.forbes.com/sites/jeffmcmahon/2018/01/14/electric-vehicles-cost-less-than-half-as-much-to-drive/?sh=639c76093f97>

⁴⁹ <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

⁵⁰ Șoferi în cadrul unor companii (trad. „Transportation Network Company Drivers”) precum Uber sau Lyft.

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.

Vehiculele electrice necesită costuri de întreținere mult mai mici decât un vehicul pe benzină

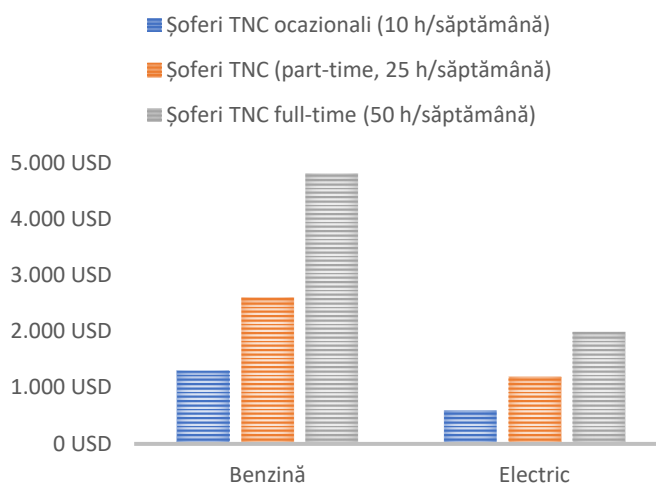
deoarece funcționarea acestora implică mai puține componente mecanice. Spre exemplu, vehiculele electrice nu necesită schimburi de ulei, filtre de aer, curele de distribuție sau înlocuiri de bujii, iar sistemele de frânare regenerativă prelungesc durata de funcționare a frânelor. Componenta principală care necesită înlocuirea 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 mile⁵¹).

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

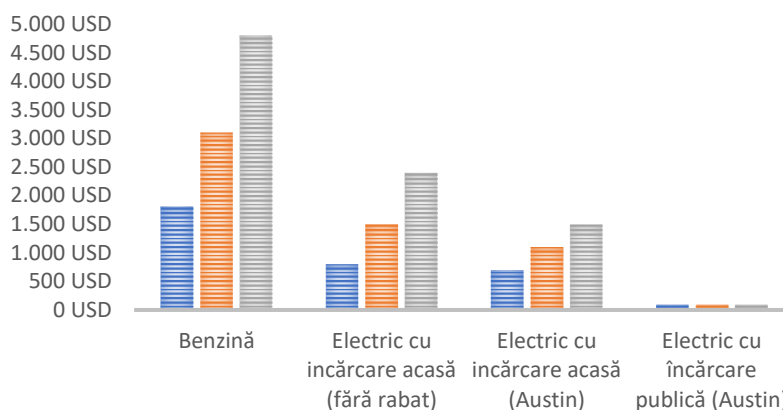
prețului pe kW pe care o mașină electrică îi consumă pentru a face o comparație cu mașinile cu combustie internă, trebuie luată în considerare regiunea geografică. Există diferențe de preț ale unui kW în funcție de regiune, dar un cost mediu ar fi de 12.5 cenți/kW. Acest lucru înseamnă aproximativ 0,227\$/l (0.86\$/galon), aproape o treime din costul alimentării unui vehicul pe carburant⁵².

Figura 3.2(1) – Costuri de întreținere pentru mașini electrice vs. mașini pe benzină



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

Figura 3.2(2) – Costuri cu alimentarea mașini electrice vs. mașini pe benzină



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

⁵¹ <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

⁵² <https://rmi.org/ride-hailing-drivers-ideal-candidates-electric-vehicles/>

Mai multe detalii cu privire la schemele de sprijin pentru achiziția de mașini electrice din România și alte state, precum și perspectivele și impedimentele care marchează această tranziție, pot fi consultate în cadrul [Anexei 3.2 \(Tranziția către mașinile electrice\)](#).

Capitolul 3



3.3. Strategii de mobilitate la nivel național

Pentru a aborda această tematică complexă, am considerat necesar, pentru început, să facem o cercetare privind nivelul de planificare strategică, existentă la acest moment, în cele mai importante două hub-uri urbane din România în care operează șoferii platformelor de transport alternativ – Municipiul București (unde au avut loc circa 69% din curse în primul semestru al anului 2021) și Municipiul Cluj-Napoca (unde au avut loc circa 8% din curse în aceeași perioadă).

Astfel, au fost trimise chestionare celor două Primării.

Municipiul Cluj Napoca

Primăria Municipiului Cluj-Napoca (în continuare „PMC”) a precizat faptul că promovează atribuirea autorizațiilor de taxi pentru vehicule electrice, ca urmare a:

- suplimentării numărului de autorizații existent⁵³ (și)
- disponibilizării unor autorizații de taxi existente⁵⁴.

În ceea ce privește dezvoltarea unei infrastructuri de stații de încărcare destinate autovehiculelor electrice, există un **Plan de Mobilitate Urbană Durabilă Cluj-Napoca**, în condițiile unei evoluții ascendente a numărului de autovehicule electrice.

La momentul la care PMC a răspuns solicitărilor autorității de concurență (7 mai 2021), se afla în derulare procedura pentru atribuirea a 24 de autorizații de taxi pentru autovehicule electrice, preconizându-se că ar urma să fie demarată o nouă procedură de atribuire a 27 de autorizații pentru autovehicule electrice.

În privința infrastructurii de stații electrice (existente și preconizate), PMC a furnizat următoarele cifre:

Anul	Număr de stații implementate/preconizate
2018	3
2019	0
2020	16

⁵³ Prin studiul de specialitate privind stabilirea numărului de licențe de transport public în regim de taxi la nivelul municipiului Cluj-Napoca pentru intervalul 2020-2025, a fost propusă suplimentarea numărului de autorizații de taxi existente la nivelul municipiului Cluj-Napoca cu 31 de autorizații taxi pentru autovehicule electrice.

⁵⁴ Prin HCL 737/2019, s-a prevăzut convertirea autorizațiilor taxi retrase în autorizații taxi pentru autovehicule electrice și atribuirea acestora pentru autovehicule electrice.

2021	22
2022	25

Municipiul București

Primăria Municipiului București (în continuare „PMB”) consideră că ar trebui să fie limitat numărul autorizațiilor pentru segmentul de ride-hailing, iar, prin neimpunerea unei astfel de limitări, OUG 49/2019 creează un „vădit dezavantaj concurențial”⁵⁵.

Poziția autorității de concurență: Referitor la această opinie, am tratat pe larg, în [Secțiunea 2.1D](#), problematica echivalenței între cele două tipuri de servicii, și am argumentat faptul că ar trebui reanalizată oportunitatea menținerii limitării numărului de autorizații în cazul serviciilor de taxi (aceasta reprezentând abordarea veche), nu impunerea unei astfel de limitări și în cazul serviciilor de transport alternativ.

De altfel, în trecut, autoritatea de concurență s-a mai exprimat în sensul eliminării limitei stabilite pentru numărul de autorizații de taxi.

PMB pune precizarea referitoare la oportunitatea limitării numărului de autorizații și pentru serviciile de ride-hailing și în legătură cu procedura de infringement deschisă împotriva României, pentru nivelul mare de poluare din anumite zone din România (în special zona București)⁵⁶.

Poziția autorității de concurență:

Atragem atenția asupra următoarelor aspecte:

- Procedura precontencioasă a fost inițiată începând cu data de 23 noiembrie 2009 (printr-o scrisoare oficială a Comisiei către autoritățile române), înainte de a exista servicii de ride-hailing în România. (un punctaj al Hotărârii CJUE este prezentat în cadrul [Anexei 3.3 – Procedura de infringement](#))
- În urma reacției neconvingătoare a autorităților române, Comisia a decis să sesizeze CJUE cu o acțiune întemeiată pe art. 258 TFUE în ceea ce privește **zona București**;
- Prin Hotărârea sa, „*CJUE a amintit că atunci când depășirea valorilor-limită pentru PM10 are loc după expirarea termenului prevăzut pentru aplicarea lor, **statul membru este obligat să întocmească un plan privind calitatea aerului care îndeplinește anumite cerințe***”. În acest context, CJUE constată că „*Cu toate că **România a adoptat planuri privind calitatea aerului, precum și diferite măsuri menite să îmbunătățească calitatea aerului în zona în cauză și, deși respectivele măsuri***

⁵⁵ „autoritatea de autorizare consideră că OUG nr. 49/2019 a creat un **vădit dezavantaj concurențial permițând acordarea unui număr nelimitat de copii conforme ale autorizațiilor de transport alternativ** față de activitatea de transport persoane în regim de taxi, însă nu deține competențe în vederea modificării cadrului legal” (precizări făcute de PMB prin adresa RG nr. 6028 din 25 mai 2021).

⁵⁶ „**numărul maxim de autorizații taxi trebuie să țină cont și de numărul copiilor conforme ale autorizațiilor pentru transportul alternativ** eliberate de Autoritatea Rutieră Română, ca autoritate competentă (...) având în vedere procedura de infringement împotriva României pe motiv că **țara noastră nu a luat măsurile necesare pentru a diminuea nivelul de poluare cu particulele fine de praf PM10** specificate în Directiva 2008/50/EC, gradul de poluare reprezentând **unul din criteriile minimale expres prevăzute de art 14 alin. (2) lit. c) din Legea 38/2003**” (precizări făcute de PMB prin adresa RG nr. 6028 din 25 mai 2021).

demonstrează o reducere a nivelului depășirii, ele nu au furnizat și încă nu furnizează nicio indicație precisă cu privire la data la care se va asigura respectarea valorilor-limită zilnice pentru PM10 în această zonă.”

- Prin Hotărârea sa, CJUE a constatat că România și-a încălcat obligațiile (pentru zona București)⁵⁷, însă nu a aplicat sancțiuni.
- CJUE a statuat că *„România, pe de o parte, prin nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până cel puțin în anul 2016, a valorilor-limită zilnice pentru concentrațiile de PM10 și prin nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până în anul 2014 inclusiv, cu excepția anului 2013, a valorilor-limită anuale pentru concentrațiile de PM10 în zona RO32101 (București, România), nu și-a îndeplinit obligațiile”*.

PMB mai precizează: *„activitatea de transport public local de persoane realizată în regim de taxi fiind imperios necesar a fi dimensionată în raport cu gradul de satisfacere a transportului public local de persoane realizat cu autobuze, troleibuze, microbuze, tramvaie sau metrou, după caz.”*

Poziția autorității de concurență: Prin raportare la cadrul legal în vigoare (art. 14 alin. (1) din Legea 38/2003), suntem de acord cu afirmația PMB. Articolul indicat prevede faptul că *„activitatea de transport public local de persoane în regim de taxi trebuie dimensionată în raport cu gradul de satisfacere a transportului public local de persoane realizat cu autobuze, troleibuze, microbuze, tramvaie și metrou, după caz.”*

Totuși, am prezentat în cadrul [Secțiunii 2.1D](#) o opinie privind oportunitatea modificării cadrului legal aplicat serviciilor de taxi și renunțarea la anumite restricții care nu sunt necesare, aplicabile acestui tip de servicii. De asemenea, în cadrul aceleiași secțiuni, am atras atenția asupra faptului că legiuitorul pare a pune, în mod artificial, în mai strânsă relație de concurență serviciile de transport de taxi cu serviciile de transport public (*„autobuze, troleibuze, microbuze, tramvaie și metrou”*), față de relația de concurență pe care piața pare să o evidențieze: servicii de taxi – servicii de ride-hailing.

În contextul discuției despre **„planurile privind calitatea aerului”** la care face referire și Hotărârea CJUE, autoritatea de concurență a adresat PMB o întrebare privind dezvoltarea infrastructurii de stații de încărcare electrice și a eventualei strategii existente în acest domeniu.

Referitor la dezvoltarea infrastructurii de stații de încărcare electrice, PMB a făcut următoarele precizări:

- *„Compania Municipală Energetica Servicii București este în procedură pentru achiziția și montarea a 40 de stații de încărcare pentru autovehicule electrice și hybrid plug-in”*⁵⁸.

⁵⁷ „prin nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până cel puțin în anul 2016, a valorilor-limită zilnice pentru concentrațiile de PM10 și prin nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până în anul 2014 inclusiv, cu excepția anului 2013, a valorilor-limită anuale pentru concentrațiile de PM10 în zona RO32101 (București, România)”

⁵⁸ „în parcarile administrate de Compania Municipală Parking București SA, colaborare începută cu Administrația Străzilor Municipiului București”.

- „*Compania Municipală Energetica Servicii București SA a elaborat „Studiul de fezabilitate stații de încărcare pentru mașini electrice”, având ca obiectiv de investiții – amenajarea a 250 stații de reîncărcare autovehicule electrice în Municipiul București*”⁵⁹.

În privința infrastructurii de stații electrice (existente și preconizate), PMB a furnizat următoarele cifre:

Anul	Număr de stații implementate/preconizate
2018	7
Nedeterminat	250

Stații de încărcare pentru mașini electrice

PMB face referire și la aplicația Google - link: <https://www.plugshare.com/> (în continuare, „Plug Share”) care „evidențiază stațiile de încărcare pentru mașini electrice amenajate de către operatori privați și de către municipalitate (prin Compania Municipală Energetica Servicii București”, în conformitate cu prevederile HCGMB nr. 265/2017 privind demararea proiectului de implementare a stațiilor de alimentare a automobilelor electrice pe teritoriul municipiului București.”

Utilizând datele existente pe aplicația Google PlugShare, furnizăm câteva repere orientative privind infrastructura stațiilor de încărcare din Cluj, București și alte orașe importante din Europa.

Oraș	Populație ⁶⁰	Număr de stații ⁶¹	Populație/Stații
Cluj-Napoca	0,31 mil.	41 stații	7.561 locuitori/stație
București	1,87 mil.	224 stații	8.348 locuitori/stație
Budapesta	1,74 mil.	256 stații	6.797 locuitori/stație
Praga	1,16 mil.	265 stații	4.377 locuitori /stație
Sofia	1,15 mil.	103 stații	11.165 locuitori/stație
Viena	1,69 mil.	370 stații	4.568 locuitori/stație
Varșovia	1,70 mil.	202 stații	8.416 locuitori/stație
Paris	2,13 mil.	225 stații	9.467 locuitori/stație
Barcelona	1,69 mil.	229 stații	7.380 locuitori/stație
Milano	1,23 mil.	295 stații	4.169 locuitori/stație

Sursa: Date generate utilizând aplicația PlugShare.

După cum se poate observa, Cluj-Napoca și București par să se situeze puțin peste media orașelor incluse în cercetare din punct de vedere al numărului de locuitori/stație electrică (7561, respectiv 8348, comparativ cu media de 7225).

⁵⁹ „conform contract nr. 68/20.11.2019, încheiat între administrația Străzilor – beneficiar/achizitor și Compania Municipală Energetica Servicii București SA – elaborator/prestator”.

⁶⁰ Sursa: <https://worldpopulationreview.com/continents/cities/europe>

⁶¹ Estimare bazată pe hărți generate prin aplicația Google PlugShare. Datele reprezintă cel mult estimări orientative bazate pe observații empirice.

O mențiune negativă în cazul Bucureștiului: conform precizărilor PMB, în ciuda planurilor ambițioase pentru viitor, doar 7 stații din cele 224 erau instalate prin eforturile PMB.

Prin comparație, în municipiul Cluj-Napoca majoritatea stațiilor sunt puse în funcțiune de PMC și sunt puse la dispoziția locuitorilor în mod gratuit⁶².

În mod pozitiv se remarcă Milano (4169 locuitori/stație), Praga (4377 locuitori/stație) și Viena (4568 locuitori/stație), în timp ce Sofia înregistrează cea mai slabă valoare (11.165 locuitori/stație).

Capturile de ecran aferente acestei cercetări sunt incluse în cadrul [Anexei 3.3 – Stații de încărcare electrice](#). În cadrul anexei pot fi consultate, la nivelul Bucureștiului, și **tarifele la câteva stații electrice, alese aleatoriu**.

O situație a acestor tarife, astfel cum sunt afișate pe aplicația PlugShare, sunt incluse în tabelul de mai jos. Se poate observa faptul că, la majoritatea stațiilor, taxarea se face fie prin prețul/KW (caz în care parcare este gratis), fie prin prețul parării (caz în care încărcarea este gratis):

Stație (locație)	Parcare	Încărcare (lei/KW)
Hanul Berarilor	0	1,45
Universitate Parking Lot	6 lei/oră	0
Piața Victoriei	2 euro / oră	0
Cora Lujerului	Primele 3 ore gratis	0
Plaza Lujerului	0	1,45
Orhideea Sky	0	1,8
Tineretului	0	1,29
Veranda Mall	0	1,29

Sursa: PlugShare.

⁶² Sursă: <https://primariaclužnapoca.ro/informatii-publice/comunicate/statii-de-incarcare-in-regim-gratuit-pentru-masinile-electrice-din-cluj-napoca/>



Pe 12 noiembrie 2021, Comisia a publicat rezultatele indicelui economiei și societății digitale⁶³, 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 [Anexa 3.4\(Digitalizare\)](#)).

În acest context, având în vedere aspectele prezentate în secțiunile anterioare, propunem 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, ne vom referi la această aplicație și ca „**MobApp**”).

Oportunitatea unei aplicații de mobilitate urbană

Prezentăm, în cele ce urmează, un model ce poate servi ca bază de discuții într-o dezbatere reală, care ar avea ca obiective:

- 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.
- 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.

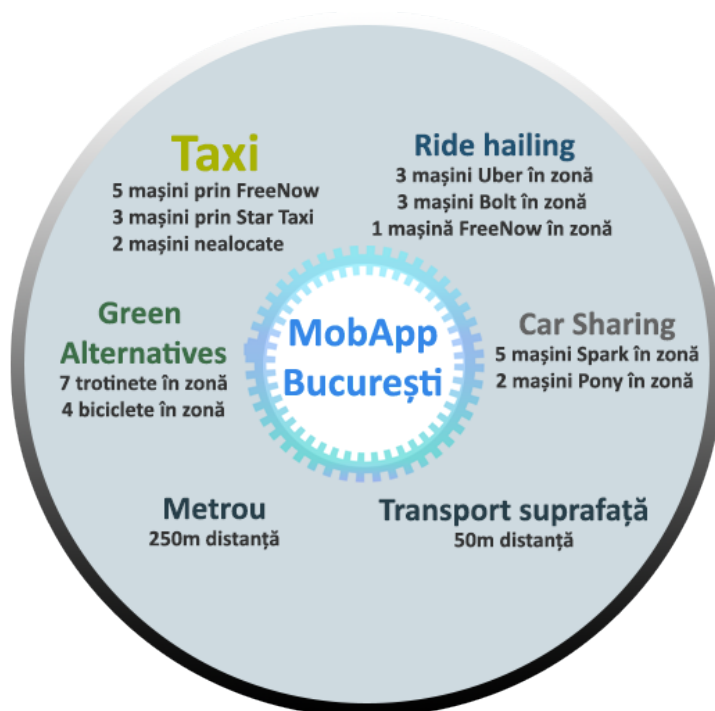
Meniul primar

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.

⁶³ Disponibile pe site-ul oficial al Comisiei Europene (DESI)

Figura 3.4(1) – Machetă orientativă pentru o aplicație de mobilitate urbană



Sursă: Concept propriu.

Meniuri secundare:

Fiecare opțiune de transport ar oferi informații suplimentare cu privire la companiile prezente în zona utilizatorului (ex. tarifele oferite de acestea și rating-urile medii ale șoferilor din zonă).

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.

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, tarifele 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 meniul, 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 eficientă de a primi reclamații (ex. de către administrațiile locale, privind serviciile de taxi) din partea utilizatorilor nemulțumiți. Autoritatea responsabilă ar putea formula, în mod transparent, (și) în cadrul aplicației.

Funcționarea MobApp – instrument de creștere a calității serviciilor de taxi și intensificare a concurenței

- (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 să dețină un cont activ pe aplicație**, cu date la zi.
- (6) **Autoritățile locale** care au atribuții conferite de Legea 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**.

Considerăm 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 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 (ex. email)

ex. comportament necivilizat al șoferului;

ex. solicitarea unui anumit tarif fix pentru acceptarea unei curse;

ex. 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 clienților⁶⁴).

(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, recomandăm acordarea beneficiilor aferente acestui statut doar pentru o categorie restrânsă de șoferi. Selecția acestor șoferi s-ar face lunar, automat, (pe baza datelor din luna precedentă,

⁶⁴ 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.*”

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:

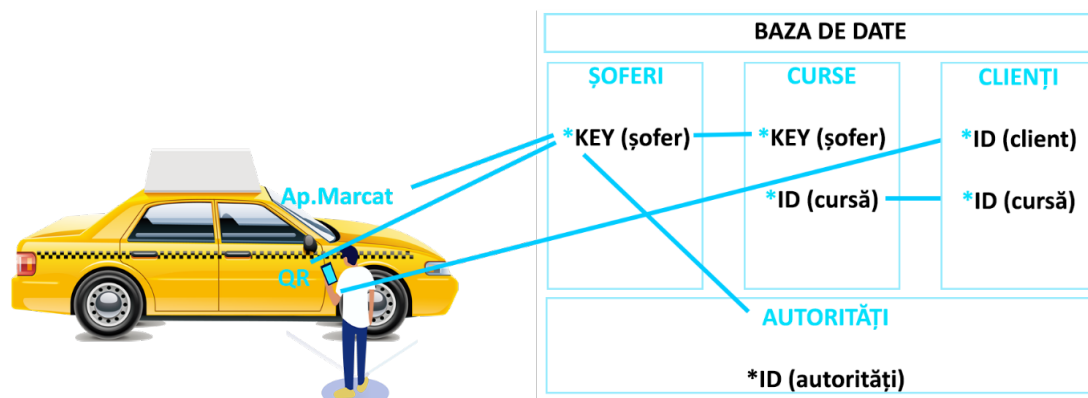
Cadrul 1: Scanarea codului QR din exterior (ex. din locurile de așteptare rezervate, unde sunt staționate mai multe taxiuri:



Cadrul 2: Scanarea codului QR din exterior:



Cadrul 3: Mod funcționare:



Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri

Capitolul 4 – Conturarea segmentului ride-hailing în contextul economiei tradiționale

Prezentăm, în cele ce urmează, evoluția segmentului de ride-hailing, prin raportare la economia tradițională (taxi).

Capitolul include analize privind:

- evoluția comparativă (la nivelul Municipiului București și Municipiului Cluj-Napoca) a numărului de șoferilor de ride-hailing, respectiv de taxi.
- transformarea pieței naționale a serviciilor de taxi, prin migrarea șoferilor de taxi către platforme de e-hailing.
- comparația între tarifele practicate pe segmentul de taxi și cele practicate pe segmentul transportului alternativ. Analiza evidențiază și particularități ale interacțiunii între taxi și ride-hailing pe aceeași platformă (Free Now).

Principalele teme tratate:

- 4.1 Evoluție servicii de taxi vs ride-hailing
- 4.2 Migrarea șoferilor de taxi către soluțiile inovative
- 4.3 Comparație între tarifele taxi și tarifele ride-hailing

Capitolul 4



4.1. Evoluția comparativă a segmentului serviciilor de taxi și a celor de transport alternativ

Analiză la nivelul Municipiului București

Aproape două treimi din cursele RH efectuate la nivel național au loc în București (64%, în trimestrul 2 din anul 2021), iar toate companiile de ride-hailing și-au lansat serviciile pe piața românească începând din acest oraș.

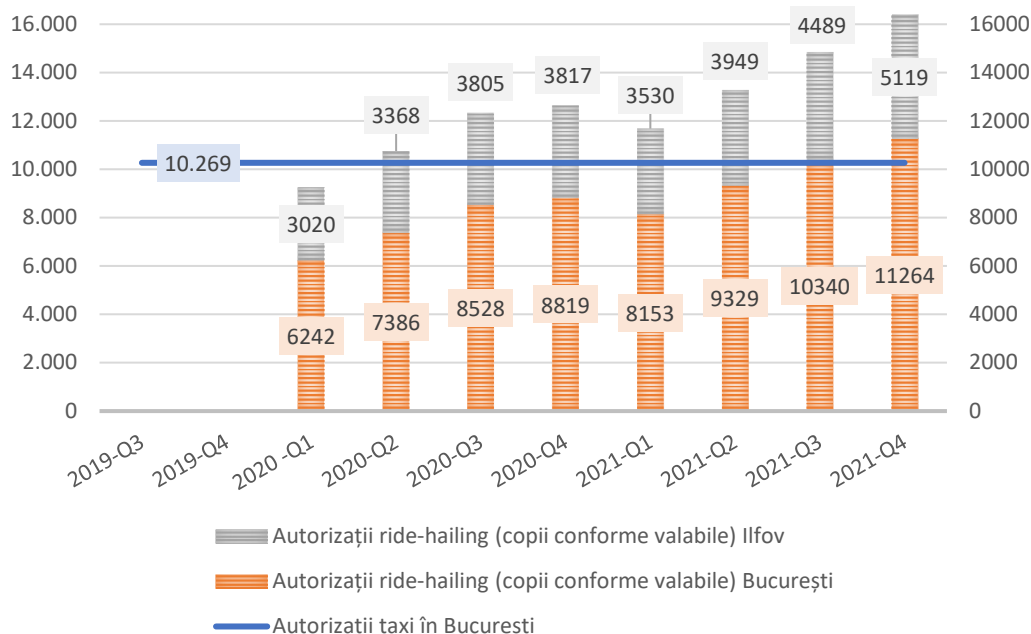
Astfel, o analiză la nivelul Bucureștiului poate oferi o imagine edificatoare privind nivelul de penetrare al pieței tradiționale de către serviciile de transport alternativ, ajunse la un anumit nivel de maturizare.

Din punct de vedere cantitativ, este de remarcat faptul că numărul de autorizații aprobate la nivelul PMB a rămas relativ constant (aproximativ 10.000), în timp ce numărul de șoferi din segmentul de ride-hailing a crescut constant.

În **Figura 4.1(1)**, am comparat numărul de autorizații de taxi (la nivelul Municipiului București) cu numărul de copii conforme valabile (la nivelul Municipiului București și Județului Ilfov).

Se poate observa faptul că, în timp ce numărul de autorizații de taxi a rămas neschimbat (fără a reacționa în niciun fel la schimbările petrecute pe piață), numărul de șoferi activi în sfera serviciilor de transport alternativ a crescut constant, depășind (la nivelul Municipiului București), în trimestrul 3 din anul 2021, numărul de șoferi de taxi.

Figura 4.1(1) – 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.

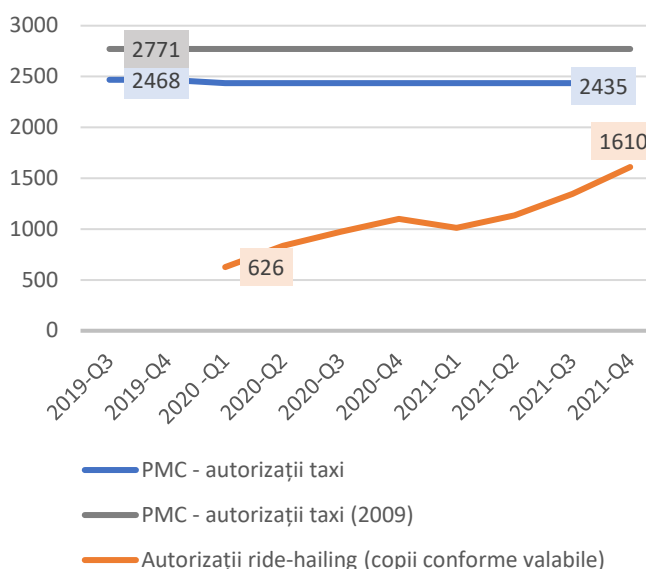
Analiză la nivelul Municipiului Cluj-Napoca

Prezentăm, în Figura 4.1(2), o analiză similară și la nivelul Municipiului Cluj-Napoca. La nivelul acestui oraș, existau, în anul 2009, 2771 de autorizații. Până în anul 2016, peste 300 de autorizații au fost retrase ori au expirat, astfel încât, la începutul anului 2016 mai existau 2464 de autorizații de taxi. Numărul a rămas relativ constant până în prezent.

În ceea ce privește numărul de copii conforme valabile, aferente șoferilor de transport alternativ din Cluj-Napoca, numărul acestora a crescut semnificativ. Astfel, dacă în trimestrul 1 din anul 2020 erau doar 626 de șoferi autorizați pentru acest tip de servicii, în prezent (decembrie 2021) erau 1610 șoferi autorizați.

Astfel, la fel ca și în cazul Municipiului București, se poate observa o creștere semnificativă a numărului de șoferi de transport alternativ (autorizați prin

Figura 4.1(2) – Evoluția numărului de șoferi activi (în Cluj-Napoca) ai Uber, prin comparație cu numărul de șoferi autorizați de taxi (de PMC)



Sursă: Prelucrări proprii pe baza datelor primite din partea PMC și ARR.

copii conforme), fără ca acest lucru să schimbe în vreun fel politica de autorizare a șoferilor de taxi – al căror număr a rămas aproape neschimbat încă din anul 2016.

Numărul total de șoferi de transport alternativ, la nivel național

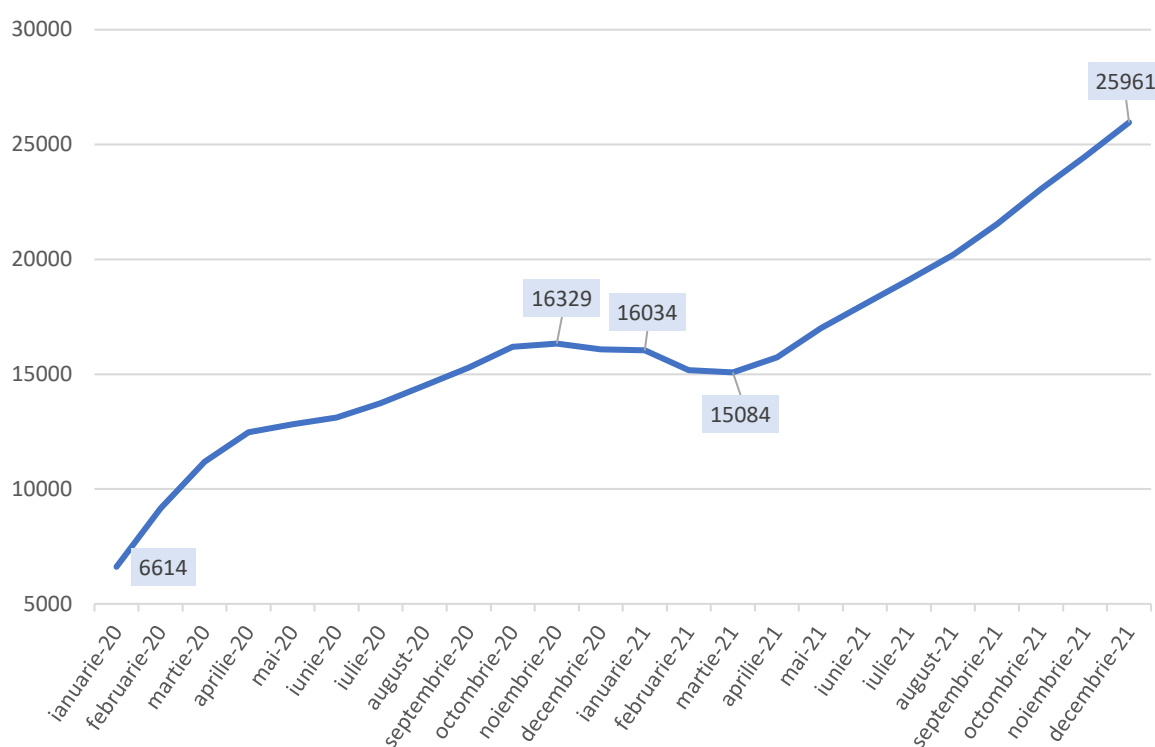
În Figura 4.1(3), prezentăm evoluția numărului de șoferi de transport alternativ autorizați (prin eliberarea de către Autoritatea Rutieră Română de copii conforme valide), la nivel național.

Ianuarie 2020 a fost prima lună în care au fost emise copii conforme valide pentru autorizarea șoferilor de transport alternativ, în baza prevederilor OUG 49/2019. Astfel, într-un interval de un an, la nivel național au fost emise 25.961 de copii conforme valide.

Se poate observa faptul că au existat două perioade de creștere, întrerupte de o perioadă de stagnare/scădere (explicată, probabil, prin prisma efectelor pandemiei COVID):

- perioada ianuarie - octombrie 2020, în care numărul mare de autorizări poate fi explicat prin intrarea în vigoare a OUG 49/2019, urmată, în mod firesc, de conformarea șoferilor, stimulată de operatorii platformelor prin diferite forme de bonusuri;
- perioada aprilie – decembrie 2021, în care operatorii platformelor Uber⁶⁵ și Bolt⁶⁶ și-au reluat, într-un ritm accelerat, dezvoltarea la nivelul mai multor orașe

Figura 4.1(3) – Evoluția numărului de șoferi de transport alternativ autorizați, la nivel național



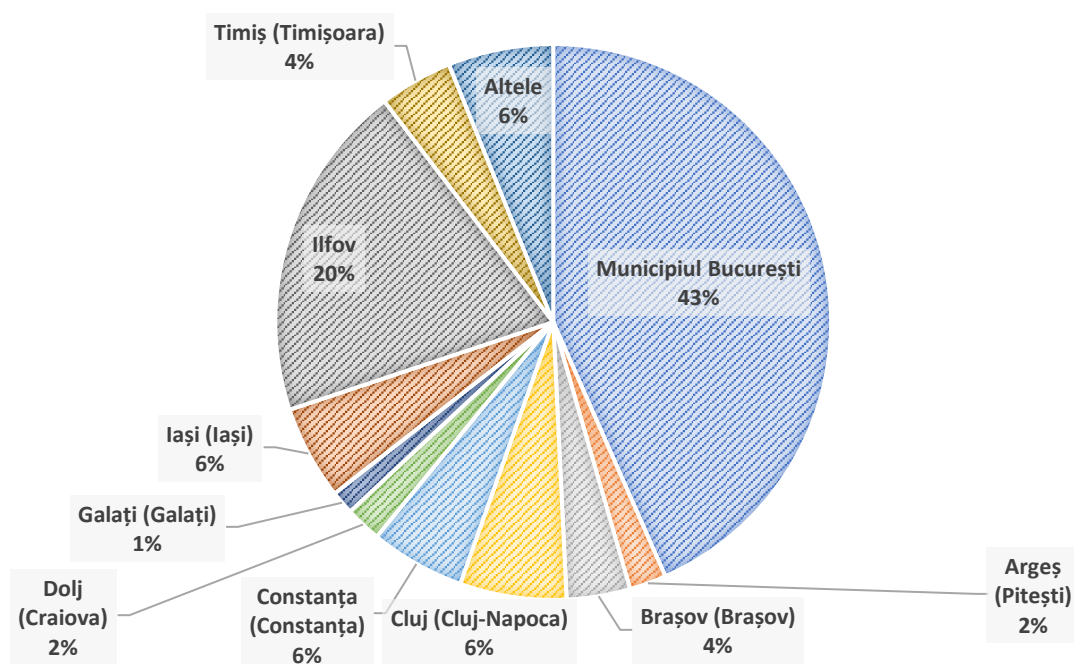
Sursă: Prelucrări proprii pe baza datelor primite din partea ARR.

⁶⁵ Uber s-a lansat în șapte noi orașe, în intervalul martie-octombrie 2021.

⁶⁶ Bolt s-a lansat în doisprezece noi orașe, în intervalul martie-octombrie 2021.

O situație, la nivelul lunii decembrie a anului 2021, privind numărul de șoferi autorizați pe județe/municipii, este prezentată în Figura 4.1(4):

Figura 4.1(4) – Numărul de șoferi de transport alternativ autorizați, la nivel de județe/municipii



Sursă: Prelucrări proprii pe baza datelor primite din partea ARR.

Capitolul 4

4.2. Migrarea șoferilor de taxi către soluțiile inovative oferite de platforme

Am arătat faptul că intrarea companiilor de ride-hailing pe piața românească, a avut ca efect mai degrabă extinderea pieței tradiționale de taxi.

Astfel, pe baza datelor utilizate în scenariul analizat în cadrul cercetării noastre, a reieșit faptul că piața s-a extins considerabil, din perspectiva ofertei. Această situație a avut loc fără ca numărul autorizațiilor de taxi acordate de PMB, respectiv de PMC, să fie redus.

Explorând suplimentar evoluția actorilor de pe piața tradițională, am putut constata, la nivelul Municipiului București, că un număr semnificativ dintre șoferii de taxi a ales să colaboreze cu diverse platforme de e-hailing (ex. Free Now, Star Taxi, GoCab etc.), pentru a își oferi serviciile de taximetrie. Prezentăm, în tabelul de mai jos, o situație relevantă, aferentă trimestrului 4 al anului 2020.

Tabelul 4.2 – Șoferi de taxi care colaborează cu platforme de e-hailing.

	Free Now	Star Taxi	GoCab
Număr de autorizații la nivelul PMB, din care:	10.000 de autorizații		
Șoferi de taxi activi (minim 10 călătorii în trimestrul de raportare) pe platforme în 2020 - trim4	 3000-4000	 4000-5000	 100-500

Sursă: Răspunsuri transmise de PMB, Free Now, Star Taxi și GoCab.

Astfel, după intrarea platformelor de ride-hailing, piața tradițională a suferit o mutație, mare parte din șoferii de taxi aderând la platformele de e-hailing și oferindu-și, în continuare, serviciile, prin aplicație. Această transformare reflectă mai mult o schimbare a comportamentului și așteptărilor consumatorilor, care au adoptat, cu oarecare entuziasm și deschidere, soluțiile de mobilitate urbană intermediare de platforme, apreciind pozitiv calitatea serviciilor și posibilitatea de a oferi feed-back.

Un alt aspect care ar putea explica succesul serviciilor de tip ride-hailing, ține chiar de modelul teoretic care stă la baza acestui gen de servicii, în contextul unei schimbări de abordare în rândul consumatorilor (cu precădere tineri): tranziția de la transportul preponderent cu mașină proprie – ca principal mod de mobilitate în afara transportului public – la un mod mai flexibil și dinamic de mobilitate prin aplicații mobile, utilizând o gamă relativ variată de mijloace de transport închiriate (atât mașini cu șofer, cât și mijloace mai puțin convenționale, precum mașini fără șofer, trotinete, biciclete etc.).

Poate fi observată, astfel, o tranziție de la obiceiul de a deține, la a închiria, de la obiceiul de a utiliza canale tradiționale (magazine brick and mortar, taxi-street hailing, transport în comun etc.), la tendința de a adopta servicii mobile (comenzi prin aplicații, e-hailing/ride-hailing etc.), de la obiceiul de a utiliza serviciile unor firme tradiționale (ex. agenții de voiaj), la tendința de a utiliza serviciile unor operatori online (ex. Airbnb/Booking), aceste tendințe înscriind comportamentul de consum de servicii pe un trend ascendent, alimentat într-o oarecare măsură de accesarea mai facilă a serviciilor și de o legătură consolidată prin mijloace de comunicare electronică, între client și platformă (ex. push up notifications, mail-uri, sms-uri etc.).

Capitolul 4



4.3. Comparație, la nivel de tarife practicate, între taxi și ride-hailing

Analiza tarifulor practicate de dispecerate

La nivelul Municipiului București, am realizat o analiză privind evoluția tarifulor practicate de dispeceratele de taxi, în perioada decembrie 2015 – mai 2021⁶⁷.

Astfel, în **decembrie 2015**, tariful predominant a fost de **1,39 lei/km** la aproape toate dispeceratele autorizate de PMB. Din categoria dispeceratelor mari, o excepție fiind cea a Meridian Taxi (1,4 lei/km). Am constatat tarife similare și în cadrul situației transmise de PMB aferente lunii **aprilie 2017**.

⁶⁷ Sursa: au fost luate în considerare Situațiile dispeceratelor transmise de PMB.

În **iulie 2018**, plaja de tarife oferite de cele mai importante dispecerate (cu peste 100 de mașini arondate) s-a extins între 1,69 lei/km⁶⁸ și 1,99 lei⁶⁹.

Situația pare a se menține până în **octombrie 2019**, când pragul superior de preț practicat de dispeceratele mari se ridică la 2,29 lei/km⁷⁰.

În **iunie 2020**, pragul superior de preț (de 2,29 lei/km) pare a fi menținut în rândul dispeceratelor mari, însă pragul inferior tinde să urce la 1,95 lei/km⁷¹. Există și excepții reprezentate de dispecerate care treceau de 150 de mașini arondate și practicau tarife de 1,69-1,72 lei/km⁷².

Situația din **mai 2021** pare a confirma aceleași intervale de tarif – 1,95-2,29 lei/km, cu aceleași excepții de dispecerate care practicau și tarife mai reduse.

În sinteză, prezentăm în tabelul de mai jos o situație a intervalelor de tarif constatate, excluzând tarifele practicate de dispecerate mai mici. Această evaluare oferă o imagine orientativă privind evoluția tarifelor pentru serviciile de taximetrie de pe piața bucureșteană:

Tabel 4.3 – Evoluția tarifelor practicate de principalele dispecerate

	Decembrie 2015	Iulie 2018	Octombrie 2019	Iunie 2020	Mai 2021
Prag superior de tarif (taxi)	1,4	1,99	2,29	2,29	2,29
Prag inferior de tarif (taxi)	1,39	1,69	1,69	1,95	1,95

Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de PMB.

Comparație între tarifele taxi și cele de ride-hailing

Prezentăm, în **Figura 4.3(1)**, o evoluție comparativă a tarifelor practicate de principalele dispecerate și a principalelor două platforme de ride-hailing la nivelul Municipiului București ([Analiza de preț la nivelul platformelor de ride-hailing](#) este prezentată în cadrul capitolului 9).

Se poate observa faptul că, după perioada de început (2015 – octombrie 2016), în care Uber și Bolt își poziționaseră tarifele de bază la niveluri comparabile cu cele ale serviciilor de taxi, Uber și Bolt au preferat să își mențină tarifele (inclusiv cele de vârf) la un nivel inferior față de tarifele serviciilor de taxi. Această abordare era, desigur, contrabalansată de mecanismul netransparent al tarifelor dinamice.

Apropierea concurențială între taxi și ride-hailing reduce diferența între tarifele practicate

Figura 4.3(2) prezintă aceleași evoluții, însă include și evoluția tarifelor practicate de Free Now pe segmentul de ride-hailing.

⁶⁸ Ex. Speed Taxi, cu 1345 mașini arondate.

⁶⁹ Ex. Meridian Taxi, cu peste 1040 de mașini arondate.

⁷⁰ Ex. Meridian Taxi, cu 719 mașini arondate, Apolodor Plus, cu 719 mașini arondate.

⁷¹ Ex. Auto Cobălcescu, cu 590 de mașini arondate, practica 1,95. CrisTaxi, cu 650 mașini arondate, practica 1,99 lei/km.

⁷² Ex. Taxi Total, cu 159 de mașini arondate, practica 1,72; Lion Quick Taxi (cu 250 de mașini arondate) și Best Taxi Titan (cu 200 de mașini arondate) practicau 1,69 lei.

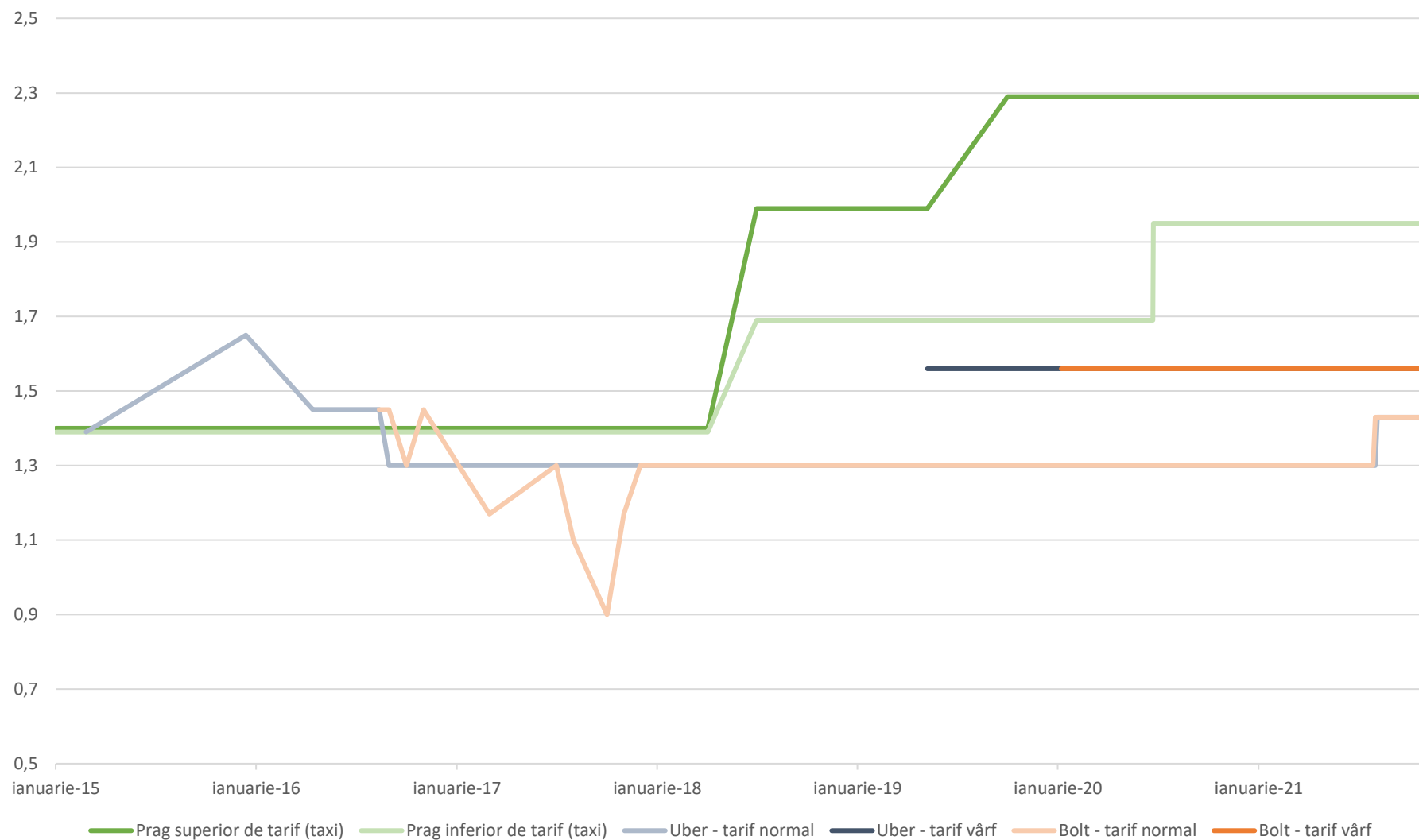
Se poate observa, comparând cele două figuri de mai jos (4.3(1) și 4.3(2)), faptul că Free Now intervine cu o ofertă intermediară ca nivel tarifar între ofertele Uber și Bolt, pe de o parte, respectiv oferta dispeceratelor de taxi. De altfel, Free Now este singura platformă de transport alternativ ale cărei tarife pe componenta de ride-hailing se intersectează cu intervalul tarifar practicat de dispeceratele de taxi pe piața bucureșteană.

Acest lucru poate fi explicat și prin prisma modelului de afaceri al Free Now, care include, pe lângă partea de ride-hailing, și partea de taxi.

Există, astfel, posibilitatea ca Free Now să fi ales, în mod deliberat, o strategie de preț mai ridicată, care să apropie nivelurile de tarif existente pe propria platformă între taxi și ride-hailing.

Această strategie reflectă tocmai faptul că pe platforma Free Now serviciile de e-hailing și cele de ride-hailing se află în concurență directă, fiind afișate concomitent utilizatorului care caută o cursă.

Grafic 4.3(1) – Evoluția tarifelor practicate de principalele dispecerate și principalele platforme de ride-hailing în Municipiul București



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Uber, Bolt și PMB.

Grafic 4.3(2) – Evoluția tarifelor practicate de principalele dispecerate și principalele platforme de ride-hailing în Municipiul București (inclusiv Free Now)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Uber, Bolt și PMB.

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 5 - Prezentarea principalilor operatori de platforme de transport alternativ

În cadrul acestui capitol, am realizat o prezentare detaliată a jucătorilor la nivel mondial și național și a poziției acestora pe piațe.

În cazul principalilor operatori de platforme activi pe piața românească, a fost realizată o analiză comparativă la nivelul platformelor propuse de aceștia utilizatorilor români și, totodată, o analiză sumară a modelelor lor de afaceri.

Principalele teme tratate:

- 5.1. Principalii jucători la nivel mondial
- 5.2. Principalii jucători la nivel național
- 5.3. Asociații reprezentative

Capitolul 5



5.1. Principalii jucători mondiali activi în sfera serviciilor de transport alternativ

La nivel global, există câteva grupuri puternice care activează pe mai multe piețe naționale, utilizând, în mare măsură, dezvoltări (ex. aplicație, tehnologie, algoritmi) globale cu setări naționale (ex. plaja de variație a tarifului, promoții orientate către șoferi/clienti etc.).

Prezentăm, în cele ce urmează, câteva repere privind evoluția principalelor grupuri identificate la nivel global. Această analiză nu face, propriu-zis, obiectul investigației⁷³, însă considerăm că este necesară pentru a pune în context evoluțiile din România.

Capitolul 5 : Secțiunea 5.1



5.1.A. Prezentarea principalelor grupuri care activează la nivel global

Grupul Uber

În anul 2009, a fost fondat UberCab de către Garret Camp și Travis Kalanick, în SUA.

După lansarea unei versiuni beta (mai 2010), a fost lansată oficial aplicația Uber în San Francisco (2011).

Inițial, aplicația permitea utilizatorilor să solicite doar mașini negre, de lux, la tarife de 1,5 ori mai mari decât cele ale taxi-urilor.

În urma plângerilor companiilor de taxi, UberCab și-a schimbat numele în Uber.

⁷³ În aceste condiții, analiza cristalizării pieței globale a fost realizată utilizând, în special, date publice – ceea ce implică și o anumită rezervă cu privire la acuratețea acestora.

În aprilie 2012, Uber și-a lansat serviciile în Chicago.

În **iulie 2012**, Uber a introdus UberX – o opțiune mai ieftină, care permitea oamenilor să comande mașini din afara categoriei de lux, inclusiv mașini personale, asigurate, ce se supuneau unor verificări și trebuiau să îndeplinească anumite standarde.

În august 2014, Uber a lansat Uber Eats – un serviciu de livrare de mâncare.

În 2016, Uber și-a vândut operațiunile din China către **DiDi**, primind, în schimb, o participație de 18% din acțiunile acestui grup. De asemenea, DiDi a acceptat să investească 1 miliard de dolari în Uber.

În februarie 2018, Uber și-a combinat operațiunile din Rusia, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia și Kazahstan cu cele ale **Yandex**, investind 225 milioane de dolari.

În martie 2018, Uber și-a combinat operațiunile din Asia de Sud-Est cu cele ale **Grab**, primind, în schimb, 27,5% din acțiunile acestui grup.

Câteva dintre mișcările recente ale Uber sugerează faptul că această companie este încă într-un proces de definire a rolului său și a modului în care alege să își poziționeze afacerile și chiar a modului de funcționare a tarifelor dinamice. Astfel:

- Pe 14 septembrie 2016, **a lansat serviciul de ride-hailing cu mașină fără șofer**, pentru clienți din Pittsburgh, utilizând o flotă de mașini Ford Fusion. În anii următori, Uber a continuat să testeze în acest domeniu și a investit sume importante în cercetare. În noiembrie 2017, Uber și-a anunțat planul de a cumpăra 24.000 de mașini Volvo XC90 SUV (capabile să accepte tehnologii autonome). În ianuarie 2021, Uber ATG a fost achiziționat de Aurora Innovation, Uber dobândind un pachet de 26% din acțiunile acesteia;
- În ianuarie 2020, a testat o funcție care **permitea șoferilor** (din aeroporturile din Santa Barbara, Sacramento și Palm Spring) **să își stabilească propriile tarife** (de până la 5X);
- În iulie 2020 – și-a lansat **serviciile de livrare de produse alimentare** (în America Latină, Canada, Miami și Dallas);
- În februarie 2021, a cumpărat serviciul de livrări de produse alcoolice Drizly;
- În februarie 2021, a anunțat că se va asocia cu farmaciile Walgreens pentru a oferi **curse gratuite către magazine și clinici care oferă vaccinuri COVID-19**;
- În aprilie 2021, a lansat un serviciu de ride-hailing oferit publicului vaccinat (programările pentru vaccin urmând să fie realizate, de asemenea, prin intermediul aplicației);
- a manifestat interes și pentru camioane autonome și servicii de taxi prin elicoptere.

Conform ultimelor date publice, compania este prezentă⁷⁴ în 69 țări, de pe 6 continente:

- În **America de Nord** (ex. SUA, Canada, Mexic, Republica Dominicană, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panama).
- În **America de Sud** (ex. Argentina, Brazilia, Chile, Bolivia, Columbia, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay).
- În **Europa**: Marea Britanie, Irlanda, Franța, Belgia, Germania, Italia, Olanda, Elveția, Austria, Spania, Portugalia, România, Polonia, Cehia, Slovacia, Croația, Estonia, Lituania, Finlanda, Norvegia, Suedia, Grecia, Turcia, Ucraina, Andorra.
- În **Africa**: Coasta de Fildeș, Egipt, Ghana, Kenya, Maroc, Nigeria, Africa de Sud, Uganda.

⁷⁴ Sursa: <https://www.uber.com/global/en/cities/> (20 iulie 2021).

- În **Asia**: Arabia Saudită, Bahrain, Bangladesh, Emiratele Arabe Unite, Hong Kong, India, Iordania, Israel, Japonia, Coreea de Sud, Liban, Macao, Pakistan, Qatar, Sri Lanka, Taiwan.
- În **Australia și Oceania**: Australia, Noua Zeelandă.

Grupul DiDi

Didi Global Inc a fost fondată în anul 2012, în Beijing, China.

În 2021, conform datelor publice, DiDi avea taxiuri fără șofer active în Shanghai⁷⁵.

De asemenea, în anul 2017 Didi a investit în Bolt.

Grupul DiDi deține o platformă de mobilitate care oferă o gamă largă de servicii prin intermediul aplicației (inclusiv ride-hailing, e-hailing, livrare de mâncare, servicii financiare etc.).

Didi operează în 400 de orașe, din 16 țări⁷⁶, de pe 6 continente:

- În **Asia** (ex. China, Hong Kong, Taiwan, Japonia);
- În **Europa** (ex. Rusia, Marea Britanie⁷⁷);
- În **America de Nord** (ex. Mexic, Republica Dominicană, Costa Rica, Panama);
- În **America de Sud** (ex. Brazilia, Chile, Columbia, Peru);
- În **Africa** (ex. Africa de Sud);
- În **Australia**.

Lyft

Grupul Lyft este prezent⁷⁸ doar în două țări (SUA și Canada) – ambele pe **continentul nord american**.

Grupul Yandex

În februarie 2018, Grupul Yandex și-a combinat operațiunile cu Uber în Rusia, Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Georgia și Kazahstan.

Yandex operează și servicii de livrare de mâncare (Yandex Eats).

Yandex deține, de asemenea, o divizie destinată mașinilor fără șofer.

Conform ultimelor date publice, compania este prezentă⁷⁹ în 16 țări, de pe 3 continente:

- În **Europa**: Rusia, Armenia, Belarus, Georgia, Letonia, Lituania, Moldova, Serbia, Finlanda, Estonia.

⁷⁵ Sursa: <https://time.com/collection/time100-companies/5953751/didi-chuxing/>.

⁷⁶ Nu au putut fi identificate date privind țările în care DiDi este prezentă, pe site-ul oficial al companiei. Prin urmare, au fost utilizate surse publice neoficiale, printre care: <https://en.wikipedia.org/wiki/DiDi>.

⁷⁷ Conform unor date recente (februarie-iulie 2021), DiDi și-ar fi lansat (sau ar fi în curs de a își lansa) serviciile în Marea Britanie.

⁷⁸ Sursa: <https://www.lyft.com/rider/cities>.

⁷⁹ Sursa: <https://taxi.yandex.com/company/> (20 iulie 2021). Pe site-ul oficial al Yandex, România figurează, de asemenea, pe lista țărilor pe care este prezentă, în ciuda faptului că Yandex s-a retras încă din 2020.

- În **Asia**: Israel, Kazahstan, Kârgâzstan, Uzbekistan.
- În **Africa**: Coasta de Fildeș, Ghana.

Grupul Bolt

Conform ultimelor date publice, compania este prezentă⁸⁰ în peste 150 de orașe, din 46 țări de pe 5 continente:

- În **Europa** (30 de țări: Armenia, Austria, Azerbaidjan, Belgia, Belarus, Cipru, Cehia, Germania, Danemarca, Estonia, Spania, Franța, Georgia, Marea Britanie, Croația, Ungaria, Irlanda, Lituania, Letonia, Malta, Olanda, Norvegia, Polonia, Portugalia, România, Serbia, Rusia, Suedia, Slovacia, Ucraina);
- În **Africa** (7 țări: Ghana, Kenya, Nigeria, Tunisia, Tanzania, Uganda, Africa de sud);
- În **Asia** (6 țări: Irak, Kazahstan, Liban, Sri Lanka, Arabia Saudită, Thailanda);
- În **America de Nord** (Mexic);
- În **America de Sud** (Ecuador, Paraguay).

Grupul Free Now

Free Now⁸¹ este partea a unui joint venture fondat în februarie 2019 de Daimler și BMW, ce integrează mai multe servicii din sfera ride-hailing și e-hailing.

Free Now este disponibil în aproximativ 100 de orașe din 10 țări din Europa⁸² (Austria, Spania, Franța, Portugalia, Marea Britanie, Irlanda, România, Germania, Polonia și Italia).

Grupul Grab

Grab Holding Inc este o companie multinațională din Singapore, care oferă mai multe tipuri de servicii din domenii precum: transport, livrare de mâncare, plăți digitale și servicii intermediare de aplicații mobile.

Repere istorice:

- În 2012, a lansat o aplicație de taxi (MyTeksi). Ulterior, aplicația Grab (GrabTaxi) a fost utilizată atât pentru taxi (e-hailing), cât și pentru mașini personale (ride-hailing).
- În 2018, a preluat afacerile Uber din Asia de Sud-Est.

Conform ultimelor date publice, compania este prezentă⁸³ în peste 500 de orașe, din 8 țări: Singapore, Cambodgia, Indonezia, Malaysia, Myanmar, Filipine, Thailanda și Vietnam.

Grupul Ola

Ola a fost fondată în 2010, în India.

⁸⁰ Sursa: <https://bolt.eu/en/cities/> (20 iulie 2021).

⁸¹ Anterior, numele brandului era „mytaxi”.

⁸² Sursa: <https://free-now.com/uk/passenger/europe/> (25 august 2021).

⁸³ Sursa: <https://www.grab.com/sg/locations/> (20 iulie 2021).

La acest moment Ola este aplicația de e hailing numărul 1 din India, după numărul de descărcări, fiind evaluată la 6,2 miliarde de dolari.

Ola este prezentă în peste 250 de orașe, din:

- Asia (India);
- Australia și Oceania (Australia, Noua Zeelanda);
- Europa (Marea Britanie).

Capitolul 5 : Secțiunea 5.1

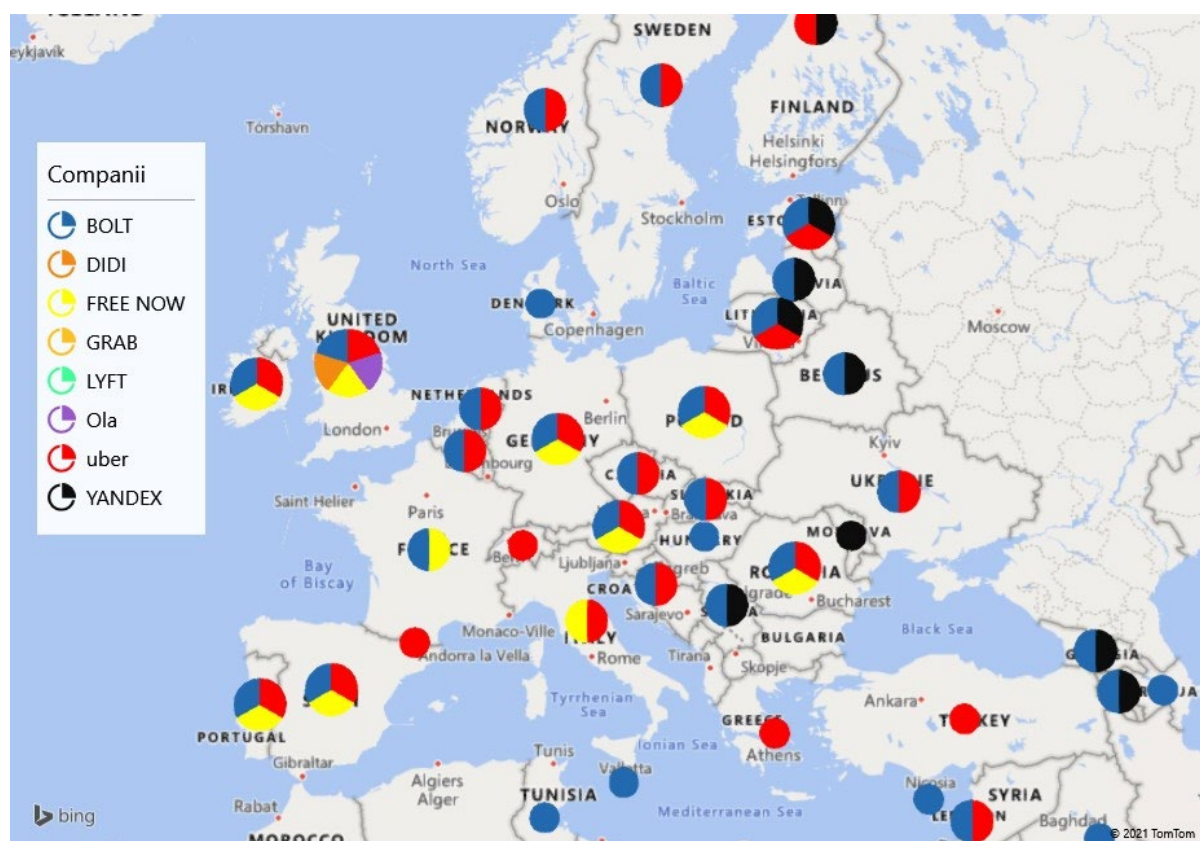


5.1.B. Prezența principalelor platforme la nivel global

În graficele de mai jos oferim o situație a prezenței globale (reprezentate grafic pe baza datelor prezentate, detaliat, în subsecțiunea anterioară) a principalelor platforme ce intermediază servicii din sfera transportului alternativ.

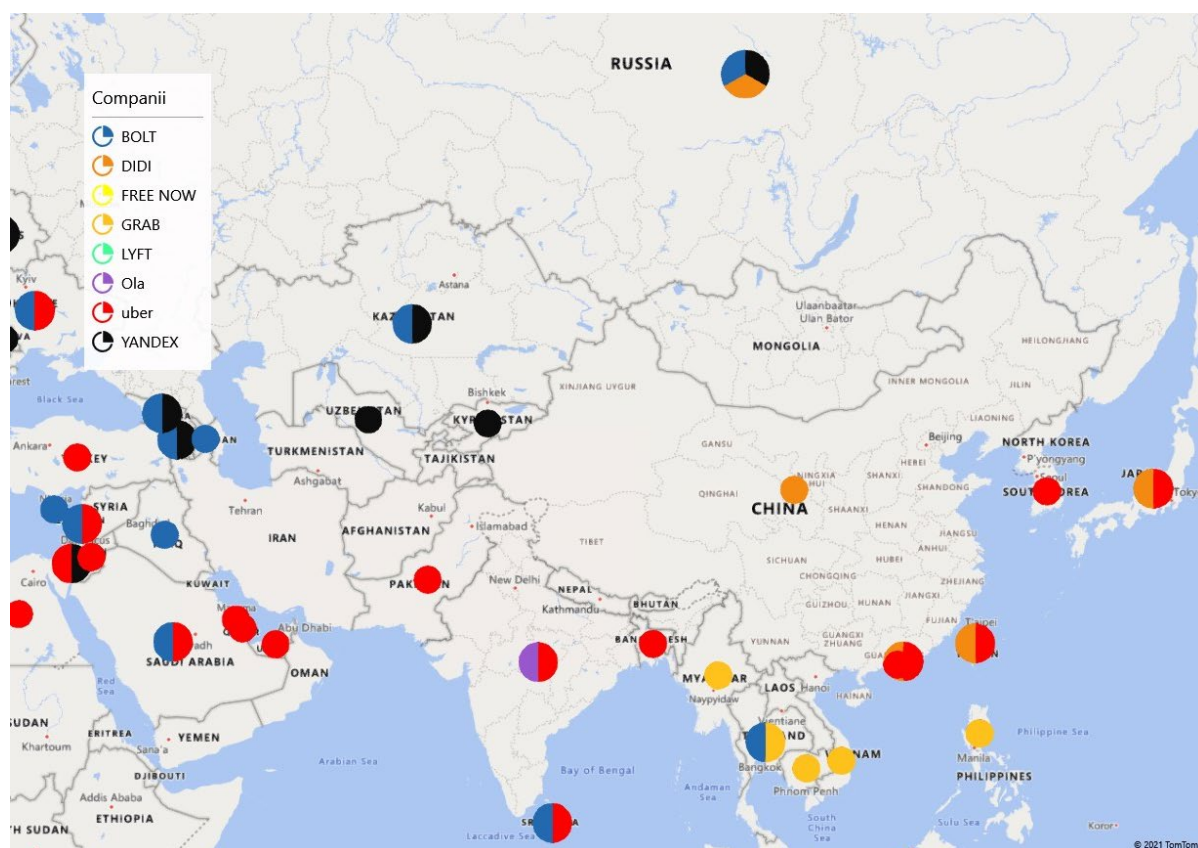
Menționăm faptul că graficele de mai jos ilustrează doar prezența platformelor incluse în analiză, nu și cotele deținute de acestea.

Grafic nr 5.1B(1) – Prezența principalelor platforme active în zona europeană



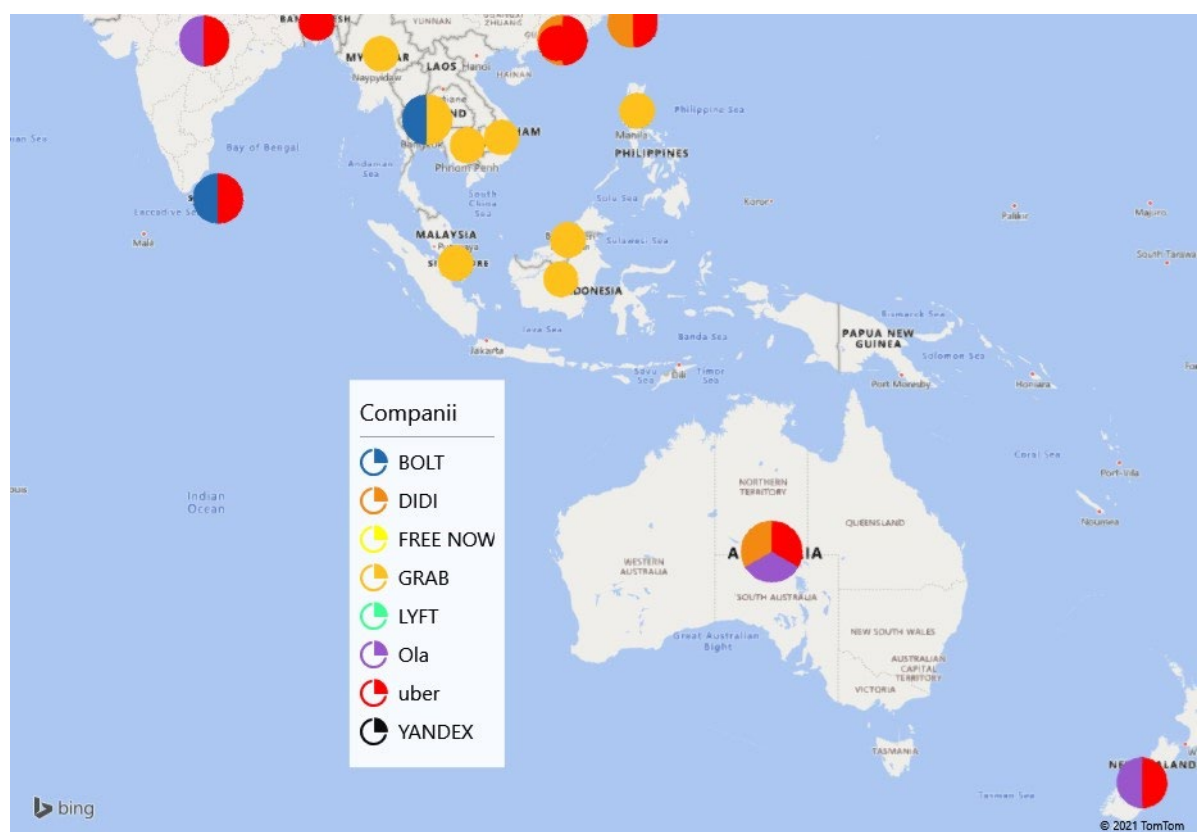
(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)

Grafic nr 5.1B(2) – Prezența principalelor platforme active în zona asiatică



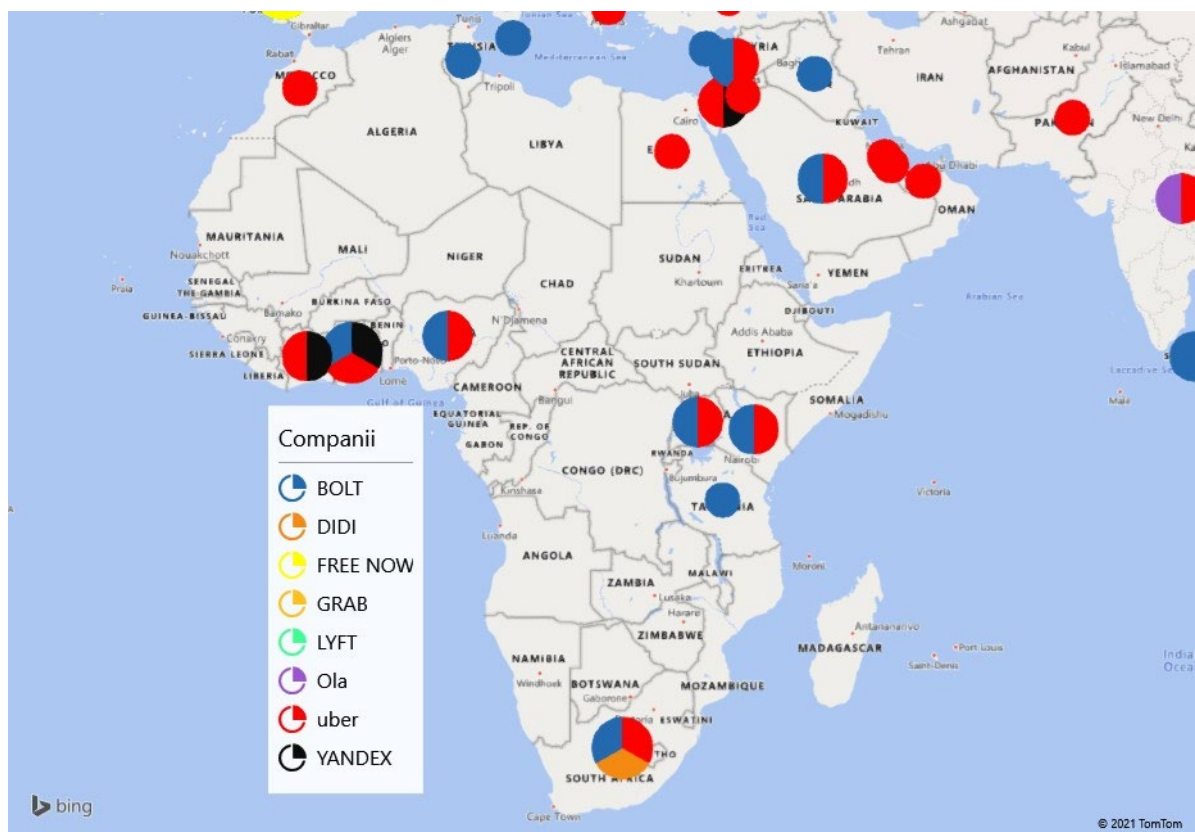
(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)

Grafic nr 5.1B(3) – Prezența principalelor platforme active în zona Australiei și Oceaniei



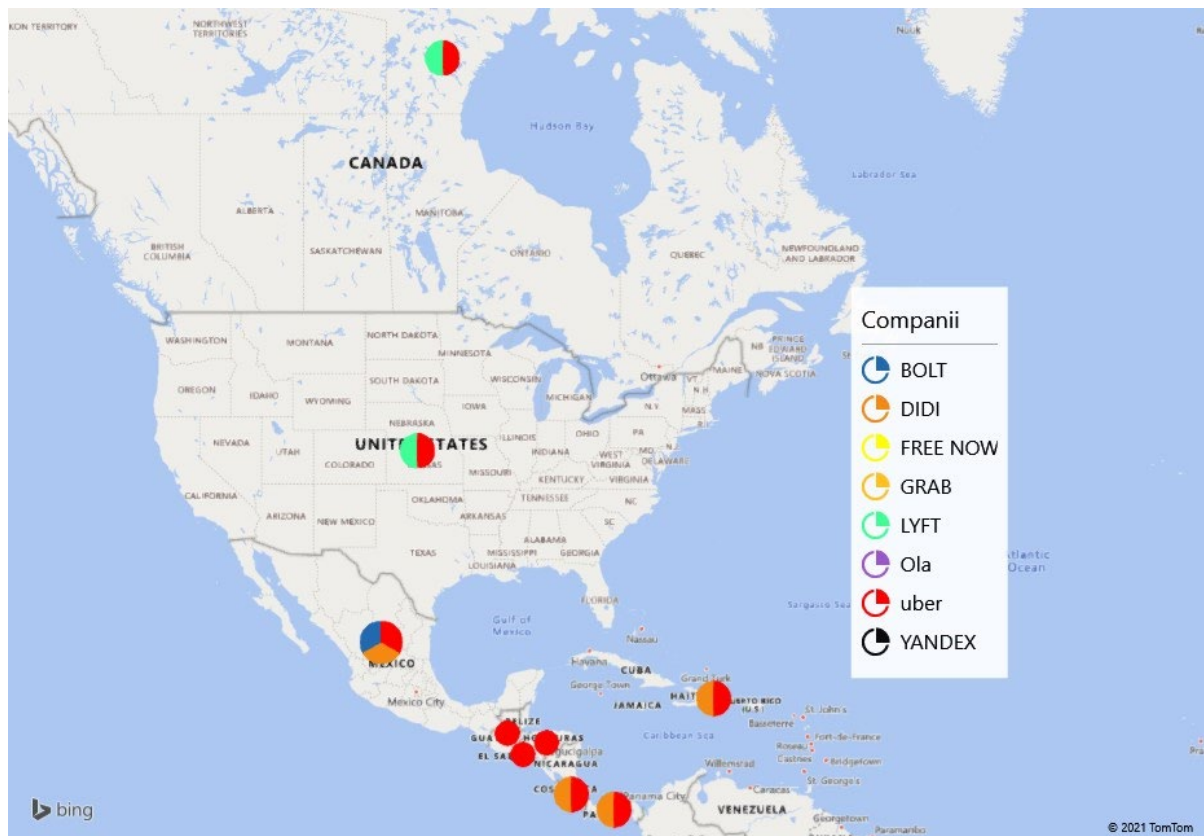
(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)

Grafic nr 5.1B(4) – Prezența principalelor platforme active în zona africană



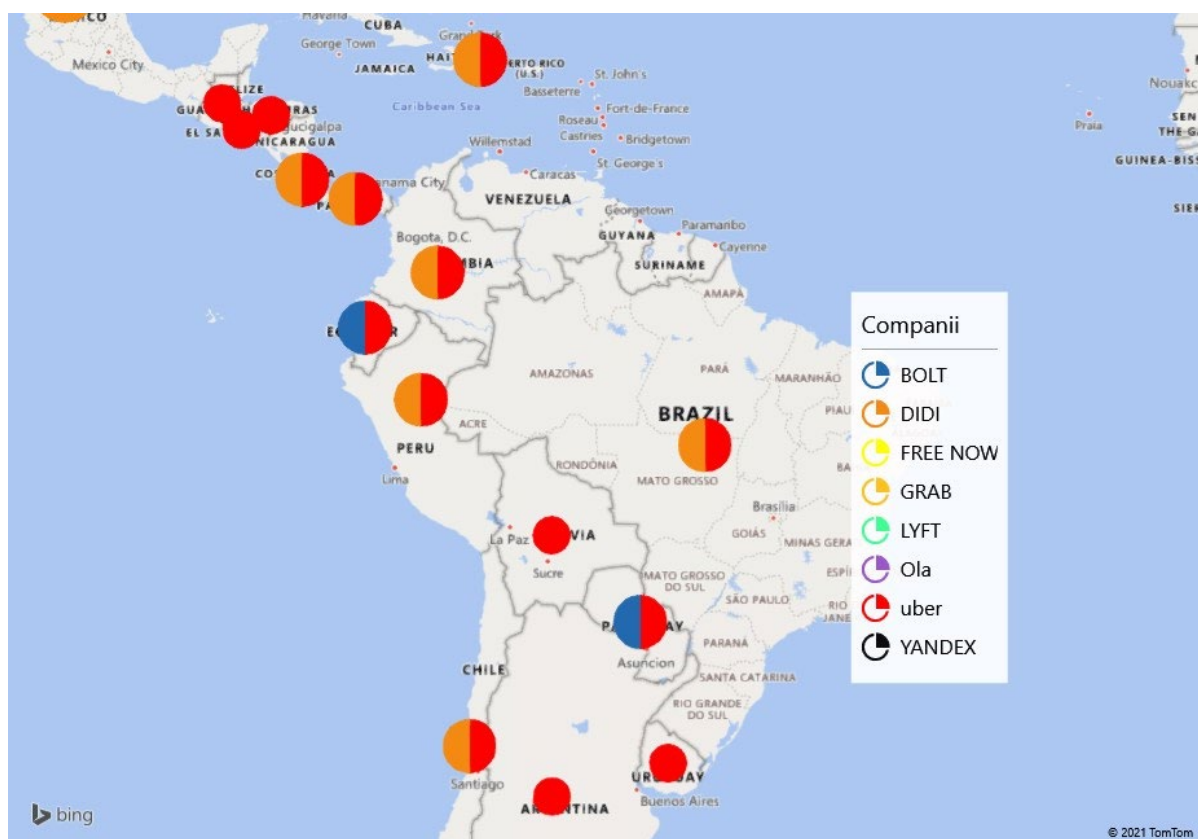
(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)

Grafic nr 5.1B(5) – Prezența principalelor platforme active în zona Americii de Nord



(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)

Grafic nr 5.1B(6) – Prezența principalelor platforme active în zona Americii de Sud



(Sursă: Prelucrări pe baza datelor publice)



Prezența companiilor la nivelul principalelor zone geografice și continente este redată în figura de mai jos. Datele au fost obținute din multiple surse publice, putând exista unele neconcordanțe față de situația reală din prezent. Prin urmare, figura de mai jos prezintă doar o imagine orientativă a situației la nivel global.

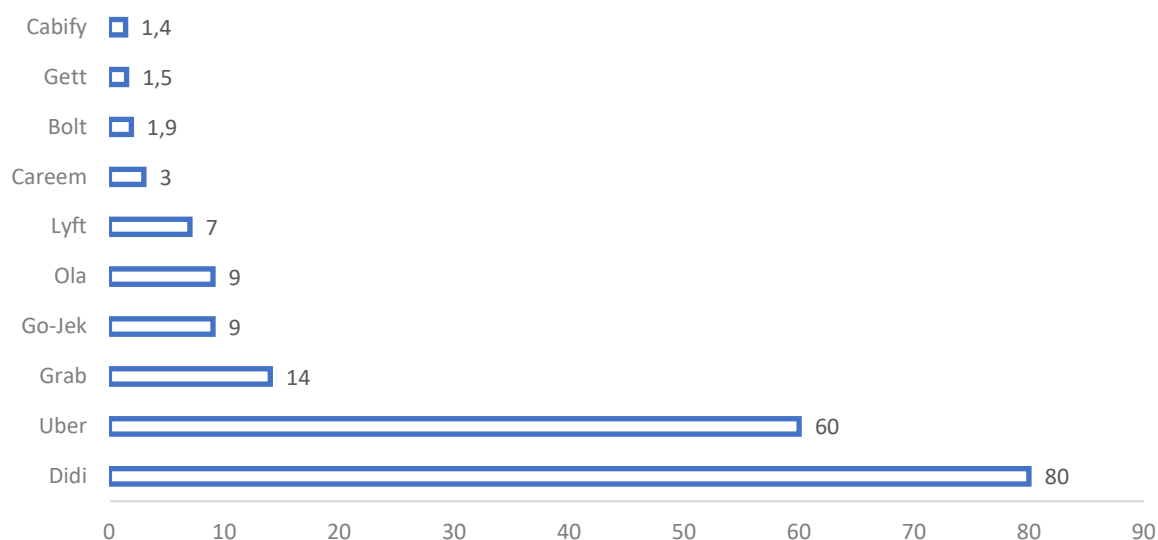
Figura 5.1C(1) – Pozițiile deținute de principalele platforme, în diferite zone de pe Glob

Regiuni geografice	Uber	Lyft	Bolt	Free Now	DiDi	Ola	Grab	Yandex
America de nord	Lider	Secund	Prezent	x	Prezent	x	x	x
SUA	Lider	Secund	x	x	x	x	x	x
Romania	Lider	x	Lider	Secund	x	x	x	leșit
Marea Britanie	Lider	x	Secund	Terț	Prezent	Prezent	x	x
Europa ⁸⁴	Lider (60%)	x	Terț (10%)	Secund (20%)	Prezent	Prezent	x	Prezent
America de sud	Lider	x	Prezent	x	Prezent	x	x	x
Asia	Prezent	x	Prezent	x	Lider	Prezent	Prezent	Prezent
Asia de Sud-Est	Prezent	x	x	x	Prezent	x	Lider	x
China	leșit	x	x	x	Lider	x	x	x
India	Secund	x	x	x	x	Lider	x	x
Australia	Lider	x	leșit	x	Prezent	Prezent	x	x
Africa	Prezent	x	Prezent	x	Prezent	x	x	Prezent
Africa de Sud	Lider	x	Lider	x	Prezent	x	x	x

Sursă: Prelucrări realizate pe baza datelor publice.

Notă: Pozițiile pe piață (ex. Lider/Secund/Terț – au fost estimate cu un grad mare de aproximare).

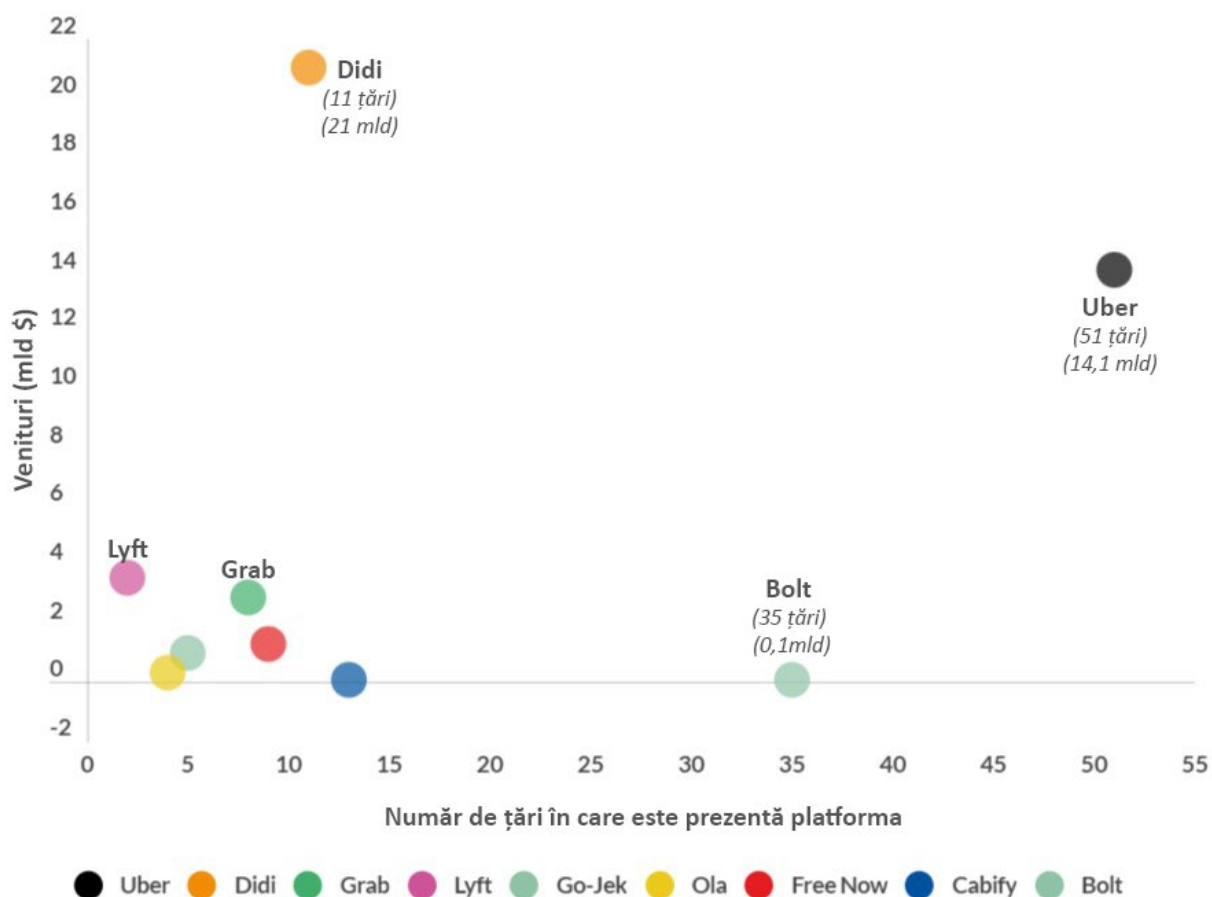
Figura 5.1C(2) – Evaluarea principalelor grupuri la nivel global (miliarde \$)



Sursa: Date publice (businessofapps.com)

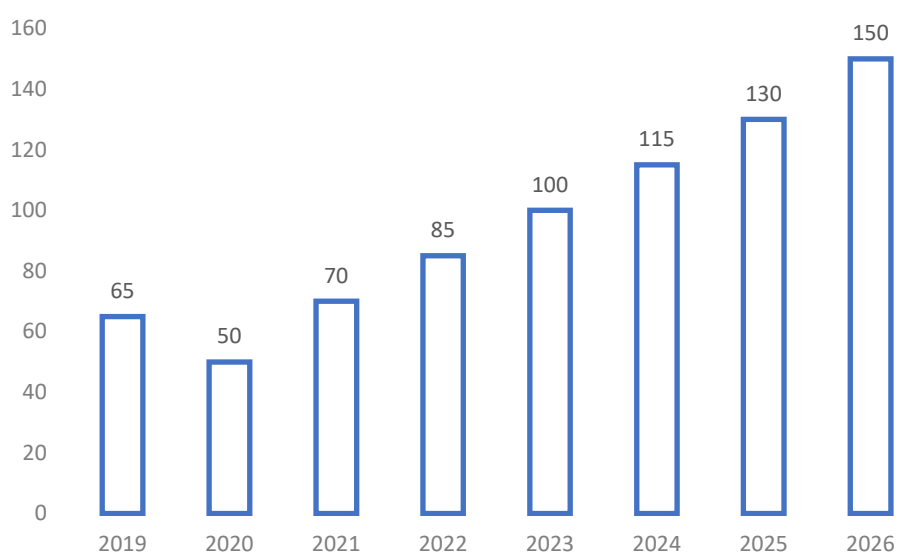
⁸⁴ Sursa: estimări ale Business of Apps (businessofapps.com) aferente anului 2020.

Figura 5.1C(3) – Veniturile obținute și țările în care principalele platforme sunt prezente (2020)



Sursa: Date publice (businessofapps.com)

Figura 5.1C(4) – Proiecții privind evoluția pieței globale (mld. \$)



Sursa: Date publice (businessofapps.com)



Conform art. 4 din OUG 49/2019, platformele digitale au nevoie de un aviz tehnic din partea Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale (actualizare: atribuțiile preluate de *Autoritatea pentru Digitalizarea României*), valabil pe întreg teritoriul României.

La finalul anului 2020, lista companiilor avizate era următoarea:

1. Clever Tech SRL (care administrează platforma Free Now, în România).
2. BlackCab Systems SRL (care administrează platforma Black Cab, în România).
3. Yandex.GO SRL (societate care administrează platforma Yango, în România).
4. Uber B.V., reprezentată legal prin Uber B.V. – Filiala București SRL (societate care administrează platforma Uber, în România).
5. Bolt Services Ro SRL (societate care administrează platforma Bolt, în România).



La nivel național, pe piața de ride-hailing, sunt prezente 3 grupuri: Uber, Bolt și Free Now. Pentru o scurtă perioadă (1 iunie 2019 - 14 noiembrie 2020) a activat pe piața din România și Yango.

În continuare, punctăm cele mai importante momente pentru piața românească:

Figura 5.2A(1) – Scurt istoric al celor mai importante momente în dezvoltarea transportului alternativ din România

Data	Protagonist	Eveniment
31 iulie 2014	Uber	Uber Systems Romania S.R.L. a fost înființată
25 februarie 2015	Uber	Uber - Lansare în București
12 august 2016	Bolt	Bolt - Lansare în România (București)
1 ianuarie 2017	Free Now	Clever Taxi e preluat de Grupul Daimler
1 iunie 2019	Yango	Yandex - Lansare în România (taxi și RH)
4 iulie 2019	Context intern	Reglementări interne de transport alternativ
27 octombrie 2019	Free Now	Aplicația Clever primește avizul pentru RH
27 noiembrie 2019	Free Now	Free Now - Lansare în București
9 ianuarie 2020	Free Now	Aplicația Free Now primește avizul pentru RH
1 februarie 2020	Context intern	Aplicare Regulament transport alternativ
1 aprilie 2020	Bolt	Bolt - Lansare în Livrare de pachete
27 mai 2020	Bolt	Bolt - Lansare în Livrare de alimente București
7 iulie 2020	Bolt	Bolt - Lansare închiriere de trotinete electrice București
14 noiembrie 2020	Yango	Yango - Oprește activitate România

Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În figura următoare, prezentăm calendarul extinderii pe orașe al principalelor două platforme din România: Uber (albastru) și Bolt (rosu). Cu verde sunt reprezentate datele/orașele comune (atât Uber, cât și Bolt s-au lansat în respectivul oraș și, eventual, la aceeași dată).

Figura 5.2A(2) – Calendarul extinderii pe orașe al principalelor două platforme din România

	feb-15	aug-16	nov-16	iun-18	oct-18	feb-19	iun-20	nov-20	mar-21	apr-21	mai-21	iun-21	iul-21	aug-21	sept-21	oct-21
București	25 feb 2015	12 aug 2016														
Cluj-Napoca		4 aug 2016		12 iun 2018												
Timișoara			23 nov 2016		26 oct 2018											
Brașov			17 nov 2016					24 nov 2020								
Iași						21 feb 2019		6 nov 2020								
Constanța							25 iun 2020	17 nov 2020								
Craiova								11 mar 2021		6 apr 2021						
Galați										1 apr 2021						
Pitești										6 apr 2021						
Ploiești								25 mar 2021		22 apr 2021						
Oradea											6 mai 2021		1 iul 2021			
Brăila													22 iul 2021	26 aug 2021		
Sibiu												10 iun 2021				22 oct 2021
Arad											13 mai 2021					
Bacău													8 iul 2021			
Buzău													22 iul 2021			
Târgoviște														5 aug 2021		
Suceava															2 sept 2021	

Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În continuare, punctăm istoricul extinderii platformei Free Now în România. De asemenea, am inclus în tabel și tarifele practicate de Uber, respectiv Bolt, la momentul lansării Free Now în respectivele orașe.

Figura 5.2A(3) – Scurt istoric al extinderii platformei Free Now în România, precum și tarifele cu care erau prezenți Uber și Bolt pe respectivele piețe locale

Data	Oraș	Preț lansare FN	Preț Uber	Preț Bolt
15 noiembrie 2019	București	1,99 lei/km	1,30 lei/km 1,56 lei/km (oră de vârf)	1,30 lei/km
28 ianuarie 2020	Cluj-Napoca	2,60 lei/km	1,95 lei/km	1,95 lei/km
28 ianuarie 2020	Brașov	1,65 lei/km	1,50 lei/km	1,40 lei/km (nov 2020)
16 martie 2020	Iași	2,50 lei/km	1,80 lei/km	1,75 lei/km (nov 2020)
20 martie 2020	Timișoara	1,99 lei/km	1,75 lei/km	1,75 lei/km
18 august 2020	Constanța	1,90 lei/km	1,75 lei/km	1,70 lei/km (nov 2020)

Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Detalii: În privința tarifelor: locul 3 (cel mai mare preț) este marcat cu **roșu**, locul 2 este marcat cu **galben**, locul 1 este marcat cu **verde** (cel mai mic preț).

O listă mai detaliată a evoluțiilor celor trei platforme, inclusiv din punct de vedere al tarifelor de lansare și al celor practicate în prezent (noiembrie 2021), poate fi consultată în cadrul **Figurii 5.2A(4)**.

Astfel, în situația de mai jos, sunt prezentate repere privind lansarea platformelor, pe orașe, în România.

Pentru evidențierea mutărilor constatate:

- Uber este marcat cu **albastru**
- Bolt este marcat cu **roșu**
- Bolt este marcat cu **galben**
- Lansările comune (Uber și Bolt) sunt marcate cu **verde**
- Diminuarea tarifelor, în intervalul analizat, este evidențiată cu **verde**
- Creșterea tarifelor, în intervalul analizat, este marcată cu **roșu**.

Data Ro	Protagonist	Oraș de lansare	Platforme deja prezente la acea dată	Preț standard lansare	Preț standard actual
25 Februarie 2015	Uber	București	Niciun concurent	1,39	1,43
4 august 2016	Uber	Cluj-Napoca	Niciun concurent	1,7	1,55
12 August 2016	Bolt	București	Uber	1,45	1,43
17 noiembrie 2016	Uber	Brașov	Niciun concurent	1,5	1,5
23 noiembrie 2016	Uber	Timișoara	Niciun concurent	1,75	1,75

Data Ro	Protagonist	Oraș de lansare	Platforme deja prezente la acea dată		Preț standard lansare	Preț standard actual
12 iunie 2018	Bolt	Cluj-Napoca	Uber		1,00	1,95
26 octombrie 2018	Bolt	Timișoara	Uber		1,75	1,75
21 februarie 2019	Uber	Iași	Niciun concurent		1,8	1,8
15 noiembrie 2019	Free Now	București	Uber	Bolt	1,99	1,71
28 ianuarie 2020	Free Now	Cluj-Napoca	Uber	Bolt	2,60	2,60
28 ianuarie 2020	Free Now	Brașov	Uber		1,65	1,65
16 martie 2020	Free Now	Iași	Uber		2,50	2,00
20 martie 2020	Free Now	Timișoara	Uber	Bolt	1,99	1,90
25 iunie 2020	Uber	Constanța	Niciun concurent		1,75	2,10
18 august 2020	Free Now	Constanța	Uber		1,90	2,20
6 noiembrie 2020	Bolt	Iași	Uber	Free Now	1,75	1,8
17 noiembrie 2020	Bolt	Constanța	Uber	Free Now	1,70	2,10
24 noiembrie 2020	Bolt	Brașov	Uber	Free Now	1,40	1,50
11 martie 2021	Uber	Craiova	Niciun concurent		1,75	1,75
25 martie 2021	Bolt	Ploiești	Niciun concurent		1,70	1,70
1 aprilie 2021	Uber și Bolt	Galați	Niciun concurent		1,8 (Uber) 1,7 (Bolt)	1,8 (Uber) 1,7 (Bolt)
6 aprilie 2021	Uber și Bolt	Pitești	Niciun concurent		1,7 (Uber) 1,7 (Bolt)	1,7 (Uber) 1,7 (Bolt)
6 aprilie 2021	Bolt	Craiova	Uber		1,70	1,70
22 aprilie 2021	Uber	Ploiești	Bolt		1,70	1,70
6 mai 2021	Bolt	Oradea	Niciun concurent		1,80	1,80
13 mai 2021	Bolt	Arad	Niciun concurent		1,80	1,80
10 iunie 2021	Bolt	Sibiu	Niciun concurent		1,95	1,95

Data Ro	Protagonist	Oraș de lansare	Platforme deja prezente la acea dată	Preț standard lansare	Preț standard actual
1 iulie 2021	Uber	Oradea	Bolt	1,8	1,8
8 iulie 2021	Bolt	Bacău	Niciun concurent	1,80	1,80
22 iulie 2021	Uber	Brăila	Niciun concurent	1,8	1,8
22 iulie 2021	Bolt	Buzău	Niciun concurent	1,95	1,95
5 august 2021	Bolt	Târgoviște	Niciun concurent	1,70	1,70
26 august 2021	Bolt	Brăila	Uber	1,90	1,90
2 septembrie 2021	Bolt	Suceava	Niciun concurent	1,80	1,80
22 octombrie 2021	Uber	Sibiu	Bolt	1,95	1,95

Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Pe baza informațiilor prezentate în cadrul Figurii 5.2A(4), facem câteva observații:

În cazul Uber:

- 10⁸⁵ din 13 lansări (77%) au fost făcute în orașe în care nu mai era niciun concurent la acea dată;
- 3 din 13 (23%) lansări au fost făcute în orașe în care era deja prezent Bolt.

În cazul Bolt:

- 10⁸⁶ din 18 lansări (55%) au fost făcute în orașe în care nu mai era niciun concurent la acea dată;
- 8 din 18 (45%) lansări au fost făcute în orașe în care era deja prezent Uber. Din aceste situații, în trei orașe (17%) era prezent inclusiv Free Now.

În cazul Free Now:

- Toate lansările au fost realizate în orașe în care erau deja Uber (3 situații), sau amândoi concurenții (3 situații).

În privința dinamicii tarifelor (observată între momentul lansării fiecărei platforme și noiembrie 2021), au existat:

- 5 orașe în care s-au înregistrat mărimi de tarife (Bolt în trei orașe, Uber și Free Now în câte un oraș);

⁸⁵ Inclusiv două lansări comune cu Bolt.

⁸⁶ Inclusiv două lansări comune cu Uber.

- 3 orașe în care s-au înregistrat scăderi ale tarifelor (toate cele trei situații au fost observate în cazul platformei Free Now, care practică tarife mai crescute)

Analize suplimentare privind evoluția tarifelor, sunt incluse în [Secțiunea 9.4.](#)

Capitolul 5 : Secțiunea 5.2



5.2.B. Prezentarea companiilor care operează platforme de transport alternativ pe piața românească

Prezența grupului Uber în România

UBER B.V. - FILIALA BUCUREȘTI S.R.L. este o societate înființată în România, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/8998/2014, având codul unic de înregistrare: 33437533 iar ca obiect de activitate principal: *furnizarea de activități locale de marketing și asistență*⁸⁷.

Conform istoricului societății, aceasta a fost înființată sub denumirea de Uber Systems Romania S.R.L., la 31.07.2014. Începând cu data înființării, **societatea a oferit asistență locală societății Uber B.V.**

La 08.05.2020, au fost înscrise în Registrul Comerțului din România următoarele modificări cu privire la societate: Uber B.V. a devenit acționarul său majoritar și denumirea societății s-a schimbat în UBER B.V. - FILIALA BUCUREȘTI S.R.L.

Uber B.V. înregistrată în Amsterdam, Olanda este entitatea care operează platforma Uber **pe toate piețele din afara Statelor Unite ale Americii**, filialele locale furnizând activități de sprijin pentru Uber B.V. numai pe acele piețe în care sunt încorporate. Prin urmare, în cazul României, compania UBER B.V. - FILIALA BUCUREȘTI S.R.L. oferă sprijin societății Uber B.V. numai în ceea ce privește piața din România.

Uber B.V. furnizează servicii de generare de clienți potențiali în România și, ca atare, entitatea deține avizul tehnic în conformitate cu prevederile Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 49/2019. Societatea oferă asistență locală societății Uber B.V. în conformitate cu articolul 6 din OUG 49/2019. Cel mai recent aviz tehnic pentru platforma digitală Uber a fost emis pentru societatea Uber B.V sub nr. 37/23.09.2020.

Uber, în calitate de companie multinațională cu operațiuni globale are peste 200 de companii în grup, operațiunile și liniile sale de afaceri fiind susținute de entități locale, așa cum este cazul și în România. Uber a indicat entitățile care sunt implicate direct sau indirect în operațiunile din România. În tabelul următor se regăsesc entitățile de grup relevante pentru piața din România:

Nr. crt.	Entități relevante pentru piața din România (localizare sediu principal)	Data de la care entitatea face parte din grupul UBER	Mențiuni
1	UBER Technologies Inc. (San Francisco, California, SUA)	16.07.2010	Deține ⁸⁸ UBER B.V., prin intermediul unui șir de companii enumerate în Anexa 5.2B Uber

⁸⁷ CAEN 8299 Alte activități de servicii suport pentru întreprinderi n.c.a..

⁸⁸ ... – a se vedea diagrama din [Anexa 5.2B Uber](#).

2	UBER B.V. (Amsterdam, Olanda)	24.10.2012	Operează platforma Uber pe toate piețele din afara SUA. Încasează contravaloarea curselor din România.
3	UBER B.V.- Filiala București S.R.L. (inițial Uber Systems România S.R.L.)	31.07.2014	Oferă asistență locală societății UBER B.V.

Uber B.V. este o întreprindere deținută în întregime de Uber Technologies, Inc.

Mai multe detalii privind Grupul Uber pot fi consultate în cadrul [Anexa 5.2B Uber](#).

La nivel european Uber a reușit până în anul 2020 să domine piața, conform statisticilor realizate de Bussiness of Apps.

Conform aceleiași surse, Uber era interzis sau nu funcționa în unele țări europene - Bulgaria, Danemarca, Germania și Ungaria. Totuși deține încă poziția de lider în Europa. Însă Uber nu este lipsită de concurență în multe dintre aceste țări. Bolt reprezintă, la acest moment, un concurent puternic în Europa de Est și urmează un trend crescător la Londra.

Prezența grupului Bolt în România

Bolt Services RO S.R.L. („Bolt RO”) este o societate înființată în România, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/3749/2017, având codul unic de înregistrare 37246510 iar ca obiect de activitate principal: *activități de realizare a soft-ului la comandă (software orientat client) (CAEN 6201)*.

Sucursala Bolt Technology OÜ Talinn Sucursala București („Sucursala Bolt”) este o societate înființată în România, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/12834/2019, având codul unic de înregistrare 41691582 iar ca obiect principal de activitate: *Alte activități de servicii informaționale (n.c.a)*.

Platforma de transport alternativ Bolt a fost fondată de Markus Villig în Estonia, în anul 2013.

În România, Bolt a lansat platforma digitală în anul 2016, construind o rețea extinsă în București. Doi ani mai târziu, în anul 2018, serviciile de intermediere a transportului alternativ au fost extinse și în Cluj și Timișoara.

Bolt RO a fost înființată în anul 2017, ca o societate cu răspundere limitată. Inițial, Bolt RO a furnizat servicii de asistență utilizatorilor platformei digitale Bolt, precum și servicii de marketing.

După adoptarea Legii nr. 204/2019 pentru aprobarea OUG nr. 49/2019, mai exact în contextul modificării art. 6 din ordonanță, Bolt RO deține o poziție diferită în cadrul grupului Bolt, respectiv aceea de operator al platformei digitale Bolt din România. Bolt Ro are sarcini specifice legate de prevederile legislative naționale, serviciul de intermediere pe zona financiară rămânând în sarcina Bolt Technology OÜ, ca și costurile de operare ale platformei.

Sucursala Bolt a fost înființată în anul 2019, în contextul adoptării OUG 49/2019 și a Ordinului nr. 734/2019. În forma sa inițială, OUG 49/2019 impunea ca, în situația în care platforma digitală de transport alternativ era operată de o persoană juridică nerezidentă în România, cum era cazul Bolt, respectiva persoană să aibă, pe toată perioada de desfășurare a activității de intermediere a transportului alternativ pe teritoriul României, o sucursală înregistrată care să o reprezinte în fața autorităților române. Prin urmare, până la adoptarea Legii nr. 204/2019 pentru aprobarea OUG nr. 49/2019, în vederea desfășurării activităților de intermediere a transportului alternativ, platforma Bolt

a fost avizată tehnic de către Ministerul Comunicațiilor și Societății Informaționale, prin intermediul Sucursalei Bolt, în conformitate cu prevederile Ordinului nr. 734/2019.

Nr. crt.	Entități relevante pentru piața din România (localizare sediu principal)	Data de la care entitatea face parte din grupul BOLT	Mențiuni
1	Bolt Technology OÜ (Tallinn, Estonia)	2013	Deține 75% din Bolt RO Operează platforma digitală Bolt în toate țările în care operează incluzând dar fără a se limita la tot ceea ce se referă la operațiuni financiare Încasează contravaloarea curselor din România.
2	Bolt Holdings OÜ (Tallinn, Estonia)	2016	Deține 25% din Bolt RO
3	Bolt RO (București RO)	2017	Operează platforma digitală Bolt din România pentru toate operațiunile ce au legătură cu legislația națională Oferă servicii de suport pentru Bolt Technology OÜ și servicii de dezvoltare IT
4	Sucursala Bolt (București, RO)	2019	Dezmembrământ fără personalitate juridică al Bolt Technology OÜ

Mai multe detalii privind Grupul Bolt pot fi consultate în cadrul [Anexei 5.2B-Bolt](#).

Prezența grupului FREE NOW în România

Clever Tech S.R.L. este o societate înființată în România, înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. 40/10163/23.08.2011, având codul unic de înregistrare 29018871 iar ca obiect de activitate principal: *activități de realizare a software-ului la comandă (software orientat client) (CAEN 6201)*.

Societatea a fost înființată în data de 23.08.2011, fiind deținută la momentul înființării de către doi asociați persoane fizice: Alexandru Dumitru și Mihai-Cosmin Rotaru, cei care au dezvoltat și scos pe piață **aplicația Clever Taxi** (aplicație e-hailing pentru taxi). Ulterior, aceștia au cooptat investitori precum Bestjobs Recrutare (Călin Fusu) și Andrei Pitiș în vederea creșterii business-ului.

Singura schimbare importantă în acționariatul Clever Tech a avut loc în anul 2017, data achiziționării întregului capital social al Societății de către **Intelligent Apps GmbH**, societate din Germania, aparținând **grupului Daimler**. De atunci și până în prezent, **societatea este deținută de asociatul unic, Intelligent Apps GmbH**.

În același grup cu Clever Tech S.R.L. este și societatea ... ..

Nr. crt.	Entități relevante pentru piața din România (localizare sediu principal)	Data de la care entitatea face parte din grupul FN	Mențiuni
1	Intelligent Apps GmbH (Hamburg, Germania)	2017	Deține 100% Clever Tech S.R.L.
2	Clever Tech S.R.L. (București, RO)	2011	Au dezvoltat și scos pe piață aplicația Clever Taxi, devenită în 2020 Free Now Operează platforma digitală FN din România
3			

Intrarea în grupul Daimler

Clever Tech SRL a fost achiziționată de grupul Daimler în anul 2017, fiind deținută de la momentul respectiv și până în prezent de către **Intelligent Apps GmbH**. În cadrul grupului Daimler, activează întreprinderi la nivel global, principala activitate a grupului fiind îndreptată spre industria auto (eng: „*automotive industry*”). De asemenea, în cadrul grupului Daimler, există întreprinderi care activează și în domeniul de mobilitate.

La începutul anului 2020, aplicația Clever a devenit aplicația FREE NOW (denumită anterior „MyTaxi”). Conform precizărilor societății, aplicația FREE NOW este disponibilă în peste 100 de orașe din 9 state din Europa, respectiv: Portugalia, Germania, Austria, Marea Britanie, Polonia, Spania, Irlanda, Italia și Suedia.

Mai multe detalii privind Grupul Free Now pot fi consultate în cadrul [Anexei 5.2B-FreeNow](#).

Prezența grupului Yandex în România

Yandex.Go S.R.L. este o societate înființată în anul 2019 în România și este înregistrată la Registrul Comerțului din București sub nr. J40/17695/2019, având codul unic de înregistrare 42062262 iar ca obiect de activitate principal: *activități de consultanță în tehnologia informației (CAEN 6202)*.

Yango, cunoscut și sub numele de Yandex.Taxi și Yandex Go, a început să-și desfășoare activitatea în București, în iunie 2019. România a devenit a 17-a țară ce a intrat în aria sa de extindere. În timpul activității sale în România, conform precizărilor societății, pe lângă clasa de servicii Economy, Yango a lansat posibilitatea de a comanda automobile de tip Comfort și Business, precum și clasa *serată de servicii* — automobile taxi galbene.

La începutul anului 2020, Yango a început să funcționeze în numele persoanei juridice locale, Yandex.Go S.R.L.

La momentul în care a fost chestionată de către autoritatea de concurență, Yango parcurgea pașii necesari pentru încetarea activității în conformitate cu legislația românească, inclusiv notificarea angajaților, utilizatorilor, șoferilor, partenerilor și altor părți interesate. Operațiunile s-au oprit pe 14 noiembrie 2020, deși, conform precizărilor societății, utilizatorii români vor putea continua să comande călătorii prin aplicația Yango într-una din celelalte 16 țări în care funcționează serviciul respectiv.

În luna ianuarie 2020, aplicația de ride-hailing Yango a primit aviz tehnic valabil 2 ani de la Ministerul Transporturilor, Infrastructurii și Comunicațiilor pentru funcționarea ca platformă digitală de intermediere a transportului alternativ. La acel moment Yango era un serviciu digital de ride-hailing operat de către MLU Europe B.V. Amsterdam Sucursala București,, cu sediul în București, România. Aceasta a fost radiată la 30 ianuarie 2020. Începând cu luna februarie 2020, serviciul urma a fi operat de către Yandex.Go S.R.L.⁸⁹.

Nr. crt.	Entități relevante pentru piața din România (localizare sediu principal)	Data de la care entitatea face parte din grupul Yandex	Mențiuni
1	YANDEX.TAXI HOLDING BV (Schipol, Olanda)	2011	
2	YANDEX.TAXI BV (Schipol, Olanda)		
3	Yandex. Go S.R.L. (București, RO)	2019	Operează platforma digitală Yandex din România din feb.2020

Mai multe detalii privind Grupul Yandex pot fi consultate în cadrul [Anexei 5.2B-Yandex](#).

Capitolul 5 : Secțiunea 5.2



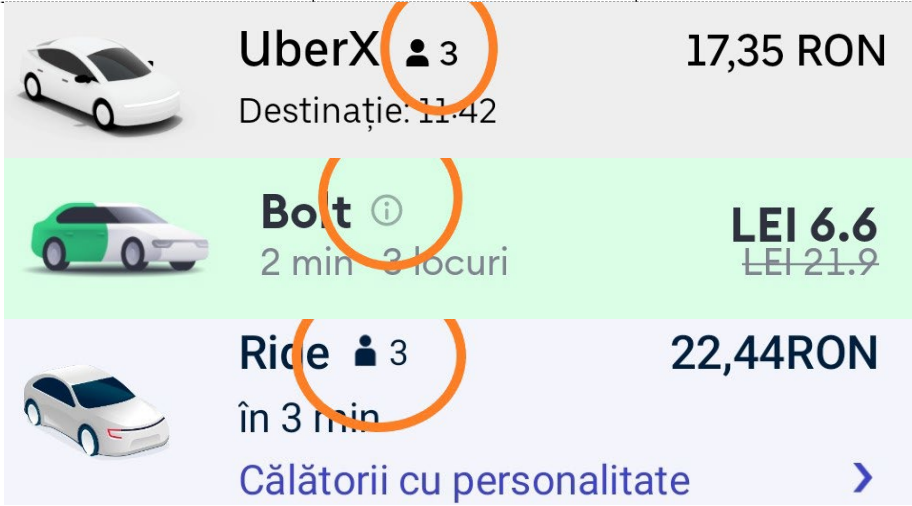
5.2.C. Prezentarea comparativă a aplicațiilor platformelor de ride-hailing prezente în România

Aplicațiile celor trei OP au condiții relativ asemănătoare, cu o diferență notabilă în dreptul FREE NOW, care oferă clienților posibilitatea de a comanda atât o cursă RH, cât și una de tip taxi.

În ceea ce privește informațiile pe care le are la dispoziție clientul la momentul comenzii, toate aplicațiile afișează clientului doar prețul integral al cursei, detalii suplimentare (ex. preț/km) putând fi consultate dintr-o secțiune diferită a aplicației, marcată printr-o iconiță vag etichetată.

PARTICULARITĂȚI	UBER	BOLT	FREE NOW
TIPURI DE ȘOFERI	Șoferi de transport alternativ (OTA)	Șoferi de transport alternativ (OTA)	Șoferi de transport alternativ (OTA) (și) Șoferi de taxi
MODALITĂȚI DE PLATĂ	Card & cash	Card & cash	Card & cash

⁸⁹ <https://www.zf.ro/auto/yango-a-primit-un-aviz-tehnic-valabil-doi-ani-pentru-functionarea-ca-platforma-digitala-in-romania-18713945>

OPȚIUNE DE OPRIRI MULTIPLE	3	3 (începând din 2020)	1
AFIȘARE TARIF LA MOMENTUL COMENZII	Preț total cursă	Preț total cursă	Preț total cursă (interval de preț, în cazul taxi)
			
PRICE LOCK IN (ÎNTRE SOLICITARE CURSĂ ȘI COMANDĂ)	DA	DA (5 min)	DA
TARIF FINAL VS TARIF ESTIMAT	Tariful final poate fi diferit dacă durata/traseul reale ale cursei sunt semnificativ diferite. (Ajustări post cursă)	Tariful final poate fi diferit dacă durata/traseul reale ale cursei sunt semnificativ diferite.	NU
TARIF PE KM (VALABIL NOIEMBRIE 2021, BUCUREȘTI)	1,43 (sau) 1,56 lei/km (în funcție de intervale orare/zile)	1,43 (sau) 1,56 lei/km (în funcție de intervale orare/zile)	1,71 (sau) 1,81 lei/km (în funcție de intervale orare/zile)
PREȚ DINAMIC MAXIM (MULTIPLICATOR)	 X	 X (în orașe mari)	 X
ANULAREA CURSEI DE CĂTRE CLIENT	10* *Fără plată în 2 minute de la comandă	12* *Fără plată în 2 minute de la comandă	10 lei* *Fără plată în 2 minute de la comandă
ANULAREA CURSEI DE CĂTRE ȘOFER	Fără plată	Fără plată	Fără plată

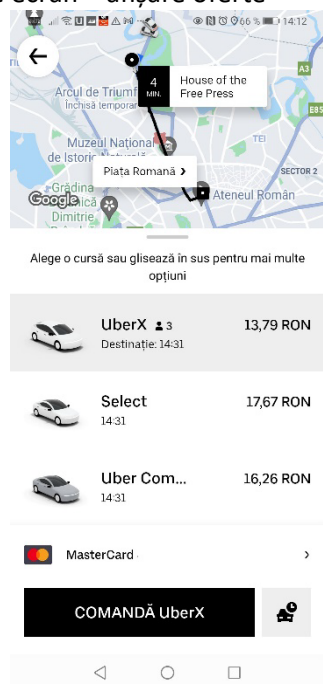
Uber și Bolt au modele de afaceri foarte apropiate, acoperind atât segmentul serviciilor de tip ride-hailing (Figura 5.2D(1) – în cazul Uber, respectiv Figura 5.2D(3) – în cazul Bolt), cât și servicii alternative auxiliare:

- În cazul Uber: închiriere „două roți” (trotinete – Uber Lime, sau biciclete) - Figura 5.2D(2);
- În cazul Bolt: închiriere trotinete - Figura 5.2D(4).

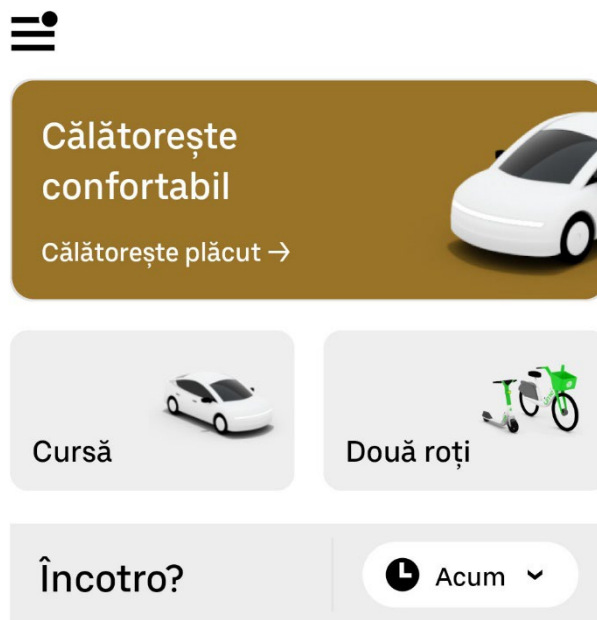
Deși inițial ambele platforme acopereau și segmentul „food delivery”, începând din anul 2020 Uber a decis să sisteze acest tip de activitate pe o zonă mai extinsă⁹⁰ (care a inclus și piața românească), în timp ce Bolt a rămas prezent cu „Bolt Food” – serviciu oferit chiar și prin intermediul aplicației de bază - Figura 5.2D(4).

Din răspunsurile transmise, **niciuna dintre aceste companii nu este integrată pe verticală**. Totuși, 

Figură 5.2D(1) – Uber – captură de ecran – afișare oferte



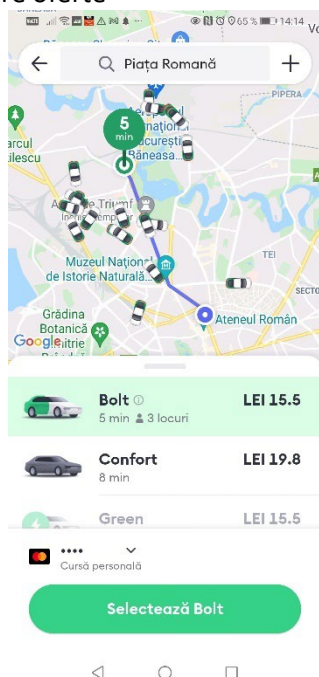
Figură 5.2D(2) – Uber – captură de ecran – afișare servicii



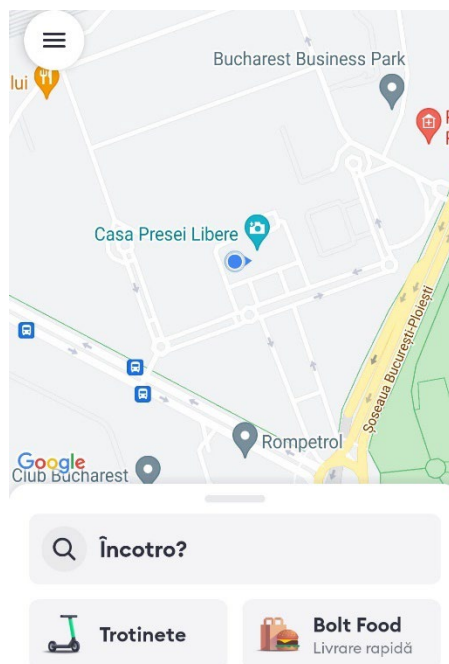
Sursă: Capturi de ecran utilizatori – persoane fizice (imaginile au fost prelucrate, în vederea îndepărtării informațiilor cu caracter personal). Data capturii: 25 noiembrie 2021.

⁹⁰ Cehia, Egipt, Honduras, România, Arabia Saudită, Uruguay, Ucraina.

Figură 5.2D(3) – Bolt – captură de ecran – afișare oferte



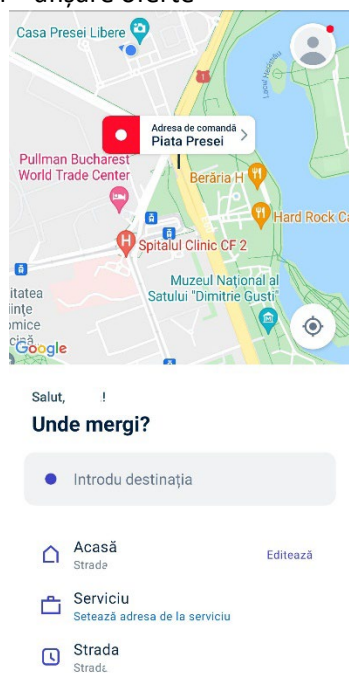
Figură 5.2D(4) – Bolt – captură de ecran – afișare servicii



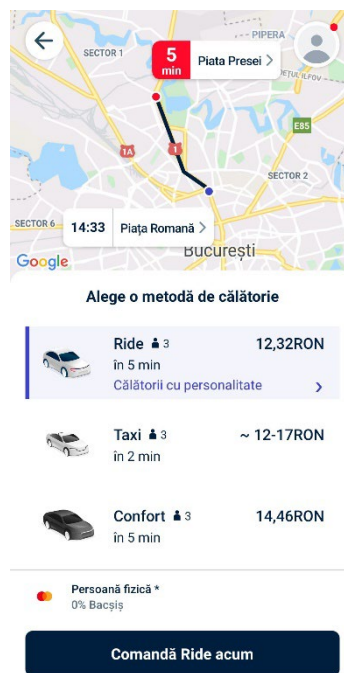
Sursă: Capturi de ecran utilizatori – persoane fizice (imaginile au fost prelucrate, în vederea îndepărtării informațiilor cu caracter personal. Data capturii: 25 noiembrie 2021.

Free Now este prezent atât pe serviciile de ride-hailing, cât și pe cele de e-hailing, fiind singura platformă din România care integrează ambele segmente și le pune în concurență la fiecare afișare de ofertă către clienți (Figura 5.2D(6)). Având în vedere acest aspect, am aprofundat anumite [analize de suprapunere](#) la nivelul platformei Free Now.

Figură 5.2D(5) – Free Now – captură de ecran – afișare oferte



Figură 5.2D(6) – Free Now – captură de ecran – afișare servicii

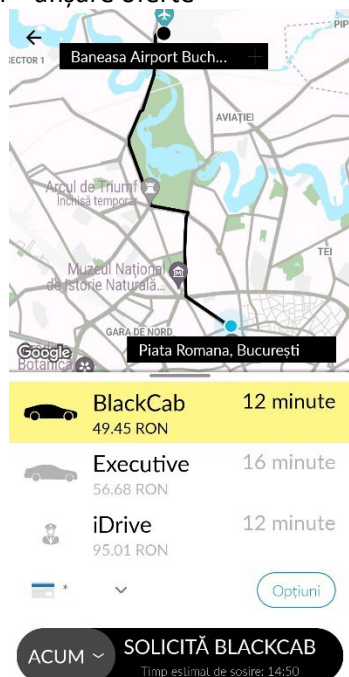


Sursă: Capturi de ecran utilizatori – persoane fizice (imaginile au fost prelucrate, în vederea îndepărtării informațiilor cu caracter personal. Data capturii: 25 noiembrie 2021.

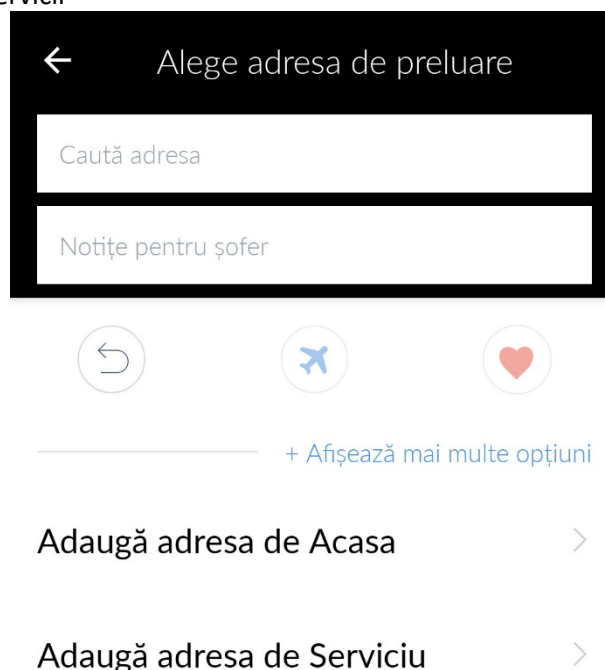
Black Cab se definește ca „serviciu de taxi premium”.

Black Cab deține o flotă proprie care oferă servicii premium (la tarife peste cele ale serviciilor Uber, Bolt sau Free Now - Figura 5.2D(7)) și este folosit mai ales pentru transferurile de la aeroport (destinații predefinite din aplicație - Figura 5.2D(8)) și în interes business.

Figură 5.2D(7) – Black Cab – captură de ecran – afișare oferte



Figură 5.2D(8) – Black Cab – captură de ecran – afișare servicii



Sursă: Capturi de ecran utilizatori – persoane fizice (imaginile au fost prelucrate, în vederea îndepărtării informațiilor cu caracter personal. Data capturii: 25 noiembrie 2021.

Coaliția pentru Economie Digitală (coalitiadigitala.ro) a fost fondată de Uber, Bolt și Free Now și este „organismul reprezentativ”, conform declarațiilor Uber, „al industriei de ride-sharing din România”.

Coaliția pentru Economia Digitală este o asociație care reunește, conform precizărilor Uber, „cele mai importante platforme de ride-sharing active pe piața românească” și „are **obiectivul de a lega industria de factorii de decizie din sectorul public**, de a respecta calea legislativă a proiectelor de lege care se află în strânsă legătură cu industria și de a reprezenta interesele industriei de participare la evenimente/conferințe organizate de sectoarele public și privat”.

Conform lămuririlor suplimentare ale Uber cu privire la misiunea acestei asociații:

- „Coalitia își propune să ajute autoritățile de reglementare și alte organe administrative să înțeleagă mai bine activitatea de ridesharing în procesul de reglementare (de exemplu oferirea de explicații autorităților de reglementare despre modul în care funcționează aplicațiile de ridesharing, care sunt caracteristicile de siguranță, etc).”
- „Organizația este, de asemenea, axată pe educarea populației largi în utilizarea acestor tipuri de servicii.”
- „De la discuții și dezbateri parlamentare până la cele guvernamentale, coalitia a fost implicată în modul în care România a modelat cadrul legislativ al activității de ridesharing.”
- „Coalitia este în strânsă legătură cu autoritățile de reglementare precum Autoritatea Rutieră Română, Ministerul Finanțelor, Autoritatea pentru Digitalizarea României și Comisiile Parlamentare specializate.”



Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 6 - Evoluția și structura pieței naționale

În cadrul prezentului capitol prezentăm evoluția structurii pieței de ride-hailing, pe baza mai multor criterii (număr curse, număr pasageri, număr șoferi, încasări (totale/comisioane)), la nivel național și la nivelul principalelor orașe.

Principalele teme tratate:

- 6.1. Cote în funcție de cursele efectuate
- 6.2. Cote în funcție de numărul de pasageri
- 6.3. Cote în funcție de numărul de șoferi
- 6.4. Cote în funcție de încasări
- 6.5. Veniturile globale ale principalilor jucători

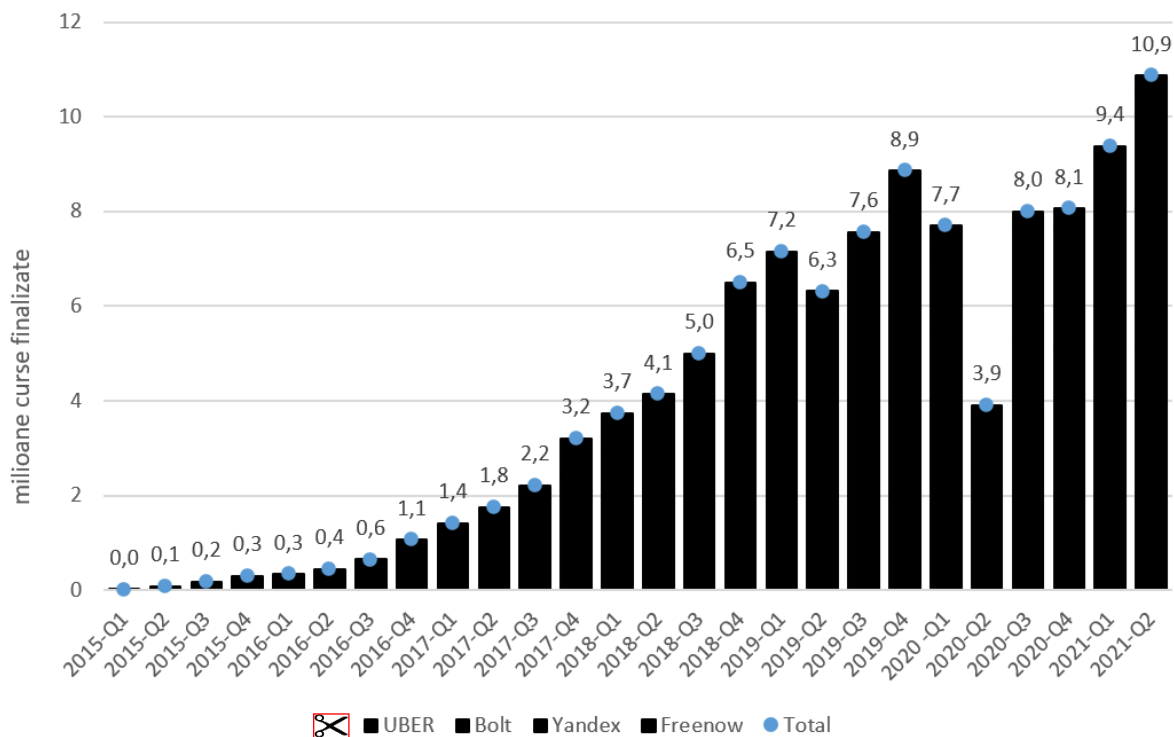
Capitolul 6



6.1. Cote în funcție de cursele efectuate

În graficul de mai jos, prezentăm evoluția numărului de curse finalizate și ponderea numărului de curse în funcție de platformă.

Grafic 6.1(1) – Evoluția cotelor principalelor platforme, în funcție de numărul de curse efectuate



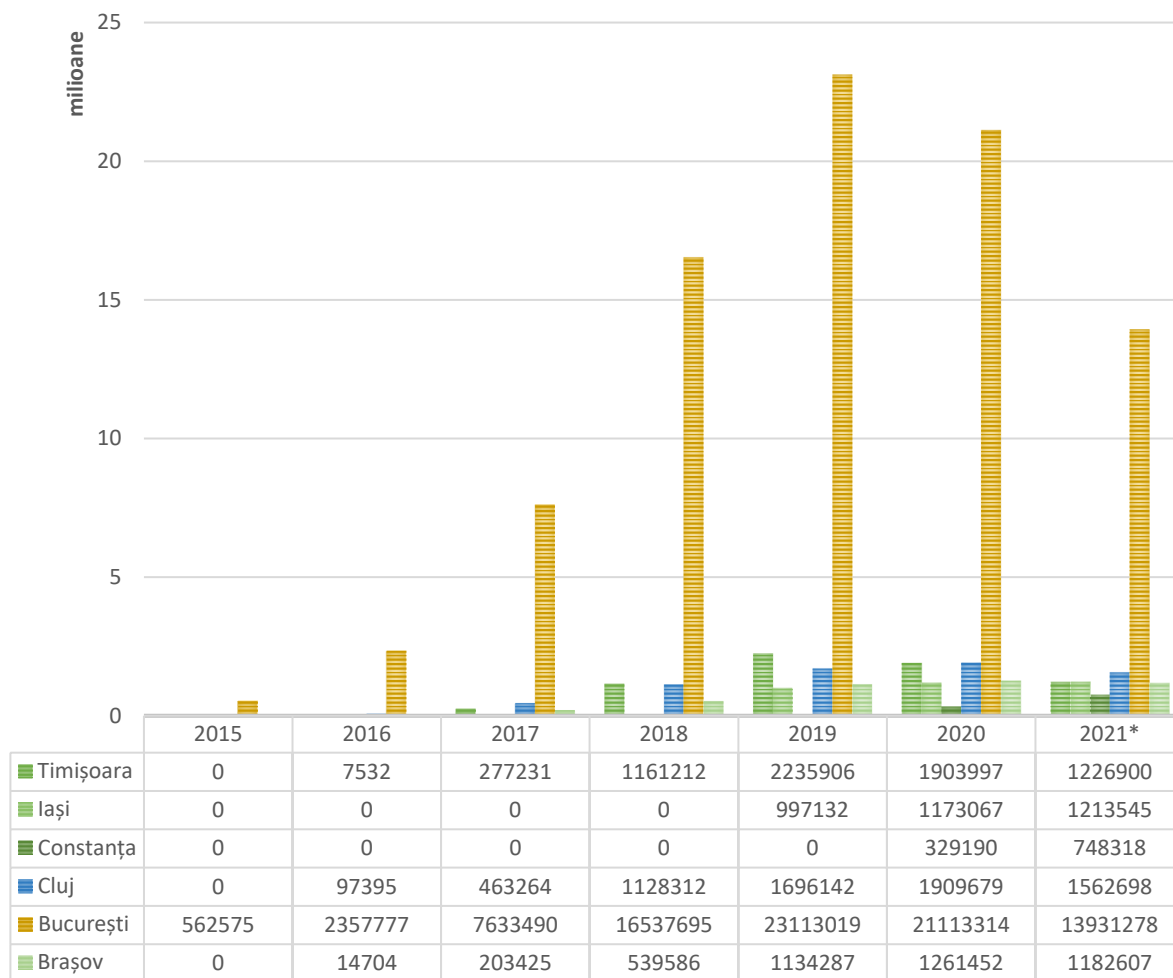
Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În ceea ce privește distribuția curselor pe orașe, trebuie menționat faptul că, în anul 2021, 99% din curse sunt realizate în șase orașe, după cum urmează:

- București (69% din total curse);
- Cluj-Napoca (8% din total curse);
- Timișoara, Iași și Brașov (câte 6% din total curse);
- Constanța (4% din total curse).

Restul curselor sunt înregistrate în Ploiești, Pitești, Oradea, Galați, Craiova și Arad, orașe în care platformele și-au lansat serviciile abia începând cu anul 2021.

Grafic 6.1(2) - Numărul de curse finalizate la nivelul primelor șase orașe din România

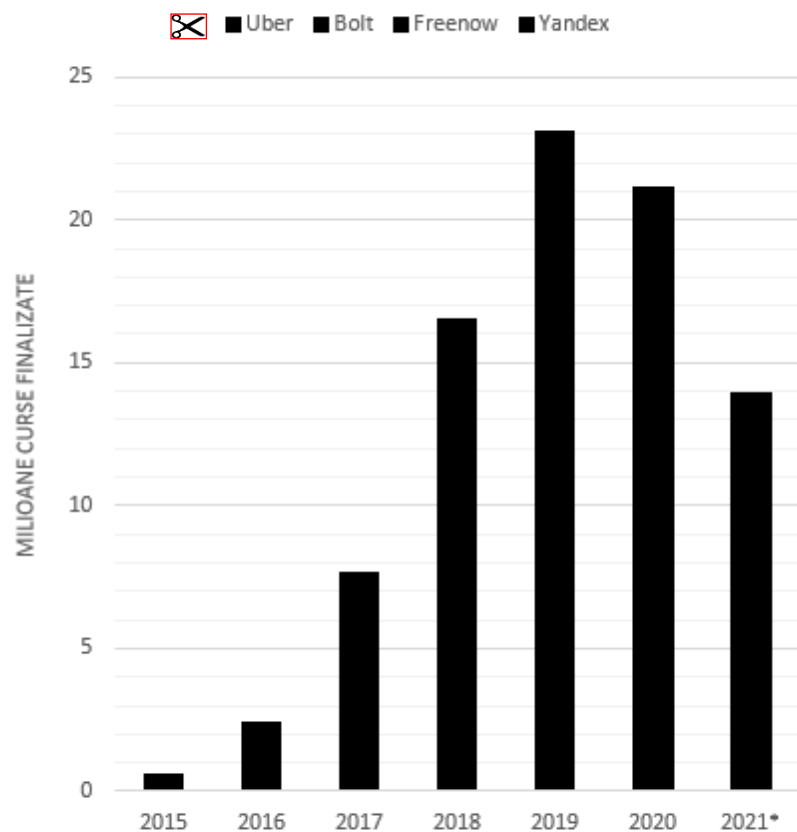


Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

O situație defalcată la nivelul acestor orașe este prezentată în graficele următoare:

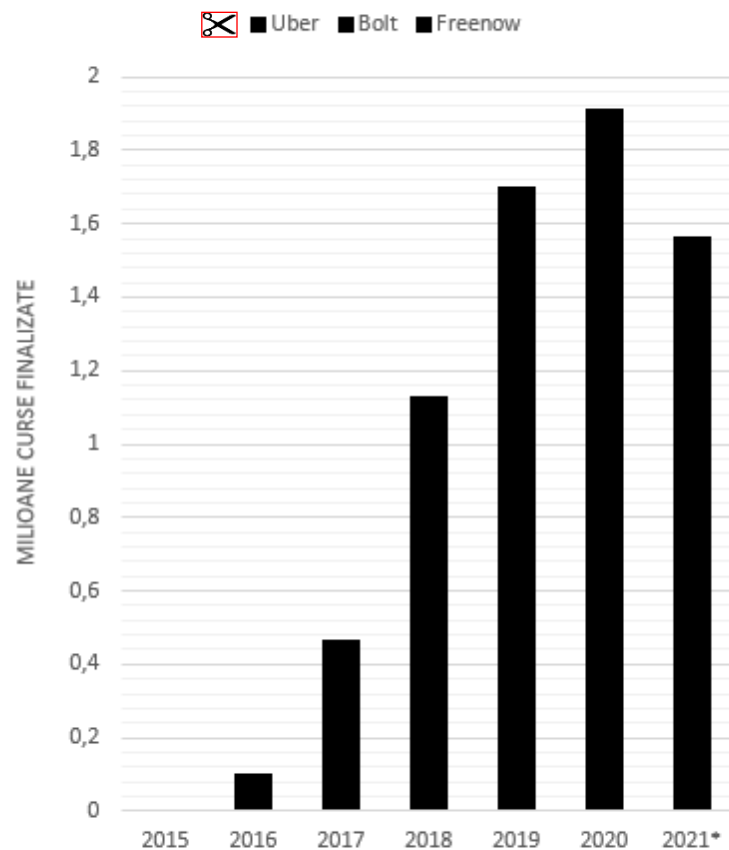
Grafic 6.1(3) – Cotele principalelor platforme prezente în **București**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

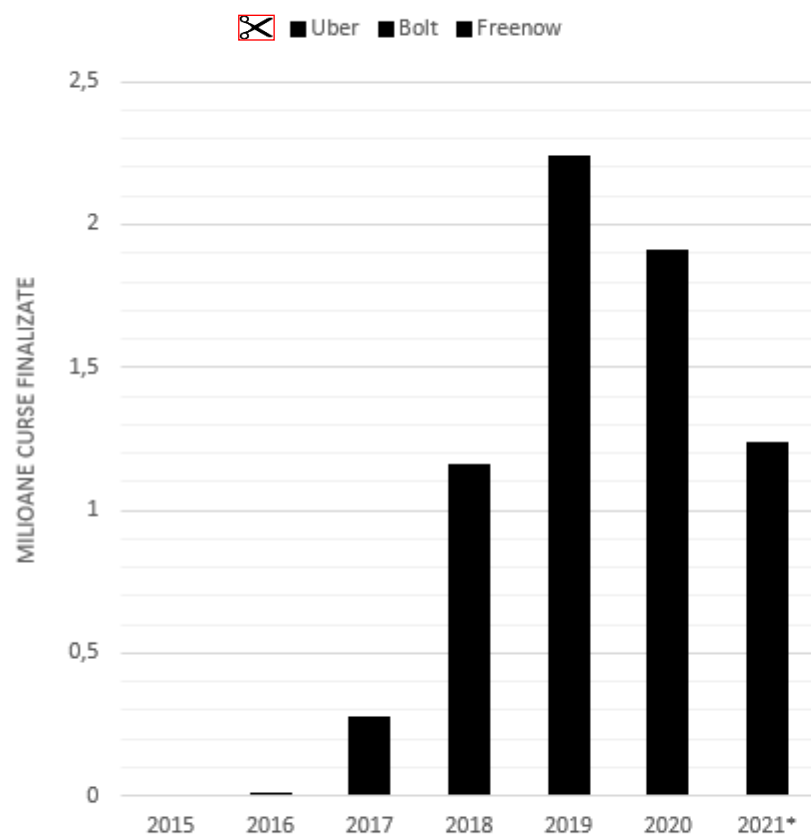
Grafic 6.1(4) - Cotele principalelor platforme prezente în **Cluj**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

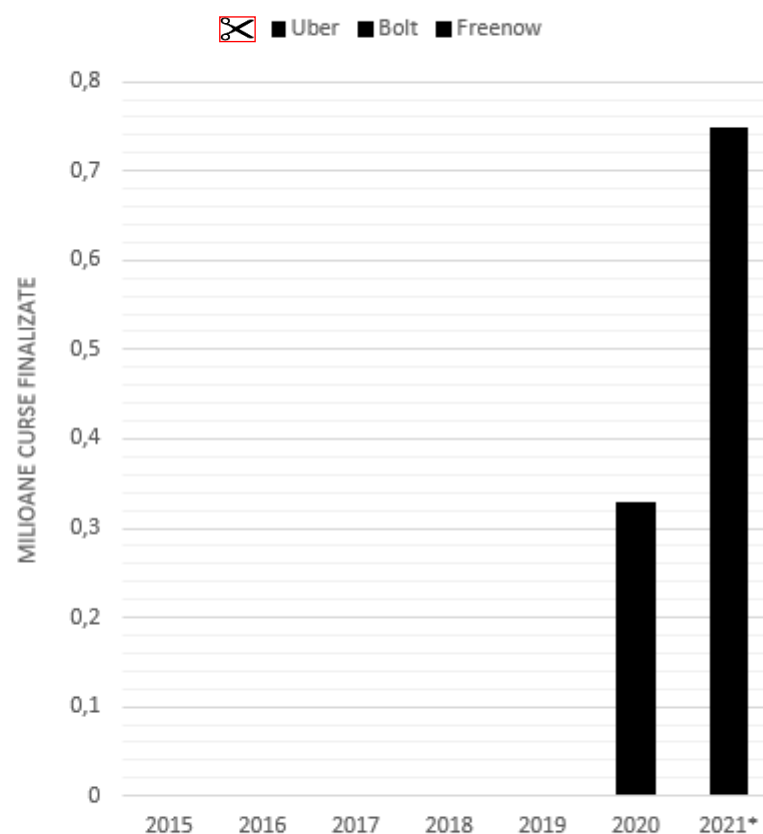
Grafic 6.1(5) – Cotele principalelor platforme prezente în **Timișoara**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

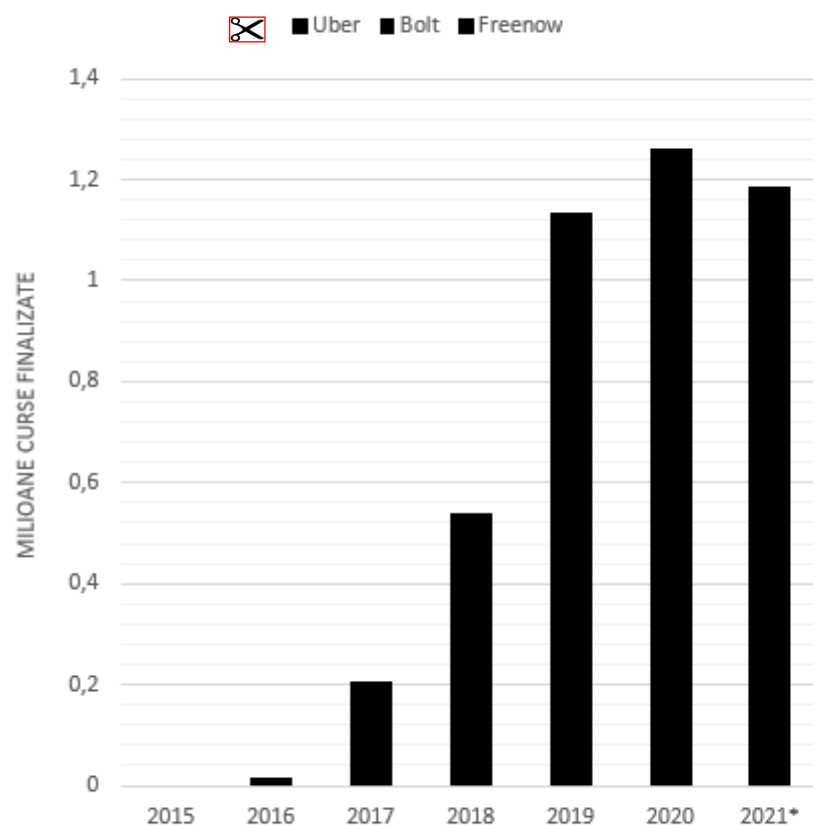
Grafic 6.1(6) - Cotele principalelor platforme prezente în **Constanța**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

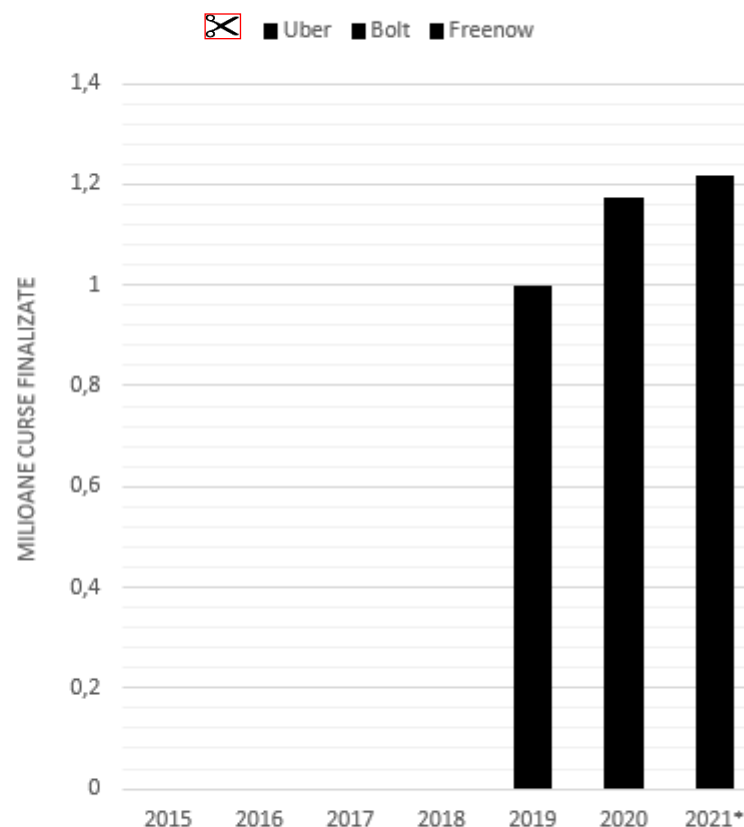
Grafic 6.1(7) – Cotele principalelor platforme prezente în **Brașov**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

Grafic 6.1(8) - Cotele principalelor platforme prezente în **Iași**, în funcție de numărul de curse finalizate



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

*Anul 2021 cuprinde datele de pe primele două trimestre.

Capitolul 6

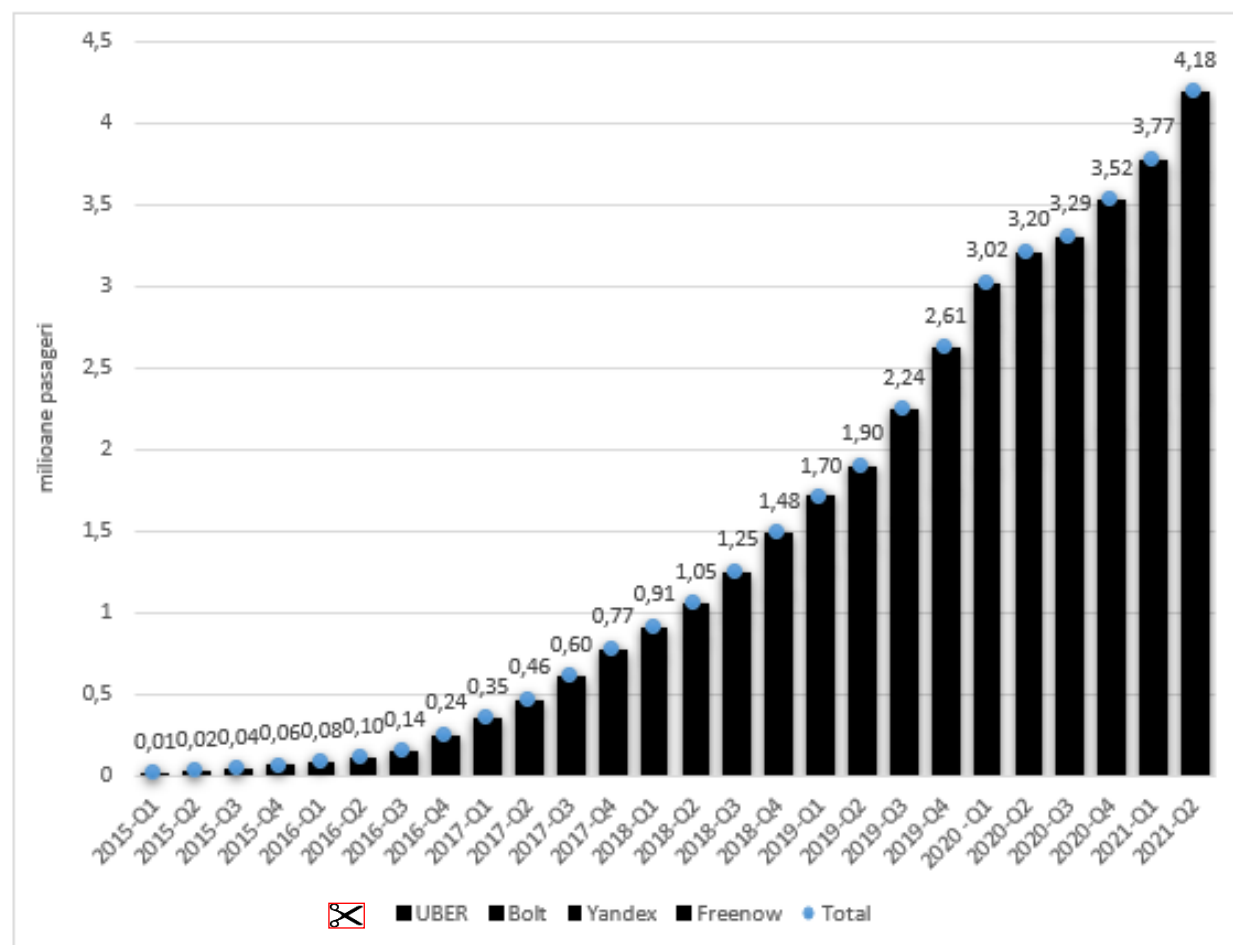


6.2. Cote în funcție de pasageri

Prezentăm, în continuare, cotele de piață ale principalelor platforme prezente pe piața românească, în funcție de numărul pasagerilor înregistrați în bazele de date ale acestora. Este de presupus că un procent însemnat de pasageri utilizează mai multe platforme, astfel încât, situațiile prezentate mai jos conferă mai degrabă un cadru de comparație între platforme, decât o dimensiune a pieței din punct de vedere a cererii.

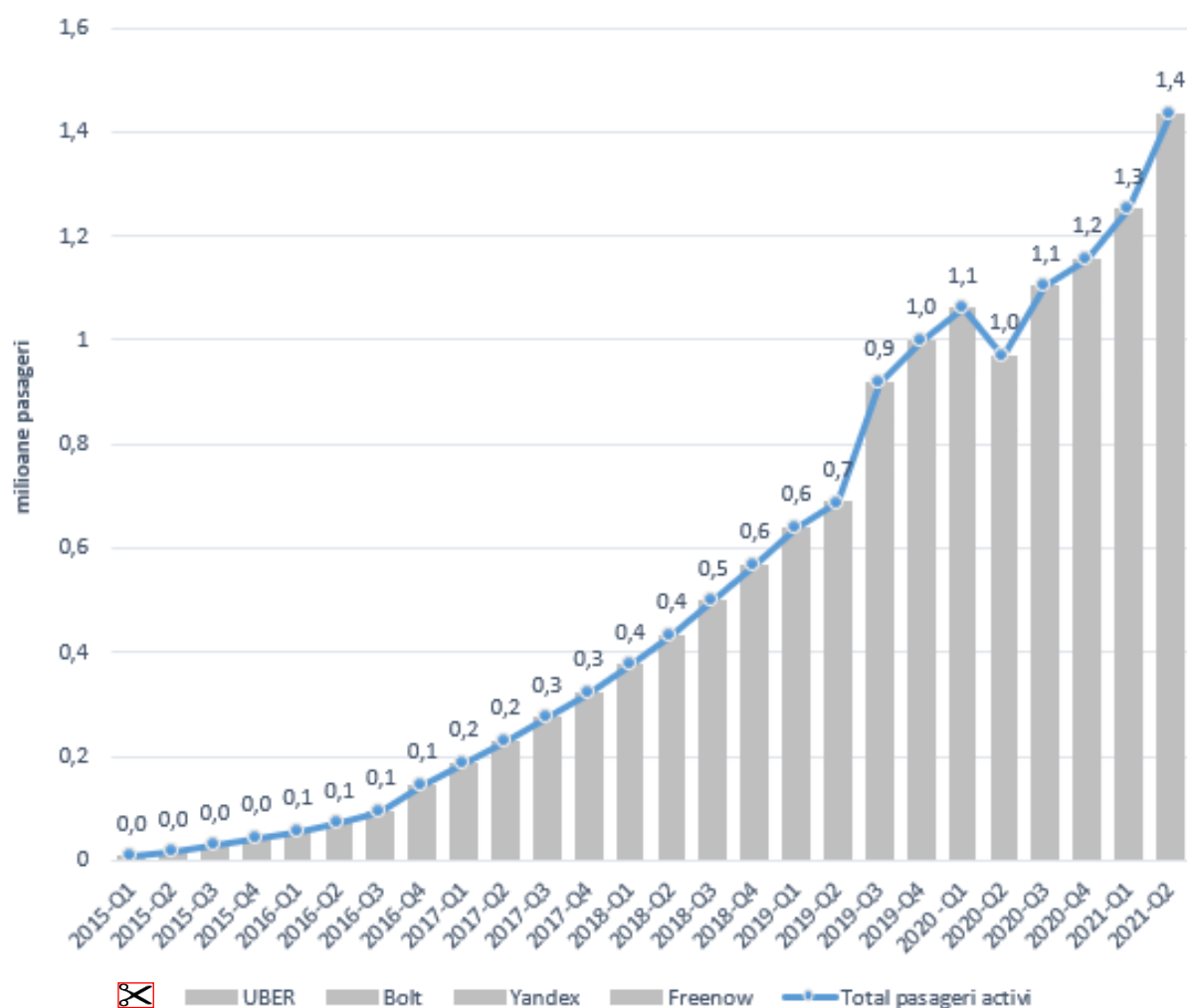
Din graficele 6.2(1) și 6.2(2) se poate observa faptul că Uber își păstrează avantajul dobândit la intrarea pe piața din România, având cei mai mulți pasageri înregistrați.

Grafic 6.2(1) – Evoluția cotelor în funcție de numărul total al pasagerilor înregistrați în baza de date



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

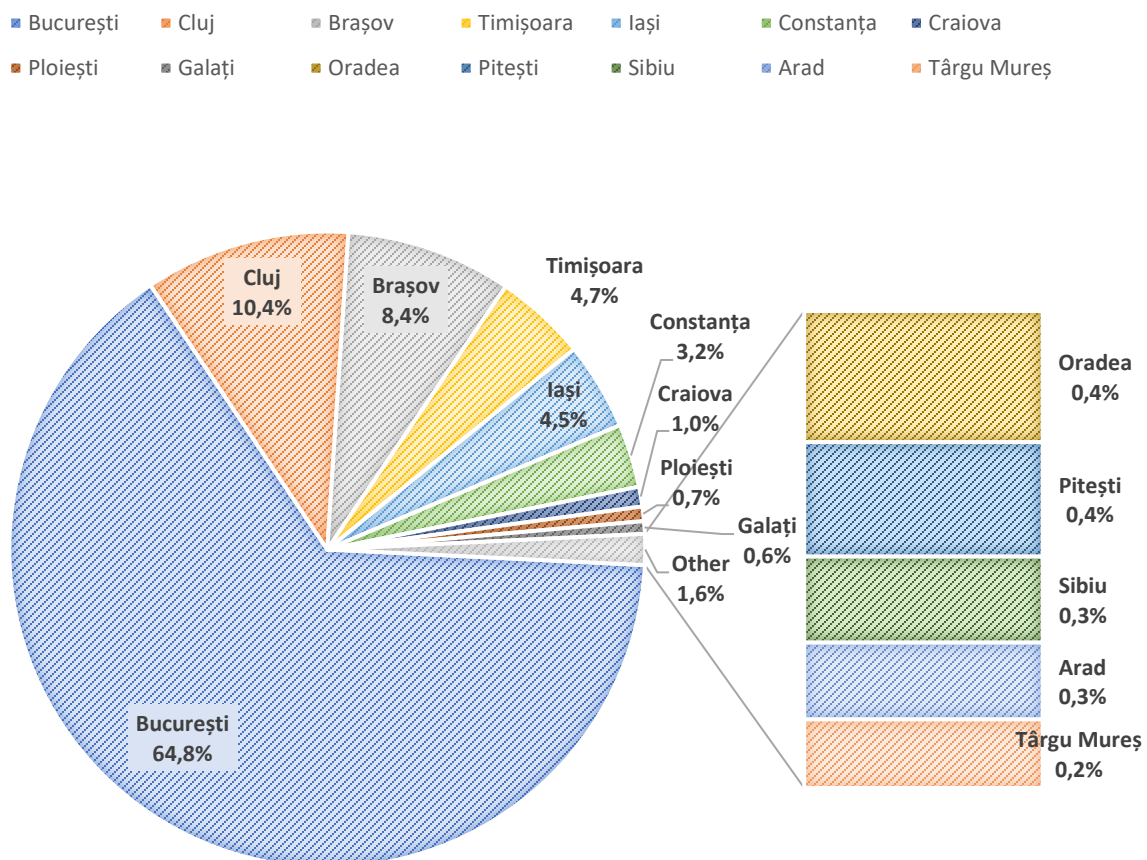
Grafic 6.2(2) – Evoluția cotelor în funcție de numărul pasagerilor activi (cel puțin trei călătorii în trimestrul de raportare)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În graficele 6.2(3), 6.2(4) și 6.2(5) este prezentată situația constatată la nivelul orașelor, evidențiind faptul că peste 60% din pasageri sunt înregistrați în București. Acest lucru nu pare a fi surprinzător, în condițiile în care București este primul oraș în care s-au lansat platformele de ride-hailing prezente în România.

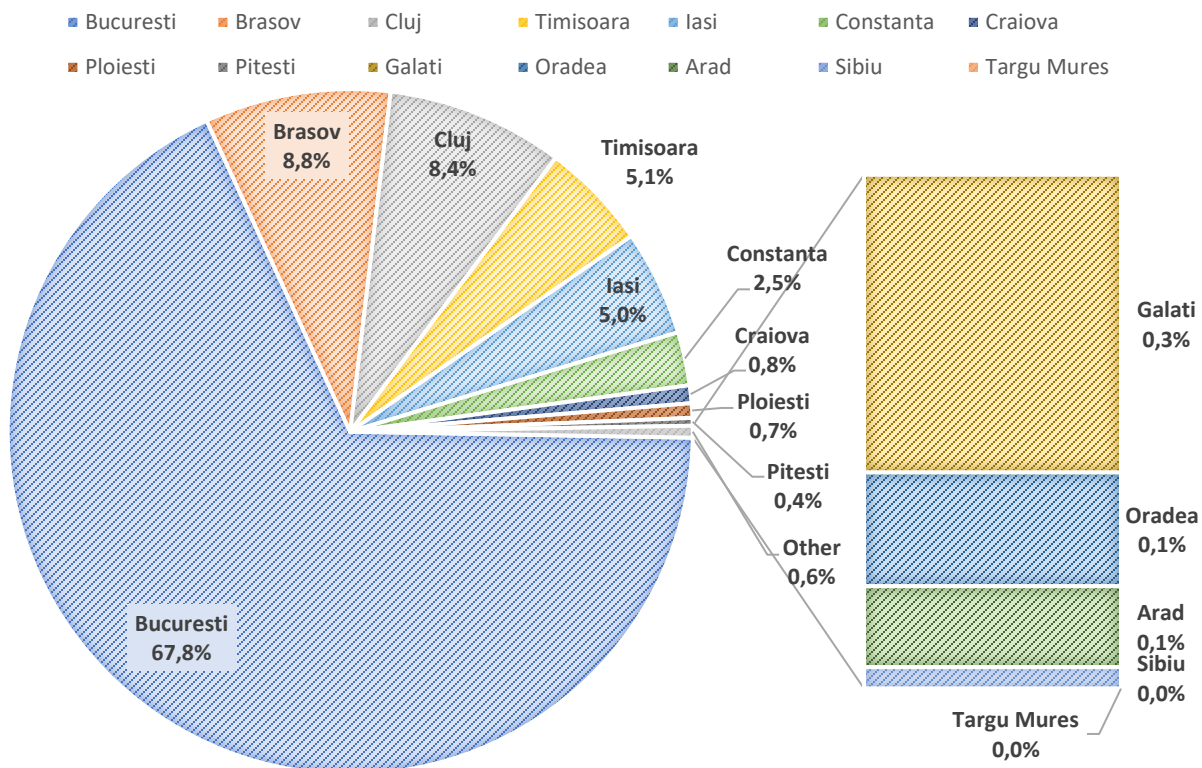
Grafic 6.2(3) – Situația pasagerilor înregistrați, pe orașe (2021- trimestrul 2)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

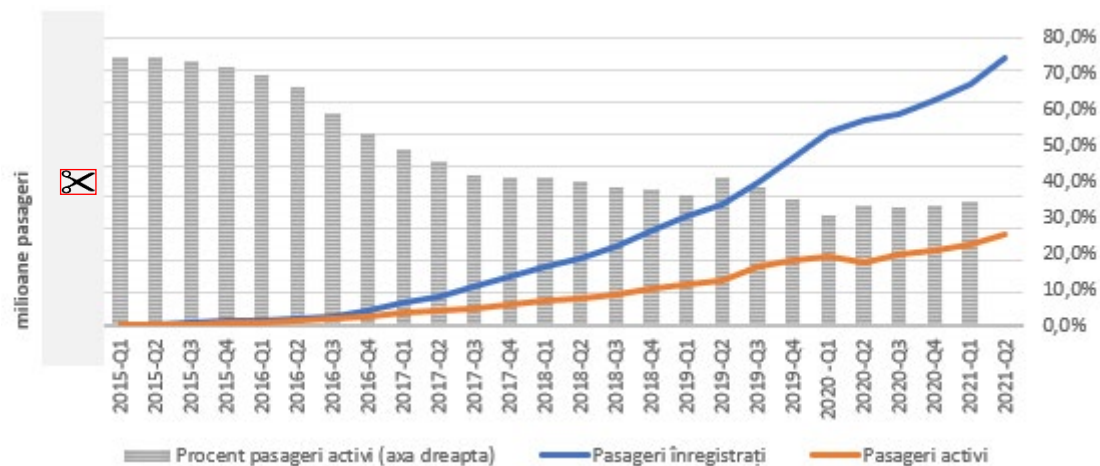
Distribuția teritorială a pasagerilor înregistrați și a cotele de piață ale platformelor pe orașe poate fi consultată în cadrul [Anexei 6.2 – Distribuția teritorială a pasagerilor](#).

Grafic 6.2(4) – Situația pasagerilor activi, pe orașe (2021- trimestrul 2)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 6.2(5) – Evoluția comparativă a numărului de pasageri înregistrați în bazele de date și a numărului de pasageri activi (minim 3 călătorii în trimestrul de raportare)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor (cumulate) transmise de operatorii platformelor.

Capitolul 6

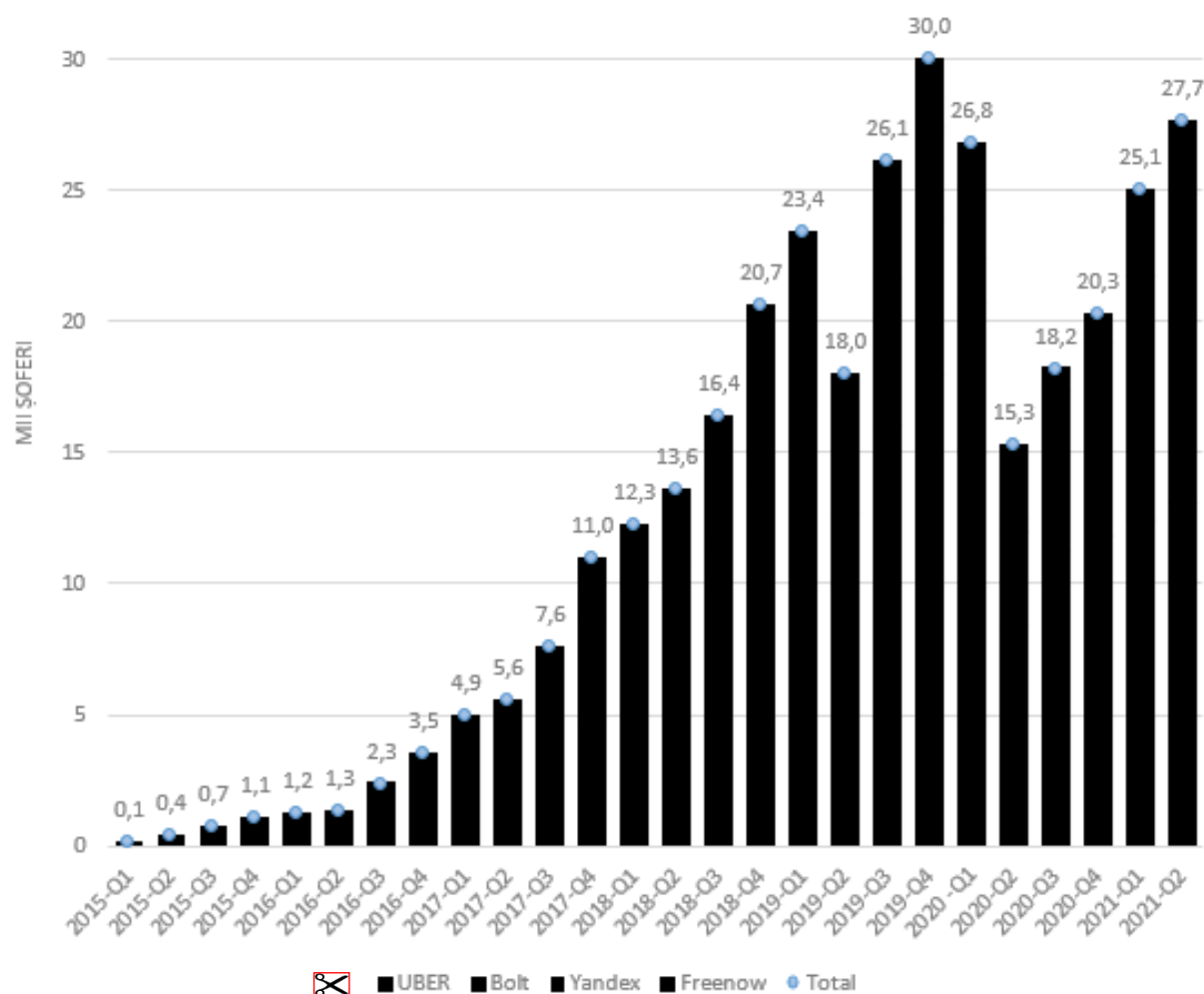
6.3. Situația de piață, în funcție de numărul de șoferi

O analiză similară celei prezentate la nivelul pasagerilor, a fost realizată și în ceea ce privește șoferii înregistrați.

Din punct de vedere al numărului de șoferi activi (cu minim 10 curse în trimestrul de raportare), decalajul s-a redus semnificativ în ultima perioadă, însă Uber își păstrează prima poziție (după cum se poate observa din Figura 6.3(1)).

De asemenea, ca și în cazul situației privind numărul pasagerilor, relevanța cotelor atribuite platformelor în funcție de numărul de șoferi are mai degrabă rol de comparație. În realitate există un nivel de suprapunere între șoferii platformelor, aspect analizat în cadrul [subsecțiunii 9.2](#).

Figura 6.3(1) – Evoluția cotelor în funcție de numărul șoferilor activi (cel puțin zece călătorii în trimestrul de raportare)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În cadrul Figurii 6.3(2), prezentăm o situație trimestrială a numărului de șoferi nou-înregistrați și activi (minim o călătorie), la nivel național.

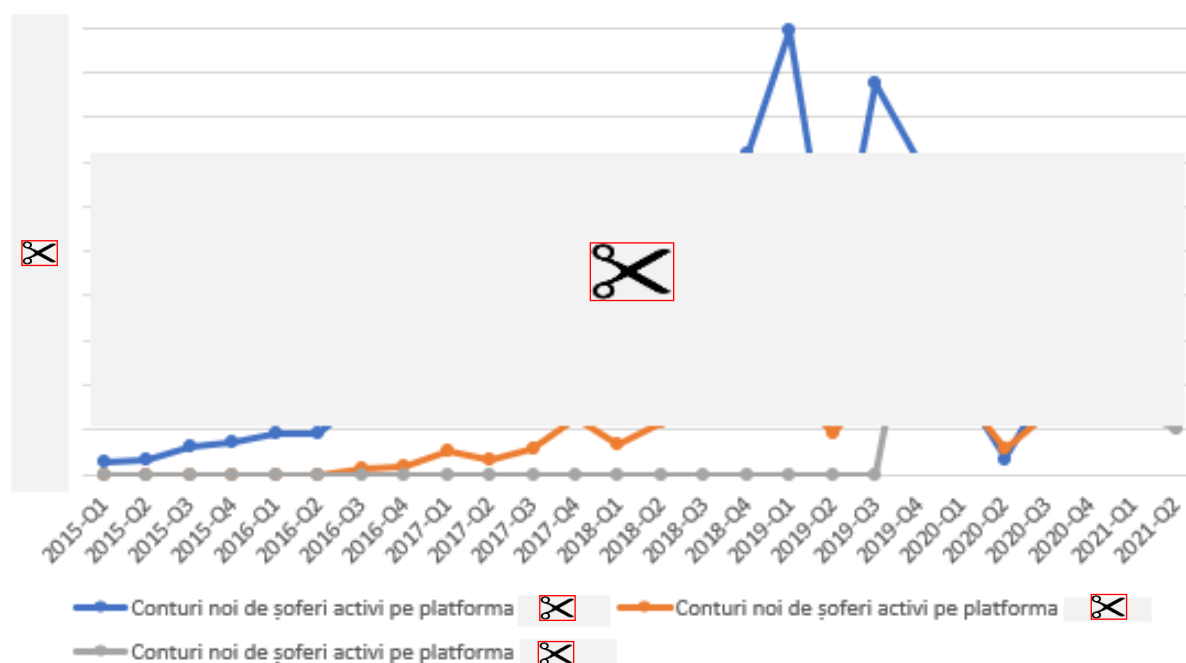
Se evidențiază evoluția Uber, prin comparație cu evoluția concurenților săi, până la momentul reglementării domeniului. Ulterior reglementării (trimestrul 3 și 4 din anul 2019), Uber înregistrează, în continuare, cifre semnificative, parcurgând un proces de înregistrare a șoferilor, după ce aceștia au parcurs etapele de conformare la noile reglementări.

Acest proces de înregistrare a șoferilor ulterior reglementării domeniului, poate fi observat și la Free Now (trimestrul 4 din anul 2019 și trimestrul 1 din anul 2020).

Evoluția relativ constantă a Bolt din acea perioadă poate fi explicată, cel mai probabil, prin soluția tehnică utilizată pentru conformarea la noile reglementări (conturile de șoferi deja existente fiind aduse la zi și nefigurând la categoria „șoferi nou-înregistrați”).

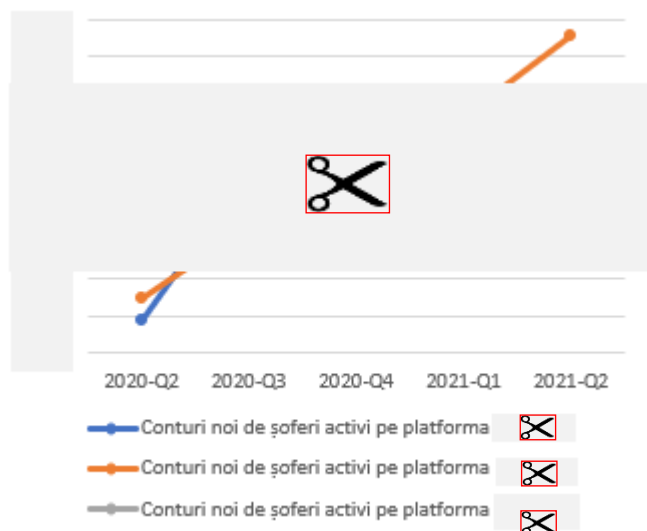
Astfel, o situație mai edificatoare poate fi observată după perioada de conformare la noile reglementări (începând din trimestrul 2 din anul 2020, ulterior intrării în vigoare a reglementărilor). Această situație este prezentată în Figura 6.3(3) și evidențiază creșterea mai accelerată a Bolt și un ritm mai lent de creștere al Free Now.

Figura 6.3(2) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivel **național**



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 6.3(3) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivel **național**, ulterior reglementărilor



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

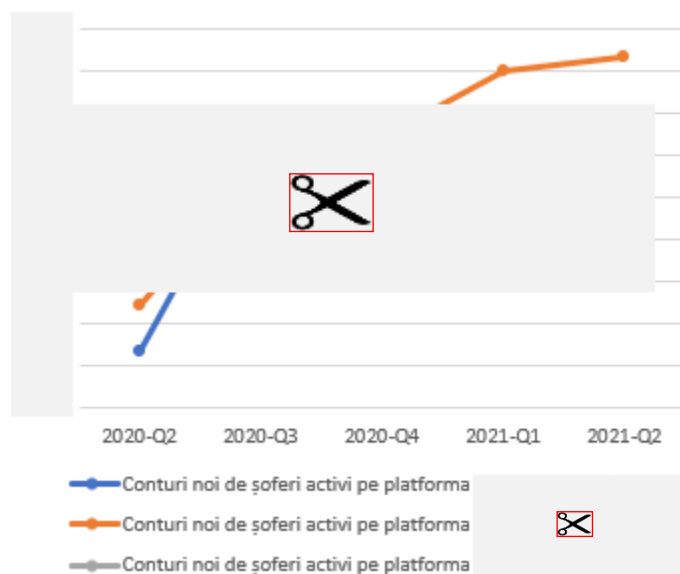
O situație similară este prezentată aferent municipiului București (Figura 6.3(3) – întreaga perioadă, Figura 6.3(3) – ulterior reglementărilor), respectiv municipiului Cluj-Napoca (Figura 6.3(4) – întreaga perioadă, Figura 6.3(5) – ulterior reglementărilor), constatările fiind similare.

Figura 6.3(4) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivel Municipiului București



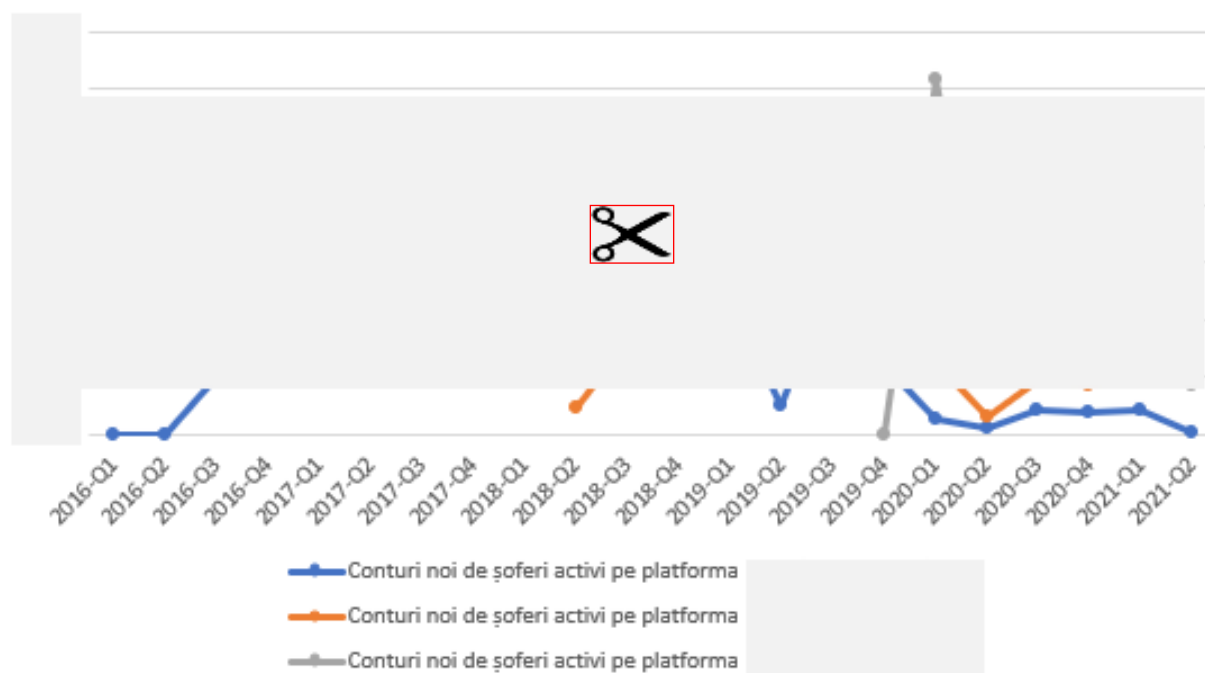
Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 6.3(5) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivel Municipiului București, ulterior reglementărilor



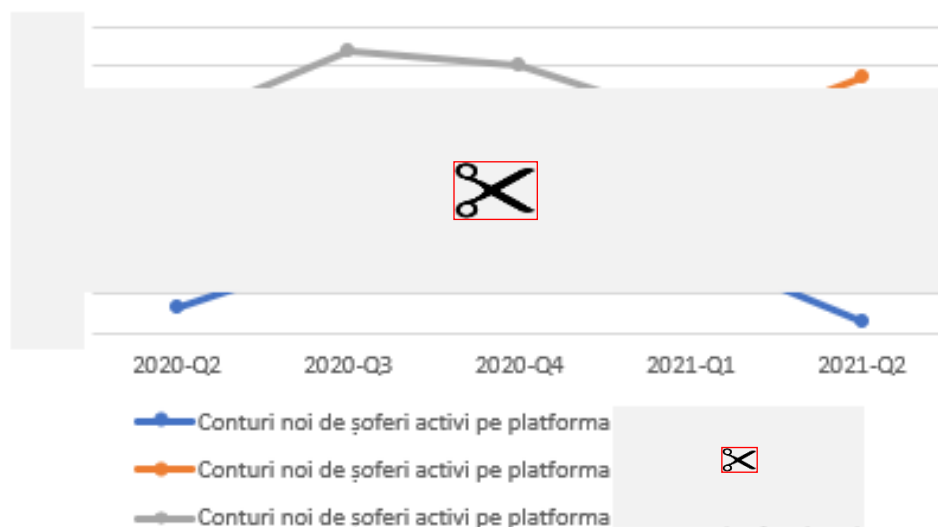
Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 6.3(6) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivelul municipiului Cluj-Napoca



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

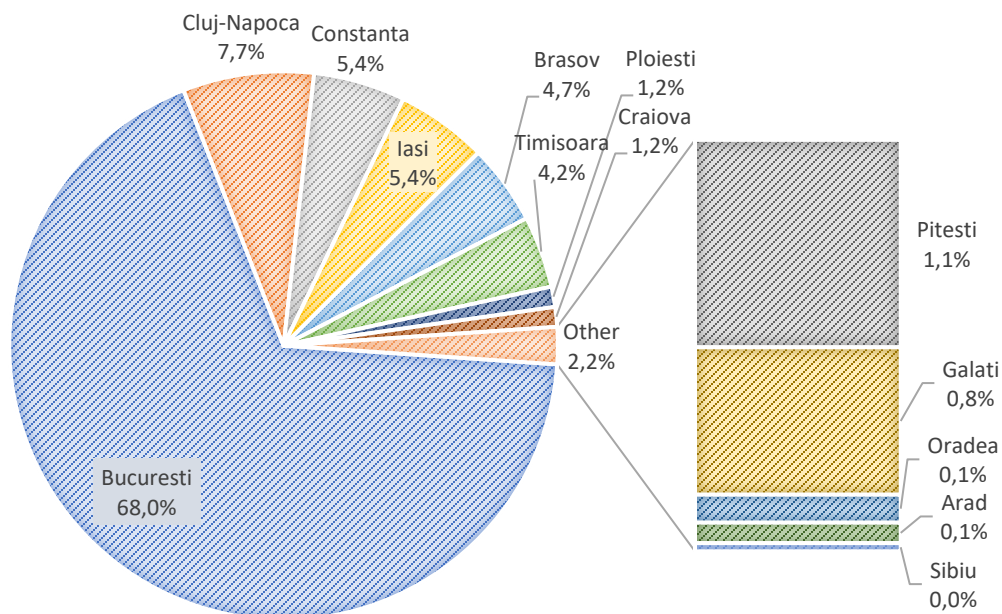
Figura 6.3(7) – Numărul de șoferi nou-înregistrați, activi, la nivel Municipiului Cluj-Napoca, ulterior reglementărilor



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

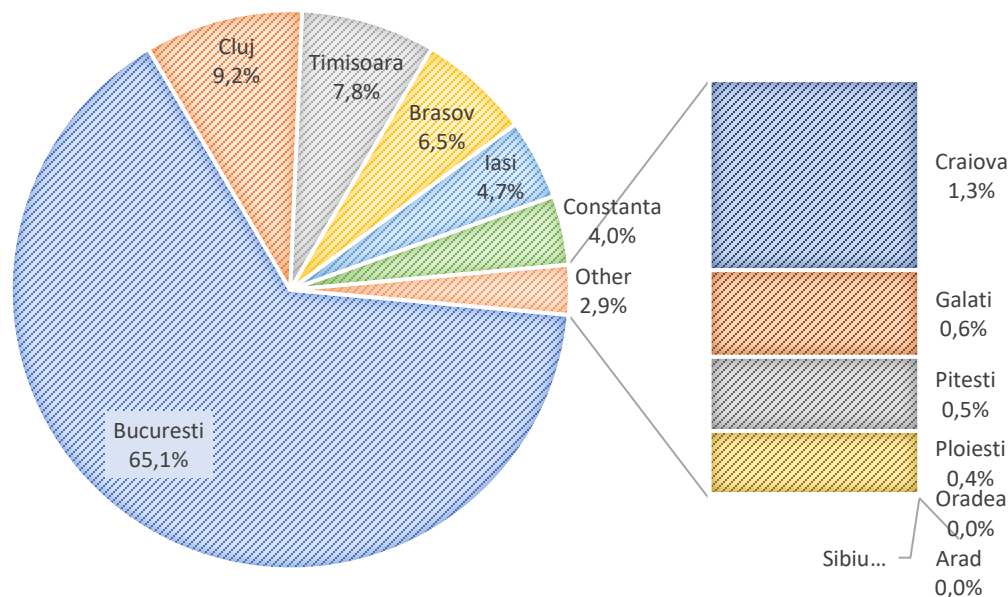
În figurile 6.3(8) și 6.3(9) prezentăm situația șoferilor activi, respectiv a celor înregistrați, la nivelul orașelor. În mod firesc, București totalizează peste 60% din șoferii de ride-hailing, fiind cel mai mare hub din România în ceea ce privește transportul alternativ.

Figura 6.3(8) – Situația șoferilor activi, pe orașe (2021- trimestrul 2)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

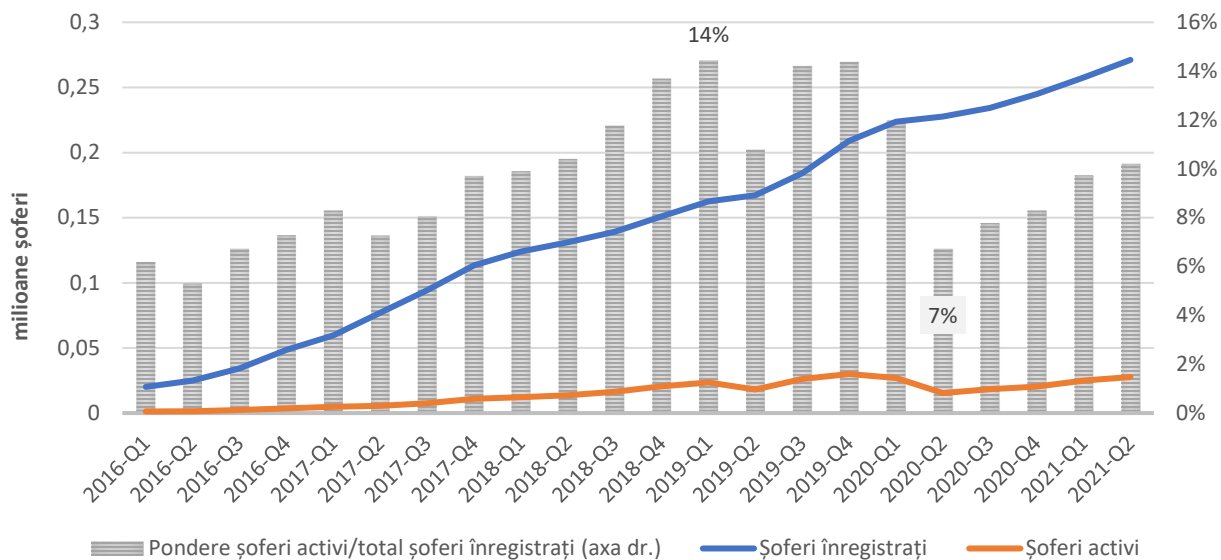
Figura 6.3(9) – Situația șoferilor înregistrați, pe orașe (2021- trimestrul 2)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În Figura 6.3(10) prezentăm o evoluție comparativă a numărului de șoferi înregistrați în baza de date a principalilor operatori de platforme și a șoferilor activi.

Figura 6.3(10) – Evoluția comparativă a numărului de șoferi înregistrați în baza de date și a numărului de șoferi activi (minim zece călătorii în trimestrul de raportare)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Capitolul 6

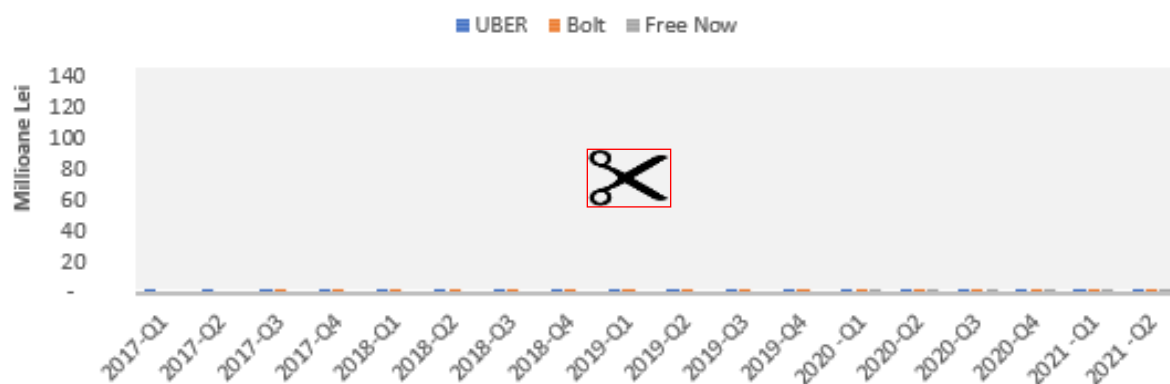


6.4. Încasările principalilor operatori de platforme

O situație mai relevantă din perspectiva poziției pe piață a principalelor platforme poate fi observată pe baza încasărilor de la clienți, aferente curselor efectuate.

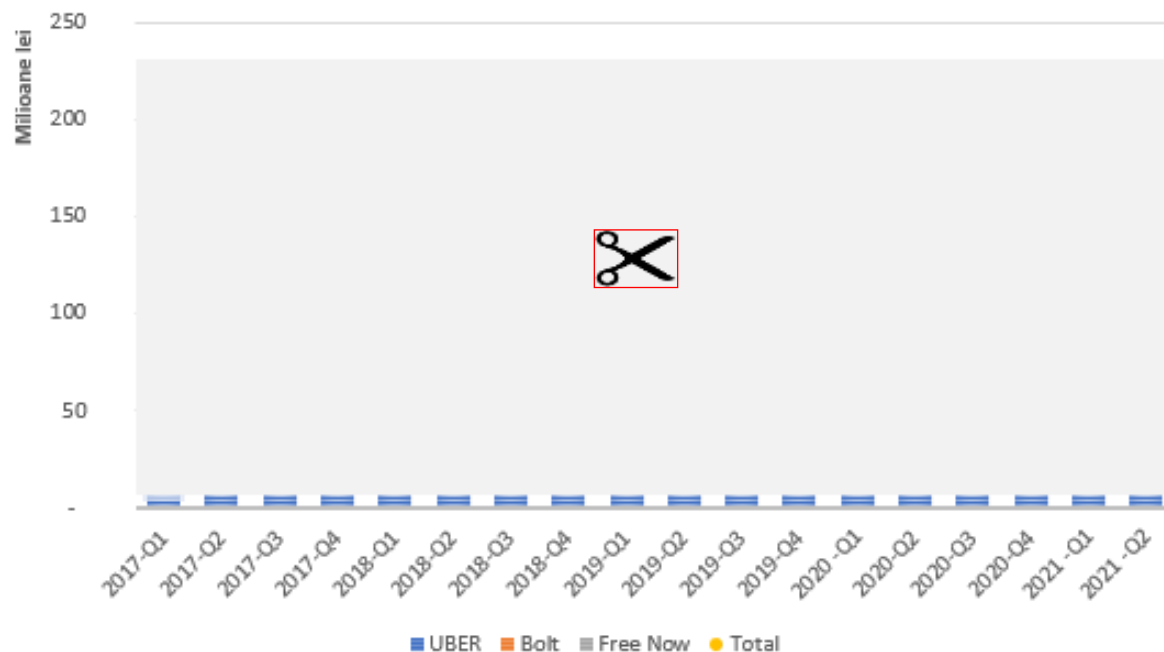
Încasările totale de la clienți, înainte de plățile către operatorii de transport alternativ arată că, la nivel național, ,  decalajul față de principalul său concurent s-a diminuat semnificativ.

Figura 6.4(1) – Încasări totale din partea clienților (mil. lei)



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

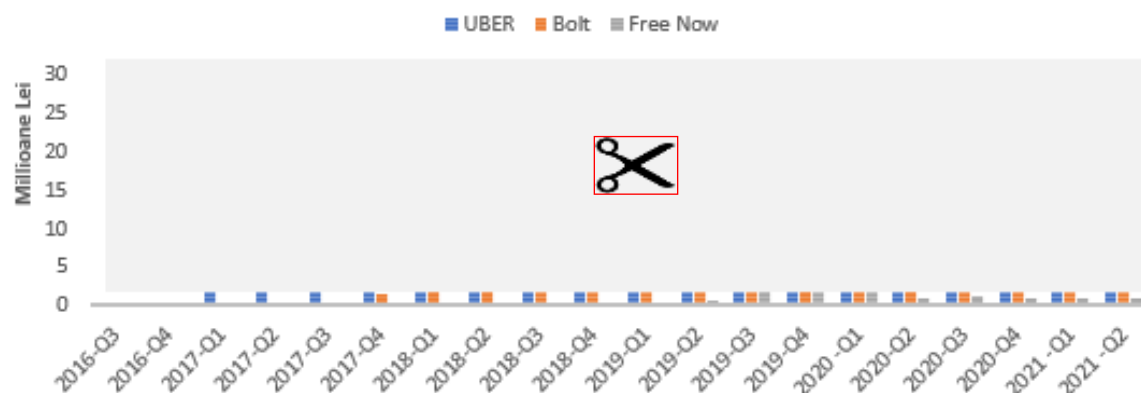
Figura 6.4(2) – Evoluția cotelor de piață ale principalilor operatori de platforme, în funcție de încasările brute din ride-hailing



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Diferența dintre Uber și Bolt se menține și în cazul comparării **încasărilor din comisioane** aferente curselor de ride-hailing.

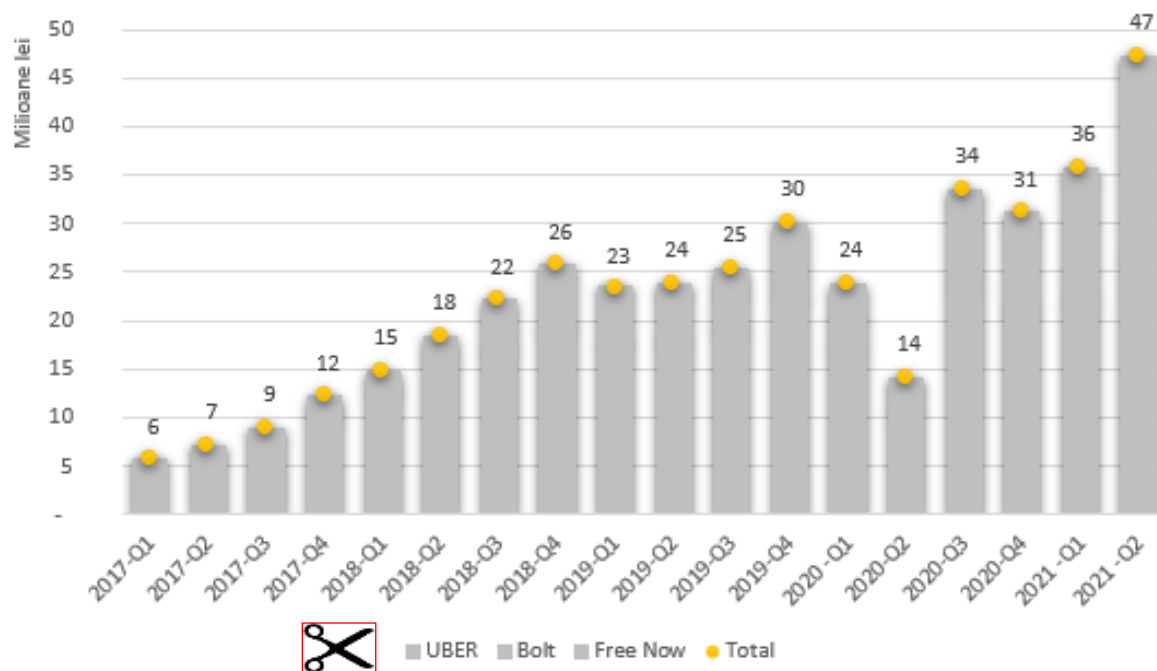
Figura 6.4(3) – Comisioanele totale încasate de principalii operatori de platforme, aferent curselor din România



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Variația trimestrială a cotelor de piață calculate în baza încasărilor din comisioane din activitatea de ride-hailing arată ca în trimestrul 2 al anului 2021 piața era dominată de Uber, cu o cotă de , aflat pe un trend descrescător, acesta cedând în ultimul an cotă de piață în favoarea Bolt.

Figura 6.4(4) – Evoluția cotelor de piață, calculate în baza încasărilor din comisioane

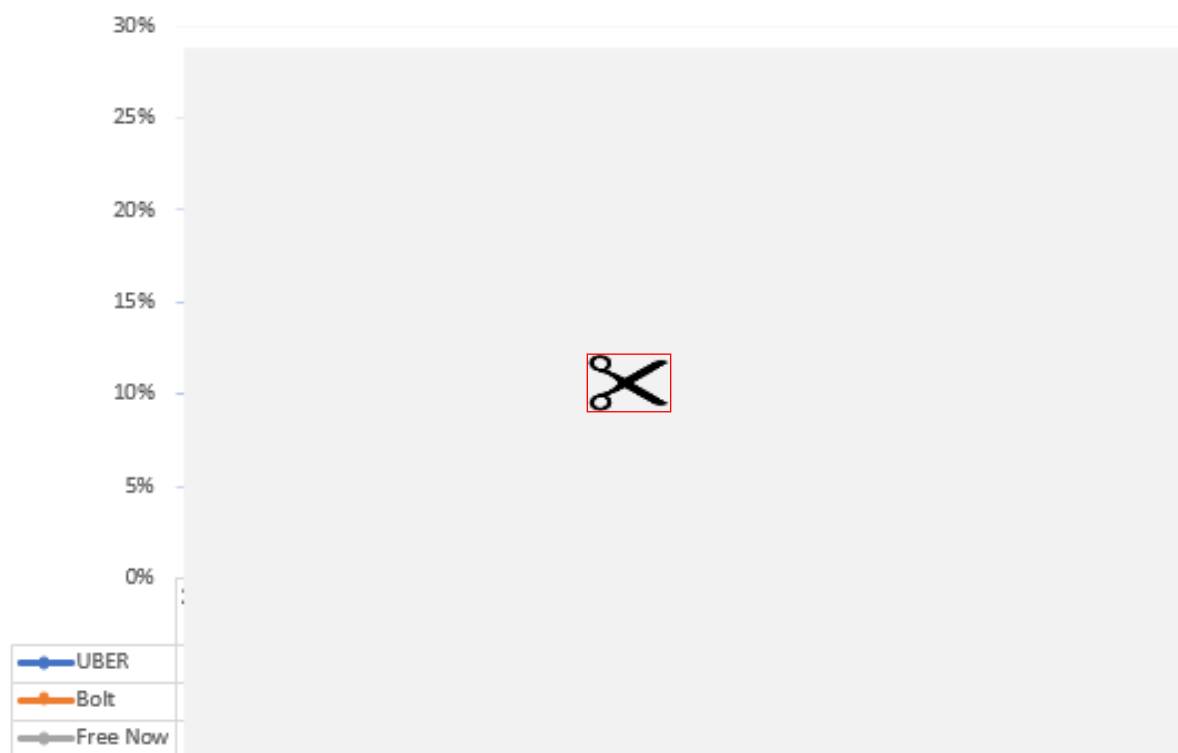


Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În privința evoluției **nivelului relativ al comisioanelor**:

Comisionul încasat efectiv din ride-hailing ca procent în total încasări trimestriale s-a menținut relativ constant în perioada 2017 Q1 - 2018 Q2, pentru ca ulterior să înregistreze variații semnificative pentru ambele întreprinderi ce au avut informații disponibile:

Figura 6.4(5) - Evoluția comisioanelor* practicate de principalii jucători



Sursa datelor: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

**În cazul Free Now, pentru 2019 Q4 și 2020 Q1 s-au utilizat valorile declarate ale comisioanelor. În rest sunt prezentate valorile efective, ce includ perioadele de marketing ce prevedeau comisioane mai atractive.*

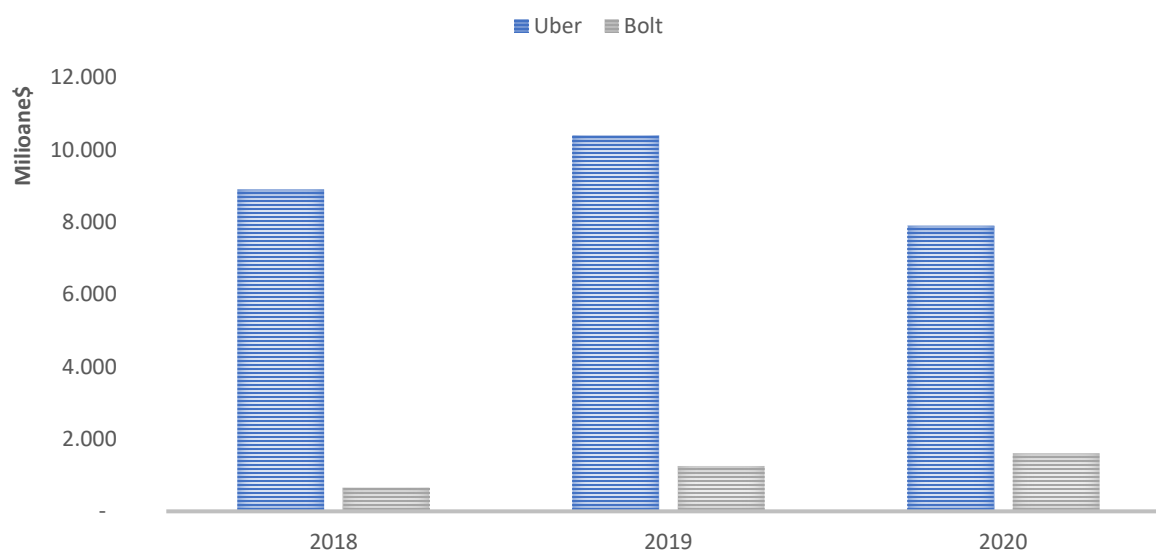
Situații suplimentare, privind situațiile financiare ale Uber, Bolt și respectiv Free Now, pot fi consultate în [Anexa 6.4-Situații financiare](#).

Capitolul 6

**6.5. Veniturile globale ale jucătorilor prezenți pe piața românească**

La nivel global, conform informațiilor disponibile public, Uber și Bolt sunt doi dintre cei mai mari jucători din domeniul ride-hailing.

Grafic 6.5(1) - Veniturile globale obținute de principalii jucători prezenți pe piața românească



Sursa informațiilor: Date publice..

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 7 – Relația platformelor cu flotele și șoferii

În cadrul capitolului 7, este prezentată relația dintre principalii actori prezenți pe lanțul de servicii de ride-hailing (operatorii platformelor, operatorii de transport alternativ și conducătorii auto).

Conform OUG 49/2019, există următoarele categorii generice de jucători care activează pe acest segment:

Principalele teme tratate:

- 7.1. Relații între OP și OTA
- 7.2. Relații între flote și șoferi
- 7.3. Observații și recomandări

Rol	Definiție conf. OUG 49/2019	Mod de autorizare
Operatorii platformelor digitale Lămuriri: Uber, Bolt, Free Now etc.	<i>„persoana juridică pe numele căreia se emite avizul tehnic pentru platforma digitală prin care se intermediază transportul alternativ”</i>	Aviz tehnic*
Operatori de transport alternativ Lămuriri: entitate juridică, cu unul sau mai mulți șoferi, care utilizează autoturismele deținute în proprietate, închiriere sau comodat.	<i>„persoana fizică autorizată, întreprinderea individuală, întreprinderea familială sau persoana juridică deținătoare a autoturismului cu care se efectuează transport alternativ”</i>	Autorizație de transport alternativ** (valabilitate 3 ani) Copie conformă a autorizației de transport , pentru fiecare mașină** (valabilitate de până la 3 ani ⁹¹)
Conducător auto⁹²	<i>„titular, respectiv angajat al unui operator de transport alternativ”</i>	Certificat de atestare a pregătirii profesionale pentru transportul de persoane în regim de închiriere**

⁹¹ Fără a depăși perioada de valabilitate a autorizației de transport alternativ.

⁹² Conform art. 24 din OUG 49/2019, conducătorul auto trebuie să aibă asupra lui:

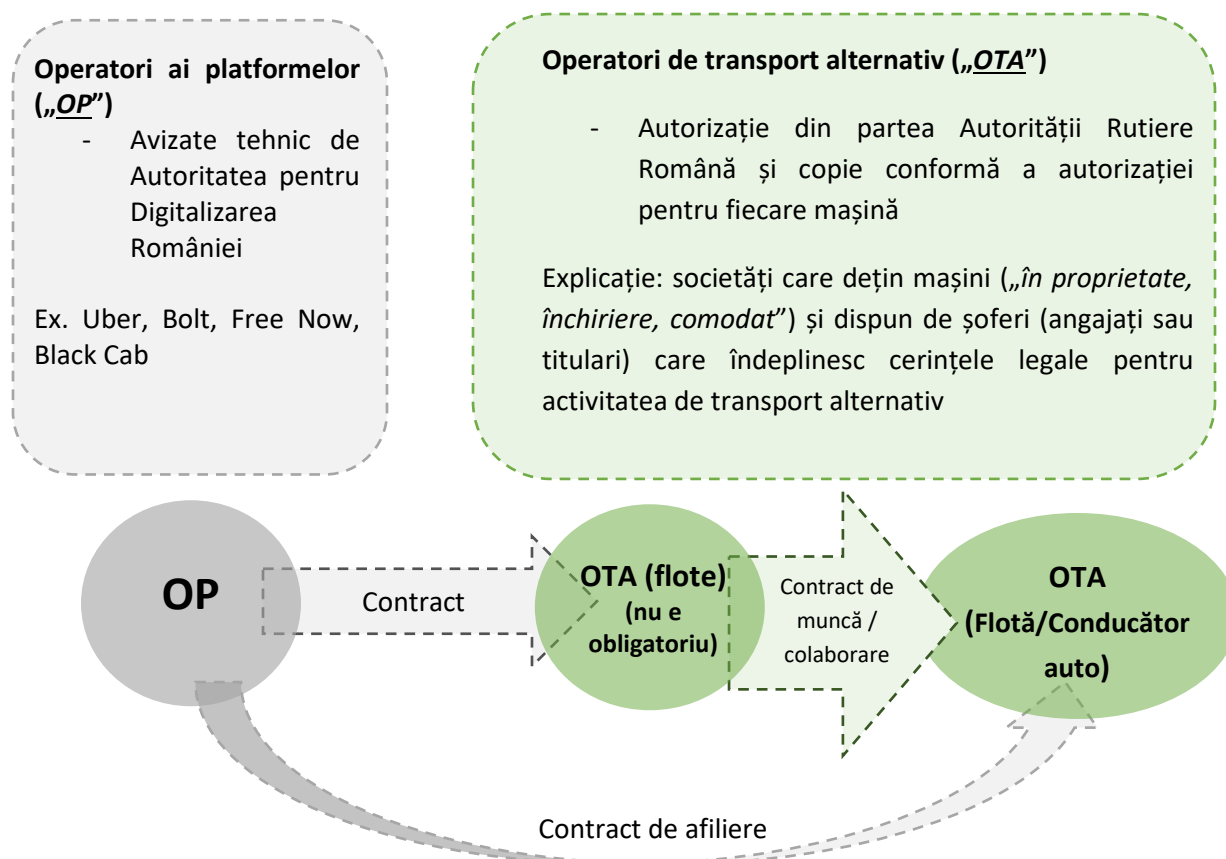
- a) asigurarea de răspundere civilă auto;
- b) asigurarea pentru persoane și bunurile acestora;
- c) ecusonul de transport alternativ;
- d) copia conformă a autorizației pentru transport alternativ.

Lămuriri: poate fi și titular al operatorului de transport alternativ.		
Manager de transport alternativ	<i>„persoana fizică angajată a unui operator de transport alternativ care este persoană juridică și care conduce permanent și efectiv activitățile de transport alternativ ale acestuia”</i>	Certificatul de competență profesională⁹³
Lămuriri: Operatorul de transport alternativ trebuie să colaboreze cu un manager de transport alternativ.		

* Eliberat de Autoritatea pentru Digitalizarea României

** Eliberat de Autoritatea Rutieră Română

În continuare, pentru a face diferența între conducătorii auto (definiți astfel, conform OUG 49/2019) și societățile comerciale care îi angajează, ne vom referi la acestea din urmă ca „*flote*” (deși, conform rolului atribuit de OUG 49/2019, aceste societăți sunt considerate operatori de transport alternativ autorizați).



⁹³ Prevăzut de Hotărârea Guvernului nr. 879/2016 pentru aprobarea Normelor privind pregătirea și atestarea profesională a managerilor de transport în regim de taxi și închiriere.

Capitolul 7

7.1. Relația contractuală stabilită între operatorii platformelor și operatorii de transport alternativ

Relația dintre operatorii platformelor și operatorii de transport alternativ (fie ei șoferi, ori flote în cadrul cărora aceștia activează) este guvernată de contractele standard oferite de operatorii platformelor și eventualele acte adiționale impuse de aceștia.

Capitolul 7 :

Secțiunea 7.1


7.1.A. Relațiile contractuale între operatorii platformelor și șoferi

În cadrul investigației sectoriale li s-a solicitat operatorilor platformelor de intermediere să detalieze cadrul contractual cu partenerii, și anume: șoferi independenți, cu sau fără mașină proprie, și flote.

Analiza termenilor și condițiilor care reglementează relația dintre platforme și operatorii de transport alternativ evidențiază următoarele aspecte:

- Pentru a furniza servicii de transport prin utilizarea platformelor, atât șoferii independenți, cu sau fără mașină proprie, cât și șoferii înregistrați în societăți de intermediere trebuie să accepte ***clauze și condiții contractuale generale (“condiții generale”)***.
- platformele au subliniat în documentele transmise că doar intermediază serviciul de transport și că responsabilitatea cu privire la efectuarea serviciului de transport este exclusiv a transportatorilor (șoferi/flote, după caz);
- răspunderea pentru siguranța pasagerilor și pentru incidentele care ar putea apărea în timpul curselor este a transportatorilor;
- responsabilitatea achitării obligațiilor fiscale revine, de asemenea, transportatorilor.

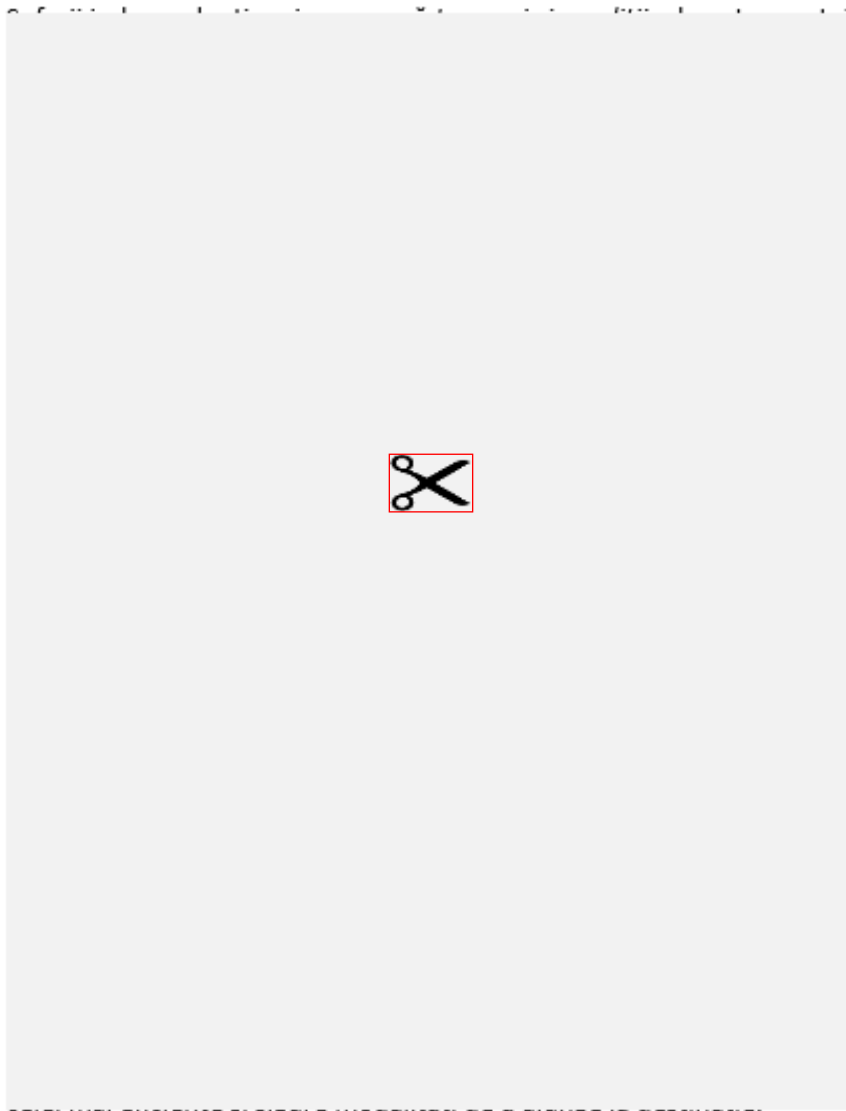




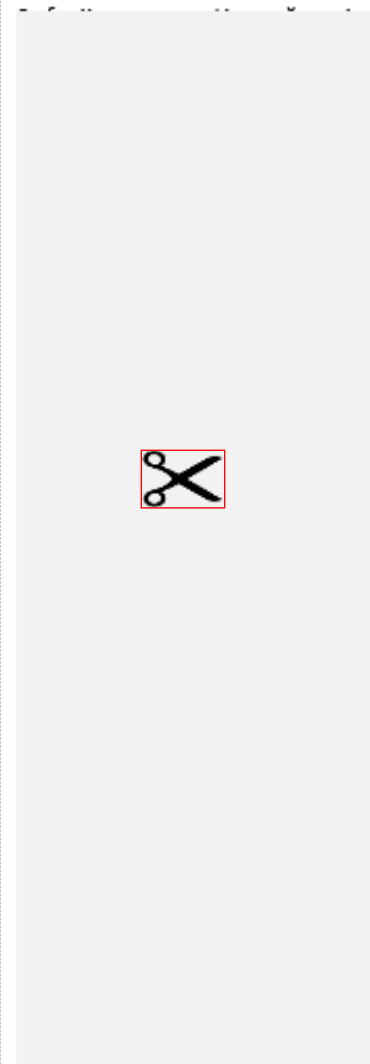
Relația platformei cu șoferii (conform precizărilor Uber)

Pentru a furniza servicii de transport prin utilizarea aplicației , șoferii independenți⁹⁴, cu sau fără mașină proprie, precum și șoferii înregistrați în societăți de intermediere trebuie să accepte .

Șoferii independenți



Șoferii din flote



⁹⁴ Persoane fizice independente.



Relația platformei cu șoferii (conform precizărilor Bolt)



Relația platformei cu șoferii (conform precizărilor Free Now)



de lege pentru executarea transportului alternativ.



Capitolul 7 :

Secțiunea 7.1

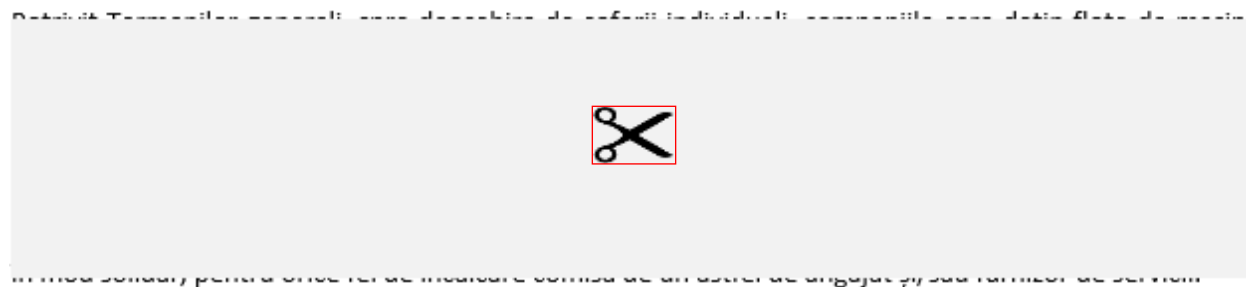


7.1.B. Relațiile contractuale între operatorii platformelor și flote

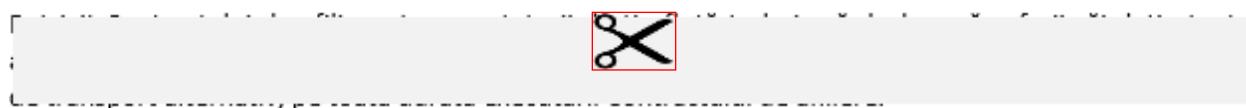
Relația platformei cu flotele (precizări Uber)



Relația platformei cu flotele (precizări Bolt)



Relația platformei cu flotele (precizări Free Now)



Capitolul 7

7.2. Relația flotelor cu șoferii

Anterior reglementării activităților de transport alternativ cu autoturism și conducător auto, prin intermediul OUG nr. 49/2019, anumite flote⁹⁵ au declarat că aveau încheiate **contracte de colaborare cu persoane fizice (convenții civile potrivit Codului Fiscal)**, care aveau dreptul de a conduce autovehicule pe drumurile publice și dețineau în proprietate autovehicule pentru efectuarea curselor de transport.

În baza acestor convenții civile (contracte de prestări servicii), li s-a permis tuturor colaboratorilor persoane fizice să utilizeze conturile gestionate de flotă pe platformele digitale Bolt, Uber și FN pentru a prelua comenzi de transport alternativ de persoane și pentru a efectua acest tip de transport pe cont propriu.

În acest context, activitățile prestate de către colaboratorii persoane fizice în perioada august 2018 – decembrie 2019 erau considerate, de flotele respondente, ca **activități independente**.

Conform precizărilor unor flote: „**Comisionul perceput de operatorul platformei era de 20-25%, iar „comisionul” perceput de flote era estimat, în unele cazuri, la 10-15%.**”

După intrarea în vigoare a OUG 49/2019

După reglementarea domeniului, între flote și șoferi au fost încheiate contracte individuale de muncă pe perioadă nedeterminată ori contracte de prestări servicii, în cazul PFA.

Contractele de muncă au fost încheiate, cel mai adesea, cu timp parțial, unele flote motivând această situație prin faptul că majoritatea colaboratorilor erau angajați cu normă întreagă la un alt angajator.

⁹⁵ Sursa: .

Societatea  declară: „*Practic, activitatea prestată de către colaboratorii noștri care depășea norma de muncă prevăzută în contractele individuale de muncă reprezenta activitate independentă efectuată de colaboratorii noștri, sens în care colaboratorii aveau obligația de a declara aceste venituri din activități independente la organul fiscal pentru a fi impozitate*”.

Ca formă de colaborare între operatorii platformelor și flote,  consideră că aceasta este guvernată de un contract de comision reglementat de prevederile art. 2.043 – 2.053 din Codul civil.

Mașinile utilizate în activitate

Din analiza datelor obținute din partea flotelor respondente, aproape toate mașinile utilizate în prestarea serviciilor de ride-hailing (aprox. 93%) sunt deținute de șoferi și cedate, cu titlu gratuit, flotelor, prin contracte de comodat ori contracte de închiriere (condițiile contractuale sunt cele standard, proprietarul cedând flotei dreptul de folosință al vehiculului).

Prin urmare, relația angajator-angajat stabilită între flote și șoferi nu pare a reprezenta relația reală și firească dintre aceștia.

Contul de administrare al flotelor pe platforme

Flotele au propriul lor cont de utilizator în cadrul platformelor, având posibilitatea de a vedea o situație centralizată a propriilor șoferi (după cum se poate observa din capturile de ecran reprezentate în figurile 7.2(1) și 7.2(2)). Flota poate vizualiza, astfel, informații esențiale legate de șoferi, precum:

- Statutul contului fiecărui șofer: active (trad. activ), waitlisted (trad. „pe lista de așteptare”), applied (trad. „aplicație depusă”), rejected (trad. „respins”) etc.
- Statutul curent de cursă al fiecărui șofer: offline (trad. „neconectat”) – inclusiv perioada aproximativă în care nu a fost conectat, on trip (trad. „în cursă”)
- Datele de contact ale fiecărui șofer.

Figura 7.2(1) – Contul de utilizator al unei flote

Driver	Status	Realtime	Mobile
[Redacted Name]	active	● on trip	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮
[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days	[Redacted Phone Number] ⋮

Sursa: Flotele respondente

Figura 7.2(2) – Contul de utilizator al unei flote

[Redacted Name]	active	● offline Driver not logged in last 7 days
[Redacted Name]	waitlisted	—
[Redacted Name]	applied	—
[Redacted Name]	rejected	—
[Redacted Name]	rejected	—

Sursa: Flotele respondente

Modul de distribuire a veniturilor

Contravaloarea curselor este încasată de operatorul platformei, care își reține apoi comisionul.

Din suma rămasă, flotele achită salariile șoferilor și efectuează cheltuieli legate de exploatarea flotei, precum: leasing, chirii, achiziția de piese auto, servicii de reparații, întreținere și vulcanizare, combustibil, ITP, taxe ARR.

Cu excepția a două flote, care au precizat că achită șoferilor un anumit procent din valoarea netă a curselor efectuate, toate celelalte flote au declarat că nu plătesc șoferilor bonusuri sau comisioane.

Dacă o astfel de precizare ar reflecta realitatea, ar însemna că bonusurile oferite de platforme pentru atingerea unor ținte individuale (de către șoferi) ar rămâne flotelor, fără ca acestea să le distribuie mai departe.

Probleme fiscale

O problemă ridicată de unii administratori de flote, în răspunsurile transmise autorității de concurență, constă în facturarea TVA. Faptul că facturile Uber și Bolt sunt emise prin intermediul companiilor din grupul acestora, aflate în afara țării, și nu de către reprezentanțele de pe teritoriul României, afectează flotele, care sunt nevoite să achite statului român taxe pentru întreaga sumă (adică inclusiv comisionul platformei) și nu doar pentru cea încasată de ele.

În plus, conform precizărilor unor flote, pentru că operatorul platformei emite o factură externă, flota nu și-ar putea deduce TVA-ul.

Potrivit companiilor care au descris această problemă, operatorul platformei nu ar mai avea nicio responsabilitate după facturarea și trimiterea sumelor către flotă, motiv pentru care au propus ca acesta să aibă sediul fiscal în România sau să emită facturile aferente comisionului de pe o societate românească.

Poziția flotelor cu privire la multi-homing

Dintre flotele care au răspuns cererii de informații, 90% au precizat că șoferii afiliați au posibilitatea de a menține deschise în același timp aplicațiile mai multor operatori de platformă. Ceilalți, reprezentând 10%, au răspuns că nu știu dacă șoferii lor folosesc simultan mai multe aplicații de ride-hailing.

Opinia flotelor cu privire la colaborarea cu operatorii platformelor

Companiilor care administrează flote li s-a solicitat în cererea de informații să furnizeze note de la 1 la 5, unde 1 reprezintă o relație foarte proastă și 5 o relație foarte bună, care să caracterizeze experiența lor cu fiecare platformă cu care colaborează sau au colaborat.

În figura 7.2(3), sunt ilustrate rezultatele acestui sondaj⁹⁶.

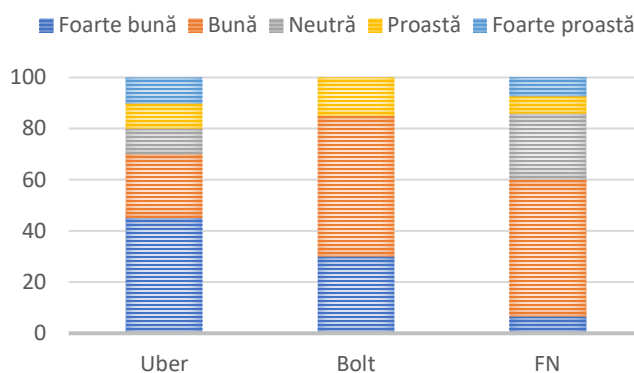
Aproape jumătate dintre flotele care colaborează cu Uber consideră că au o colaborare foarte bună, un sfert dintre ele o colaborare bună, o zecime au notat o colaborare neutră și două zecimi o colaborare proastă și foarte proastă.

Deși a obținut mai puține note de 5 decât Uber, procentul aferent unei relații foarte bune și bune cu Bolt este mai mare decât cel obținut de Uber (85% față de 70%).

Operatorul FN are cea mai mică pondere corespunzătoare unei colaborări foarte bune și bune (60%) și înregistrează cel mai ridicat procent pentru o colaborare neutră (peste 25%).

Cea mai slabă colaborare, din perspectiva flotelor, este cu platforma Uber (20%).

Figura 7.2(3) – Opinia flotelor cu privire la platforme



Sursa: Prelucrări proprii ale datelor transmise de flote.

⁹⁶ Având în vedere numărul mic de flote respondente, rezultatele acestui sondaj pot fi considerate ilustrative, nu și reprezentative.

Capitolul 7

7.3. Observații și recomandări

Din cercetarea realizată, pot fi trasate următoarele concluzii și recomandări:

Capitolul 7 : Secțiunea 7.3



7.3.A. Observații și concluzii referitoare la relațiile verticale din sfera transportului alternativ

Din cercetarea realizată, pot fi trasate câteva concluzii:

- 1) **Piața este caracterizată de o relație asimetrică între principalii jucători** din categoria ofertei (operatorii platformelor impunând termenii colaborării cu flotele și șoferii).

Acest lucru este cu atât mai evident cu cât contractele încheiate între platforme și flote sunt cele standard oferite de platforme (și publicate pe site-urile acestora). Niciuna dintre flotele respondente nu a indicat că ar exista posibilitatea unei negocieri.

2. Sumele reținute de operatorii platformelor digitale sunt definite drept „comisioane”. Acestea, conform Codului fiscal, ar trebui să fie impozitate în România, **însă, în contextul modului de facturare și încasare a veniturilor, impozitul nu poate fi reținut la sursă în România.**

Conform celor mai recente informații, **la nivel internațional sunt discutate soluții pentru a 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.

3. **Relația dintre flote și șoferi este ambiguă din punct de vedere legal și fiscal.**

În cele mai multe cazuri, această colaborare are la bază **contracte de muncă** cu normă parțială (două-patru ore), veniturile declarate fiind, în general, cele minime permise de lege.

Majoritatea flotelor respondente nu au indicat plata altor forme de beneficii oferite șoferilor, deși au recunoscut că există încasări din partea operatorilor platformelor inclusiv reprezentând bonusuri pentru un număr minim de curse realizat de anumiți șoferi.

Există, de asemenea, indicii privind și alte modalități decât cele financiare de recompensare a șoferilor (ex. întreținere mașini, service pentru mașinile șoferilor, achiziție telefoane etc.).

În plus, cel mai adesea flotele utilizează mașinile șoferilor, nu mașini proprii. Această colaborare are la bază contracte de comodat cu titlu gratuit.

4. **Flotele își asumă un rol de conformare la condițiile legii** (norme impuse de OUG 49/2019, norme fiscale etc.), inclusiv prin dotarea mașinilor cu aparate de marcat, ori cu preluarea sarcinii fiscale din partea șoferilor, care, altfel, ar avea obligația ca ei înșiși să se declare ca entități juridice (PFA), conform OUG 49/2019.

5. **Flotele pot vizualiza o situație la zi a propriilor șoferi, în timp real**, printr-o interfață asigurată de platforme. Acest lucru le asigură și posibilitatea exercitării unui anumit nivel de control asupra propriilor șoferi.

Capitolul 7 : Secțiunea 7.3

7.3.B. Recomandări referitoare la întărirea statutului
șoferului

Problemele de natură fiscală nu țin de competența autorității de concurență, dar au fost abordate în cadrul [subsecțiunii 2.3A](#), prin prisma ineficiențelor pe care le pot genera.

În ceea ce privește **problematica referitoare la statutul șoferilor**, am atras atenția (în cadrul [secțiunii 2.2.](#)) asupra faptului că, în tot mai multe state se pune problema independenței reale a șoferilor, concluzionându-se că statutul real al acestora este de angajați, neavând posibilități reale de a își gestiona „*afacerea*”, altfel decât prin efectuarea de curse.

Punctăm câteva aspecte:

- conform art.2 lit. a) din OUG 49/2019, activitatea de transport alternativ este prestată în baza unui „*contract de transport alternativ încheiat între pasager și operatorul de transport alternativ deținător al autoturismului*”;
- conform art. 2 lit. e) din OUG 49/2019, conducătorul auto este „*titular, respectiv angajat al unui operator de transport alternativ*”;
- conform constatărilor noastre, majoritatea mașinilor utilizate de operatorii de transport alternativ sunt deținute de șoferi și cedate spre folosință, cu titlu gratuit, flotelor.

Prin urmare, conform cadrului legal aplicabil în România:

- conducătorii auto, au posibilitatea de a își „*gestiona afacerea*”, făcând demersurile legale pentru obținerea unei autorizații de transport alternativ, angajând alți șoferi și atrăgând în „*afacere*” alte mașini (proprie, prin contracte de comodat etc.);
- însă, în calitate de simplu conducător auto, angajat de către un operator de transport alternativ, doar activitatea propriu-zisă de colaborare cu un operator de platformă nu îi poate conferi șoferului un statut de întreprinzător.

(Recomandarea 1)

Astfel, atât timp cât cadrul legal îi conferă posibilitatea unui conducător auto de a își asuma un rol de operator de transport alternativ, este important ca **barierele legale pentru un astfel de demers să nu fie excesive. Rolul șoferului nu trebuie redus, în mod artificial, la statutul de angajat.**

(Recomandarea 2)

Totuși, considerăm că ar putea fi necesar, mai ales în contextul ambiguității relației dintre flotă și șofer (inclusiv din punct de vedere al conformării fiscale), ca această relație să aibă la bază un contract de colaborare, nu un contract de angajare. Acest lucru i-ar conferi conducătorului auto mai multă responsabilitate și control asupra propriei afaceri, având posibilitatea de a stabili relații de colaborare cu una sau mai multe platforme pentru care prestează servicii și cu un operator de transport alternativ care îi prestează servicii necesare desfășurării activității.

(Recomandarea 3)

De asemenea, o relație de colaborare stabilită între conducătorul auto și operatorul de transport alternativ ar diminua controlul indirect pe care l-ar putea exercita operatorul platformei asupra șoferului, diminuând riscul interzicerii, de jure ori de facto, a multi-homing-ului. Pentru a diminua și mai mult acest risc, **considerăm necesară interzicerea prin lege a oricărei prevederi explicite ori implicite, în relația dintre operatorii de platformă și/sau operatorii de transport alternativ, pe de-o parte, și șoferi, pe de altă parte, de natură a descuraja multi-homing-ul.**

Nu în ultimul rând, considerăm că argumentațiile diferitelor instanțe (ex. Curtea Supremă din Marea Britanie, Curtea de Casație din Franța, Curtea Supremă din California) privind statutul de angajați al șoferilor aduc argumente importante, precum:

- „remunerația plătită șoferilor pentru munca prestată este fixată de Uber și șoferii nu au niciun cuvânt de spus” (Curtea Supremă din Marea Britanie);
- Condițiile contractuale în baza cărora șoferii prestează serviciile sunt dictate de către Uber (Curtea Supremă din Marea Britanie);
- Deși șoferii au libertatea de a alege când și unde să lucreze, după ce aceștia se conectează la aplicația Uber, libertatea de a accepta sau de a refuza curse este limitată de Uber (Curtea Supremă din Marea Britanie);
- Activitatea de liber profesionist se definește prin posibilitatea de a putea forma o clientelă, de a stabili tarifele și condițiile (Curtea de Casație din Franța);
- Testul ABC (Curtea Supremă din California) pentru stabilirea statutului de antreprenor independent conține trei condiții:
 - Operatorul nu se află sub controlul companiei;
 - Operatorul realizează activități care nu fac parte din cursul obișnuit al companiei angajatoare;
 - Operatorul deține o afacere independentă în industria respectivă.

Cu privire la aceste argumente, considerăm că, în condițiile existenței multi-homing-ului (Recomandarea 3), existenței unor relații de colaborare, nu de angajat-angajator (Recomandarea 2) și a unor bariere administrative reduse pentru asumarea de către conducătorul auto a rolului de operator de transport alternativ (Recomandarea 1), pot fi înlăturate, în parte, dubiile exprimate de instanțe în mai multe state.

(Recomandarea 4)

O recomandare suplimentară, pentru întărirea statutului de întreprinzător al conducătorilor auto, constă în definirea unui **pachet de opțiuni** de care șoferii ar putea să beneficieze, astfel încât nivelul acestora de control asupra propriei afaceri să crească. Prezentăm, în cele ce urmează, propuneri ce pot deschide o dezbateră reală pe această temă:

- I) Platformele ar putea pune la dispoziția clienților posibilitatea de a adăuga un șofer la favoriți („*clienți proprii ai șoferului*”).

Opțiuni direct/indirect asociate și implicații vizate:

- (1) **Șoferul ar avea posibilitatea de a își transfera statutul de favorit aferent clienților de pe o platformă, la clienții deja existenți pe o altă platformă.**

Modalitatea tehnică pentru un astfel de transfer ar putea fi problematică. O posibilitate ar putea fi intermedierea din partea unei autorități (care ar urma să stocheze asocieri între coduri unice atribuite fiecărui client, respectiv coduri unice atribuite fiecărui șofer), pentru a se evita comunicarea directă între concurenți (operatori de platforme).

Avantajul unei astfel de reglementări este că ar oferi potențialul dezvoltării unui statut mai independent al conducătorului auto (inclusiv prin consolidarea unei relații între acesta și o „*clientelă proprie*”), pe criterii de satisfacție a consumatorilor.

- (2) **Clientul ar avea afișată, la solicitarea unei oferte de curse, opțiunea „șoferi favoriți”, în cazul în care algoritmi utilizați de aplicație identifică, în apropiere, o astfel de „potrivire”.**

În acest fel, ar fi consolidată relația dintre șofer și pasagerii care îi apreciază serviciile.

- (3) **Facilitatea privind statutul de „șoferi favoriți” ar putea favoriza negocieri 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 șoferi favoriți.**

Modul de funcționare a algoritmilor (și a felului în care aceștia evidențiază șoferii favoriți în contul de client) și negocierea comisioanelor (aplicabile curselor efectuate de șoferi cu proprii clienți) ar rămâne, totuși, aspecte care țin de negocierea „inegală” a actorilor din piață și nu pot fi controlate prin inițiative legislative.

Totuși, legiuitorul ar putea favoriza acest tip de negocieri, oferind operatorilor platformelor **înlesniri fiscale pentru comisionul propriu aferent curselor efectuate de șoferi favoriți.**

O altă facilitate de ordin fiscal ar putea fi acordată și la nivelul **comisionului încasat de operatorii platformelor aferent unor curse efectuate de mașini electrice.**

- II) **Legiuitorul ar putea stabili, prin cadrul legal, obligația operatorilor platformelor de a asigura șoferilor posibilitatea de a acorda reduceri ale tarifului (prin componenta lor de încasări aferente curselor).**

În acest fel ar exista premise pentru intensificarea concurenței între șoferi, la nivelul tarifelor practicate. De asemenea, **reducerile acordate de șoferi ar putea fi luate în considerare pentru acordarea de înlesniri fiscale⁹⁷ acestora.** Acest lucru ar conduce la efecte pozitive, precum:

- **stimularea concurenței prin reduceri efective de tarif;**
- **întărirea statutului șoferilor în negocierea cu operatorii platformelor, care ar fi interesați ca șoferii să acorde reduceri de tarife, întrucât acest lucru ar conduce la reducerea tarifelor intra-platformă și creșterea nivelului de competitivitate în raport cu celelalte platforme (concurență inter-platforme);**
- **un mod efectiv al șoferilor de a câștiga clienți care să le acorde statutul de favorit;**

⁹⁷ Exemplu: Procentul mediu acordat de șoferi ar putea fi utilizat în determinarea unui anumit procent al reducerii impozitului pe veniturile realizate de aceștia, conform unei anumite grile.

- o modalitate pe care șoferii ar putea-o utiliza, uneori, pentru creșterea numărului de curse, în vederea atingerii unor obiective individuale⁹⁸;

Clientul ar avea **afișată, la solicitarea unei oferte de curse, opțiunea „curse reduse”**, în cazul în care algoritmi utilizați de aplicație identifică, în apropiere, șoferi ce oferă reduceri.

III) Șoferul ar putea beneficia de reduceri fiscale pe un anumit termen de timp (ex. 5 ani) ca recompensă pentru achiziția și utilizarea unui autovehicul electric (ex. până la recuperarea de către șofer a 50% din valoarea efectiv plătită pentru autovehiculul electric achiziționat).

Propunem acest pachet de opțiuni spre dezbateri, nu neapărat ca formulă finală, ci ca un punct de pornire într-o dezbatere constructivă. Considerăm că pot exista îmbunătățiri și completări care să consolideze un cadru de colaborare mai echilibrat între platforme și șoferi, cu întărirea statutului de întreprinzători al acestora din urmă.

În privința reducerilor fiscale propuse, facem câteva precizări importante:

- Reducerile fiscale reprezintă una dintre metodele eficace și, în același timp, non-intervenționiste de care dispune legiuitorul.
- Unele dintre aceste reduceri fiscale ar fi posibile în măsura în care comisioanele operatorilor platformelor ar fi încasate de societăți românești.
- Reducerile fiscale acordate operatorilor platformelor și/sau șoferilor care operează pe aceste platforme, ar justifica acordarea unor stimulente echivalente și pe segmentul serviciilor de taxi.
- Atât reducerile fiscale acordate șoferilor de ride-hailing, cât și cele acordate șoferilor de taxi, ar putea contribui la reducerea evaziunii fiscale în aceste domenii.

⁹⁸ Exemplu: Atingerea unor praguri minime impuse de platforme pentru acordarea de bonusuri, ori efectuarea mai multor curse în momente în care cererea este scăzută – aspect care ar conduce și la o echilibrare la nivelul cererii și al ofertei nu doar prin algoritmi de preț, dar și prin decizii individuale ale șoferilor.

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 8 – Aspecte specifice serviciilor de transport alternativ

În cadrul capitolului 8, sunt prezentate aspecte specifice ale serviciilor de transport alternativ oferite prin intermediul platformelor. Astfel, cercetarea se concentrează pe:

- modul de funcționare a algoritmilor și de formare a prețului.
- modul de desfășurare a unei comenzi și condițiile în care categorii diferite de utilizatori pot anula curse.
- modalitățile de plată utilizate.

De asemenea, sunt explorate particularități ale cererii, în special prin perspectiva determinantilor comportamentali și a sensibilității cererii la modificările de preț.

Principalele teme tratate:

- 8.1. Utilizarea algoritmilor în cadrul platformelor
- 8.2. Modul de desfășurare a unei comenzi
- 8.3. Anularea curselor
- 8.4. Modalități de plată utilizate
- 8.5. Sensibilitatea cererii la modificări ale tarifelor

Capitolul 8



8.1. Utilizarea algoritmilor de preț în cadrul platformelor

Platformele de transport alternativ sunt medii de interacțiune între două categorii de utilizatori: pasageri (consumatori) și conducători auto (șoferi).

Dacă în condiții normale de piață prețul și comportamentul acestor categorii s-ar regla de la sine, prin interacțiunea și raporturile stabilite între actori, platformele încearcă să ofere o alternativă bazată pe algoritmi, al căror rol ar trebui să fie de a optimiza anumiți parametri pe care o piață liberă nu ar reuși să îi ajusteze perfect.

În cadrul următoarelor secțiuni, vom explora aspecte specifice ale modului de funcționare a platformelor, identificând și unele ineficiențe și particularități relevante pentru modul de desfășurare a concurenței, dinamica existentă pe piață și bunăstarea generală a consumatorului.

În cadrul aplicațiilor de RH, prețul este stabilit în funcție de mai mulți factori care caracterizează piața în momentul efectuării unei curse. Din răspunsurile operatorilor platformelor, sunt luați în considerare **factori în timp real**, precum:

- numărul de solicitări din partea clienților;
- numărul de șoferi aflați într-o anumită zonă;
- factorul de proximitate;
- condițiile de trafic.

Figura 8.1A(1) – Formula generică pentru stabilirea nivelului tarifului dinamic



Sursa: Date transmise de [X]

De asemenea, sunt luați în considerare **factori istorici**, care să permită obținerea unor previziuni cât mai realiste pentru cerere și ofertă (pentru [X] de minute ulterioare orei sesiunii utilizatorului⁹⁹ etc.).

Modul de stabilire a prețului dinamic

Formula generică utilizată pentru determinarea prețului unei curse este următoarea:

$$\text{tarif de bază} + \text{Durata} * (\text{Tarif}/\text{minut}) + \text{Distanța} * (\text{Tarif}/\text{km})$$

Tariful are, prin urmare, două componente: o componentă de bază (fixă) și o componentă dinamică (un **multiplicator** determinat pe baza unor factori precum cei detaliați mai sus).

Conform precizărilor [X], valoarea multiplicatorului (care determină un nivel dinamic al tarifului unei curse) („surge rate”) se actualizează o dată la câteva minute. Alte platforme își actualizează multiplicatorul cu o frecvență chiar mai mare (câteva secunde).

Utilizarea Datelor istorice

Conform precizărilor [X], estimarea prețului afișat în cadrul aplicației este ajustată pe baza [X] a tarifelor pentru călătorii similare.

Această sensibilitate față de datele istorice este confirmată și de [X], care precizează: „[X]”.

⁹⁹ Conform precizărilor [X].



În practică, fiecare dintre cele trei companii prezente pe piața românească are proprii algoritmi care determină modul de formare a prețului afișat în cadrul aplicației. În cadrul acestei secțiuni am realizat o analiză mai specifică la nivelul principalelor două aplicații utilizate: aplicația Uber și aplicația Bolt:

Modul de funcționare a algoritmilor¹⁰⁰ utilizați de aplicația

La momentul în care intră pe o nouă piață (definită la nivelul unui oraș), utilizează
... .., considerând că
... ..

Pe măsură ce datele sunt colectate, compania este în măsură să evalueze **sensibilitatea la preț** („market price sensitivity”), reușind să estimeze corelația între

Acest calcul este ajustat în fiecare , utilizând datele .

Această corelație stă la baza calculării prețului în timp real. Vom oferi explicații și definiții suplimentare, utilizând un exemplu concret:

Exemplu:

La nivelul , echipa tehnică a observă faptul că:

- în momentele de echilibru între cerere și ofertă (, ...
- în momentele în care apare un dezechilibru în sensul creșterii cererii, prin comparație cu șoferii disponibili (, o modificare a prețului cu determină o scădere a

În practică:

- la un moment dat, un utilizator realizează o căutare în cadrul aplicației . Sistemul îi face o ofertă estimată, pe baza .
- aplicația detectează, la momentul dat, ¹⁰¹ și doar 10 șoferi disponibili pentru a prelua o cursă în respectivul perimetru.
- algoritmi utilizează, pentru determinarea multiplicatorului, ... estimată pentru respectivul interval de timp și respectiva locație. De asemenea, algoritmi utilizează corelația detectată
- obiectivul de calcul al algoritmilor este de a obține o valoare a multiplicatorului de preț care să

¹⁰⁰ Sursa: Pe lângă clarificările operatorilor de platforme, au fost utilizate și multiple surse publice (ex. <https://towardsdatascience.com/how-location-data-helps-uber-decide-surge-in-price-7796ec9c8fba>).

¹⁰¹ Un spațiu în care aplicația face „analiza de piață”.

- pentru a realiza acest lucru, prețul poate fi crescut cu 100%, determinând $\times$
În acest fel, $\times$
... .. pentru zona respectivă.
- O creștere a prețului cu 100% înseamnă un multiplicator de 2x, prin urmare, acesta este prețul pe care aplicația îl va afișa tuturor pasagerilor care caută o cursă, la acel moment ($\times$).

Modul de funcționare a algoritmilor $\times$

Conform precizărilor $\times$, multiplicatorul se determină luând în considerare următoarele:

- Sesiunile călătorilor (din ultimele $\times$ minute);
- Șoferii disponibili (momentul curent) și proiecția pentru următoarele $\times$ minute;
- Timpii de sosire¹⁰² $\times$;
- $\times$ în funcție de multiplicatorul utilizat ($\times$
... ..).

Din răspunsul $\times$, deducem faptul că utilizează, ca și $\times$, un mod de ajustare a multiplicatorului care se bazează pe $\times$ până la nivelul în care numărul efectiv de comenzi din partea clienților să corespundă numărului de șoferi eligibili pentru zona respectivă.

Capitolul 8 : Secțiunea 8.1



8.1.C. Zona geografică luată în considerare la stabilirea unui nivel al prețului dinamic

Factorii detaliați mai sus sunt evaluați, cel mai adesea, în cadrul unei zone geografice hexagonale (obținute pornind de la un sistem open source de indexare geospațială – H3)¹⁰³. Această zonă („geofence”) are dimensiuni variabile¹⁰⁴. O reprezentare grafică a acestui sistem este ilustrată în Figura 8.2C(1).

Conform precizărilor operatorilor platformelor, șoferii au acces, în cadrul aplicației, la o hartă pe care sunt evidențiate zonele de tarif dinamic, fiind marcate cromatic în funcție de nivelul tarifului, astfel încât șoferii sunt stimulați să se îndrepte către zonele în care există un excedent de cerere (acest mod de afișare este redat în Figura 8.1C(2)).

Evaluarea situației este făcută în timp real, utilizând date istorice pentru a previziona situația din următoarele minute. Factorii exacti pot varia de la o platformă la alta.

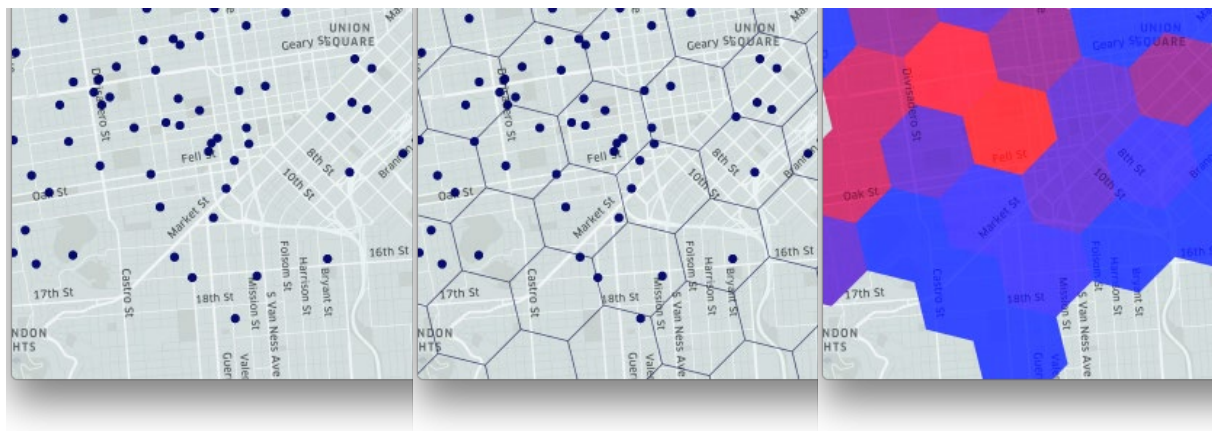
¹⁰² Algoritmii $\times$ folosesc $\times$
... ..

¹⁰³ Sursă: conform precizărilor $\times$ și $\times$.

¹⁰⁴ Conform precizărilor $\times$, în general latura hexagonului este de $\times$.

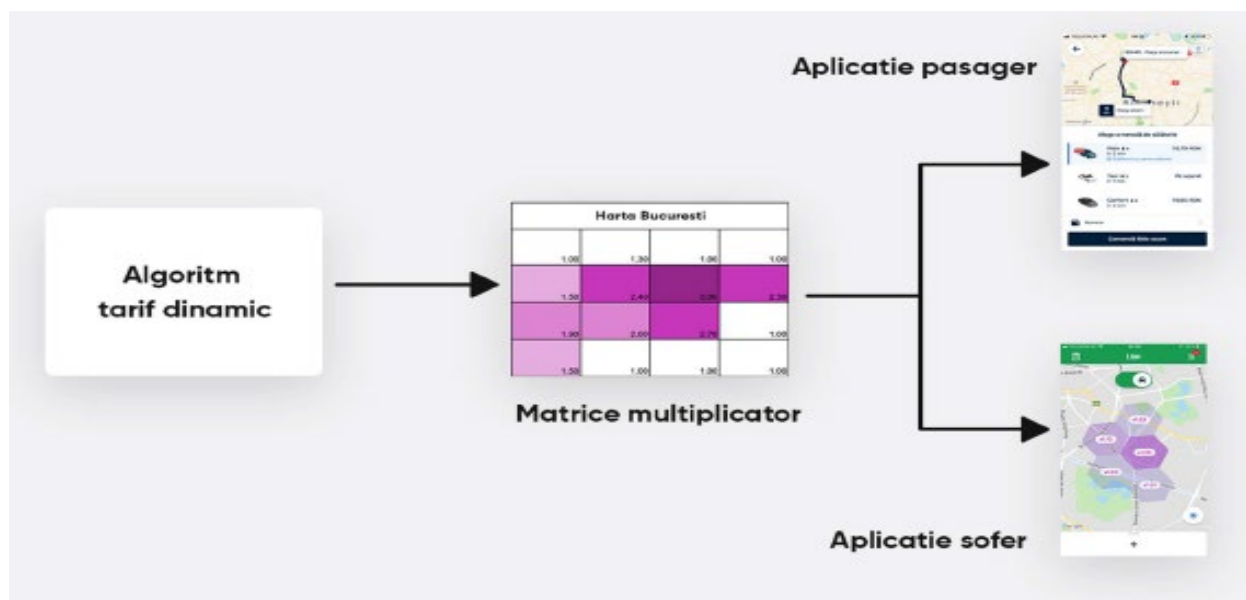
Ne propunem, în cadrul acestei secțiuni¹⁰⁵, să acoperim sumar acest subiect, pentru a oferi o perspectivă privind modul în care operatorii platformelor abordează, din punct de vedere tehnic, problema reprezentării unor spații geografice dinamice, în interiorul cărora să poată fi utilizați algoritmi pentru analiza și prelucrarea datelor disponibile, într-un mod eficient.

Figura 8.1C(1) – Afișarea zonelor de preț



Sursa: Date transmise de

Figura 8.1C(2) – Afișarea zonelor de preț



Sursa: Date transmise de

¹⁰⁵ Sursa: <https://eng.uber.com/h3/>

Detalii privind modelul hexagonal H3

✂ modelul hexagonal a fost implementat, pentru prima dată, de tehnicienii Uber, ✂

.....

.....

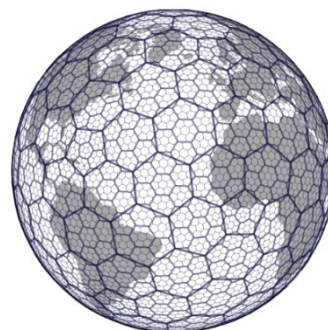
.....

.....

Conform precizărilor de pe site-ul oficial Uber, compania a dezvoltat¹⁰⁶ sistemul de indexare H3 (care permite utilizatorilor partiționarea globului în hexagoane) pentru optimizarea algoritmilor de preț și pentru vizualizarea și explorarea datelor spațiale. Pe baza sistemului grilă H3, Uber a început să utilizeze modelul hexagonal.

Aceste hexagoane constituiau baza „analizei de piață” a algoritmilor Uber.

Figura 8.1C(3) – Afișarea zonelor de preț



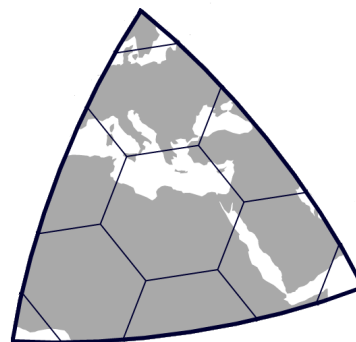
Sursa: Date publice - <https://eng.uber.com/h3/>.

Precizări privind proiecția hărții globului într-o formă prelucrabilă

Pentru a putea fi implementat sistemul hexagonal, a fost realizată proiecția hărții (transpunerea hărții tridimensionale în două dimensiuni) și a fost suprapus peste aceasta un sistem grilă. Acest lucru putea fi realizat, din punct de vedere tehnic, în mai multe modalități, fiecare prezentând unele dezavantaje specifice.

Tehnicienii Uber au ales proiecția gnomonică¹⁰⁷ centrată pe figuri icosaedrice¹⁰⁸. O hartă bazată pe proiecții icosaedrice este compusă din douăzeci de planuri bidimensionale.

Figura 8.1C(4) – Reprezentare icosaedru



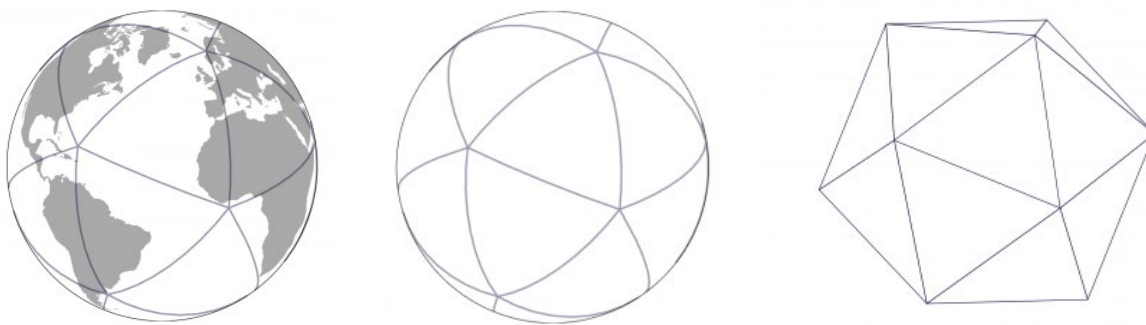
Sursa: Date publice - <https://eng.uber.com/h3/>.

¹⁰⁶ În anul 2018, Uber a publicat sistemul H3 de indexare în regim *open source* pe Github. Librăria H3 este scrisă în C, însă există *bindings* care o face accesibilă și în alte limbaje (ex. Java, JavaScript, Python, Go).

¹⁰⁷ O proiecție gnomonică este o proiecție neconformă a hărții obținută prin proiectarea de puncte pe suprafața sferei dintr-un centru al sferei la puncte într-un plan tangent. Dezvoltat de Thales în secolul VI î.Hr., este considerată cea mai veche proiecție a hărții. O proiecție gnomonică a hărții afișează toate cercurile mari ca linii drepte.

¹⁰⁸ Icosaedron = Figură geometrică, preferată întrucât modul de proiecție a suprafeței Globului în plan plasează toate vârfurile în cadrul spațiilor acoperite de apă.

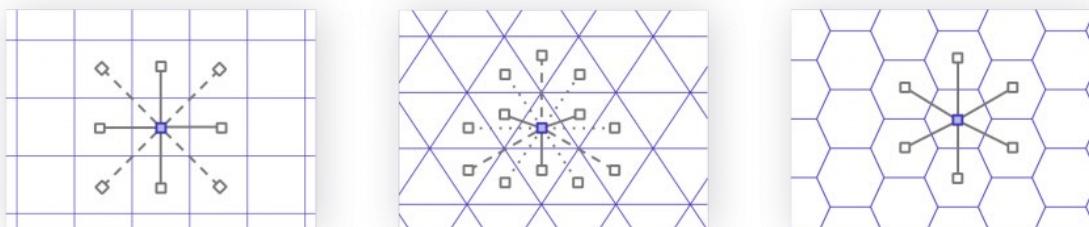
Figura 8.1C(5) – Proiectarea gnomonică a globului, centrată pe figuri icosaedrice.



Sursa: Date publice - <https://eng.uber.com/h3/>.

Pe baza acestor planuri icosaedrice, a putut fi implementat sistemul hexagonal, care, prin comparație cu alte opțiuni (ex. sistem triunghiular/pătrat), prezintă avantajul unei distanțe egale trasate între centrele figurilor vecine.

Figura 8.1C(2) – Afișarea zonelor de preț



Sursa: Date publice.

Capitolul 8



8.2. Modalități de desfășurare a unei comenzi prin aplicație

Din punct de vedere tehnic:

Când un utilizator solicită o călătorie, **cererea este trimisă către serverele companiei**.

Apoi este generată o **estimare în timp real** care încorporează timpul și distanța (), taxele și tarifele.

Datele istorice (ex.) sunt interogate și aceste călătorii sunt

Estimarea prețului este ajustată pe baza .

Prin urmare, datele istorice sunt .

Ajustările dinamice sunt apoi aplicate acestui preț.

Prețul inițial este ajustat în continuare, pentru a încorpora, printre altele, orice **promoții aplicabile**.

Prețul final este apoi prezentat utilizatorului prin intermediul aplicației.

Din punct de vedere al datelor afișate pasagerului

După ce pasagerul introduce destinația, aceștia îi sunt afișate mai multe oferte, care pot fi împărțite în funcție de categoria de cursă (ex. UberX, Uber Comfort etc.) sau chiar de categoria de serviciu (în cazul Free Now, care acoperă și servicii de e-hailing, utilizatorului îi sunt afișate și mașini de taxi din zonă, și mașini de ride-hailing).

Toate platformele afișează prețul total al cursei (în cazul Free Now, pentru serviciile de taxi este afișat un interval de preț). Toate platformele oferă și un link discret către detalii suplimentare.

Capitolul 8

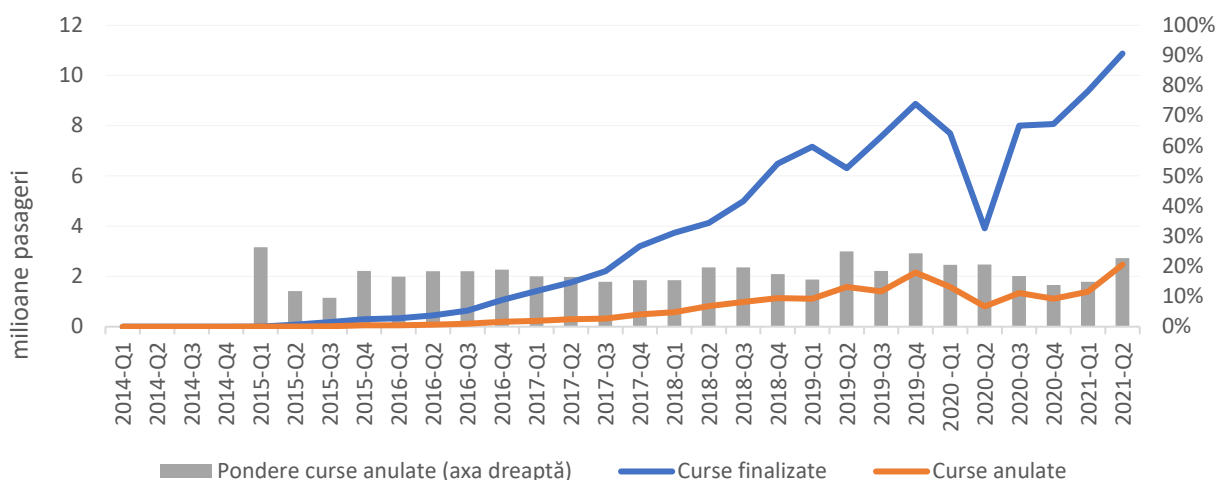


8.3. Anularea curselor

Toate platformele au un tarif de anulare a cursei, aplicabil clienților.

În graficul de mai jos, prezentăm o situație agregată (la nivelul platformelor Uber, Bolt, Free Now și Yango) a evoluției ponderii curselor anulate, în total curse finalizate.

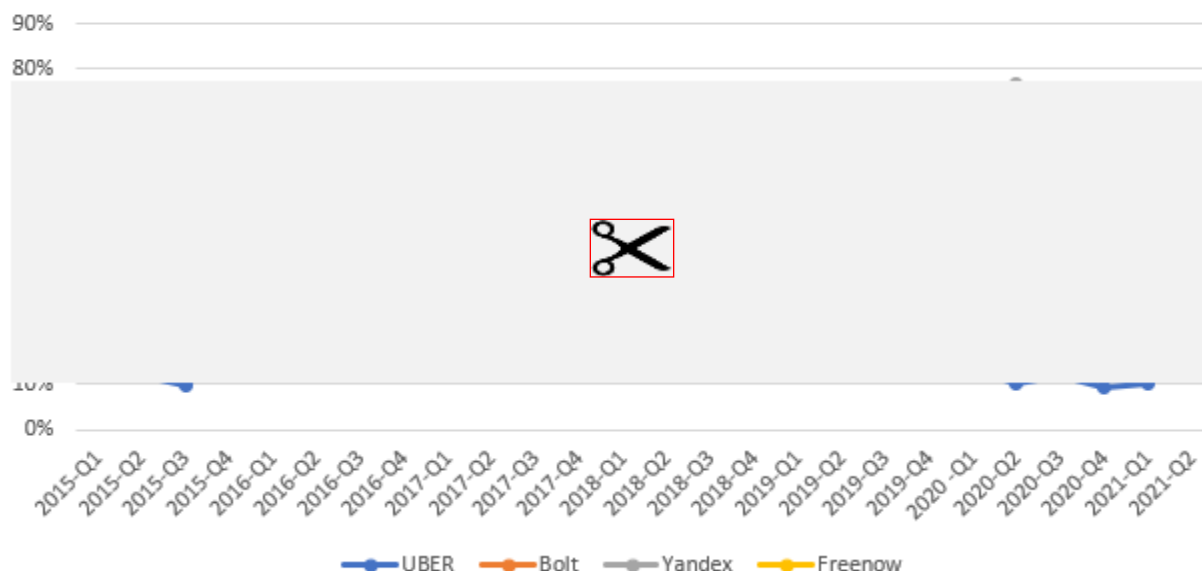
Figura 8.3(1) – Evoluția ponderii curselor anulate



Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

O reprezentare defalcată la nivelul fiecărei platforme este prezentată în figura de mai jos:

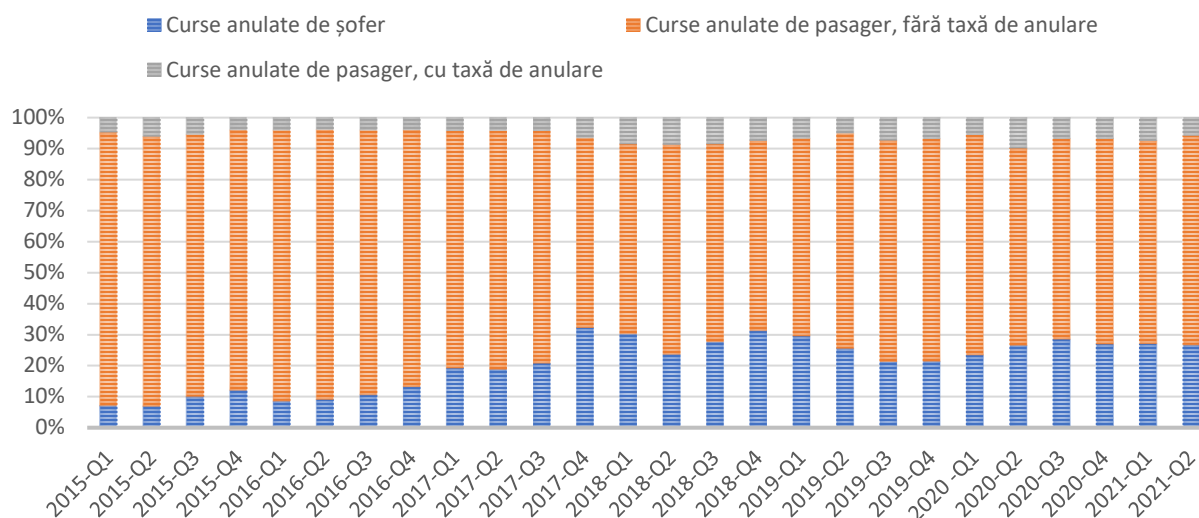
Figura 8.3(2) – Ponderea curselor anulate pentru fiecare platformă:



Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Este de menționat faptul că niciun operator de platformă nu percepe taxă de anulare pentru șoferi. Situația agregată (aferentă platformelor Uber, Bolt și Free Now) a anulării curselor, este prezentată în graficul de mai jos.

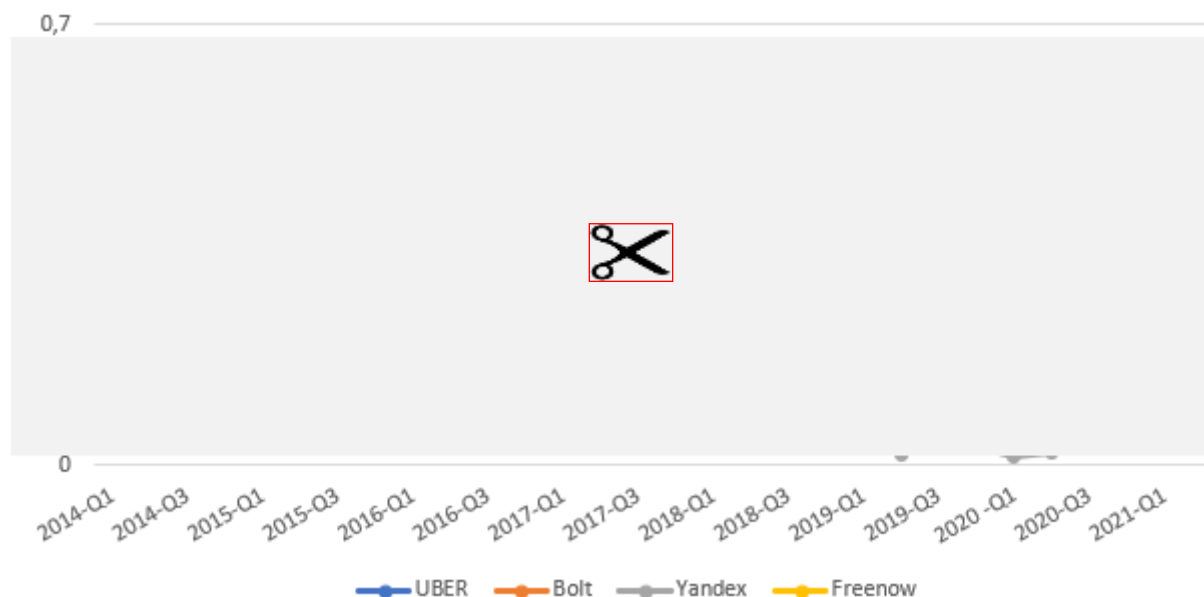
Figura 8.3(3) – Cursele anulate, în funcție de modul de anulare (situație agregată)



Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În cadrul graficului de mai jos, este prezentată o situație a anulării curselor de către șoferi, din totalul curselor realizate de fiecare din cele patru platforme de ride-hailing care au activat pe piața românească:

Figura 8.3(4) – Curse anulate de șoferi, din total curse anulate



Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Observații

Observația 1: Prețul cursei conține un tarif de bază și o componentă dinamică, sub forma unui **multiplicator de preț**.

Observația 2: Componenta dinamică interpretează echilibrul, în timp real, dintre cerere și ofertă, pe baza unei formule stabilite prin algoritmi specifici aplicației utilizate. În determinarea unui nivel al multiplicatorului, factorii istorici joacă un rol important, întrucât sunt utilizați pentru a 

Observația 3: Tarifele dinamice au un efect potențial pozitiv.

Această abordare se consideră a avea un efect de echilibrare și optimizare a raportului dintre cerere și ofertă, astfel încât să nu apară nici un surplus de cerere nesatisfăcută (clienți care nu găsesc o cursă), nici un surplus de ofertă (șoferi care nu au ce cursă să preia).

Observația 4: Optimizarea timpilor de așteptare

Operatorii platformelor au menționat faptul că cererea este dimensionată și în funcție de 

Observația 5: Tarifele dinamice pot genera, în practică, și unele efecte negative.

Modul de funcționare a tarifelor dinamice poate conduce, în mod teoretic, la categorii tarifare personalizate pe (categorii de) indivizi, ceea ce ar genera o diminuare a beneficiului consumatorului, în favoarea ofertei.

În completare, putem constata o lipsă de transparență privind modul de afișare a prețului, ceea ce poate să genereze o desensibilizare a consumatorilor la criteriul prețului. Astfel, se poate pune în discuție

maximizarea prețului pe baza „disponibilității individului de a plăti”, prin fructificarea fiecărui factor de presiune ce acționează asupra clientului (ex. oră de vârf, lipsa unor alternative etc.).

Deși această abordare pare a avea un fundament economic (bazându-se pe echilibrul dintre cerere și ofertă), acest echilibru este interpretat de algoritmi aflați la discreția unor societăți private, care sunt orientate, în mod firesc, spre maximizarea încasărilor, accentuând, astfel, riscul de maximizare a prețului practicat clienților.

Tocmai având în vedere această posibilitate, neafișarea în cadrul aplicației, în mod transparent, a tarifului pe km (parametru care ar asigura un nivel mai transparent de comparabilitate al ofertelor) poate contribui la desensibilizarea clienților la modificările de preț.

Analizăm, pe larg, aceste scenarii preponderent teoretice în cadrul [secțiunii 8.5](#).

Observația 6: Raportul între cerere și ofertă este evaluat în cadrul unor zone – adesea de tip hexagonal (de ordinul ). Acestea sunt vizibile doar în aplicația șoferilor (accentuând, prin urmare, o anumită formă de asimetrie informațională, în favoarea șoferilor), culorile mai intense indicând zone cu tarife mai mari.

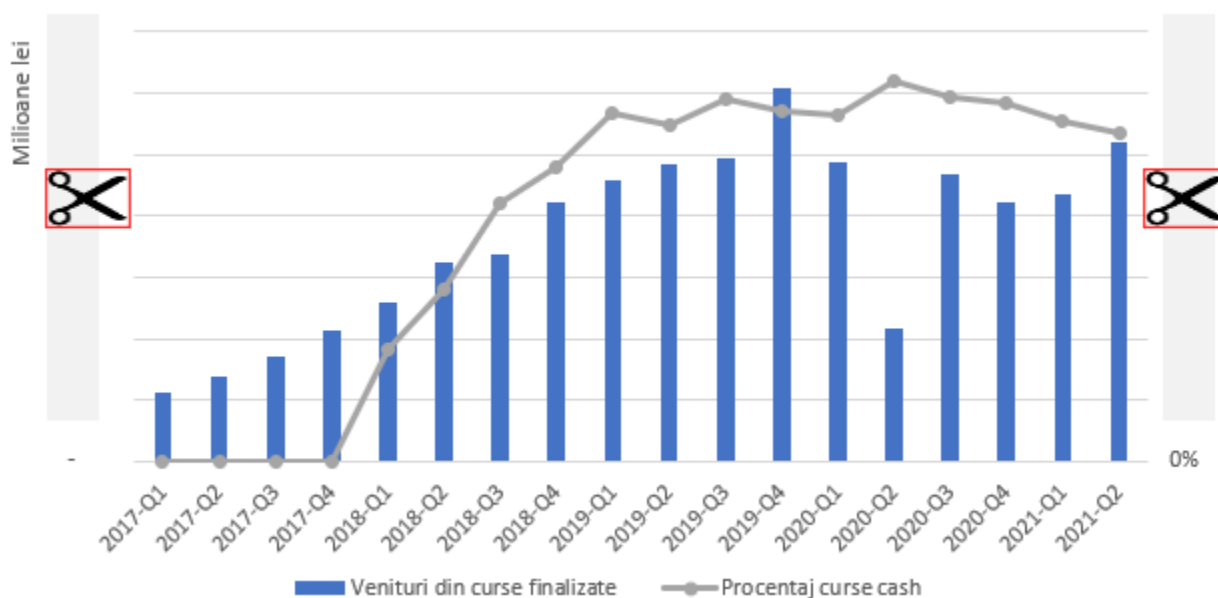
Capitolul 8

8.4. Modalități de plată utilizate

Modalități de plată utilizate pe platforma Uber

Așa cum arată graficul următor, pentru perioada 2019-2021, plata numerar a curselor efectuate s-a stabilizat începând cu primul trimestru al anului 2019, la aproximativ % din totalul curselor.

Figura 8.4(1) – Modalitățile de plată utilizate pe platforma Uber

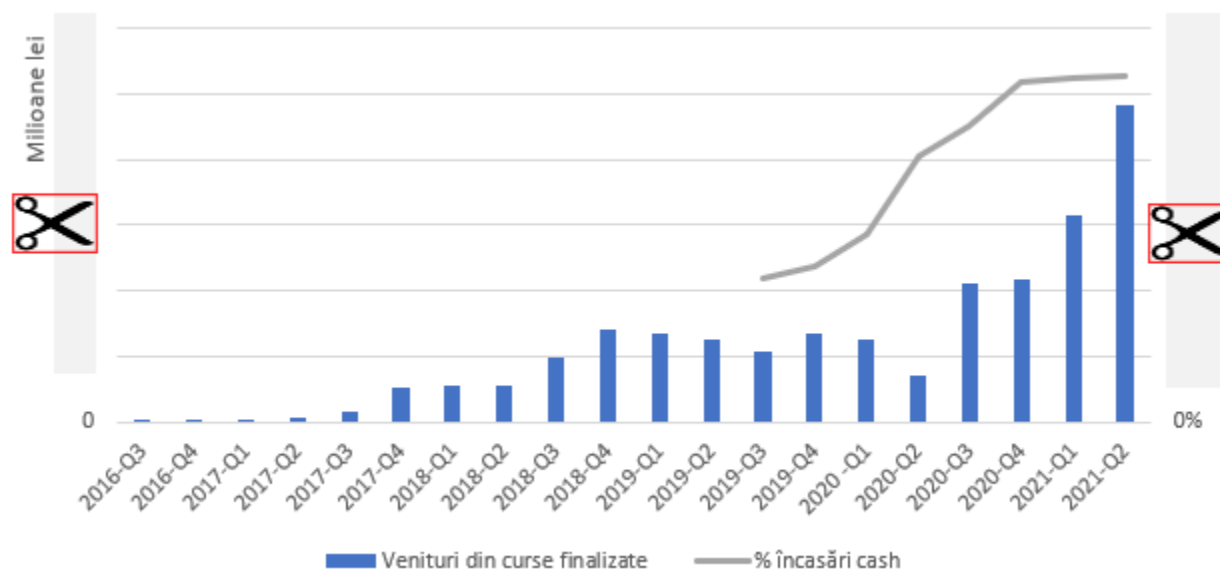


Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de Uber

Modalități de plată utilizate pe platforma Bolt

Plata numerar a curselor efectuate în România a fost introdusă în trimestrul 3 al anului 2019.

Figura 8.4(2) – Modalitățile de plată utilizate pe platforma Bolt

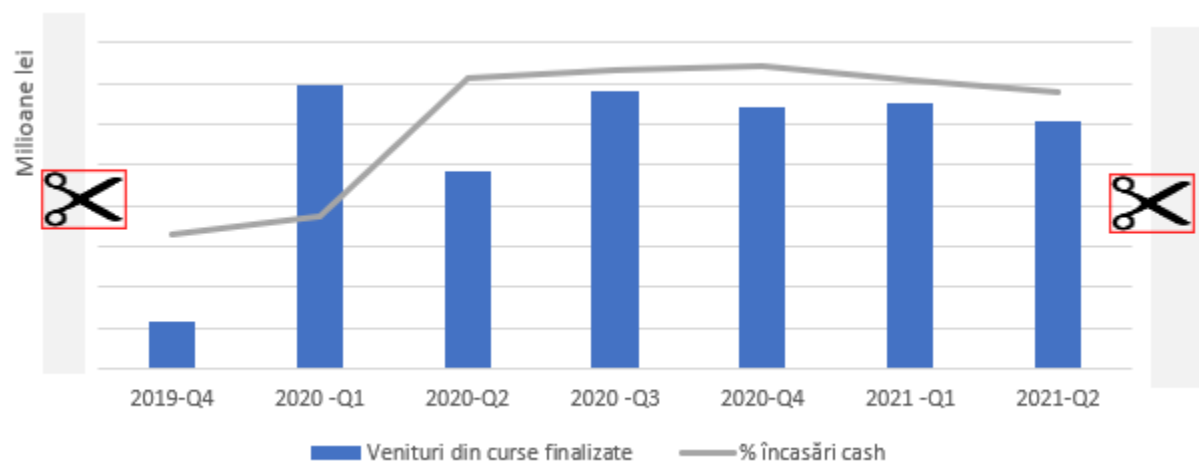


Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de Bolt

Modalități de plată utilizate pe platforma Free Now

Plata numerar a curselor efectuate în România a fost introdusă în trimestrul 4 al anului 2019. Evoluția ulterioară este reprezentată în graficul de mai jos.

Figura 8.4(3) – Modalitățile de plată utilizate pe platforma Free Now

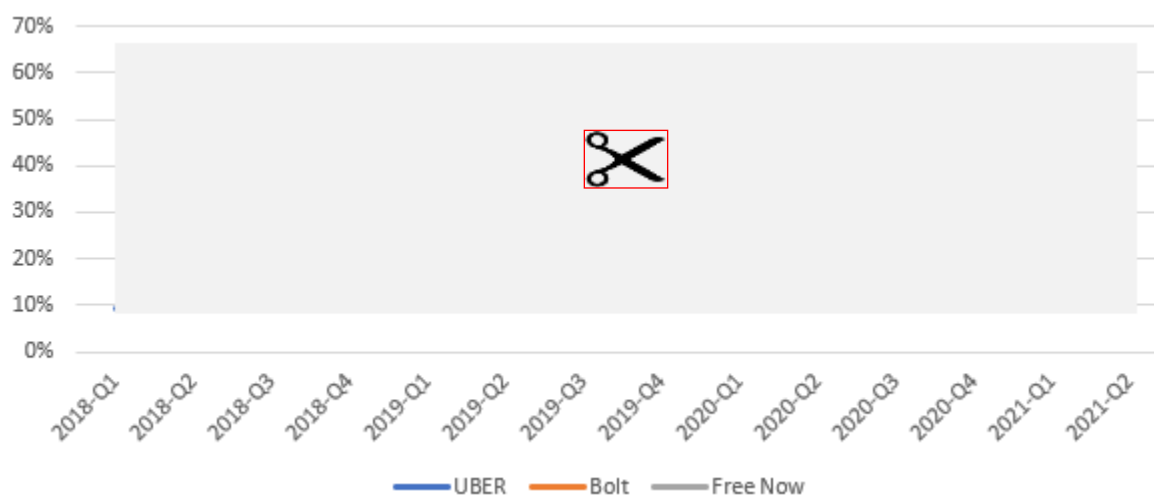


Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de Free Now

Modalități de plată (comparație între Uber, Bolt și Free Now)

Prezentăm, în graficul de mai jos, o situație comparativă a Uber, Bolt și Free Now, din punct de vedere al procentului curselor achitate cash.

Figura 8.4(4) - Evoluția comparativă a încasărilor în numerar în activitatea de ride-hailing



Sursă: Prelucrări, pe baza datelor transmise de Uber, Bolt și Free Now

Capitolul 8



8.5. Sensibilitatea cererii la modificările de tarif

În cadrul acestei secțiuni, explorăm subiectul sensibilității cererii la modificările de preț și modul în care operatorii platformelor pot dezvolta algoritmi care să maximizeze, prin prisma economiei comportamentale, nivelul tarifelor practicate.

Deși această secțiune oferă o abordare preponderent teoretică asupra unor aspecte de nișă, specifice economiei partajate, este necesară înțelegerea unor riscuri pentru bunăstarea consumatorilor și identificarea unor eventuale soluții pentru a preîntâmpina comportamente potențial inechitabile ale operatorilor platformelor.

Capitolul 8 :

Secțiunea 8.5



8.5.A. Determinanți comportamentali specifici afacerilor bazate pe algoritmi

Operatorii platformelor fac eforturi continue pentru îmbunătățirea modului de funcționare a algoritmilor, în vederea unei optimizări între cerere și ofertă, și, implicit, a timpilor de așteptare ai clienților, respectiv ai șoferilor.

Nu trebuie pierdut din vedere, însă, faptul că operatorii platformelor sunt companii interesate de creșterea propriei profitabilități, fiind, astfel, direct interesate să genereze soluții care să maximizeze nivelul tarifelor practicate.

La nivel internațional, operatorii platformelor se confruntă cu dificultăți privind găsirea unui număr suficient de conducători auto, ceea ce poate genera un risc cu atât mai mare de a își avantaja șoferii, în detrimentul clienților. Aceste dificultăți s-au accentuat chiar mai mult în ultimii ani, pe măsură ce, în contextul pandemiei, serviciile de livrare au cunoscut o dezvoltare importantă.

În sens general, companiile sunt interesate să înțeleagă și să prevadă comportamentul consumatorului. Acest fapt devine cu atât mai semnificativ într-un domeniu, precum cel al transportului alternativ, pe care fiecare operator de platformă își generează propriile reguli, netransparente, pentru funcționarea algoritmilor, urmărindu-și, în același timp, propriile interese.

Conform precizărilor lui Keith Chen¹⁰⁹, în perioada în care a coordonat Departamentul de Cercetare Economică din cadrul Uber, echipa sa a încercat să ajute șoferii să câștige cât mai mulți bani, într-un timp cât mai scurt și să își maximizeze câștigurile pe oră¹¹⁰. Desigur, obiectivul ca „șoferii să câștige cât mai mulți bani” se reflectă sub forma unui procent de aprox. 20-25% (comision ce revine platformei), direct în încasările Uber.

Pentru atingerea acestui obiectiv, a fost necesar să ajute șoferii să își dea seama dacă pot să își planifice timpul pe platformă, la ce ore ar fi mai util să fie activi pe platformă și dacă există intervale în care platforma are nevoie de mai mulți șoferi, precum: orele de vârf.

„Dacă le poți oferi șoferilor un stimulent pentru a petrece timp pe platformă în acele intervale, ar fi un câștig de ambele părți, atât pentru șoferi cât și pentru platformă”, declara Keith Chen.

Integrarea observațiilor privind comportamentul pasagerilor, în modul de funcționare a algoritmilor

Exemplul 1: Excluderea unui nivel al multiplicatorului

Una din constatările lui Keith Chen a fost că multiplicatorul 2.1x e mai bun decât 2.0x, din perspectiva psihologică a clienților. Astfel, pentru o perioadă, în SUA, Uber a decis ca multiplicatorul de preț să sară de la 1.9x, direct la 2.1x.

Exemplul 2: Informare selectivă a pasagerilor

De asemenea, Keith Chen a precizat faptul că, **înainte exista o informare în care se putea vedea multiplicatorul de preț**. În prezent, se afișează valoarea cursei direct, deoarece Uber a decis să facă mai „transparent” (conform lui Keith Chan) acest proces.

Exemplul 3: Corelația între nivelul de încărcare a bateriei și disponibilitatea clienților de a plăti¹¹¹

Conform observațiilor lui Keith Chen, *dacă nivelul de încărcare al bateriei este scăzut, s-ar putea să nu îți dorești să riști să mai aștepti 10-15 minute pentru a vedea dacă tariful în zonă scade,*

¹⁰⁹ Keith Chen este profesor privind Economia comportamentală la UCLA Anderson School of Management. Dl. Keith Chen consiliază mai multe companii privind subiecte aflate la intersecția dintre economia comportamentală, strategii de afaceri și prețuri dinamice. De asemenea, a coordonat Departamentul de Cercetare Economică din cadrul Uber, calitate în care a conceput arhitectura curentă a modelului de tarife dinamice.

¹¹⁰ Sursele utilizate în cadrul acestei secțiuni: https://www.anderson.ucla.edu/faculty_pages/keith.chen/ și https://www.youtube.com/watch?v=kT2vBuSXW_4

¹¹¹ Sursa: <https://www.theverge.com/2016/5/20/11721890/uber-surge-pricing-low-battery>

întrucât dacă rămâi fără baterie, nu mai poți comanda deloc o cursă¹¹², prin urmare pasagerii sunt mai predispuși să accepte o cursă la tarif crescut, dacă bateria telefonului este aproape descărcată¹¹³.

Compania nu a precizat că ar acționa pe baza acestor concluzii, ci doar că observă comportamentul uman: „În mod clar, nu utilizăm această observație pentru a [te] presa să accepți un tarif mai mare, dar este tip interesant de observație de ordin psihologic cu privire la comportamentul uman”¹¹⁴.

Se confirmă, prin urmare, faptul că operatorii platformelor cercetează intens modul în care pot utiliza o înțelegere avansată a comportamentului consumatorului pentru a maximiza tarifele și încasările companiei. Aprofundăm, posibilele efecte negative ce pot decurge din această preocupare, în secțiunea următoare.

Capitolul 8 : Secțiunea 8.5



8.5.B. Tariful dinamic și posibile implicații asupra bunăstării consumatorului

Elemente cadru privind analiza bunăstării

Analiza bunăstării se referă la abordarea proceselor economice din perspectiva efectelor lor asupra beneficiilor obținute de fiecare latură a pieței (consumatori, respectiv producători/ofertanți) și, implicit, asupra beneficiului net (i.e. bunăstarea totală). Teoria microeconomică oferă un cadru conceptual solid ce permite evaluarea impactului pe care dinamica unui anumit domeniu (modificări ale cererii/ofertei) și diferitele demersuri publice sau private privind nivelul prețurilor/tarifelor practicate sau al cantităților tranzacționate îl pot avea asupra bunăstării.

Vom utiliza elementele cadru privind analiza bunăstării și forma consacrată de reprezentare grafică ca repere pentru analiza aspectelor specifice segmentului de *ride-hailing*.

Cele două elemente de bază în analiza bunăstării sunt surplusul consumatorului, respectiv surplusul producătorului (la acesta din urmă, ne vom referi, în continuare, drept surplusul ofertantului, terminologie adecvată unei piețe de servicii).

Surplusul consumatorului este reprezentat de suma tuturor câștigurilor pe care consumatorii de pe o piață le realizează în urma achizițiilor, respectiv cumulul diferențelor dintre valoarea atribuită de consumatori serviciului și cheltuiala aferentă (tariful plătit).

Surplusul ofertantului este reprezentat de suma tuturor câștigurilor pe care ofertanții de pe o piață le realizează, respectiv cumulul diferențelor dintre valoarea încasată (tariful încasat) și costurile aferente prestării serviciului.

Prin însumarea surplusului consumatorului și al ofertantului, se obține surplusul total (sau bunăstarea totală) aferent tranzacțiilor de pe o piață.

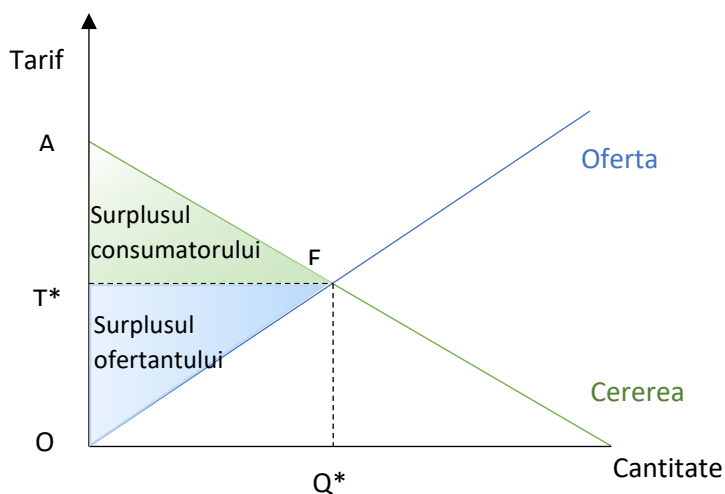
¹¹² Trad. „if your battery is low, you might not want to risk waiting 10 or 15 minutes to see if surge goes away because if your phone is dead, you aren't getting a ride at all”.

¹¹³ Trad. „it turns out, riders are more likely to accept surge pricing if their phone is about to die”.

¹¹⁴ Trad. „And we absolutely don't use that to kind of like push you a higher surge price, but it's an interesting kind of psychological fact of human behavior”.

Atunci când nu există exces de cerere sau de ofertă, piața se află în echilibru. Echilibrul pieței conduce la o alocare eficientă a resurselor, maximizează surplusul total. Consumatorii care atribuie o valoare serviciului peste nivelul tarifului de echilibru aleg să îl achiziționeze, în timp ce consumatorii pentru care respectivul serviciu are o valoare mai mică nu îl achiziționează. În mod similar, ofertanții care au costuri mai mici decât tariful, decid să presteze serviciul, în timp ce ofertanții care au costuri mai mari nu îl prestează. Prin urmare, toate schimburile care ar trebui să aibă loc au loc, în timp ce schimburile ce ar conduce la pierderi nu au loc.

Figura 8.5B(1) - Surplusul consumatorului și surplusul ofertantului



Reprezentarea grafică, pe diagrama standard a cererii și ofertei totale, facilitează înțelegerea impactului diferitelor evenimente/măsurile de pe o piață asupra bunăstării.

Surplusul consumatorilor poate fi aproximat de aria aflată sub curba cererii și deasupra tarifului de echilibru (triunghiul T^*AE din figura anterioară¹¹⁵). Surplusul ofertanților poate fi aproximat de aria aflată deasupra curbei ofertei și sub tariful de echilibru (triunghiul T^*EO din figura anterioară¹¹⁶).

Vom valorifica acest cadru conceptual oferit de teoria macroeconomică, pentru a analiza implicațiile tarifului dinamic stabilit de platformele de ride hailing asupra beneficiilor economice ale celor două grupe de utilizatori – clienți, respectiv șoferi. Perspectiva este una simplificată, dar edificatoare. Modelul nu ține cont, de pildă, de transferurile financiare dintre platformă și șoferi sau de eventualele promoții oferite clienților. Deși simplificatoare, aceste ipoteze nu au impact asupra concluziilor generale pe care le urmărim prin acest demers.

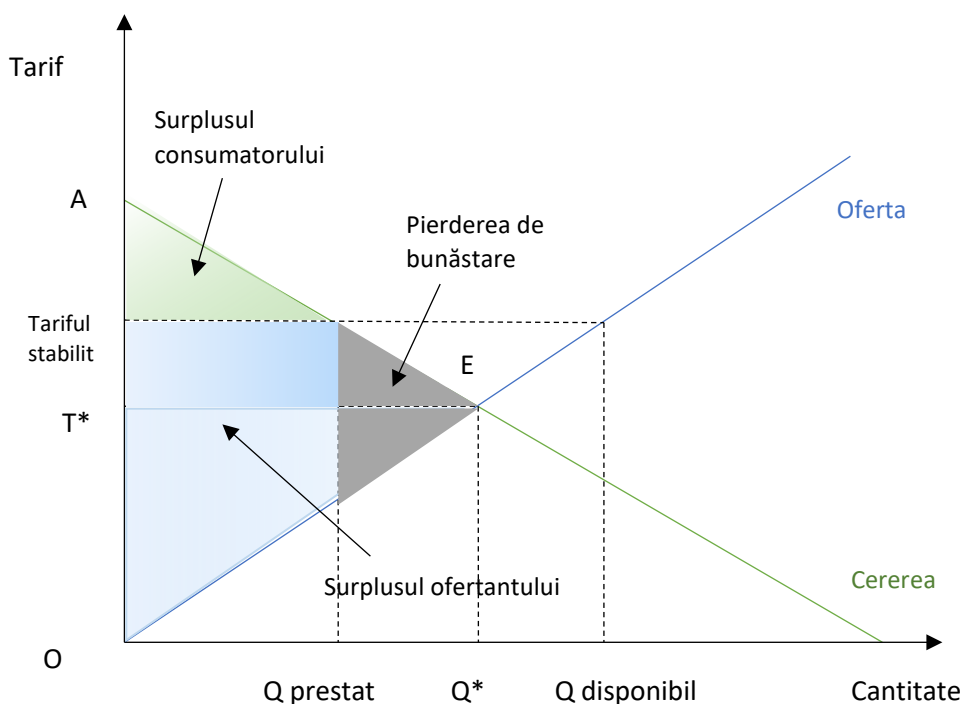
Ce se întâmplă atunci când tariful general practicat se află sub/deasupra tarifului de echilibru?

Atunci când, dintr-un motiv sau altul (intervenție publică de tip tarif maxim/minim, practici anticoncurențiale de fixare a tarifului, intervenții ale platformelor în cazul piețelor multi-fațetate etc.), tariful practicat pentru un serviciu se află sub/deasupra tarifului de echilibru, bunăstarea totală este redusă.

¹¹⁵ Diferența dintre aria AEQ^*O , care reprezintă utilitatea totală aferentă cantității de echilibru Q^* , și aria T^*EQ^*O , care reprezintă cheltuiala totală aferentă achiziției Q^* la tariful T^* .

¹¹⁶ Diferența dintre aria T^*EQ^*O , care reprezintă încasările totale aferente cantității de echilibru Q^* și tarifului de echilibru T^* , și aria OQ^*E , care reprezintă costul total al prestării serviciului la nivelul de echilibru.

Figura 8.5B(2). Stabilirea unui tarif mai mare decât cel de echilibru

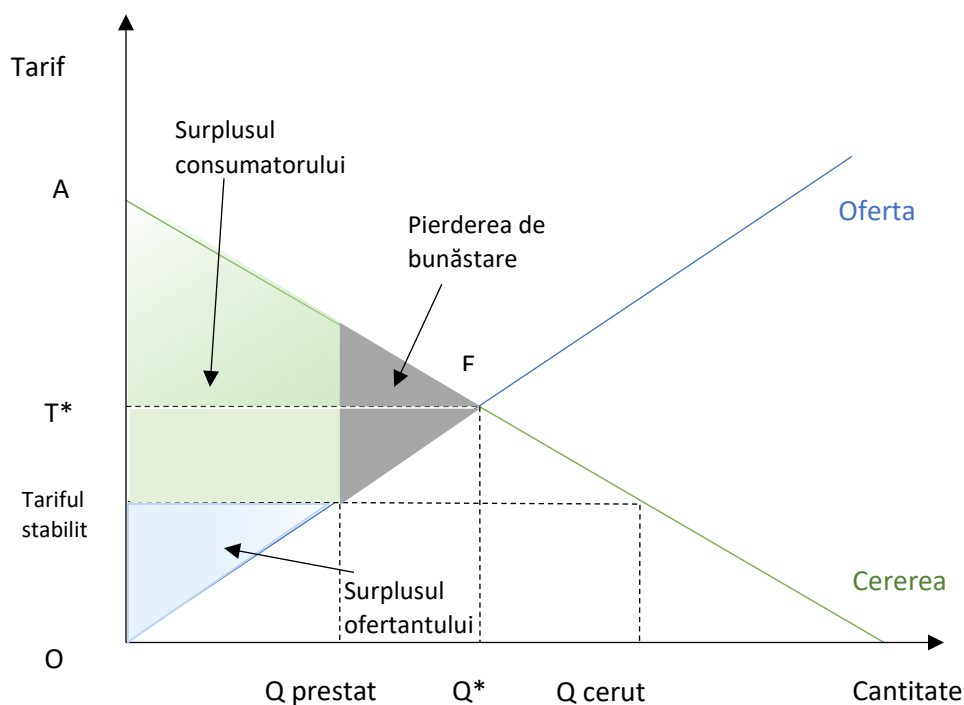
**În cazul stabilirii unui tarif mai mare decât cel de echilibru:**

- piața este caracterizată de un exces de ofertă;
- surplusul consumatorului este redus;
- surplusul ofertantului poate crește sau poate scădea, în funcție de forma particulară a curbei cererii, respectiv a ofertei. Cu alte cuvinte, dacă ne raportăm la piața de ride hailing, impactul asupra surplusului ofertantului depinde de dimensiunea surplusului câștigat ca urmare a curselor realizate la tariful mai mare, comparativ cu cea a surplusului pierdut ca urmare a curselor care nu mai au loc pe fondul tarifului mai ridicat;
- bunăstarea totală scade. Prin urmare, această alocare a resurselor este ineficientă.

În cazul stabilirii unui tarif mai mic decât cel de echilibru:

- piața este caracterizată de un exces de cerere;
- surplusul ofertantului scade;
- surplusul consumatorului poate crește sau poate scădea, în funcție de forma particulară a curbei cererii, respectiv a ofertei. Cu alte cuvinte, dacă ne raportăm la piața de ride hailing, impactul asupra surplusului consumatorului depinde de dimensiunea surplusului câștigat ca urmare a curselor realizate la tariful mai mic, comparativ cu cea a surplusului pierdut ca urmare a curselor care nu mai au loc pe fondul ofertei insuficiente;
- bunăstarea totală scade. Prin urmare, această alocare a resurselor este ineficientă.

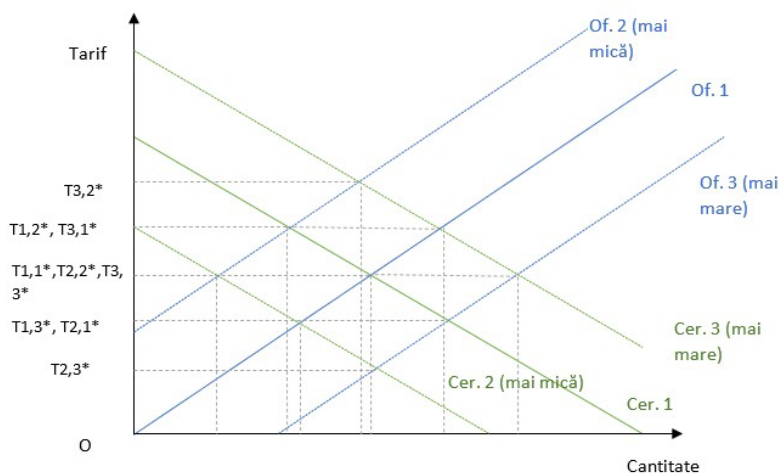
Figura 8.5B(3) - Stabilirea unui tarif mai mic decât cel de echilibru



Cererea și oferta de pe o piață suferă transformări, la diferite momente de timp. Ele cresc sau scad, din diferite motive, ceea ce face ca tariful de echilibru să se afle într-o continuă dinamică.

Grafic, creșterea cererii este reprezentată de o deplasare la dreapta a curbei cererii. Scăderea, în schimb, este reflectată de o deplasare la stânga. Similar se întâmplă și în cazul ofertei. În funcție de dinamica înregistrată de aceste două laturi ale pieței, tariful de echilibru crește sau scade.

Figura 8.5B(4) Dinamica pieței



În principiu, tariful dinamic are rolul de ajusta tariful practicat de șoferii ce utilizează platforma la tariful de echilibru, în diferite momente de timp, de a ține pasul cu dinamica cererii și a ofertei. Atât timp cât acesta este obiectivul vizat și în măsura în care, pe baza unor modele predictive rezultate din valorificarea volumelor mari de date istorice, dar și a analizei în timp real a datelor disponibile, algoritmi reușesc să țină seama nivelul de echilibru la diferite momente de timp, pierderea de bunăstare asociată unui tarif rigid este minimizată, iar surplusul fiecărei fațete a pieței (consumatori/ofertanți) este distribuit conform situației prezentate în analiza cadru.

Ineficiențe potențiale

Se remarcă, însă, două limitări ale acestui mecanism - potențiale abateri de la dezideratul descris anterior (i.e. țințirea tarifului de echilibru, în continuă schimbare):

A. Lipsa ajustării sub nivelul de bază

Limita până la care tariful dinamic poate urmări tariful de echilibru este reprezentată de tariful de bază (fix pentru o perioadă relativ lungă de timp, nivel aflat în afara algoritmilor de tarif dinamic). Astfel, platforma face ajustări atunci când tariful de echilibru este peste nivelul de bază, dar nu face ajustări atunci când tariful de echilibru coboară sub acest nivel.

În cazul în care, la un moment dat, tarif de echilibru ar pieței ar ajunge sub acest tarif de bază fix, ne-am afla în situația echivalentă a unui tarif maxim (peste cel de echilibru), cu efectele detaliate anterior și reprezentate grafic în [Figura 8.5B\(2\)](#) (exces de ofertă, reducerea surplusului consumatorului, efect mixt asupra surplusului ofertantului, scăderea bunăstării totale).

B. Ajustarea tarifului diferențiat la nivelul consumatorilor/categoriilor de consumatori – discriminarea prin tarif

Algoritmii platformelor, în mare măsură netransparenți, pot include variabile ce permit valorificarea disponibilității diferite de plată a utilizatorilor/categoriilor de utilizatori (consumatori - clienți). Desigur, discriminarea poate interveni și la nivelul celeilalte fațete a platformei – utilizatorii șoferi. Aceasta din urmă ar putea viza, însă, politica de comisionare a curselor. Cum, în această secțiune, ne referim la tariful dinamic, expunerea către discriminare la care facem referire este pe latura consumatorilor.

Implicațiile discriminării prin tarif, din perspectiva analizei bunăstării, se referă la felul diferit în care se repartizează surplusul la nivelul unei piețe, prin raportare la beneficiile comparative pe care le obțin ofertanții (mai mari) față de cele aferente consumatorilor (mai mici).

Discriminarea prin tarif poate lua forme diferite. Dacă ne raportăm, însă, pentru comparație, la discriminarea perfectă (denumită și discriminare de gradul 1), vorbim despre o situație în care fiecare serviciu prestat (în cazul nostru, cursă) este vândut la tariful maxim pe care consumatorul interesat îl poate accepta. Pe o astfel de piață, nu există surplus al consumatorului, acesta fiind absorbit în totalitate de către ofertanți.

Desigur, aceasta este situația extremă. Ea ilustrează, însă, direcția pe care o urmează exploatarea, într-o măsură sau alta, a disponibilității de plată a diferiților consumatori sau a grupurilor de consumatori, respectiv practicarea unor tarife mai ridicate, calibrate la capacitatea de a plăti, pentru acele persoane pentru care diferitele caracteristici observate direct sau indirect pe baza datelor colectate de platformă semnalizează o disponibilitate de a plăti un tarif mai ridicat.

În măsura în care algoritmii valorifică astfel de caracteristici ale consumatorilor și practică tarife diferențiate în baza lor, ei realizează un transfer de surplus de la clienți către șoferi. Implicit, sumele încasate de șoferi și baza de comisionare a platformei vor deveni mai mari, ca urmare a acestui transfer de surplus.

Model teoretic de transfer de surplus de la clienți la șoferi

Revenind la reprezentarea grafică (Figura 8.5B(5)), vom considera un scenariu în care, la nivelul consumatorilor, pot fi identificate două grupe care prezintă o disponibilitate mai mare de a plăti, apreciată pe baza caracteristicilor observate direct sau indirect din datele disponibile. Le vom numi *grupa 1* – clienții cu cea mai mare disponibilitate de plată (ce vor beneficia de oferta tarifară T_1), respectiv *grupa 2* – clienții cu o disponibilitate moderată de plată (ce vor beneficia de oferta tarifară T_2). Restul clienților, care primesc oferta standard (T^*), sunt cei aflați în afara celor două grupe astfel identificate.

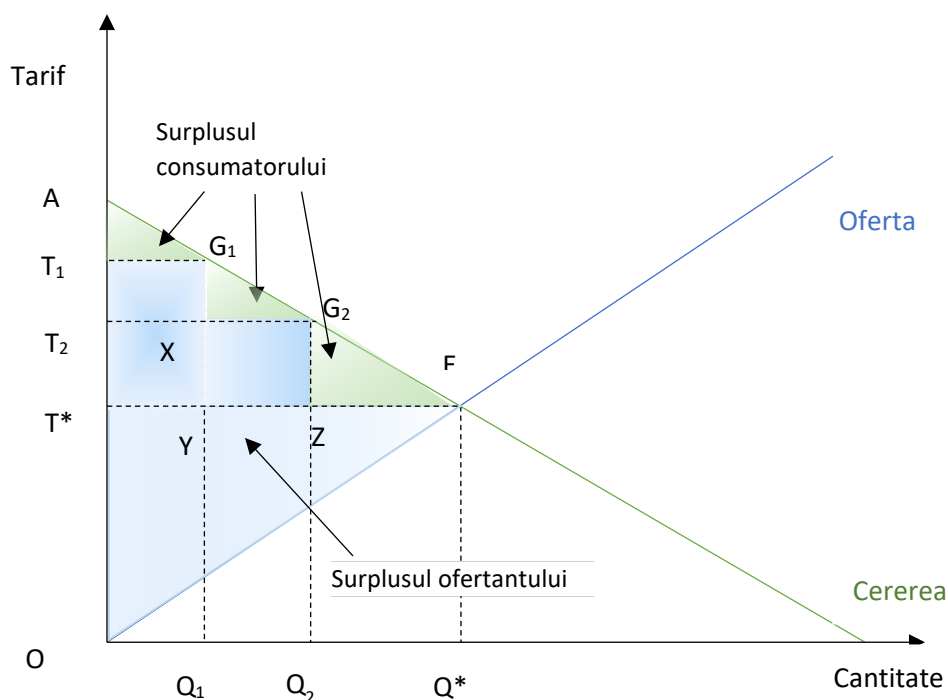
Pentru simplificare, vom considera că tariful practicat pentru cele două grupe distincte de consumatori este reprezentat de limita inferioară a tarifului maxim acceptat aferent fiecărei grupe în parte. Cu toate acestea, într-o situație de fapt, discriminarea prin tarif se poate reflecta în tarife superioare celui standard, fără ca acestea să tindă să extragă întregul surplus al consumatorului, așa cum se întâmplă în exemplul de față (i.e. un tarif, deși mai ridicat, în continuare mai mic decât disponibilitatea de plată).

Q_1 reprezintă cursele aferente primei grupe (realizate la tariful T_1), în timp ce Q_2 reprezintă cursele aferente celei de-a doua grupe (realizate la tariful T_2).

Observăm cum, prin adaptarea tarifelor la disponibilitate de plată specifică celor două grupe, are loc un transfer de surplus de la consumatori la ofertanți. Surplusul transferat este reprezentat de aria dreptunghiurilor $T_1G_1YT^*$ și XG_2ZY , acestea două reprezentând, în lipsa discriminării, zone ale surplusului consumatorului (așa cum se poate vedea, pentru comparație, în Figura 8.5B(1)).

Surplusul consumatorului va fi, astfel, mai mic (suma triunghiurilor AG_1T_1 , G_1G_2X și G_2EZ) față de situația anterioară (triunghiul mare AET^*). În contrapartidă, sumele încasate de șoferi și baza de comisionare a platformei vor deveni mai mari (creștere egală cu valoarea surplusului transferat).

Figura 8.5B(5) Discriminarea prin tarif și transferul de surplus de la consumator la ofertant



Practici ce pot conduce la transferul surplusului de la clienți la șoferi

Platformele au multiple modalități de a explora în practică modelul teoretic discutat anterior. În continuare, prezentăm câteva exemple:

- (1) Practicarea unor **tarife diferențiate în funcție de diferite categorii de pasageri** (sau chiar indivizi), pe baza unor informații privind disponibilitatea acestora de a plăti din istoricul anterior.

Chiar dacă într-un mod indirect, reducerile utilizate intensiv, sau chiar generalizat, și integrate în modul de funcționare al algoritmilor, pot fi utilizate pentru diferențierea prin tarif a unor categorii specifice de clienți, pe baza disponibilității acestora de a plăti, mai ales pe un fond de lipsă de transparență și desensibilizare graduală a acestora.

O astfel de practică ar fi posibilă, cel puțin la nivel teoretic, prin desprinderea tarifului standard practicat de tariful de echilibru¹¹⁷ și practicarea unor tarife efective mai scăzute, pe baza unor reduceri personalizate pe categorii bine individualizate în funcție de disponibilitatea respectivilor pasageri de a plăti.

Nu avem informații privind astfel de practici.

- (2) Utilizarea unor **categorii diferențiate de curse (cu tarife diferențiate)**

Această practică este utilizată de toate platformele (ex. UberX - tarif 1,3 lei în 2020 vs Uber Select – tarif 1,65 lei în 2020).

Cursele sunt împărțite pe categorii de utilizatori, iar tarifele sunt stabilite (și) în funcție de disponibilitatea acestora de a plăti.

Posibile justificări obiective ale unor tarife diferențiate se pot regăsi și în condițiile diferite la nivel de ofertă (ex. mașini cu anumite dotări speciale).

- (3) Practicarea unor **tarife diferențiate în funcție de anumite ore/perioade**

Sunt intervale de timp/perioade în care disponibilitatea utilizatorilor de a plăti mai mult crește. În mod teoretic, acest lucru ar trebui să fie valorificat de platforme prin multiplicatorul de tarif, însă platformele au început să practice, în mod netransparent, o dublă referință standard (tarif standard pentru ore normale, respectiv pentru ore de vârf).

Această practică disturbă, într-o anumită măsură, corelația, considerată definitorie, a tarifului dinamic cu balanța dintre cerere și ofertă, speculând mai degrabă creșterea disponibilității cererii de a plăti mai mult la anumite ore, care, în mod normal, s-ar fi tradus într-un beneficiu al consumatorului.

¹¹⁷ Într-un astfel de scenariu, tariful standard ar fi superior tarifului de echilibru (spre deosebire de cadrul teoretic utilizat în această secțiune, în care am considerat tariful standard egal cu tariful de echilibru), fiind ajustat, prin reduceri, în funcție de disponibilitatea de plată a consumatorilor.

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 9 – Aspecte concurențiale specifice serviciilor de transport alternativ

În cadrul acestui capitol sunt prezentate analize din perspectivă concurențială privind: modelele de afaceri ale jucătorilor prezenți pe piața națională, comportamentele acestora, strategiile adoptate de companii cu privire la posibilitatea șoferilor de a utiliza mai multe platforme (multi-homing).

De asemenea, este realizată o analiză privind modul de manifestare a concurenței între serviciile tradiționale și cele de transport alternativ, în cadrul unui studiu de caz realizat la nivelul Free Now (operator care reunește, pe platformă, ambele tipuri de servicii).

În cadrul secțiunii 9.4 este realizată o analiză referitoare la nivelul tarifelor și evoluția acestora de la momentul lansării platformelor de transport alternativ în România, până în prezent.

Principalele teme tratate:

- 9.1. Politici la nivel de grup
- 9.2. Analiza suprapunerilor la nivelul ofertei
- 9.3. Eficiențe disruptive
- 9.4. Analize de preț
- 9.5. Momente cheie

Capitolul 9



9.1. Politicile la nivel de grup ale operatorilor platformelor active în România

Platformele de transport alternativ sunt dezvoltate la nivel global, chiar dacă ele se concurează cu jucători locali, activi la nivelul unor piețe locale. Acest lucru implică gândirea unor politici investiționale de dezvoltare a aplicației la nivel global, cu elemente de personalizare a unor funcții predefinite, la nivel local, în funcție de particularități specifice unui spațiu mai restrâns (orașe – în special prin prisma cererii, ofertei și a apropierii concurenței, state – prin prisma unor particularități ale cadrului legal și chiar de ordin cultural etc.).

Capitolul 9 : Secțiunea 9.1



9.1.A. Politici de grup și strategii investiționale

După cum vom prezenta în cele ce urmează, grupurile își dezvoltă și administrează platformele la nivel global. Pe plan local sunt făcute setări specifice piețelor, cercetări de piață, campanii de marketing etc.

Astfel, investițiile importante sunt direcționate către câteva centre de dezvoltare globale, în special pentru finanțarea dezvoltărilor la nivelul platformelor. La nivel local, investițiile sunt scăzute, fiind direcționate mai degrabă către cunoașterea piețelor locale și finanțarea campaniilor de marketing.

De asemenea, dezvoltările tehnice utilizează în mare măsură instrumente puse la dispoziție de alte companii, precum Amazon (ex. pentru infrastructura de plăți) sau Google (ex. pentru susținerea aplicațiilor).

Dezvoltarea, administrarea și utilizarea platformei

Grupurile Uber, Bolt și Free Now își dezvoltă și administrează platformele, cu toate funcționalitățile, la nivel global. Specialiștii utilizați de aceste grupuri în câteva centre¹¹⁸ distribuite la nivel global, asigură funcționarea platformelor în toate țările în care acestea sunt prezente.

La nivel local sunt realizate în principal „setări locale”¹¹⁹, categorii de curse¹²⁰, parametri generali utilizați în calculul tarifelor dinamice¹²¹, utilizând  ... care trebui să îndeplinească anumite condiții.

Dinamici intra-grup și luarea deciziilor

Bolt a făcut următoarele precizări:

- Echipa locală  ...
-  ...
- La lansarea platformei într-un nou oraș, echipa locală este responsabilă cu  ...

Free Now a făcut următoarele precizări:

- Toate produsele Free Now sunt realizate  ...
- Analiza nevoilor și cererilor șoferilor și ale pasagerilor se efectuează  ...

¹¹⁸ În cazul Uber: „ ...”

În cazul Free Now: „ ...”

¹¹⁹ .

¹²⁰ .

¹²¹ .

- [X]
.....
.....
- Atunci când se dezvoltă o nouă funcționalitate, echipa locală comunică [X]
.....
.....
- De fiecare dată când o nouă funcționalitate este lansată, este [X]
.....
.....
- Atunci când apare o problemă la nivel de produs, echipa locală [X]
.....
.....

Din precizările Uber:

- „Resursele externe sunt [X]
.....”
- „Deciziile globale referitoare la Uber și aplicație sunt luate [X], însă în [X]
..... Cu toate acestea, deoarece suntem o companie globală, [X]”
- „Piața românească [X] ([X]
.....). [X] **luând în considerare cadrul legal și specificul pieței din România** pentru a ne asigura că respectăm la nivel local toate reglementările locale aplicabile, dar pe de altă parte, aceste decizii locale sunt în conformitate cu strategia globală a Grupului. În acest sens, putem spune că deciziile locale care afectează direct piața românească [X]”

Detalii suplimentare privind modul de funcționare al tehnologiilor utilizate de platforme, pot fi consultate în Anexa 9.1A (Organizare la nivel de grup și tehnologii utilizate).

Capitolul 9 : Secțiunea 9.1

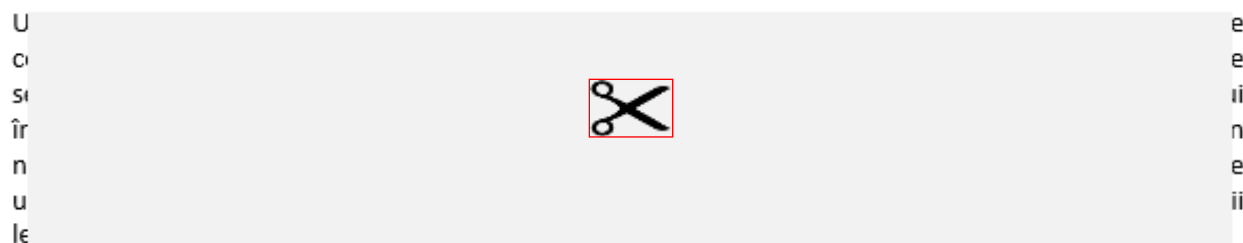


9.1.B. Modelele de afaceri caracteristice grupurilor
prezente în România

Modelul de afaceri al UBER

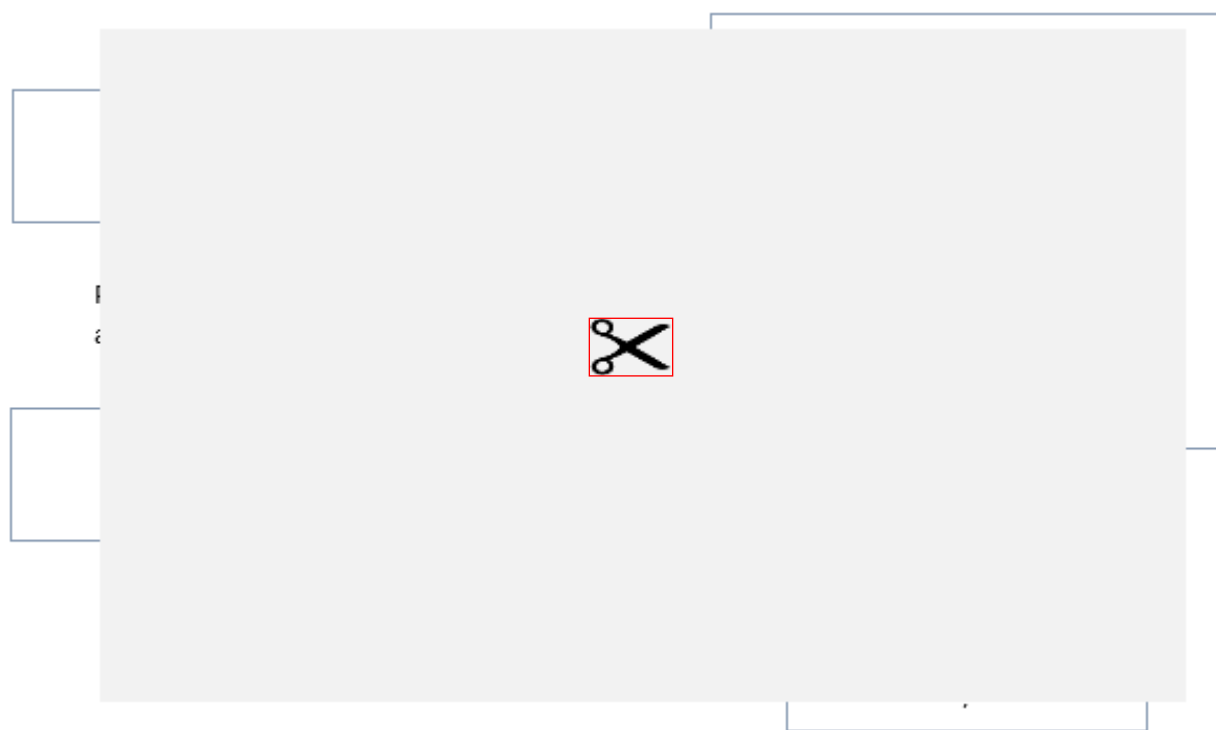
În România, serviciile de intermediere electronică Uber pentru furnizarea de călătorii și servicii conexe sunt furnizate și gestionate de Uber B.V., întreprindere înființată în Olanda, la fel ca pe toate celelalte piețe ale UE unde este prezent Uber.

Uber declară că oferă servicii de  ¹²² prin intermediul aplicației Uber conducătorilor auto parteneri independenți și le percepe taxe de servicii corespunzătoare (comisioane).



Fluxul monetar al activităților desfășurate în România este sintetizat în diagrama următoare:

Figura 9.1B(1) – Fluxul monetar (grupul Uber)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Uber.

Uber B.V. este susținută pe toate piețele din , cum este și Uber B.V. - Filiala Bucuresti S.R.L. în România, care colectează informații despre piața locală și 

 Uber B.V. - Filiala Bucuresti S.R.L., susțin Uber B.V. în atragerea de noi călători și parteneri (adică conducători auto sau operatori de taxi), publicitatea și promovarea serviciilor Uber, integrarea de noi parteneri, 

¹²² 

OUG 49/2019 diferențiază între activitatea de operare a platformei și activitatea de transport, care necesită o autorizație separată iar Bolt este autorizată numai în legătură cu operarea platformei de intermediere a serviciilor de transport alternativ.

✂ ... Bolt calculează nivelul tarifului pentru fiecare categorie de cursă și șoferii selectează categoria la care doresc să adere.

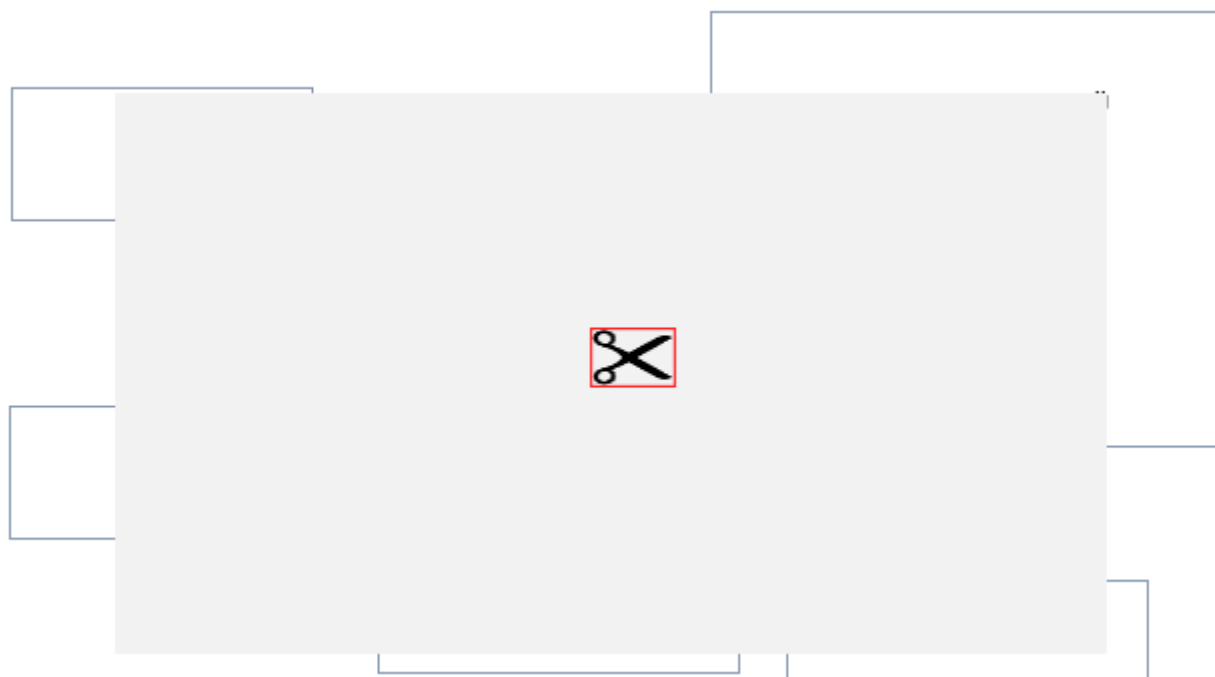
Tariful fiecărei curse este plătit de către pasager. Din acest tarif Bolt reține un comision de intermediere, în timp ce restul tarifului este plătit furnizorului independent de transport alternativ. ✂ ...

Atunci când cererea de curse este ridicată (de ex.: ✂ ...), tarifele pot fi crescute automat printr-un calcul bazat pe algoritmi.

Conform precizărilor Bolt, „șoferii își păstrează libertatea de a refuza, în orice moment, efectuarea unei curse”.

Fluxul monetar al încasărilor Bolt din ride-hailing, în România, este sintetizat în diagrama următoare:

Figura 9.1B(2) – Fluxul monetar (grupul Bolt)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Bolt.

Veniturile din activitatea de ride-hailing (adică taxa percepută șoferilor și flotelor pentru serviciul de intermediere) sunt încasate de Bolt Technology OÜ, care plătește diverse taxe intragrup pentru ✂. Bolt Services RO SRL primește plata de la Bolt Technology OÜ pentru diverse servicii ✂, care sunt legate de toate serviciile furnizate prin intermediul platformei Bolt, inițial ride-hailing, dar ulterior au fost adăugate închirierea trotinetelor electrice și livrarea de produse alimentare.

Comisionul actual perceput de Bolt este de ✂% din tariful cursei. Acest comision a fost modificat în timp și de la un oraș la altul, în funcție de strategia comercială a societății. Pot exista diverse campanii active pe platformă pentru a motiva șoferii să fie prezenți pe aceasta. Campaniile depind de moment, de oraș, de vechimea șoferilor pe platformă și de nivelul de activitate pe platformă.

Campaniile pot lua mai multe forme (de exemplu, bonus fix pe fiecare cursă, bonus fix pentru un număr de curse, tarif garantat pe cursă etc.). Există, de asemenea, un tip de stimulent plătit operatorului de transport alternativ care are mașini inscripționate cu sigla Bolt. În funcție de numărul de curse efectuate pe parcursul unei luni, bonusul poate avea valori diferite, pentru a motiva prezența pe platformă a unor astfel de mașini.

Pentru anumite perioade s-au practicat și comisioane mai mici, în scop promoțional. În anul 2019, după apariția OUG nr. 49, având în vedere noile reglementări și proporția semnificativă a șoferilor cu conturi private au fost necesare măsuri pentru a determina trecerea acestora pe conturi business. Detaliem, în continuare, câteva dintre aceste reduceri:

- București:
 - 
 - 
 - 
 - 
- Timișoara:
 - 
 - 

Astfel, Bolt Services RO SRL prestează servicii suport de  către Bolt Technology OÜ, numai pe teritoriul României și încasează contravaloarea serviciilor prestate către compania mamă.

Bolt Services RO SRL nu are venituri din activități de ride-hailing ca atare. În ceea ce privește activitatea de ride-hailing în România, de regulă, costul călătoriei este plătit de client prin aplicația Bolt direct către Bolt Technology OÜ, care reține comisionul său transferând restul sumei către șoferii ce au oferit serviciul de transport. Excepție fac plățile în numerar ce sunt încasate direct de șoferi, urmând ca Bolt să încaseze comisionul ulterior.

Modelul de afaceri al Free Now

Plata serviciilor: Platforma digitală FREE NOW asigură pasagerului opțiunea decontării tarifului cursei pe bază de instrument de plată electronică cu acces la distanță sau în numerar, prin selectarea modalităților de plată puse la dispoziție:

- ✓ prin numerar: pasagerul poate plăti tariful călătoriei în numerar șoferului, iar contravaloarea cursei poate fi verificată direct din platforma digitală.
- ✓ prin card, direct prin intermediul platformei digitale FREE NOW: pasagerul poate atribui un card (de credit / de debit) sau contul său PayPal platformei digitale FREE NOW. După finalizarea cursei, platforma digitală FREE NOW percepe contravaloarea cursei prin retragerea banilor.

Fluxul de plăți și comisioane pornește de la achitarea contravalorii cursei de către client fie cash direct către șofer, fie cu cardul, prin intermediul aplicației.

Sumele plătite de clienți prin intermediul aplicației sunt colectate prin procesatorii de plăți () și sunt virate periodic către Clever Tech. Clever Tech plătește un comision către acești procesatori de plăți pentru colectarea și virarea sumelor încasate de la pasageri.

Pentru fiecare cursă (indiferent de modalitatea de plată cash sau card) Clever Tech percepe un comision care se facturează periodic (✂) către transportator.

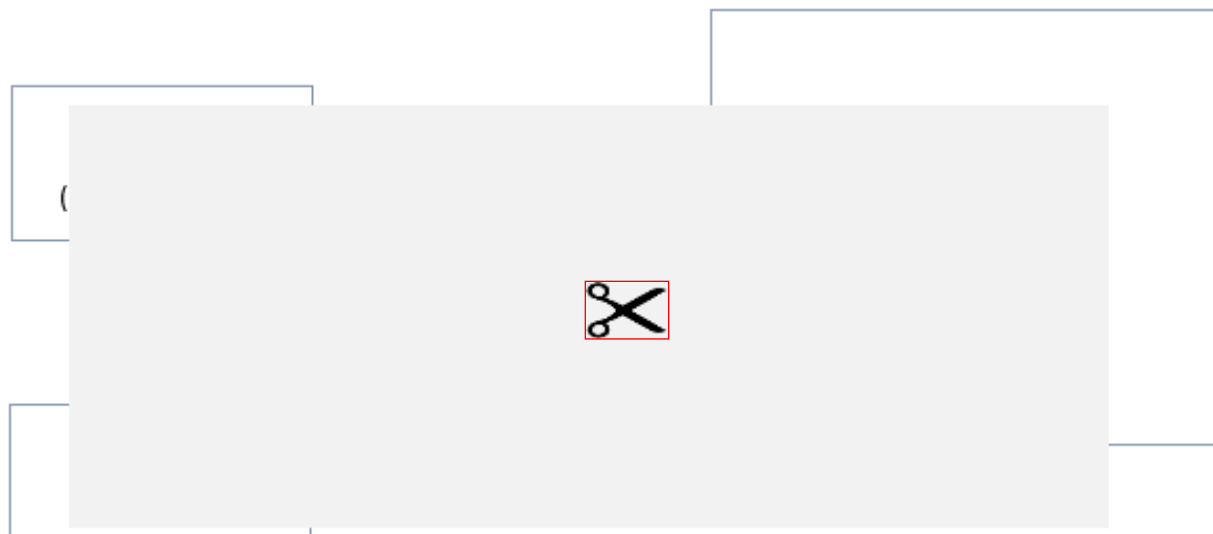
✂, Clever Tech virează către transportator valoarea curselor plătite cu cardul de pasageri prin aplicația FREE NOW din care scade valoarea comisionului perceput de Clever restant la data transferului. În plus, Clever Tech poate plăti către transportatori diverse sume ca urmare a campaniilor de marketing derulate în perioada respectivă.

Tariful plătit de pasager pentru cursele de transport alternativ este calculat în aplicație pe baza unui algoritm, în funcție de ruta selectată de pasager, conform dispozițiilor art. 7 lit. b) și c) din OUG 49/2019. Tariful plătit de pasager pentru cursele de taxi este stabilit pe baza sumei afișate pe taximetru la finalizarea cursei. Această sumă este introdusă de șofer în sistemul Free Now.

Fluxul monetar este diferit pentru **clienții corporativi**. Aceștia își înrolează angajații pe un cont *corporate*. Angajații înrolați pe un cont *corporate* nu plătesc cursele la momentul realizării lor, ci întreprinderea (titulara contului *corporate*) va plăti, în baza unei facturi. Clever Tech încasează banii de la clienții corporativi în baza unei facturi cu plata la termen emisă lunar pentru cursele din luna respectivă. Plățile către transportatori pentru cursele *corporate* se realizează ✂, pe fluxul descris mai sus, ✂
... ..

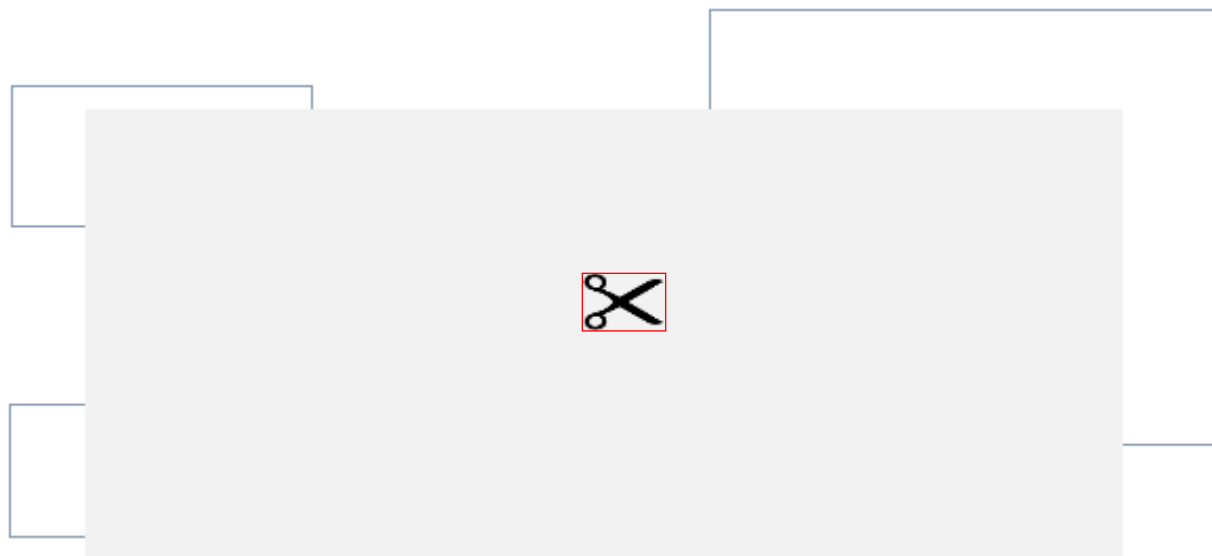
Fluxul monetar al încasărilor Free Now din ride-hailing, de la clienții persoane fizice, este sintetizat în diagrama următoare:

Figura 9.1B(3) – Fluxul monetar (încasări Free Now)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Free Now.

Figura 9.1B(4) – Fluxul monetar (în cazul clienților corporate ai Free Now)



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de Free Now.

În ceea ce privește beneficiile acordate șoferilor, pe lângă cele enumerate mai jos, există și cele acordate în baza contractului de colantare. În acest caz, pentru aplicarea unei anumite etichete colantate având forma și dimensiunile indicate de operatorul platformei, șoferii primesc un beneficiu financiar.

Clever Tech stimulează șoferii în vederea sporirii popularității aplicației FREE NOW, acordând beneficii financiare acestora, precum:

- ✓ aplicația FREE NOW  comision în primele luni de la lansare, 
.....;
- ✓ prin aplicația FREE NOW, șoferii vor avea posibilitatea 
....., eliminând timpii morți și distanțele parcurse fără pasager;

FREE NOW este o platformă multi-serviciu de mobilitate susținută de BMW Group și Daimler AG. Pe lângă ride hailing, FREE NOW oferă și servicii de micro-mobilitate și ride sharing. Din cadrul întreprinderii, fac parte serviciile FREE NOW (10 piețe din Europa), Beat (5 piețe din America Latină și o piață din Europa) și serviciul de închiriere de scutere (e-scutere și e-biciclete, în 3 piețe din Europa). Conform precizărilor Free Now, împreună, aceste servicii atrag în prezent 45 de milioane de utilizatori în 17 piețe și peste 150 de orașe.

Capitolul 9 : Secțiunea 9.1



9.1.C. Performanțele înregistrate de principalii jucători de pe piața românească

Din informațiile furnizate de întreprinderile chestionate, au fost efectuate o serie de situații comparative privind activitățile de ride-hailing intermediare pe teritoriul României.

Concurența pentru piața românească între Uber și Bolt

Cifrele prezentate în tabelul de mai jos, pot fi interpretate în sensul unei politici mai conservatoare, în România, a Uber, prin comparație cu principalul său concurent - Bolt. Acest lucru pare a fi confirmat și de:

- nivelul mai crescut al comisioanelor practicate de Uber;

	2017- Q1	2018- Q3	2019- Q2	2019- Q3	2019- Q4	2020- Q1	2020- Q2	2021- Q2
Uber	 %	 %	 %	 %	 %	 %	 %	 %
Bolt	 %	 %	 %	 %	 %	 %	 %	 %
Decalaj comision	 pp (Uber)	 pp	 pp (Bolt)	 pp (Uber)	 pp (Uber)	 pp (Uber)	 pp (Uber)	 pp (Uber)

- atitudinea mai conservatoare în privința campaniilor desfășurate (prin reduceri de comisioane acordate șoferilor, respectiv reduceri/discount-uri acordate clienților);
- extinderea în noi orașe mai lentă (Uber este prezent în 13 orașe, dintre care 7 orașe în 2021, comparativ cu Bolt, în 18, dintre care 12 orașe în 2021). După ce în anul 2020 Bolt egalase Uber din punct de vedere al numărului de orașe în care platforma era disponibilă, în anul 2021 (ultima actualizare: noiembrie) Bolt s-a lansat în doisprezece noi orașe, în timp ce Uber și-a lansat platforma doar în șapte noi orașe.

Actualizare: 5 noi 2021	2015 (noi orașe)	2016 (noi orașe)	2018 (noi orașe)	2019 (noi orașe)	2020 (noi orașe)	2021 (noi orașe)	Total orașe
Uber	1	3	0	1	1	7	13
Bolt	0	1	2	0	3	12	18
Avans total Uber	1 oraș	3 orașe	1 oraș	2 orașe	0 orașe	-5 orașe (Bolt)	

- începând cu trimestrul 4 din 2019 decalajului dintre Uber și Bolt, din punct de vedere al cotelor de piață deținute (calculate în funcție de comisioanele încasate aferent curselor efectuate) s-a redus constant, după cum urmează:

Comisioane (%)	2019-Q4	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q4	2021-Q1	2021-Q2
Uber (%)	 Peste 70]%	 Peste 70]%	 Peste 70]%	 Peste 70]%	 Sub 70]%	 Peste 60]%	 Peste 50]%
Bolt (%)	 Sub 10]%	 Peste 10]%	 Peste 10]%	 Peste 20]%	 Peste 20]%	 Peste 30]%	 Peste 40]%
Decalaj	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)

- în ceea ce privește cotele calculate ca număr de curse efectuate, Bolt a devansat Uber. Această situație poate fi explicată prin prisma nivelului mai redus al comisioanelor Bolt (pus în evidență pe toată perioada analizată, de diferența decalajului de cotă calculat pe baza comisioanelor vs. încasărilor totale).

Curse(%)	2019-Q4	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q4	2021-Q1	2021-Q2
Uber (%)	 Peste 70]%	 în jur de 70]%	 Sub 70]%	 Sub 70]%	 Sub 70]%	 Sub 60]%	 45-55]%
Bolt (%)	 în jur de 20]%	 în jur de 20]%	 Peste 20]%	 în jur de 30]%	 Peste 30]%	 Peste 40]%	 45-55]%
Decalaj	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Uber)	 pp (avans Bolt)

Profitabilitatea principalilor jucători

Profitul brut din activitatea de ride hailing la nivel național raportat de întreprinderile analizate în cadrul investigației arată că acestea au înregistrat 

Totuși, având în vedere modul de organizare a grupului Uber, respectiv Bolt, cel puțin în cazul acestor două societăți analiza profitabilității sucursalei din România nu prezintă relevanță.



Operatorii de transport alternativ au posibilitatea de a își colanta mașinile cu brand-ul operatorilor platformelor, în schimbul unor beneficii.

Condițiile pentru înscrierea șoferilor în această formă de promovare de brand sunt/pot fi legate de vechimea și caracteristicile mașinii, dar și de istoricul de activitate al șoferilor implicați (ex. 

).

Șoferii trebuie să trimită  poze cu propriile mașini, conform instrucțiunilor stipulate în contractele sau actele  semnate cu operatorii platformelor.

Beneficiile oferite șoferilor sunt, cel mai adesea, prezentate sub forma unei grile de bonusuri (prezentate în Figurile 9.1D(1), 9.1D(2) și 9.1D(3)) în funcție de numărul de curse lunare făcute cu platforma corespunzătoare.

Această grilă are relevanță dublă: atât în ceea ce privește sumele alocate pentru promovarea companiei și stimularea șoferilor, dar și dintr-o perspectivă operațională, indicând nivelul de activitate al șoferilor dedicați respectivei platforme. Din ambele perspective, Uber și Bolt se detașează clar față de Free Now.

Figura 9.1D(1) Grila de beneficii oferite de **Uber** șoferilor cu mașini colantate

Condiții solicitate (lunar) de Uber pentru acordarea bonusului	Beneficii oferite (lunar) de Uber pentru acordarea bonusului
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 + curse	 lei

Sursa: Date transmise de Uber și flote partenere

Figura 9.1D(2) Grila de beneficii oferite de **Bolt** șoferilor cu mașini colantate

Condiții solicitate (lunar) de Bolt pentru acordarea bonusului	Beneficii oferite (lunar) de Bolt pentru acordarea bonusului
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 + curse	 lei

Sursa: Date transmise de flote partenere Bolt (grilă practică în perioada 2019 - 2021)

Figura 9.1D(3) Grila de beneficii oferite de **Free Now** șoferilor cu mașini colantate

Condiții solicitate (lunar) de Free Now pentru acordarea bonusului	Beneficii oferite (lunar) de Free Now pentru acordarea bonusului
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 -  curse	 lei
 + curse	 lei

Sursa: Date transmise de flote partenere Free Now (grilă practică în perioada 2019 - mai 2021)

În cadrul procedurii de investigație, a fost solicitată operatorilor de platforme și evoluția numărului de mașini colantate.

Situația comparativă a celor trei operatori de platforme este prezentată în graficul de mai jos.

Uber și Bolt utilizează în mod activ această modalitate de promovare, urmând un trend crescător de la trimestru la trimestru (cu o relativă stagnare, , în perioada de început a pandemiei COVID – 2020-trimestrele 2, 3 și 4).

Prin comparație, Free Now are un număr scăzut de mașini colantate. De altfel, , iar în anul 2021 a urmat un trend descrescător.

Figura 9.1D(2) – Evoluția numărului de mașini colantate



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

În condițiile celor prezentate mai sus, ne vom concentra analiza în special pe situația aferentă platformelor Uber, respectiv Bolt, singurii operatori care manifestă un interes activ față de această modalitate de promovare.

Clauze contractuale ce pot genera

Condițiile contractuale ale 

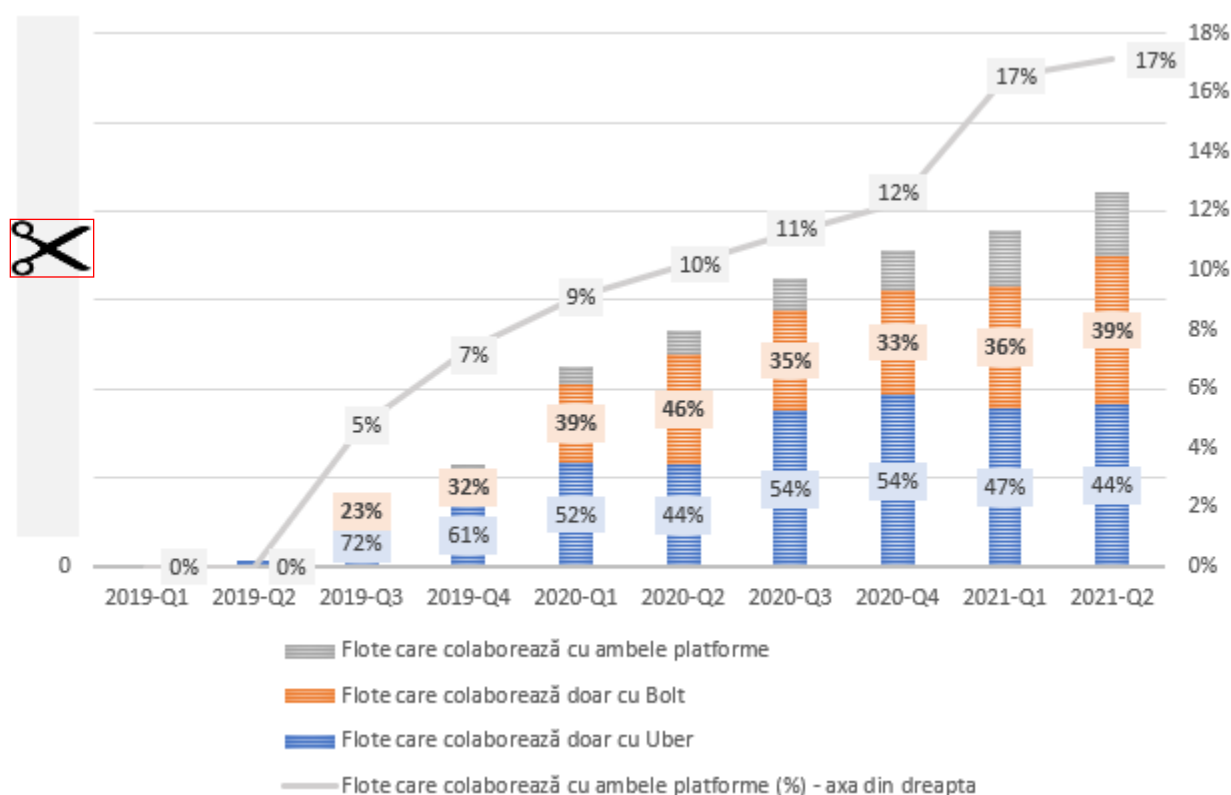
„” (Sursa: Contract oferit de  operatorilor de transport alternativ)

Având în vedere acest aspect, este relevantă o analiză privind suprapunerile existente între Uber și Bolt din punct de vedere al flotelor în cadrul cărora au șoferi cu mașini colantate.

Prezentăm, în Figura 9.1E(1), o analiză privind suprapunerea flotelor ce au șoferi colanțați cu marca Uber, respectiv cu marca Bolt.

În acest scop au fost corelate date **trimestriale** (liste trimestriale de flote care au șoferi cu colantul Uber, respectiv Bolt, furnizate de aceștia). Cheia de comparație a fost reprezentată de CUI-ul flotelor.

Figura 9.1E(1) - Suprapunerile existente între Uber și Bolt din punct de vedere al flotelor în cadrul cărora au șoferi cu mașini colantate

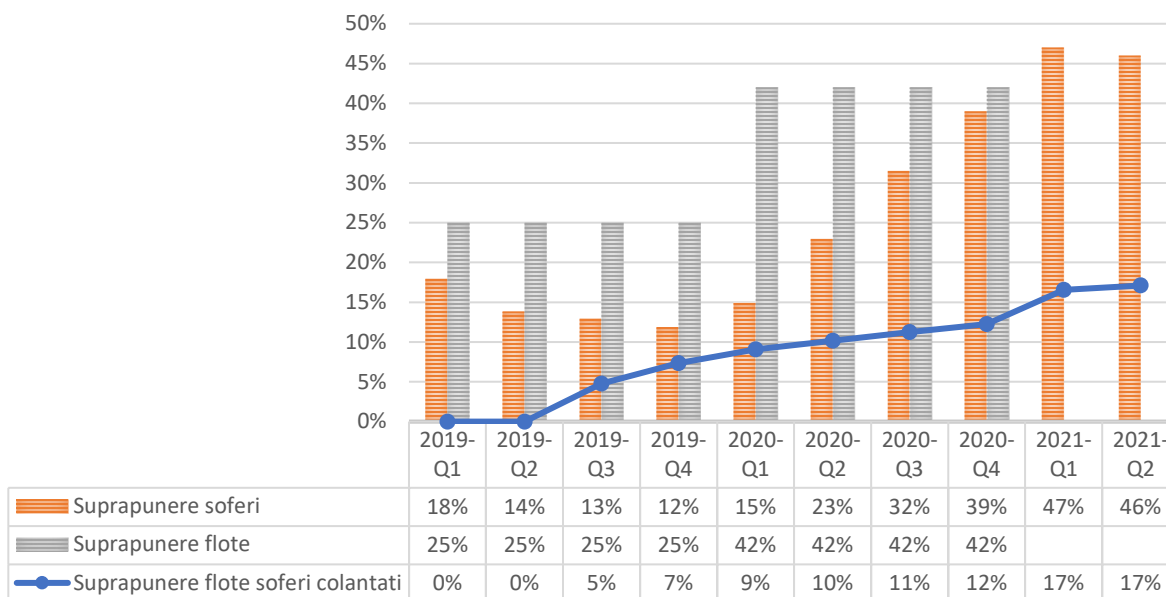


Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

După cum se poate observa, gradul de suprapunere între Uber și Bolt, din punct de vedere al flotelor în cadrul cărora activează șoferi cu mașini colantate urmează un trend crescător.

Totuși, după cum se poate observa în figura următoare, gradul de suprapunere la nivelul flotelor cu mașini colantate este mai scăzut decât gradul de suprapunere calculat la nivelul șoferilor activi ([secțiunea 9.2A](#)), respectiv la nivelul flotelor partenerie ([secțiunea 9.2B](#)), ceea ce poate sugera faptul că, într-adevăr, **colantarea mașinilor conduce la un anumit nivel de fidelizare a șoferilor** (fie prin efectul direct al clauzelor contractuale de exclusivitate, fie, în mod indirect, prin oferirea șoferilor cu mașini colantate de bonusuri pentru atingerea unor target-uri de curse lunare).

Figura 9.1E(2) – Evoluția comparativă a gradului de suprapunere între Uber și Bolt, din punct de vedere al: flotelor cu șoferi colanțați, șoferilor activi parteneri, respectiv a flotelor partenere



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Precizări metodologice:

- **Suprapunerea șoferilor** a fost calculată pe baza datelor **lunare** (liste lunare de șoferi activi, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CNP-ul acestora. Pentru a prezenta comparabilitate cu ceilalți indicatori de multi-homing, au fost utilizate medii trimestriale (pe baza datelor calculate la nivel de lună);
- **Suprapunerea flotelor** a fost calculată pe baza datelor **anuale** (liste anuale de flote, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CUI-ul acestora.
- **Suprapunerea flotelor cu șoferi colanțați** a fost calculată pe baza datelor **trimestriale** (liste trimestriale de flote care au șoferi cu colantul fiecărui operator de platformă, furnizate de aceștia), cheia de control fiind CUI acestora.



În cadrul acestei secțiuni, au fost evaluate următoarele suprapuneri:

- Suprapunerea șoferilor a fost calculată pe baza datelor **lunare** (liste lunare de șoferi activi, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CNP-ul acestora. Pentru a prezenta comparabilitate cu ceilalți indicatori de multi-homing, au fost utilizate medii trimestriale (pe baza datelor calculate la nivel de lună);
- Suprapunerea flotelor : a fost calculată pe baza datelor **anuale** (liste anuale de flote, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CUI-ul acestora.



În teorie, șoferii pot colabora cu mai multe platforme, fără nicio restricție. Există, însă, unii factori care, în practică, pot inhiba această situație. De exemplu:

- (1) (TOH) **Operatorii platformelor pot impune flotelor anumite clauze de exclusivitate.**

În urma analizei noastre a reieșit faptul că 

- (2) **Sistemul de bonificație oferit de operatorii de platforme** (ex. target de număr de curse), poate genera un stimul semnificativ pentru șoferi de a prelua cât mai multe curse cu o anumită platformă.

- (3) Sistemul de colantare al operatorilor de platforme poate descuraja, de facto, șoferii să mai colaboreze cu alte platforme, existând o tendință de fidelizare a acestora de către o platformă. Acest lucru decurge în special din faptul că, în cadrul programelor de colantare, în general, se oferă și bonusuri (a se vedea punctul 2), condiționate de îndeplinirea unor target-uri semnificative (ex. număr de curse).

- (4) Flotele ar putea impune șoferilor, cel puțin teoretic, să colaboreze cu o anumită platformă, mai ales în situațiile în care șoferii sunt angajați.

În aceste condiții, am considerat necesară realizarea unei analize pentru verificarea modului în care funcționează multi-homing-ul la nivelul șoferilor celor trei jucători importanți de pe piața românească. În acest sens, au fost luate în considerare listele lunare ale șoferilor celor trei companii, fiind realizată o analiză de suprapunere la nivel lunar, în funcție de CNP-ul șoferilor.

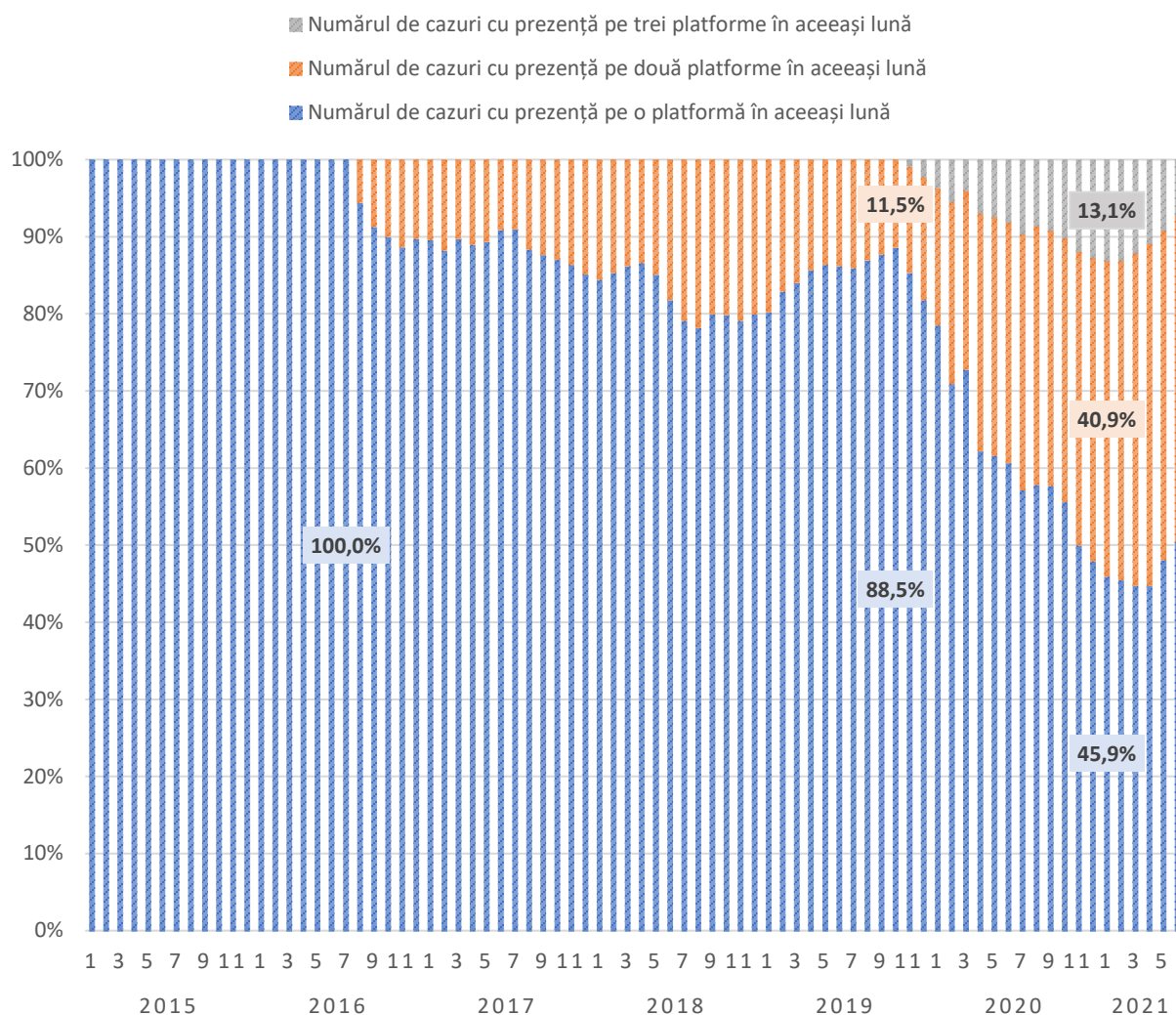
În ciuda faptului că analiza are unele limitări, **Figura 9.2A(1)** de mai jos oferă o imagine a situației reale din piață.

Se poate observa faptul că , pe fondul unei piețe în care multi-homing-ul era redus și continua să scadă.

Ulterior, însă, rata de multi-homing a început să crească, lucru care pare să indice faptul că încercările  ..., în condițiile în care gradul de multi-homing (colaborarea șoferilor cu 2 sau mai multe platforme) a crescut de la aprox. 15% la aprox. 50% din noiembrie 2019 până la sfârșitul trimestrului 2 al anului 2021.

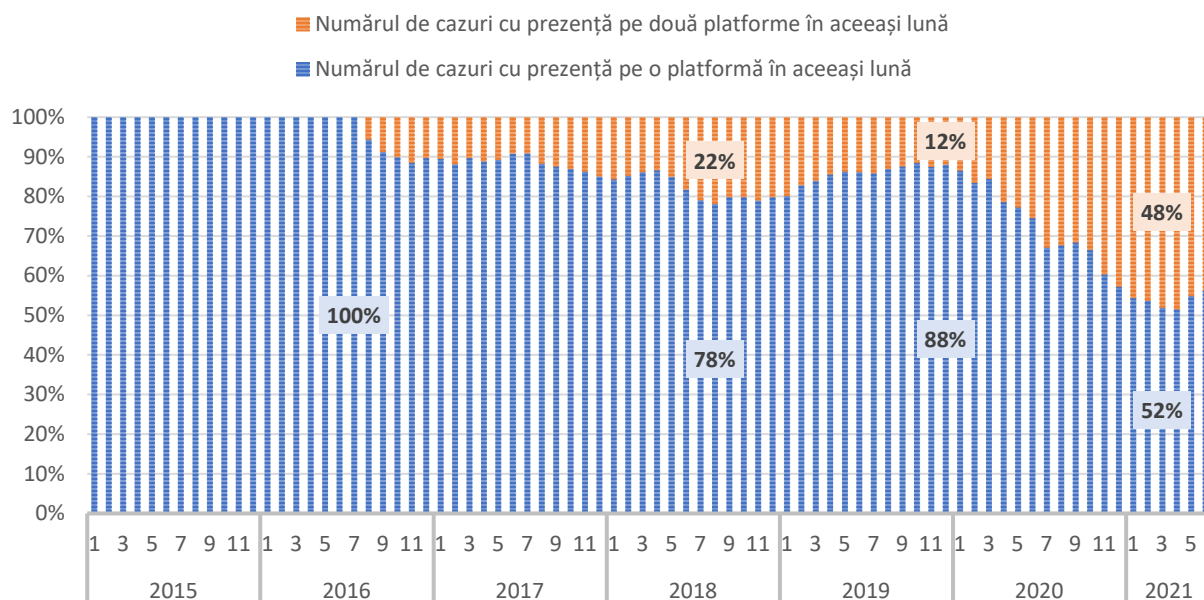
Această situație poate fi pusă în contextul unei presiuni concurențiale reale (exercitate în special de Bolt).

Figura 9.2A(1) – Suprapunerile între flotele Uber, Bolt și Free Now



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.2A(2) – Suprapunerile între flotele Uber și Bolt



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

O analiză de asemenea complexitate prezintă, desigur, și unele limitări, prezentate în [Anexa 9.2A \(Limitări\)](#).

Capitolul 9 : Secțiunea 9.2

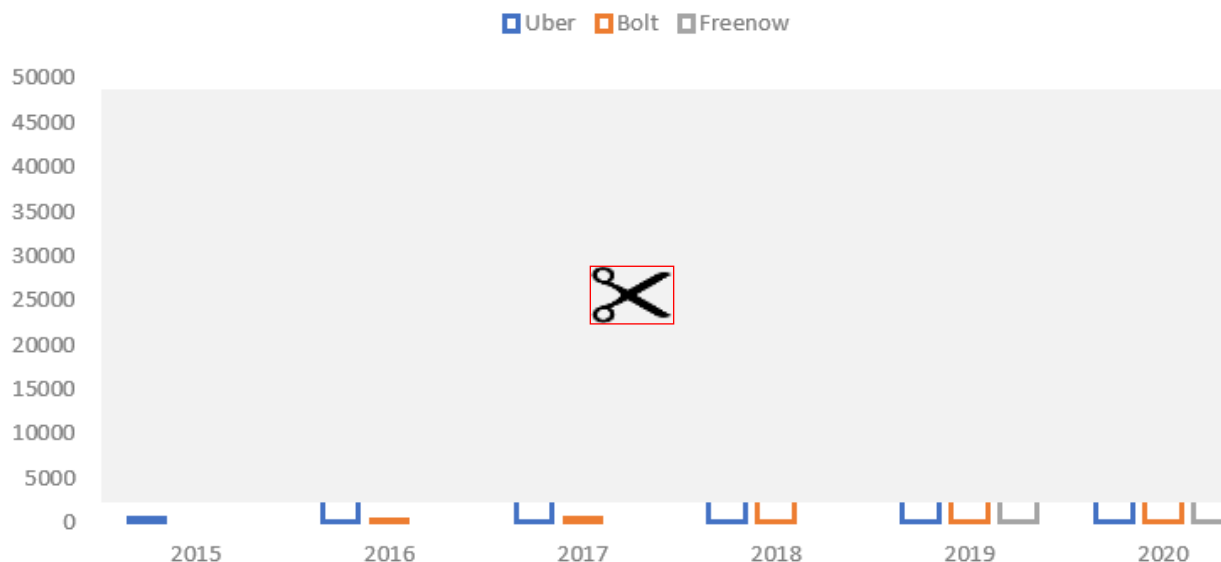


9.2.B. Analiza suprapunerilor existente între operatorii de platforme din punct de vedere al flotelor partenere

Conform art. 11 din OUG 49/2019, „transportul alternativ se efectuează numai de către operatori de transport alternativ autorizați, care dețin, pentru fiecare autoturism utilizat la efectuarea transportului alternativ, copie conformă valabilă și ecusonul pentru transport alternativ”.

În aceste condiții, mulți din șoferii cu care colaborează operatorii platformelor, au ales să presteze serviciile ca angajați ai unor operatori de transport alternativ (flote). Această evoluție este prezentată în graficul următor, și se bazează pe listele lunare ale șoferilor, transmise de operatorii platformelor. Din motive tehnice, aceste liste nu pot fi complete, însă oferă o imagine relevantă pentru analizele realizate de autoritatea de concurență.

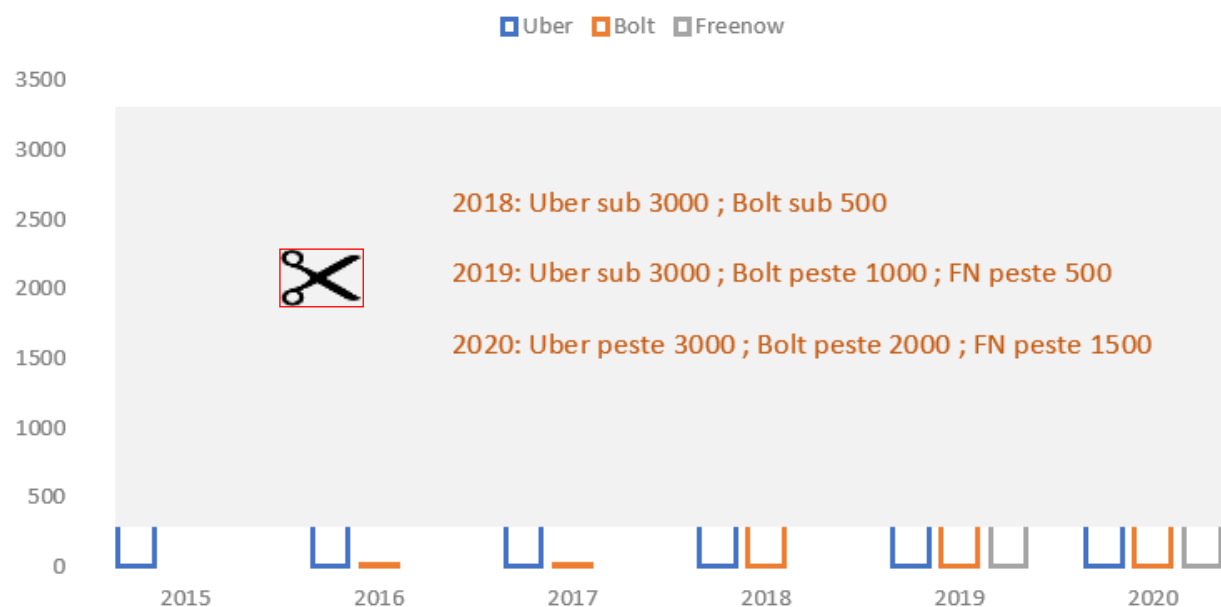
Figura 9.2B(1) – Numărul de șoferi (afiliați în cadrul unei flote) care colaborează cu fiecare operator de platformă



Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

De asemenea, a fost solicitată din partea operatorilor platformelor o listă completă a flotelor cu care colaborează. În graficul de mai jos, prezentăm, pentru fiecare operator, evoluția numărului de flote partenere:

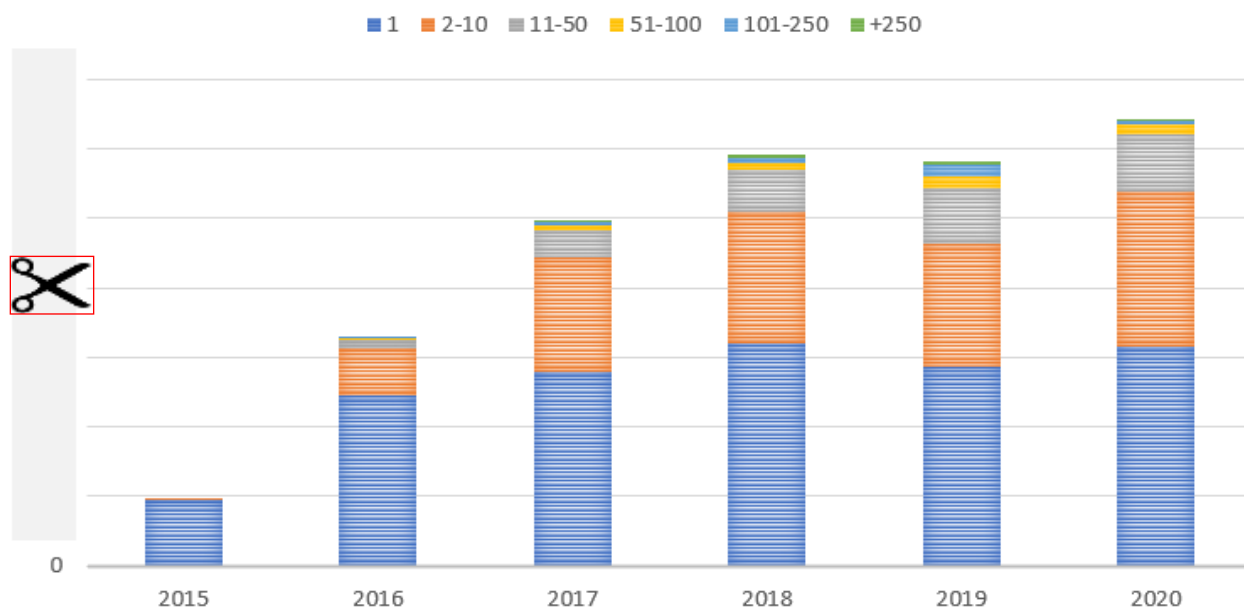
Figura 9.2B(2) – Numărul de flote cu care colaborează fiecare operator de platformă



Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

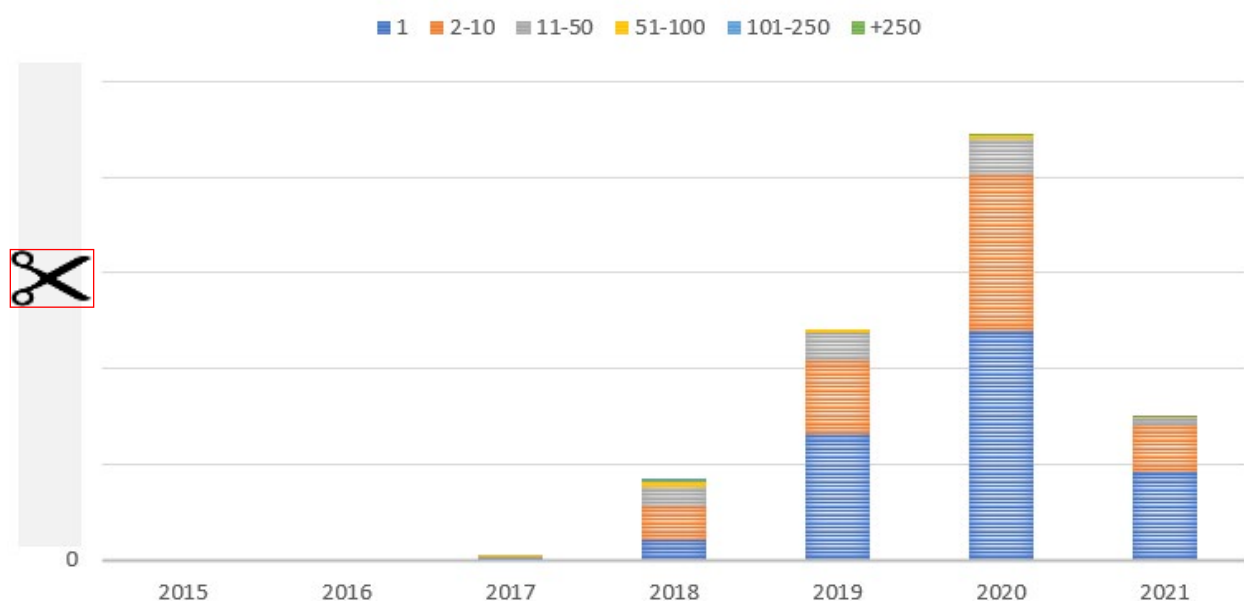
Mărimea acestor flote, din punct de vedere al numărului de șoferi colaboratori, este redată în graficele de mai jos, pentru fiecare platformă. După cum se poate observa, aproape jumătate dintre flote sunt entități juridice reprezentate de un singur șofer, în cazul fiecărei platforme incluse în analiză.

Figura 9.2B(3) – Flotele partenere ale  – clasificare în funcție de numărul de șoferi



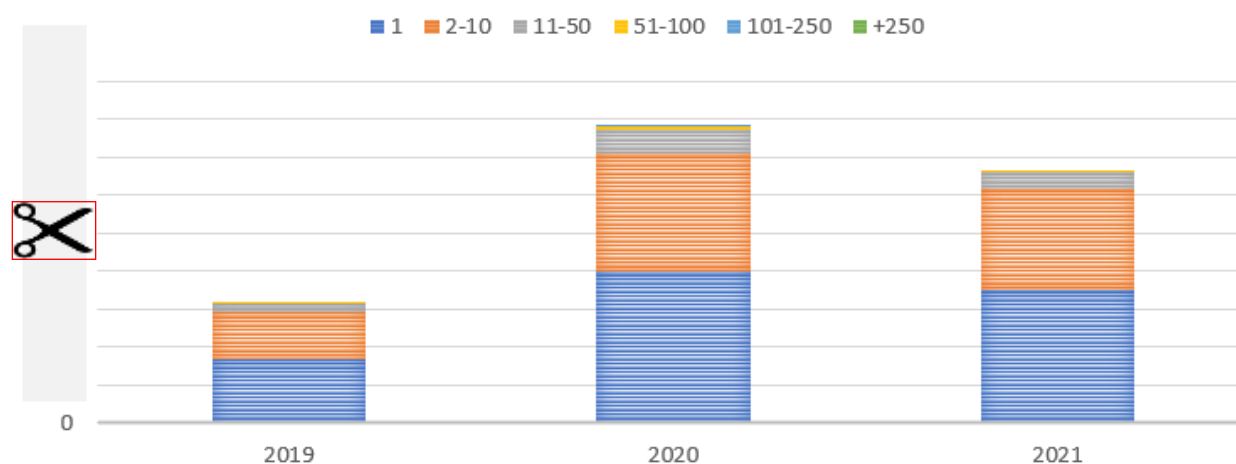
Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.2B(4) – Flotele partenere ale  – clasificare în funcție de numărul de șoferi



Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.2B(5) – Flotele partenere ale  – clasificare în funcție de numărul de șoferi

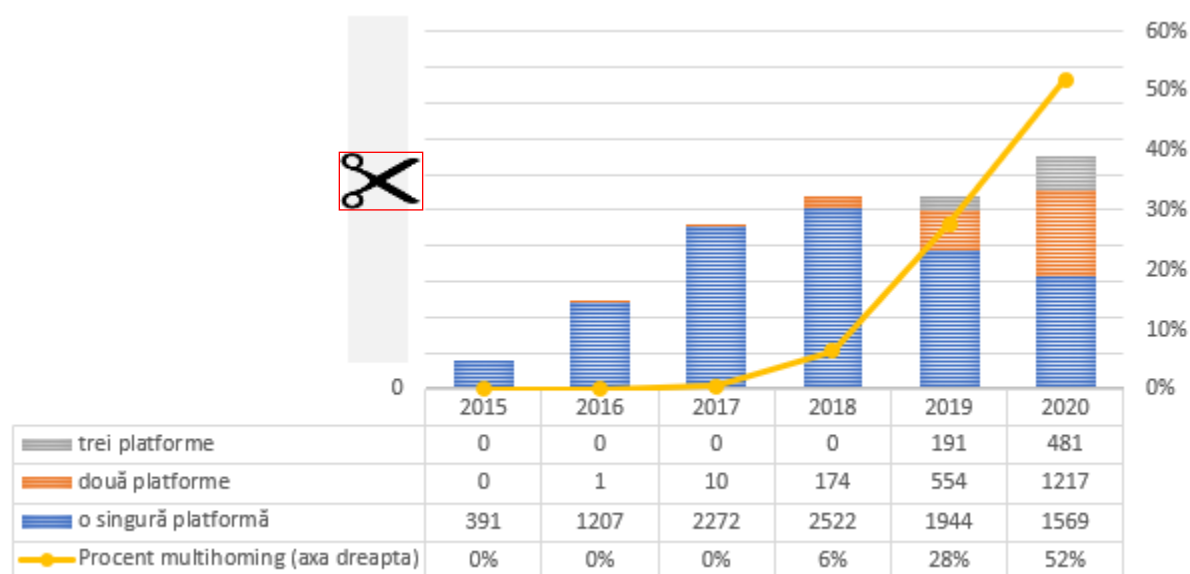


Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În continuare, pe baza acestor date, a fost evaluat nivelul de suprapunere existent între listele de flote partenere (pe baza Codurilor unice de identificare) ale celor trei operatori de platforme (Figura 9.2B(6)). După cum se poate observa, în anul 2020, pe baza datelor obținute din partea operatorilor platformelor, aproximativ jumătate din flote colaborau cu minim doi operatori de platformă.

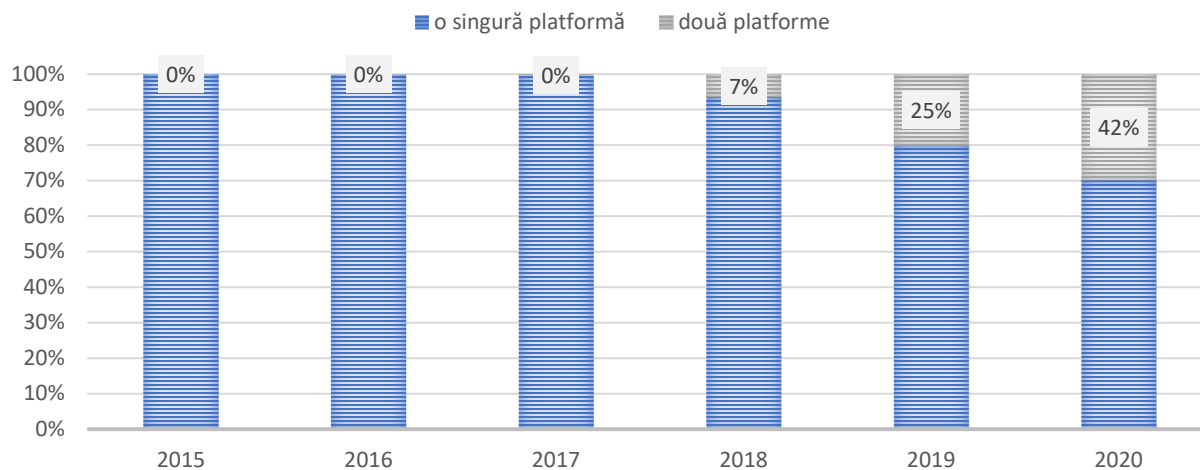
De asemenea, procentul flotelor care colaborează cu mai multe platforme (axa din dreapta) este în creștere accelerată, depășind, în anul 2020, 50%.

Figura 9.2B(6) – Suprapunerea existentă între flotele partenere ale Uber, Bolt și Free Now.



Sursă: prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.2B(7) – Suprapunerea existentă între flotele Uber și Bolt.



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Capitolul 9 :

Secțiunea 9.2



9.2.C. Aproximarea din punct de vedere concurențial a serviciilor de taxi și a celor de ride-hailing

Este evident faptul că există un nivel de presiune concurențială între segmentul serviciilor de transport prin taxi și cele de tip ride hailing. În condițiile penetrării pieței de către serviciile de ride hailing, piața tradițională a trebuit să se adapteze. Acest lucru a fost realizat printr-o migrare progresivă a taxi-urilor către platforme (e-hailing).

Chiar dacă prezentul Raport nu a avut ca obiectiv direct analizarea impactului segmentului ride-hailing asupra segmentului tradițional, prezentăm, în cele ce urmează, o evaluare în termeni generali, urmată de un studiu de caz, privind acest subiect.

(1) O primă observație constă în faptul că, din datele existente, nu pare să fi existat o restrângere a numărului de autorizații de taxi în ultimii ani.

Acest lucru poate fi pus pe seama unei extinderi a pieței (probabil pe fondul unor factori precum creșterea nivelului de trai și a gradului de satisfacție al clienților), dar și pe seama unei abordări conservatoare a autorităților centrale și locale.

Nu sugerăm, pe această cale, oportunitatea creșterii numărului de autorizații de taxi, însă ne reiterăm îndoiala privind oportunitatea existenței, în continuare, a unei limitări privind numărul de autorizații de taxi, mai ales în condițiile în care astfel de limitări nu sunt și nici nu ar trebui impuse segmentului de ride hailing. Din acest punct de vedere constatăm lipsa echivalenței reglementărilor între cele mai importante două segmente de transport cu autoturism și conducător auto.

(2) O a doua observație constă, după cum precizam mai sus, în migrarea progresivă a taxi-urilor către platforme (e-hailing).

Numărul de autorizații de taxi

Numărul maxim de autorizații taxi stabilit a se atribui în conformitate cu prevederile alin. (2) al art. 14 din Legea 38/2003 privind transportul în regim de taxi și în regim de închiriere, respectiv alin. (3) al art. 11 din Norma metodologică pentru aplicarea Legii 38/2003 este de maximum 4 la 1000 de locuitori ai localității de autorizare.

Numărul de autorizații de taxi aprobat de Consiliul General al Municipiului București a suferit doar două modificări din 2008 până în prezent, după cum urmează:

- În anul 2008, 8.500 de autorizații de taxi¹²³.
- În anul 2009, 10.269 de autorizații de taxi¹²⁴.

Capitolul 9 : Secțiunea 9.2



9.2.D. Evoluții și suprapuneri între șoferii de taxi și cei de ride-hailing (Studiu de caz pe platforma Free Now)

Relevanța analizelor la nivelul platformei Free Now

După cum se poate observa din situațiile anterioare, aproximativ o treime din șoferii care dețin o autorizație de taxi din partea PMB, sunt înregistrați pe platforma Free Now.

Tabel 9.2D(1) – Procentul șoferilor autorizați de PMB, prezenți pe platforma Free Now

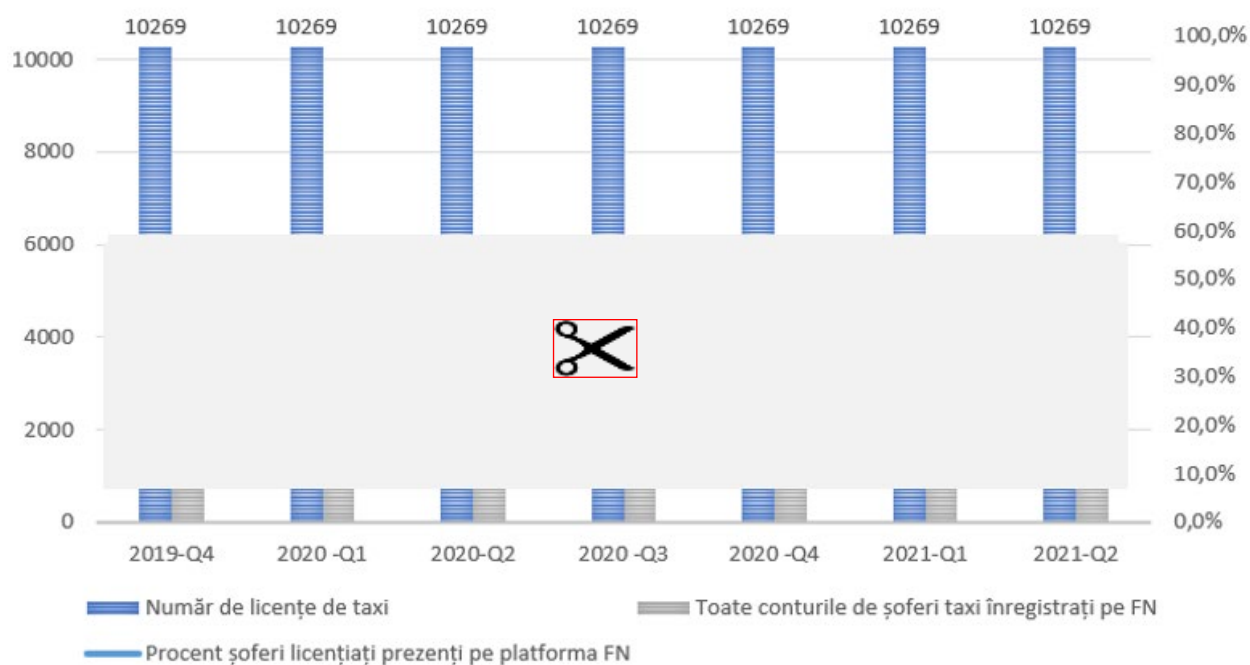
	2019- Q4	2020 - Q1	2020- Q2	2020 - Q3	2020 - Q4	2021- Q1	2021- Q2
Număr de autorizații de taxi (stabilit de PMB)	10269	10269	10269	10269	10269	10269	10269
Toate conturile de șoferi taxi înregistrați pe FN (București)	Sub 1000	Sub 5000	Sub 4000	Sub 4000	Sub 4000	Sub 3500	Sub 3500
Procent șoferi taxi autorizați de PMB, prezenți pe platforma FN	Sub 10%	Sub 50%	Sub 40%	Sub 40%	Sub 35%	Sub 35%	Sub 35%

Sursă: Prelucrare date furnizate de PMB și de FN

¹²³ Prin art. 2 al Hotărârii Consiliului General al Municipiului București nr. 92/2008 s-a aprobat numărul maxim de autorizații taxi necesar pentru desfășurarea activității de transport persoane în regim de taxi, respectiv 8.500 de autorizații taxi.

¹²⁴ Prin art. 2 al Hotărârii Consiliului General al Municipiului București nr. 259/2009 s-a aprobat numărul maxim de autorizații taxi necesar pentru desfășurarea activității de transport persoane în regim de taxi, respectiv 10.269 de autorizații taxi.

Figura 9.2D(1) – Procentul șoferilor autorizați de PMB, prezenți pe platforma Free Now



Sursă: Prelucrare date furnizate de PMB și de FN

Singura platformă mixtă (care reunește atât șoferi de taxi, cât și de ride-hailing) este, din datele pe care le avem la dispoziție, Free Now. De asemenea, după cum am prezentat mai sus, aproximativ  din șoferii care dețin o autorizație de taxi din partea PMB, sunt înregistrați pe această platformă.

În aceste condiții, considerăm a fi relevantă o analiză la nivelul platformei Free Now, pentru evaluarea suprapunerii existente între șoferii de taxi și cei de ride-hailing (la nivelul Municipiului București):

Analiza privind gradul de suprapunere între șoferii de taxi și cei de ride-hailing prezenți pe platforma FN

Analiza realizată strict pe baza datelor aferente platformei Free Now, a relevat existența unui procent foarte redus de șoferi care activează atât în segmentul taxi, cât și în ride-hailing: între 0,1 și 1,9%.

Totuși, conform datelor, putem constata că există un anumit potențial de concurență la nivel de ofertă prin prisma:

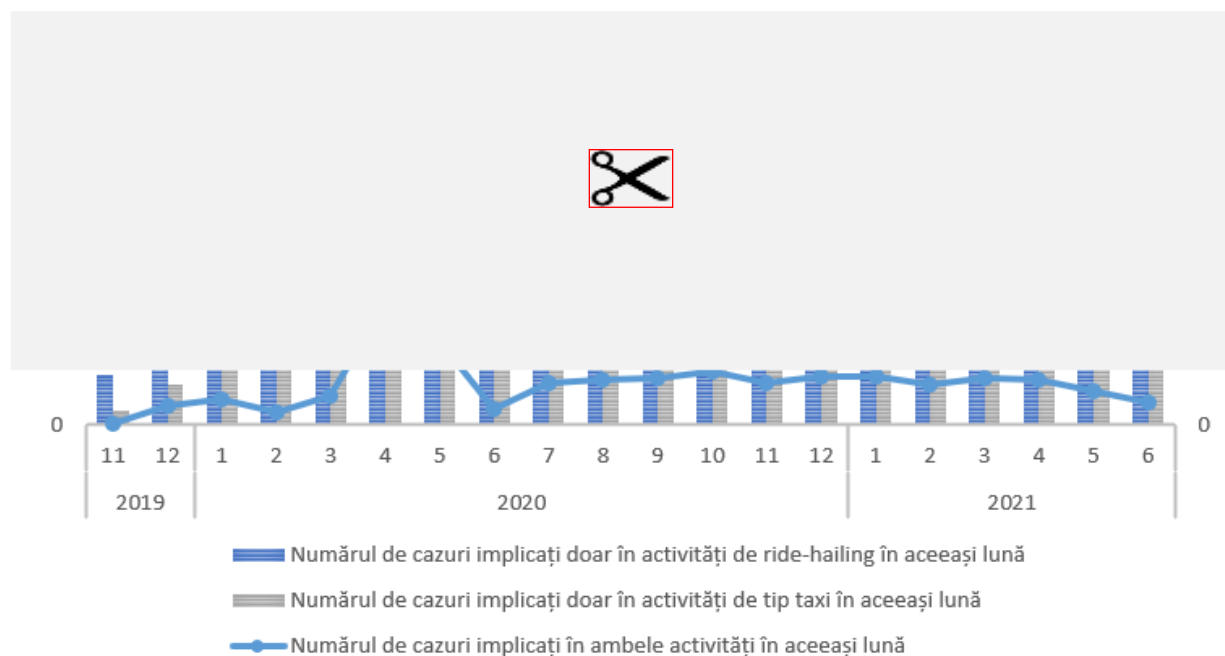
- utilizării aceleiași platforme, atât de șoferii de taxi, cât și de cei de ride-hailing, (și)
- posibilității șoferilor de a presta ambele tipuri de activitate.

Tabel 9.2D(2) – Studiu de caz Free Now – Suprapunere între șoferii de taxi și cei de ride-hailing

Data	Numărul de șoferi implicați doar în activități de ride-hailing în aceeași lună	Numărul de șoferi implicați doar în activități de tip taxi în aceeași lună	Numărul de șoferi implicați în ambele activități în aceeași lună	Procent suprapunere taxi / RH
2019 - (Luna) 11	Sub 1000	Sub 500	1	0,1%
2019 - (Luna) 12	Sub 3000	Sub 1000	14	0,5%
2020 - (Luna) 1	Sub 3000	Sub 1500	19	0,4%
2020 - (Luna) 2	Sub 3000	Sub 4000	9	0,1%
2020 - (Luna) 3	Sub 2500	Sub 6000	21	0,3%
2020 - (Luna) 4	Sub 1500	Sub 4000	91	1,9%
2020 - (Luna) 5	Sub 2500	Sub 5000	61	0,9%
2020 - (Luna) 6	Sub 2500	Sub 6000	12	0,1%
2020 - (Luna) 7	Sub 2500	Sub 6000	31	0,4%
2020 - (Luna) 8	Sub 2500	Sub 6000	34	0,4%
2020 - (Luna) 9	Sub 3000	Sub 6000	35	0,4%
2020 - (Luna) 10	Sub 3000	Sub 6000	40	0,5%
2020 - (Luna) 11	Sub 3000	Sub 5500	31	0,4%
2020 - (Luna) 12	Sub 3000	Sub 5500	36	0,4%
2021 - (Luna) 1	Sub 3000	Sub 5500	36	0,4%
2021 - (Luna) 2	Sub 3000	Sub 5500	30	0,4%
2021 - (Luna) 3	Sub 3000	Sub 5500	35	0,4%
2021 - (Luna) 4	Sub 3000	Sub 5500	33	0,4%
2021 - (Luna) 5	Sub 3000	Sub 5500	25	0,3%
2021 - (Luna) 6	Sub 2500	Sub 5500	17	0,2%

Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

Figura 9.2D(2) – Studiu de caz Free Now – Suprapunere între șoferii de taxi și cei de ride-hailing



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

Limitări ale analizei

În cadrul tabelelor de mai jos, prezentăm ponderea șoferilor (din segmentul taxi, respectiv ride-hailing) incluși în analiză¹²⁵, care activează pe platforma Free Now.

În aceste condiții, în ciuda limitărilor existente, considerăm că analiza și-a atins scopul și prezintă relevanță.

Tabel 9.2D(3) – Ponderea șoferilor de ride-hailing ai Free Now incluși în analiză

Pondere	2019-Q4	2020 -Q1	2020-Q2	2020 -Q3	2020 -Q4	2021-Q1	2021-Q2
Toate conturile de șoferi	89,0%	47,8%	80,9%	74,0%	71,6%	71,4%	58,9%
Toate conturile de șoferi active (cel puțin o călătorie)	95,9%	50,2%	83,3%	77,0%	73,8%	73,4%	61,3%
Toate conturile de șoferi active, cu cel puțin zece călătorii	95,9%	50,2%	84,2%	81,9%	84,0%	86,5%	77,9%

Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

¹²⁵ Mod de calcul: numărul de șoferi incluși în listele lunare (ultima lună din fiecare trimestru) raportat la numărul total de șoferi înregistrat la finalul fiecărui trimestru.

Tabel 9.2D(4) – Ponderea șoferilor de taxi ai Free Now incluși în analiză

Pondere	2019-Q4	2020 -Q1	2020-Q2	2020 -Q3	2020 -Q4	2021-Q1	2021-Q2
Toate conturile de șoferi	76,9%	94,4%	88,7%	87,6%	84,8%	89,8%	88,9%
Toate conturile de șoferi active (cel puțin o călătorie)	90,7%	96,6%	89,7%	88,5%	85,3%	90,2%	89,3%
Toate conturile de șoferi active, cu cel puțin zece călătorii		99,3%	89,8%	100,4%	93,3%	96,3%	93,9%

Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

Analiza privind evoluția comparativă taxi vs RH, la nivelul curselor efectuate prin platforma Free Now

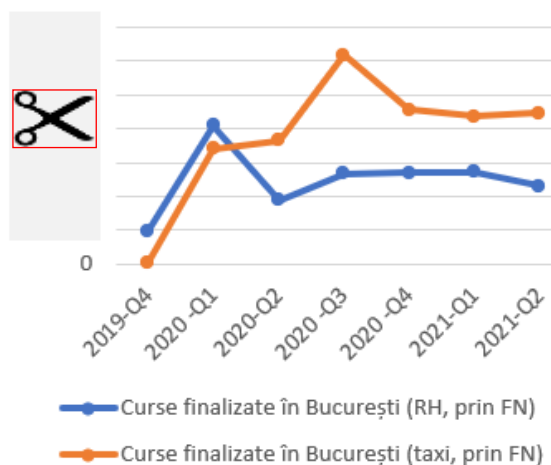
A. Curse finalizate – adaptarea serviciilor de taxi la reglementarea serviciilor de transport alternativ

În Figura 9.2D(3) este ilustrată evoluția numărului de curse finalizate prin aplicația Free Now, pe segmentul ride-hailing, comparativ cu segmentul taxi. Poate fi observat trendul crescător al curselor din categoria taxi, Free Now reprezentând principala platformă utilizată de șoferii de taxi care migrează spre e-hailing.

Remarcăm, de asemenea, faptul că trendul de migrare al șoferilor de taxi spre platforma Free Now s-a accentuat ulterior momentului reglementării serviciilor de transport alternativ (trimestrul 4 din 2019).

Această constatare evidențiază modul în care serviciile tradiționale s-au adaptat/au reacționat la penetrarea pieței de către serviciile de transport alternativ. După o atitudine inițială de respingere violentă (inclusiv prin evidențierea unor probleme legate de lipsa de echivalență a reglementărilor), șoferii de taxi au început să utilizeze platformele de intermediere în număr tot mai mare.

Figura 9.2D(3) – Evoluție RH vs taxi (curse finalizate)

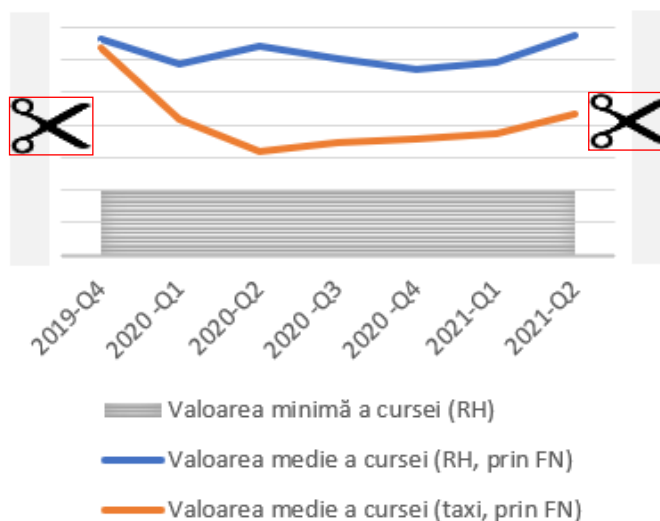


Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

Valoarea medie a curselor (RH vs taxi)

Din Figura 9.2D(4) se poate observa nivelul mai crescut al tarifului mediu al curselor de ride-hailing, comparativ cu cel înregistrat pentru cursele de taxi. Această constatare poate fi pusă și în contextul nivelului minim de 10 lei aplicat pentru cursele de ride-hailing.

Figura 9.2D(4) – Evoluție RH vs taxi (valori minime/medii ale curselor)



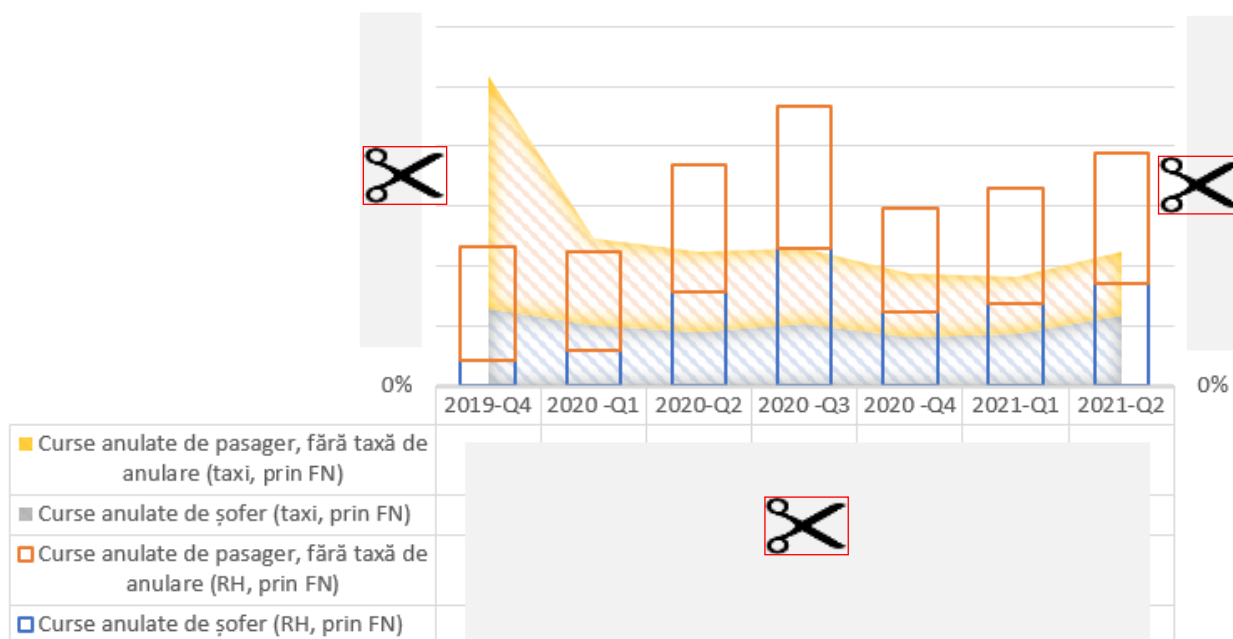
Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de FN

Anulări de curse (RH vs taxi)

În figura de mai jos este redată evoluția comparativă taxi vs. ride-hailing, privind procentul de anulări fără taxă (realizate de șoferi, respectiv de pasageri), prin raportare la cursele finalizate prin aplicația Free Now.

Poate fi observat procentul mare de anulări pe ambele categorii de curse, segmentul ride-hailing atingând, în medie, niveluri chiar mai ridicate.

Figura 9.2D(5) – Evoluția curselor anulate – ride-hailing vs taxi (pe aplicația Free Now)



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de Free Now



Eficiență tehnică

În cadrul [secțiunii 9.1](#), am prezentat modul de organizare a grupurilor care operează platformele de transport alternativ. Această formă de organizare globală generează o anumită **eficiență tehnică**, investițiile în dezvoltarea aplicației fiind realizate central (la nivelul a câtorva hub-uri globale), iar setările aplicației fiind implementate la nivel local, prin companii locale ().

Eficiență alocativă a resurselor la nivel global

Astfel, **resursele grupurilor sunt utilizate în mod rațional, având la bază o arhitectură de afaceri globală.**

Arhitectura globală și utilizarea noilor tehnologii conferă, de asemenea, acestor companii **acces la resurse externe**, făcându-le mai **atractive pentru investitori**, beneficiind, adesea, inclusiv de un „**momentum**” **alimentat de receptivitatea consumatorilor** la soluțiile inovative și alternativele de mobilitate urbană.

În paralel, economia tradițională este cel mai adesea compusă din afaceri locale (prezente, adesea, la nivelul unui singur oraș), care nu beneficiază nici de dezvoltările tehnice semnificative, nici de resursele pe care scalarea la nivel global o conferă platformelor de transport alternativ.

Flexibilitate. Adaptabilitate. Plasticitate

Platformele de transport alternativ mai au două avantaje semnificative care decurg din filosofia care stă la baza afacerilor. Afacerile pe bază de inovație, în general, au un nivel înalt de **flexibilitate și plasticitate**. Astfel, afacerile de acest tip adoptă cu rapiditate și eficiență noi tehnologii, sunt flexibile în a își adapta modelul de afaceri (ex. unor piețe locale, unor restricții impuse de legiuitori din anumite țări, unor comportamente specifice unei anumite piețe locale etc.) și sunt înclinate spre **diversificare** (ex. către servicii de livrare, trotinete electrice, scutere etc.) și **eficientizare bazată tocmai pe explorarea și aprofundarea noilor tehnologii** (adoptsia de mașini electrice, cercetări în domeniul mașinilor autonome etc.).

În tot acest timp, strategia jucătorilor locali – cel puțin la nivelul pieței românești – nu a trădat prea mult apetit pentru tehnologie, companiile realizând investiții minime mai degrabă împinse de intrările disruptive ale platformelor de transport alternativ.

Între protecționism și campanii populare

Jucătorii locali s-au concentrat adesea pe a împiedica intrarea noilor companii inovative, invocând argumente, de multe ori valide la momentul în care au fost ridicate (ex. aspecte privind fiscalizarea, lipsa unor standarde privind siguranța etc.), însă disipându-și energia mai mult pe **demersuri de rezistență**, decât de inovație și reinventare.

Atitudinea jucătorilor locali, însă, poate fi pusă și în contextul **atitudinii protecționiste** a legiuitorului și a autorităților locale. În condițiile unei afaceri reglementate peste nivelul strict necesar, jucătorii tind să își piardă apetitul pentru inovație și să îmbrățișeze o atitudine de amorteală, descătușate doar în câteva „**campanii de lobby local**” pentru promovarea unor interese imediate.

Apetit pentru *lobby* demonstrează și companiile inovative, însă acestea beneficiază, cel puțin pe piața românească, de un momentum oferit de atractivitatea noilor tehnologii pentru categorii de consumatori care au fost dezamăgite de lipsa de preocupare din trecut a dispeceratelor de taxi (mijlocite de legiuitor și autoritățile locale) față de nemulțumirile lor (ex. lipsa reacției la transmiterea nemulțumirilor, lipsa schimbării etc.). De asemenea, campaniile întreprinderilor inovative sunt, în multe cazuri, concentrate tocmai pe consolidarea unei imagini dinamice, arătând că sunt conectate la preferințele unei nișe crescânde a consumatorilor către tehnologie, noutate, valori promovate în social-media și regăsite în viața categoriilor celor mai active din mediul urban (ex. angajamentele Uber privind adoptarea de mașini electrice¹²⁶) și la feed-back-ul consumatorilor (ex. sistemul de review-uri implementate de toate platformele de transport alternativ).

În acest context, platformele de transport alternativ manifestă mai multă preocupare pentru îmbunătățirea calității serviciilor și a comunicării stabilite cu pasagerii, dar se arată a fi și mai abile, inclusiv prin caracterul fractal și scalabil al modelului de afaceri, spre o extindere rapidă, atât din punct de vedere al prezenței geografice, cât și a diversității serviciilor oferite.

Algoritmi netransparenți. Desensibilizarea consumatorilor la nivelul tarifelor.

Platformele de transport alternativ au în comun modul de stabilire a tarifului: ele utilizează algoritmi care conferă tarifului un caracter dinamic, în funcție de condițiile cererii și ale ofertei.

Operatorii platformelor invocă obiective pozitive precum diminuarea timpilor de așteptare și optimizarea acestora în mod dinamic.

Fără a contesta avantajele ce pot decurge dintr-o abordare algoritmizată (care implică o flexibilitate a tarifului adaptată la realitățile pieței), este necesar să tragem câteva semnale privind posibilele pericole și ineficiențe ce pot decurge din acest sistem:

- algoritmi sunt netransparenți, fiind programați de operatorii platformelor, care au, desigur, interese comerciale care pot, uneori, să predomină în fața intereselor consumatorilor ori a unui model armonios de dezvoltare a pieței;
- modul de afișare a tarifelor în cadrul aplicațiilor este netransparent (ex. nu este afișat nivelul tarifului pe km sau al multiplicatorului);
- consumatorii nu sunt informați privind modificările de tarif (deși li se oferă surse de informare pe care, însă, este improbabil să le utilizeze);
- utilizarea algoritmilor le permite operatorilor platformelor să dezvolte strategii privind diminuarea beneficiului consumatorului (prin stabilirea unor tarife individualizate spre maximum pe care fiecare categorie de consumatori ar fi dispusă să îl plătească). Acest pericol este mai degrabă de ordin teoretic/potențial, neexistând indicii, la acest moment, privind astfel de practici.

¹²⁶ Raportul „*Spark! Partnering to electrify in Europe*” (mai multe detalii au fost incluse în [Capitolul dedicat mobilității urbane](#))

Capitolul 9



9.4. Analize de preț

Segmentul serviciilor de tip ride-hailing prezintă un specific aparte din punct de vedere al modului de formare și a dinamicii tarifelor.

Pe segmentul tradițional, reprezentat de serviciile de taxi, tariful tinde să aibă o dinamică mai rigidă, modificându-se ca urmare a unor calculații de cost aprobate de autoritățile locale.

După cum am arătat în secțiunile anterioare, tarifele pe segmentul serviciilor de tip ride-hailing au un caracter dinamic, variind în intervale prestabilite de operatorii platformelor, pe baza unor criterii specifice implementate prin algoritmi.

Capitolul 9 :

Secțiunea 9.4



9.4.A. Precizări generale referitoare la principalii parametri tarifari

Parametrii de bază luați în considerare în determinarea tarifelor dinamice sunt:

- Tarif de bază (tarif de pornire);
- Tarif pe km;
După cum vom prezenta, tariful pe km poate fi tarif aferent orelor de trafic normal (îl vom defini, în continuare, „*tarif standard*”), respectiv aferent anumitor intervale considerate cu trafic de vârf (îl vom denumi, în continuare, „*tarif standard de vârf*”);
- Tarif pe minut (aferent timpului de la începerea, la finalizarea unei curse);
- Tarif pe minut de așteptare (aferent timpului de așteptare a clientului);
- Multiplicator dinamic.

Pe baza acestor parametri, formula generică de calcul al tarifului unei călătorii este:

*Tarif călătorie = multiplicator dinamic * (tarif de bază + tarif pe km *distanță + tarif pe minut *timp efectiv de călătorie)*

Există și **alte tipuri de tarife care pot fi aplicate, în anumite situații**, precum:

- Tarif minim;
- Tarif de anulare (poate fi egal cu tariful minim);
- Tarif de distanță mare;
- Tarif de staționare.

Plaja de variație a tarifelor (pe km) este delimitată, prin urmare, de un nivel minim (**tarif standard**) și un nivel maxim (determinat de tariful standard înmulțit cu **multiplicatorul maxim**).

Mai precis, fiecare platformă are stabilit un nivel maxim al multiplicatorului:

- În cazul Uber, multiplicatorul poate varia între 1x și x;

- În cazul Bolt, multiplicatorul poate varia între 1x și ~~8~~x;
- În cazul Free Now, multiplicatorul poate varia între 1x și ~~8~~x.

În practică, după cum vom arăta în secțiunea 9.4C, există un număr redus de curse efectuate cu un nivel al multiplicatorului mai mare de 2x.

Pe lângă aceste particularități de formare a tarifului, operatorii platformelor vin și cu diverse categorii de curse în funcție de anumite particularități (ex. mașini electrice/dotări pentru copii/mașini cu dotări speciale etc.). Fiecare categorie de cursă are un alt nivel al tarifului de bază. De exemplu, în anul 2020:

- UberX (cursele standard), cu tarif pe km de 1,3 lei;
- Uber Star, cu tarif pe km de 1,3 lei;
- Uber Select, cu tarif pe km de 1,65 lei;
- Uber Comfort, cu tarif pe km de 1,56 lei;
- Uber Green, cu tarif pe km de 1,65 lei;
- Uber ChildSeat, cu tarif pe km de 1,3 lei – și un tarif de bază de 11,3 lei;
- Bolt (normal), cu tarif pe km de 1,3 lei;
- Bolt Confort, cu tarif pe km de 1,65 lei;
- Bolt Green;
- Etc.

Capitolul 9 : Secțiunea 9.4



9.4.B. Evoluția tarifelor practicate de principalele platforme pe piața românească

Lipsa de transparență privind modificările de tarife standard (cele cărora li se aplică multiplicatorul)

Nivelul tarifului pe km tinde, și în cazul platformelor de ride-hailing, să fie relativ rigid. Operatorii platformelor au operat puține modificări asupra acestui parametru, însă au făcut-o într-un mod netransparent.

La întrebarea adresată pe această temă, cei trei operatori de platformă chestionați au recunoscut faptul că nu au informat consumatorii privind ajustările de tarife.

Astfel, **Uber** a precizat următoarele:

„În trecut, schimbările de prețuri ale Uber erau comunicate prin intermediul website-ului nostru și prin comunicate de presă. Odată cu introducerea prețului pre-afișat în România, această practică s-a schimbat deoarece pasagerii pot vedea estimările de preț în momentul căutării unei curse, înainte de a confirma solicitarea de cursă. De asemenea, detaliile componentelor tarif de bază, tarif minim, tarif pe minut și tarif pe km sunt disponibile în secțiunea de informații din cadrul aplicației Uber, în momentul căutării unei curse în oricare oraș. Așadar, pasagerii au întotdeauna informații actualizate referitoare la tarif și componentele de tarif ale cursei lor.”

Poziția autorității de concurență: În mod evident, precizările Uber indică surse de informare referitoare la tarife (a căror transparență este, oricum, limitată), nu acțiuni de informare activă.

Referitor la aceeași întrebare, **Bolt** a precizat următoarele:

„In privinta modului de comunicare a tarifulor: acestea sunt in principal disponibile chiar in aplicatie, la detaliile pretului pentru fiecare cursa, inainte de acceptarea acesteia de catre pasager - conform exemplului atasat. Ele se actualizeaza odata cu pretul dinamic (daca, de ex, exista un coeficient de pret dinamic de 1.5x, toate componentele pretului vor aparea multiplicat cu 1.5). De asemenea, tarifele pot fi consultate pe site-ul bolt.eu/cities. Soferilor li se comunica de asemenea momentul in care se modifica anumite tarife sau intervale orare, precum si aparitia unor categorii noi (de ex, Confort sau Green) impreuna cu tarifele aferente.”

Poziția autorității de concurență: La fel ca și în cazul Uber, Bolt indică surse de informare netransparente puse la dispoziția pasagerului, nu o formă de comunicare activă prin care să aducă la cunoștința consumatorilor modificările de tarife.

Free Now a precizat următoarele:

„De-a lungul timpului, Societatea a transmis notificări cu privire la modificările funcționalităților Platformei Digitale, care urmau să fie implementate gradual în perioadele următoare și care urmau să fie identificate prin intermediul Platformei Digitale. Astfel de notificări s-au desfășurat prin e-mail și/sau prin intermediul aplicației mobile.”

Poziția autorității de concurență: Precizările Free Now nu sunt edificatoare cu privire la întrebarea adresată, invocând doar „notificări” în sens generic. Free Now nu precizează, propriu-zis, dacă și-a informat utilizatorii cu privire la modificările de tarife.

Evoluția tarifelor practicate de platforme

În **Figura 9.4B(1)**, prezentăm evoluția tarifelor practicate de Uber, Bolt și Free Now în București. După cum se poate observa, Uber este prima platformă care a lansat un plan tarifar diferențiat pentru orele de vârf (pe 1 octombrie 2019). Au urmat, în anul următor, Bolt (20 martie 2020) și Free Now (23 iunie 2020).

Se pot face câteva observații, referitor la evoluțiile tarifare ale platformelor, în București:

- Tarifele „standard” (cele practicate la intervale normale, în care nu se înregistrează o cerere foarte crescută) sunt aproape complet aliniate între Uber și Bolt;
- După ce între 1 decembrie 2017 și 28 iulie 2021, tarifele standard ale Uber și Bolt au fost aliniate, pe **1 august 2021, Bolt a mărit tariful** de la 1,3 lei/km la 1,43 lei/km. Pe data de 5 august 2021, Uber a efectuat o ajustare similară, cele două platforme continuând să practice acel nivel tarifar până în prezent (noiembrie 2021).
- Tarifele standard de vârf ale celor doi operatori sunt neschimbate de la momentul lansării acestui tip de tarife¹²⁷ și au rămas perfect aliniate la nivelul de 1,56 lei/km.
- Tariful standard practicat de Free Now a fost în permanență mai mare atât prin comparație cu tarifele standard, cât și cele standard de vârf practicate de Uber și Bolt.
- Tariful standard de vârf al Free Now a avut variații, în timp ce tarifele de vârf, aliniate, ale Uber și Bolt au rămas permanent constante.

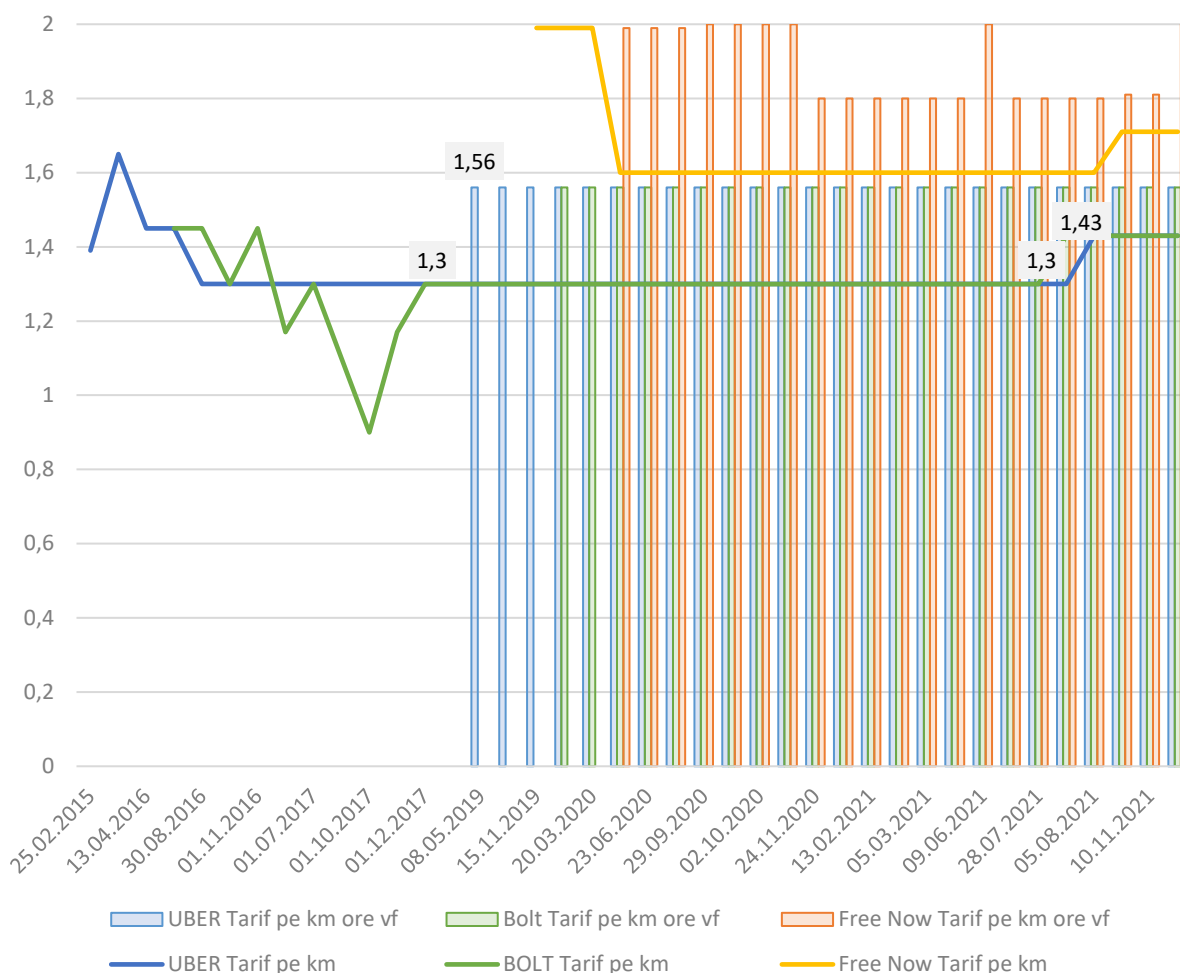
¹²⁷ 8 mai 2019, în cazul Uber, respectiv 7 ianuarie 2020, în cazul Bolt.

În Figurile 9.4B(2), 9.4B(3), 9.4B(4), 9.4B(5) și 9.4B(6), sunt prezentate evoluțiile din Cluj, Timișoara, Brașov, Iași, respectiv Constanța. Facem câteva observații:

- În Cluj, niciuna dintre platforme nu practică tarif de vârf;
- În Cluj, Uber și-a coborât tariful standard sub cel practicat de Bolt. În restul orașelor, se observă aceeași tendință de convergență/echivalență a tarifelor celor două platforme;
- În toate orașele analizate, tarifele Free Now sunt superioare celor practicate de Uber și Bolt;
- În Constanța, la fel ca și în București, se poate observa aceeași dinamică de ridicare a tarifelor standard. Astfel, Uber, care a ridicat tariful de la 1,75 la 2,1 lei pe 27 noiembrie 2020. Bolt (care anterior avea un tarif ușor inferior (1.7 lei) a egalat tariful Uber pe 6 august 2021. Pe 8 octombrie 2021, a ridicat și Free Now tariful de la 1,9 lei, la 2,2 lei, revenind la nivelul cel mai înalt de tarif dintre cele trei platforme.

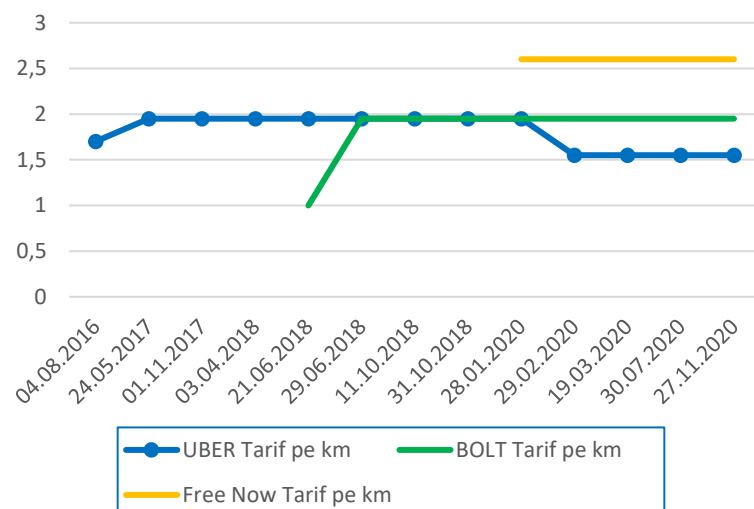
În cadrul **Anexei 9.4B** este prezentată și o situație comparativă a tarifelor standard (lei/km) practicate de fiecare platformă, la nivelul principalelor orașe.

Figura 9.4B(1) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **București**, de Uber, Bolt și Free Now



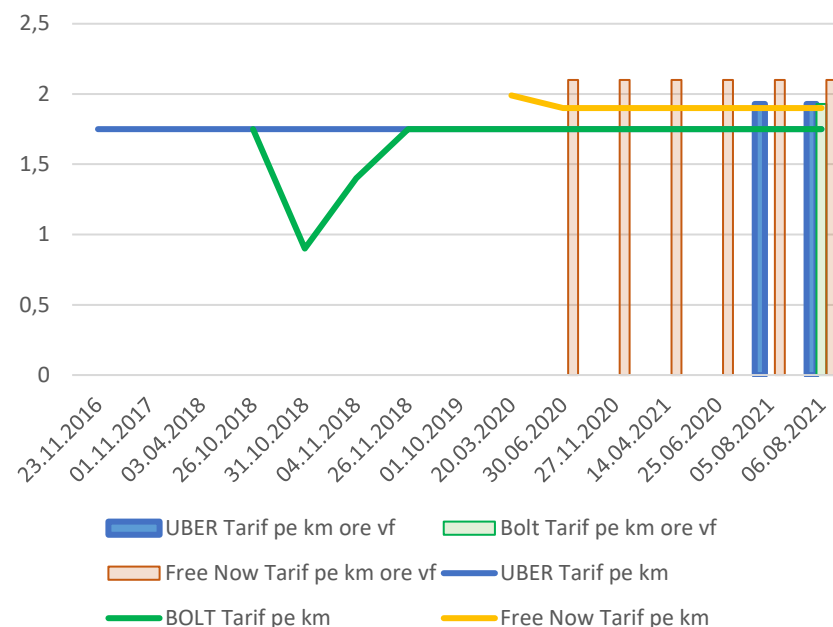
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 9.4B(2) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **Cluj**, de Uber, Bolt și Free Now



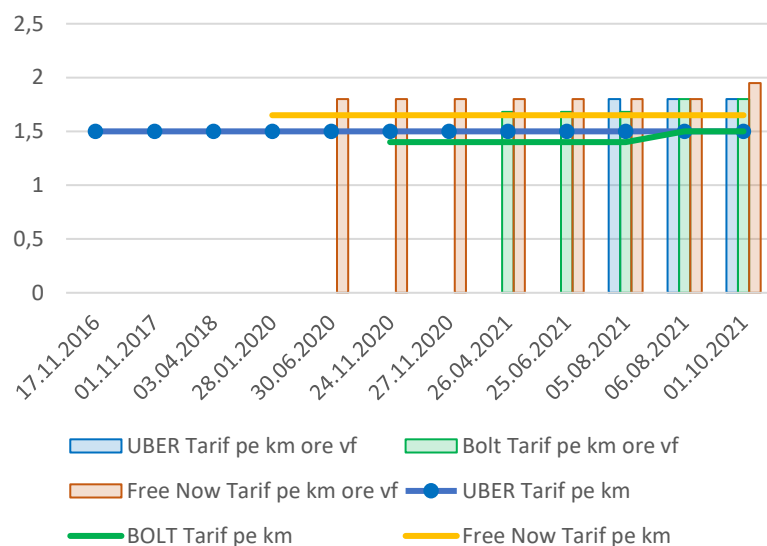
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 9.4B(3) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **Timișoara**, de Uber, Bolt și Free Now



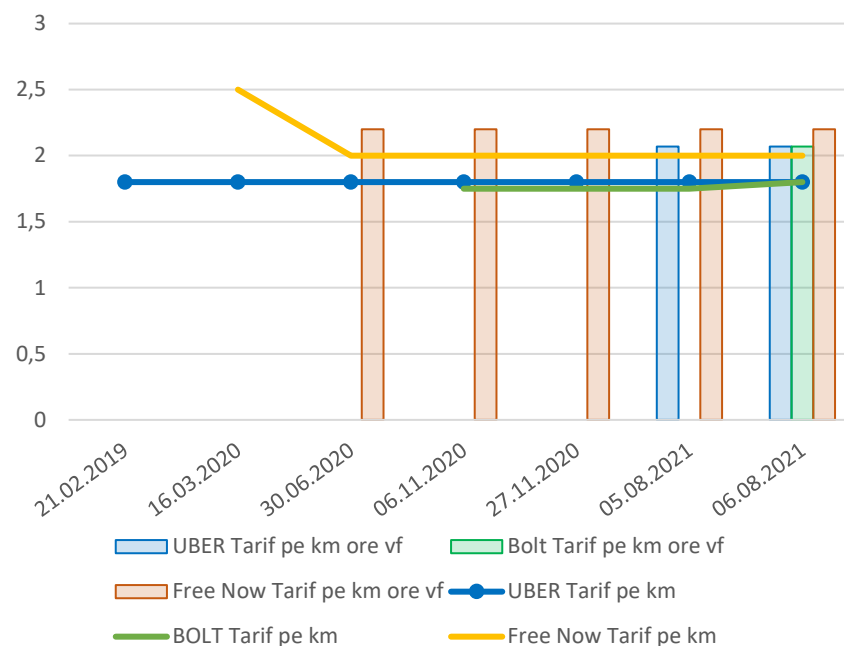
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 9.4B(4) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **Brașov**, de Uber, Bolt și Free Now



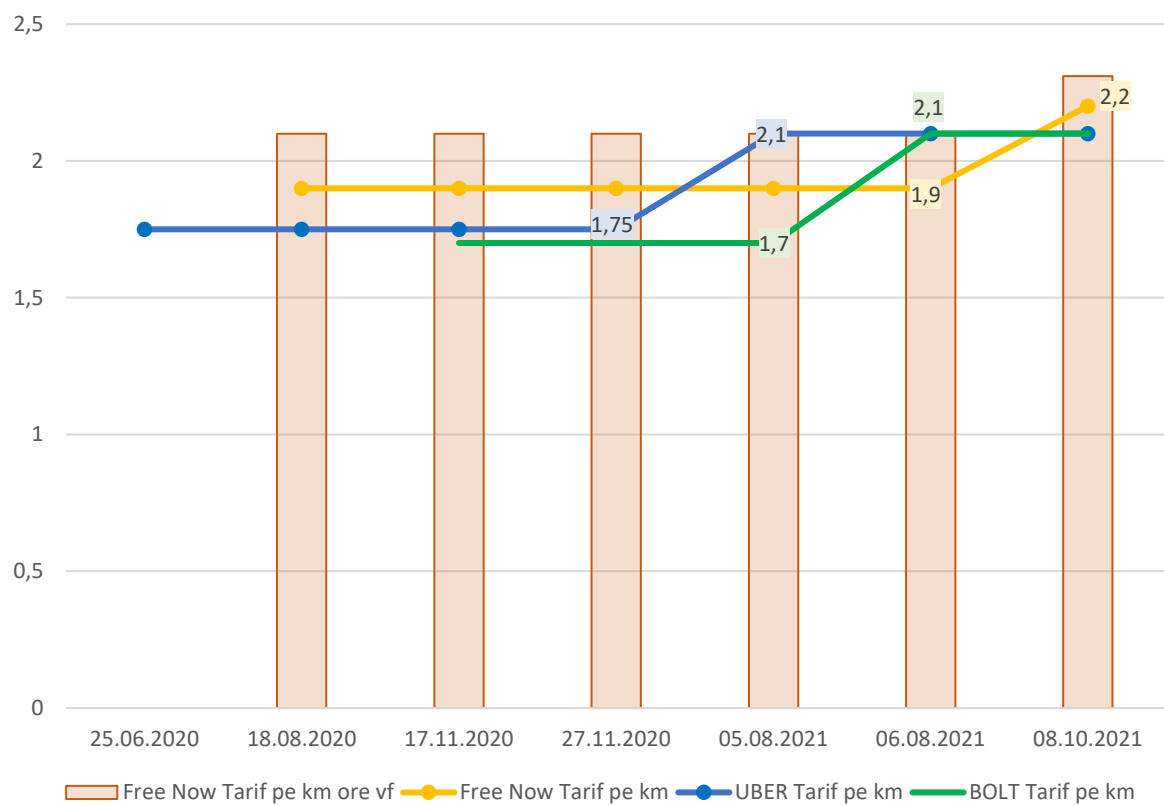
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 9.4B(5) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **Iasi**, de Uber, Bolt și Free Now



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Grafic 9.4B(6) – Evoluția tarifelor pe km (standard, respectiv a celor aferente orelor de vârf) practicate, în **Constanța**, de Uber, Bolt și Free Now



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.



În ciuda nivelurilor relativ stabile ale parametrilor de bază ai tarifelor (tarif de bază, tarif pe km și tarif pe minut), există o variație destul de importantă a tarifelor efectiv plătite de pasageri, care se bazează, în termeni generici, pe sensibilitatea multiplicatorului de tarif la echilibrul dintre cerere și ofertă.

În acest sens, prezentăm, în graficele de mai jos, câteva evoluții relevante privind evoluția procentuală (și absolută) a numărului de curse efectuate cu tarif standard, respectiv cu tarif dinamic.

În contextul acestei analize, facem câteva observații:

- Fiecare operator de platformă a practicat, la intrarea pe piață, pentru aproape 100% din cursele efectuate, tarife standard.

Acest lucru poate fi explicat atât:

- ⇒ prin prisma modului de formare a tarifului (atunci când un OP își lansează serviciile într-un nou oraș, utilizează, o perioadă, tarife standard, timp în care algoritmiile acumulează date privind evoluția cererii, a ofertei, a ratei de conversie și a altor indicatori relevanți); (cât și)
- ⇒ prin prisma rațiunilor de marketing care influențează politica de preț a unei companii ce intră pe o nouă piață, încercând să câștige notorietate și cotă.
- Anul 2019 a fost marcat de dezbaterile privind reglementarea transportului alternativ (inclusiv conflicte și plângeri venite din zona segmentului tradițional) și de perioade de incertitudine, culminând chiar cu prestarea acestei categorii de servicii în afara legii, pentru o scurtă perioadă ce a precedat aprobarea OUG 49/2019.

În acest context, șoferii au fost mai puțin dispuși să efectueze curse, apărând un dezechilibru în defavoarea cererii (interesul pasagerilor față de acest tip de servicii fiind în creștere). Astfel, poate fi observată:

- ⇒ întreruperea trendului crescător de curse (în trimestrul 2 al anului 2019) și
- ⇒ o creștere semnificativă a ponderii curselor efectuate cu tarif dinamic, atenuată pe măsură ce reglementările au fost aprobate (trimestrul 4 din 2019) și au intrat în vigoare (trimestrul 1 din 2020).
- în perioadele în care balanța cerere-ofertă a înclinat puternic în favoarea cererii (ex. trimestrul 2 - 2020, în perioada în care au existat restricții puternice de circulație, pe fondul crizei pandemice), procentul curselor efectuate cu tarif standard a crescut semnificativ, spre 95-100%.
- trimestrul 2 din 2021 a marcat o nouă schimbare a balanței cerere-ofertă, pe fondul relaxării restricțiilor asociate cu pandemia COVID. În acest context, cererea s-a apreciat semnificativ, evoluție pe care algoritmiile de tarif utilizați de operatorii platformelor au tradus-o în creșterea semnificativă a ponderii curselor efectuate cu tarif dinamic, după cum urmează:
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 20% la 46% în cazul
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 24% la 50% în cazul
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 6% la 17% în cazul
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 10% la 23% în cazul

Interpretarea graficelor de mai jos trebuie făcută sub rezerva:

- modificărilor nivelului tarifului standard și a introducerii tarifului de vârf;
- utilizării diferitelor tipuri de reduceri de tarif total pentru clienți. Această practică pare a fi fost utilizată mai intens de către Bolt.

Aceste aspecte conduc, implicit, la o reducere a relevanței statisticilor privind ponderea curselor efectuate la tarif dinamic, deci la o ruptură în date

Figura 9.4C(1) – Evoluția numărului de curse, pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) – ...

1 1,1 1,2 1,3 1,4 1,5 1,6 1,7 1,8 1,9 2 Peste 2,1

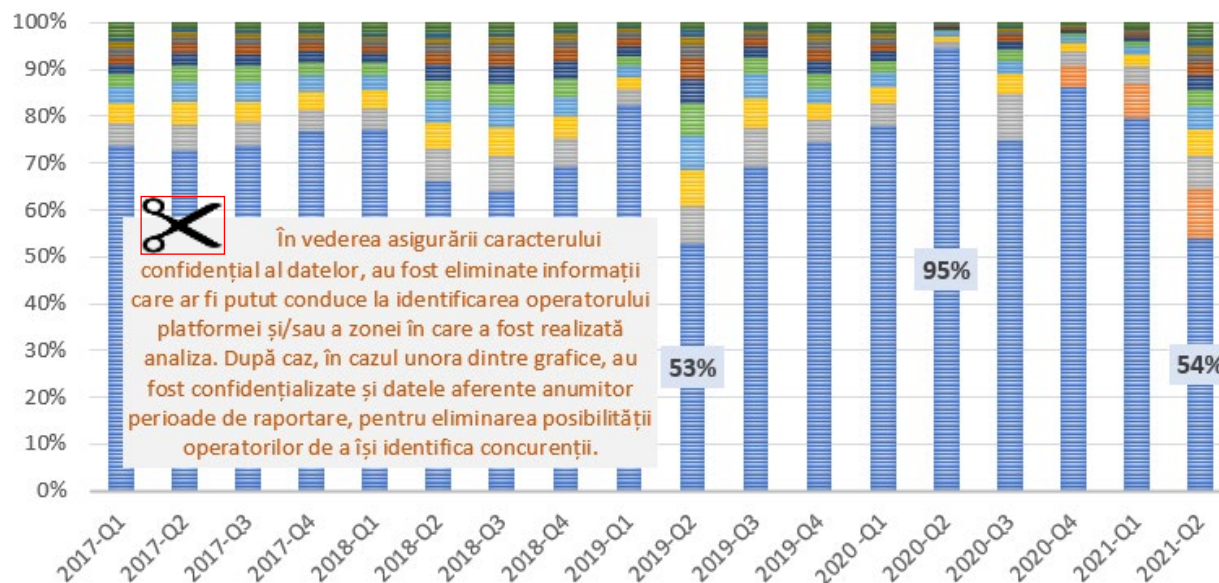


În vederea asigurării caracterului confidențial al datelor, unele dintre graficele care ilustrează procentul de curse efectuate cu tarif dinamic au fost eliminate complet.

Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4C(2) – Evoluția procentuală a numărului de curse, pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) –

1 1,1 1,2 1,3 1,4 1,5 1,6 1,7 1,8 1,9 2 Peste 2,1



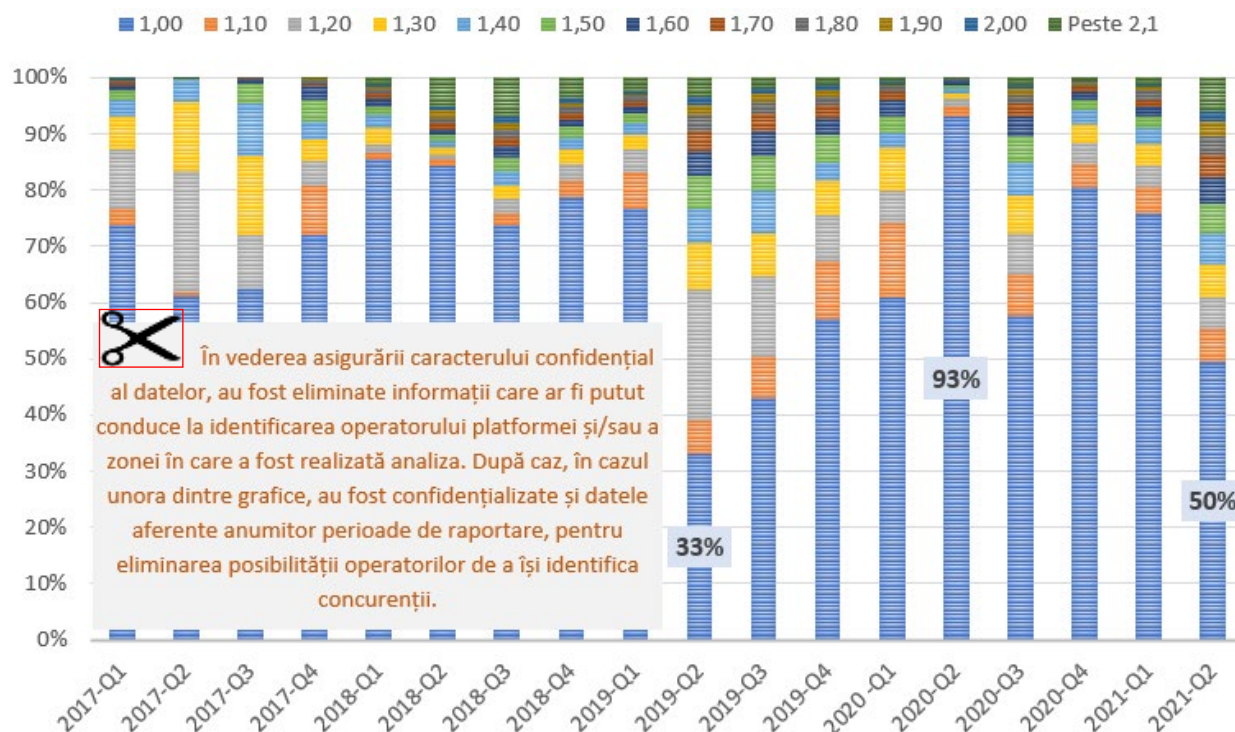
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4C(3)– Evoluția numărului (absolut) de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) - 



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4C(4)– Evoluția procentuală a numărului de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) - 



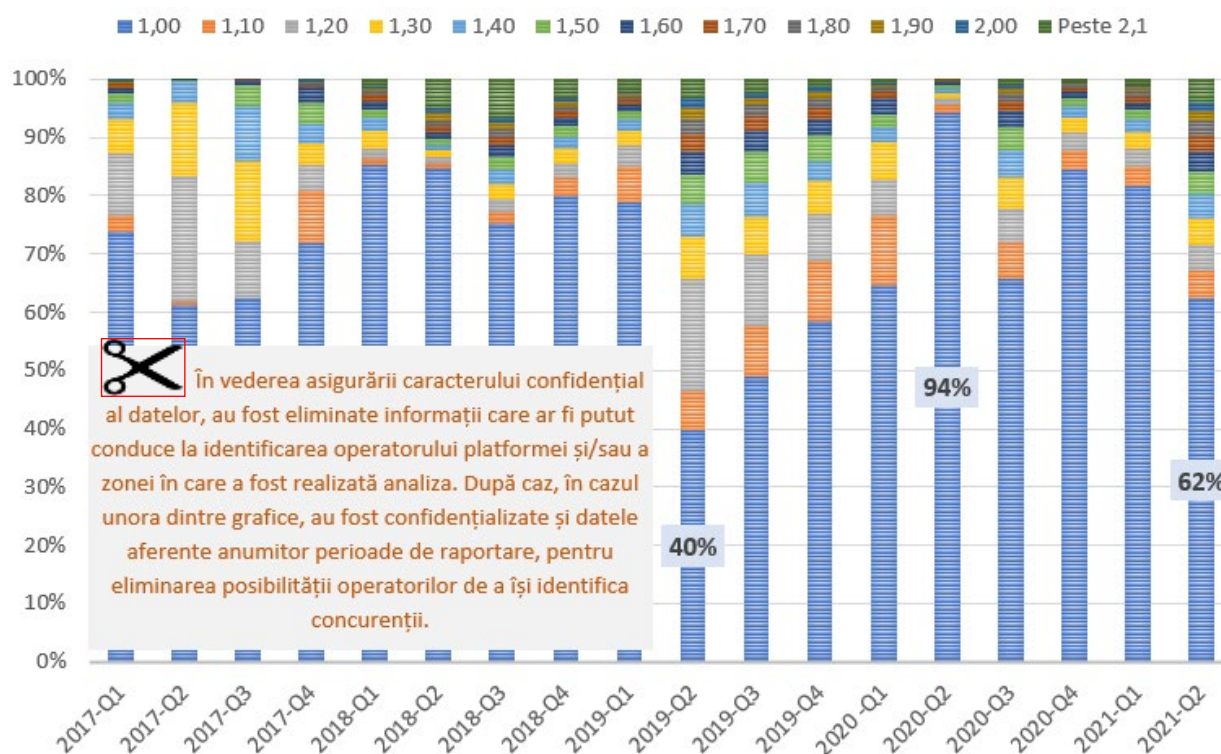
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4C(5) – Evoluția numărului (absolut) de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) – 



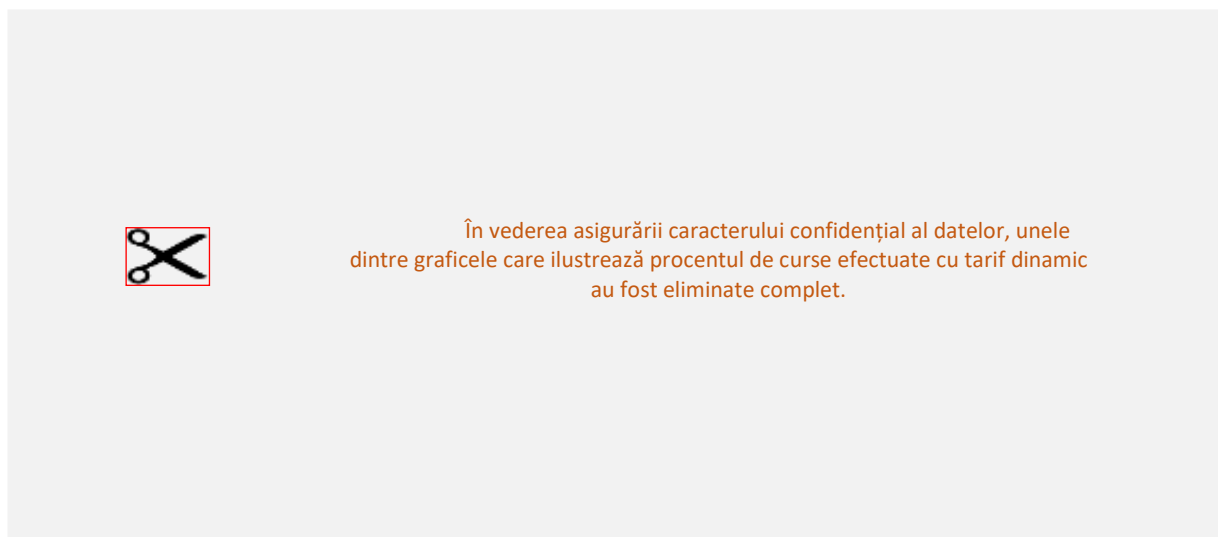
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4C(6) – Evoluția procentuală a numărului de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) – 



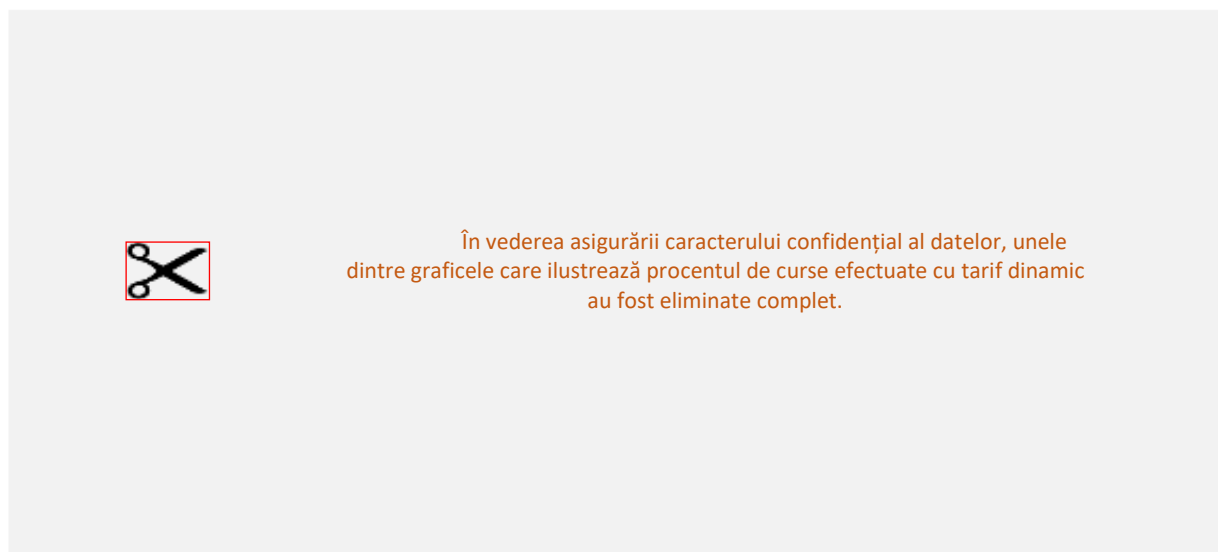
Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Figura 9.4C(7)– Evoluția numărului (absolut) de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) – 



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Figura 9.4C(8)– Evoluția (relativă) a numărului de curse , pe niveluri de tarif (multiplicator de tarif) – 



Sursă: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor



Algoritmii de preț au mecanisme de funcționare și setări diferite de la o platformă la alta și chiar de la un oraș la altul.

Astfel, pentru o înțelegere cât mai precisă a modului de funcționare a algoritmilor de preț și a tarifului dinamic, echipa de investigație a realizat un studiu de caz pe baza evoluției *tarifelor în doisprezece zone (zone de preț din jurul unor coordonate date), în anumite zile și intervale orare considerate relevante pentru analiză.*

Metodologia utilizată este prezentată în [Anexa 9.4D \(Metodologie analiză zone\)](#).

Rezultatelor analizei

Prezentăm, în cele ce urmează, numărul de curse efectuate de fiecare platformă cu punct de plecare în zonele și intervalele precizate.

Pentru ca analizele efectuate să aibă relevanță, am definit următoarele criterii (pe baza cărora vom acorda și un punctaj de relevanță):

Tabel 9.4D(2) - Criterii de relevanță

	Criteriu	Eliminatoriu	Punctaj de relevanță (1-5)
C1	Fiecare platformă ar trebui să aibă minim 50 de curse efectuate	Da	4 pct pentru peste 50 5 pct pentru peste 100
C2	Raportul de curse Uber/Bolt sau Bolt/Uber ar trebui să fie mai mic de 4 (având în vedere numărul mic de curse, analiza se va concentra pe platforma Uber și Bolt);	Da	5 pct pentru Raport mai mic decât 2 4 pct pentru Raport mai mic decât 3 3 pct pentru Raport mai mic decât 4

Formula pentru determinarea relevanței este următoarea:

$$\text{Indice Relevanță (IR)} = [(C1(\text{Uber}) + C1(\text{Bolt}) + C1(\text{FN}))/3 + C2] /2$$

Din analiza prezentată în tabelul de mai jos, constatăm următoarele:

- Numărul de curse efectuate de Free Now este prea mic pentru a prezenta relevanță. Excepția ar fi reprezentată de zona 3 (Gara de Nord);
- Există doar două zone pe care atât Uber cât și Bolt au un număr considerabil (peste 100) și relativ comparabil de curse (raport maxim Uber/Bolt sau, după caz, Bolt/Uber de sub 2): Zona 2 (Aeroport Otopeni – sosiri) și Zona 3 (Gara de Nord);
- În zona 3 (Porche București Nord), Bolt are peste 100 de curse, Uber peste 50, iar raportul Bolt/Uber este de sub 3;

- În zona 10 (Bulevardul Vasile Milea 4E), Uber are peste 100 de curse, Bolt peste 50, iar raportul Uber/Bolt este de sub 4.

Prin urmare, vom considera relevante cinci categorii de analize (axate pe patru zone):

Analiza 1: Zona 2 (Uber vs. Bolt prezintă comparabilitate) (IR=5)

Analiza 2: Zona 3 (Uber vs. Bolt prezintă comparabilitate) (IR=5)

Analiza 3: Zona 3 (Uber vs. Bolt vs. Free Now prezintă comparabilitate) (IR=4,83)

Analiza 4: Zona 8 (Uber vs. Bolt comparabilitate redusă) (IR=4,25)

Analiza 5: Zona 10 (Uber vs. Bolt comparabilitate foarte redusă) (IR=3,75)

Tabel 9.4D(3) – Zonele relevante pentru analiză

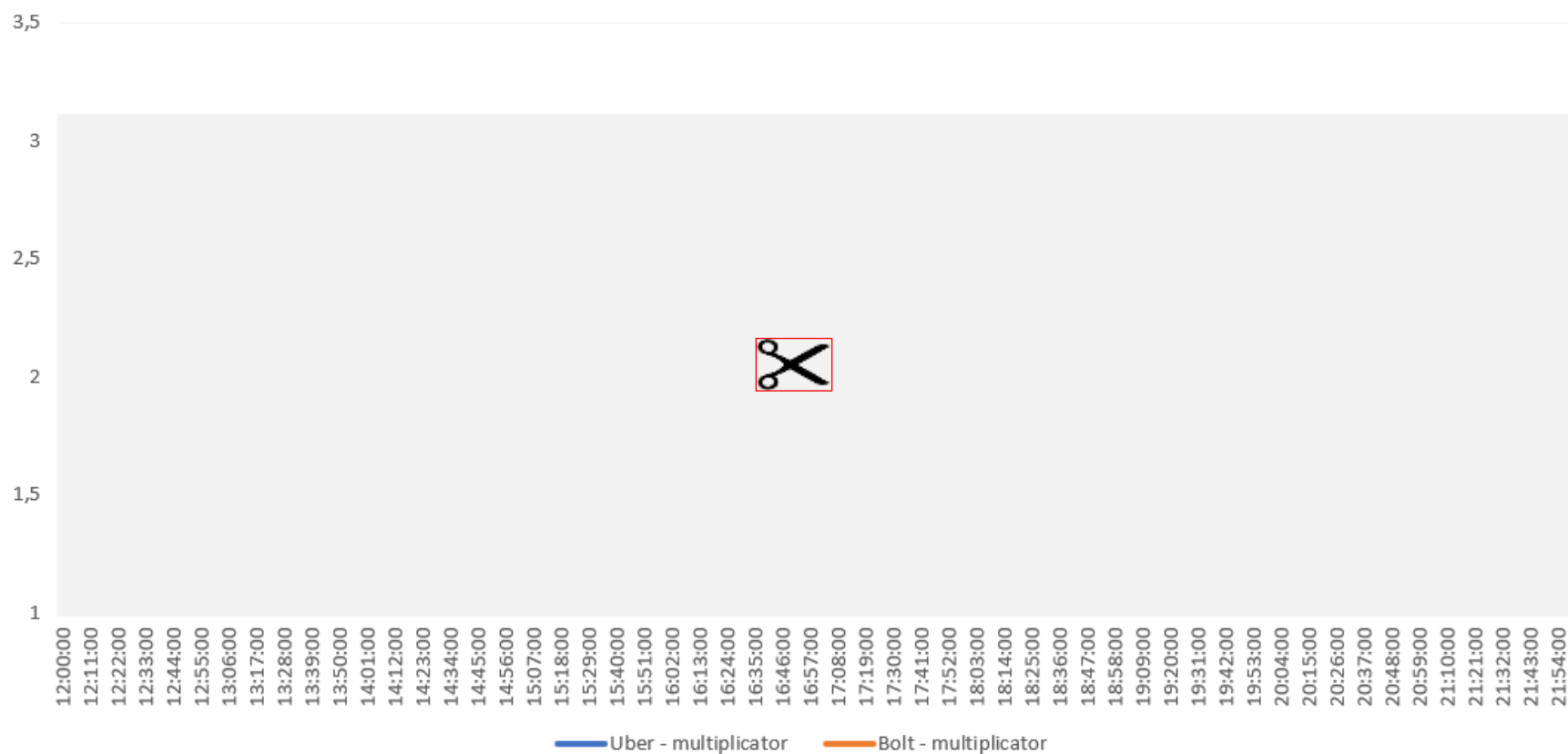
Curse pe zone	Uber (nr. curse)	Bolt (nr. curse)	Free Now (nr. curse)
Zona 1 Aeroportul Otopeni, plecări	 peste 100	 sub 50	 sub 50
Zona 2 Aeroport Otopeni sosiri	 peste 100	 peste 100	 sub 50
Zona 3 Gara de Nord	 peste 100	 peste 100	 peste 50
Zona 4 Piața Universității	Date indisponibile/invalide		
Zona 5 Piața Victoriei	 sub 50	 peste 100	 sub 50
Zona 6 Direcția Regim Permise de Conducere și Înmatriculare Vehiculelor	 peste 50	 sub 50	 sub 50
Zona 7 Porche București Nord	Date indisponibile/invalide		
Zona 8	 peste 50	 peste 100	 sub 50

Piața Charles de Gaulle			
Zona 9 Sema Parc	 sub 50	 sub 100	 sub 50
Zona 10 Bulevardul Vasile Milea 4E	 peste 100	 sub 100	 sub 50
Zona 11 Bld. Iuliu Maniu nr. 51 (Orientativ: Mega Image/Cora) Bulevardul Iuliu Maniu nr. 18 (Orientativ: BCR)	 sub 50	 sub 100	 sub 50
Zona 12 BCR	 sub 50	 sub 100	 sub 50

Analiza 1: privind evoluția tarifelor **Uber** și **Bolt** în **Zona 2** (IR=5)

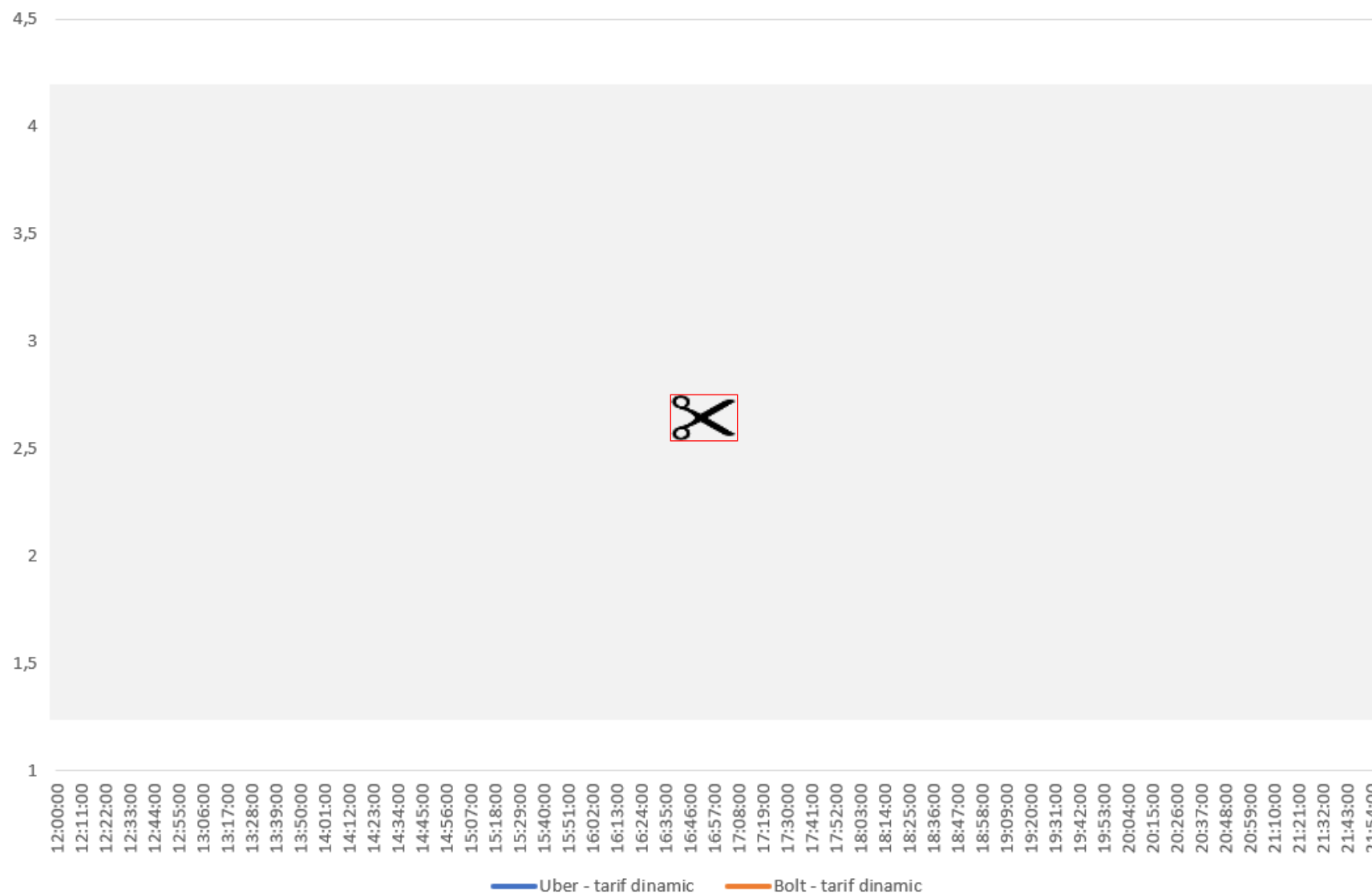
Zona 2	 peste 100 de curse efectuate	 peste 100 de curse efectuate
Aeroport Otopeni sosiri	de Uber	de Bolt

Figura 9.4D(3) – Evoluția multiplicatorilor Uber și Bolt în Zona 2



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4D(4) – Evoluția tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt în Zona 2



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

În cazul Bolt, în intervalul 16-19, tariful standard a crescut de la 1,3, la 1,56 lei/km (tarif de vârf).

Similar, în cazul Uber, tariful standard a fost de 1,3 lei/km, cu excepția intervalului 16-19, în care a practicat un tarif standard crescut (de vârf) de 1,56 lei/km.

Din Figura 9.4D(4), se pot observa câteva aspecte:

- tariful dinamic practicat de Uber are tendința de a atinge extreme mai înalte în momentele de creștere a cererii, părând a fi ușor mai reactiv la fluctuații ale pieței;
- ambele platforme practică un tarif standard mai mare – de vârf în același interval orar (16:00-19:00).

Sensibilitatea multiplicatorului Uber, este scoasă în evidență și de coeficientul de variație (33,2% față de 23,6% în cazul Bolt).

Mențiune: Valorile medii înregistrate de Uber sunt mai scăzute și ca urmare a modului în care au fost raportate/procesate datele (fiind luat în considerare un multiplicator neutru, de 1, în momentele în care nu au avut realizate curse).

Tabel 9.4D(4) – Variația multiplicatorilor Uber și Bolt

	Uber	Bolt
	Uber - multiplicator	Bolt - multiplicator
Medie		
Deviația standard	0,40	0,34
Coeficient de variație	33,2%	21,8%

Decalajul coeficientului de variație Uber vs Bolt scade în cazul tarifelor dinamice, în contextul în care ambele platforme practică, în anumite intervale orare, tarife standard crescute (de vârf).

În ceea ce privește intervalul de timp în care ambele platforme au practicat tarife standard crescute (16-19), deviațiile standard care au caracterizat evoluțiile tarifare ale celor două platforme au fost mai scăzute, tarifele variind mai puțin.

Tabel 9.4D(5) – Variația tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt

A. Întregul interval analizat

	Uber	Bolt
	Uber - dinamic	Bolt - dinamic
Medie		
Deviația standard	0,54	0,51
Coeficient de variație	32,2%	23,6%

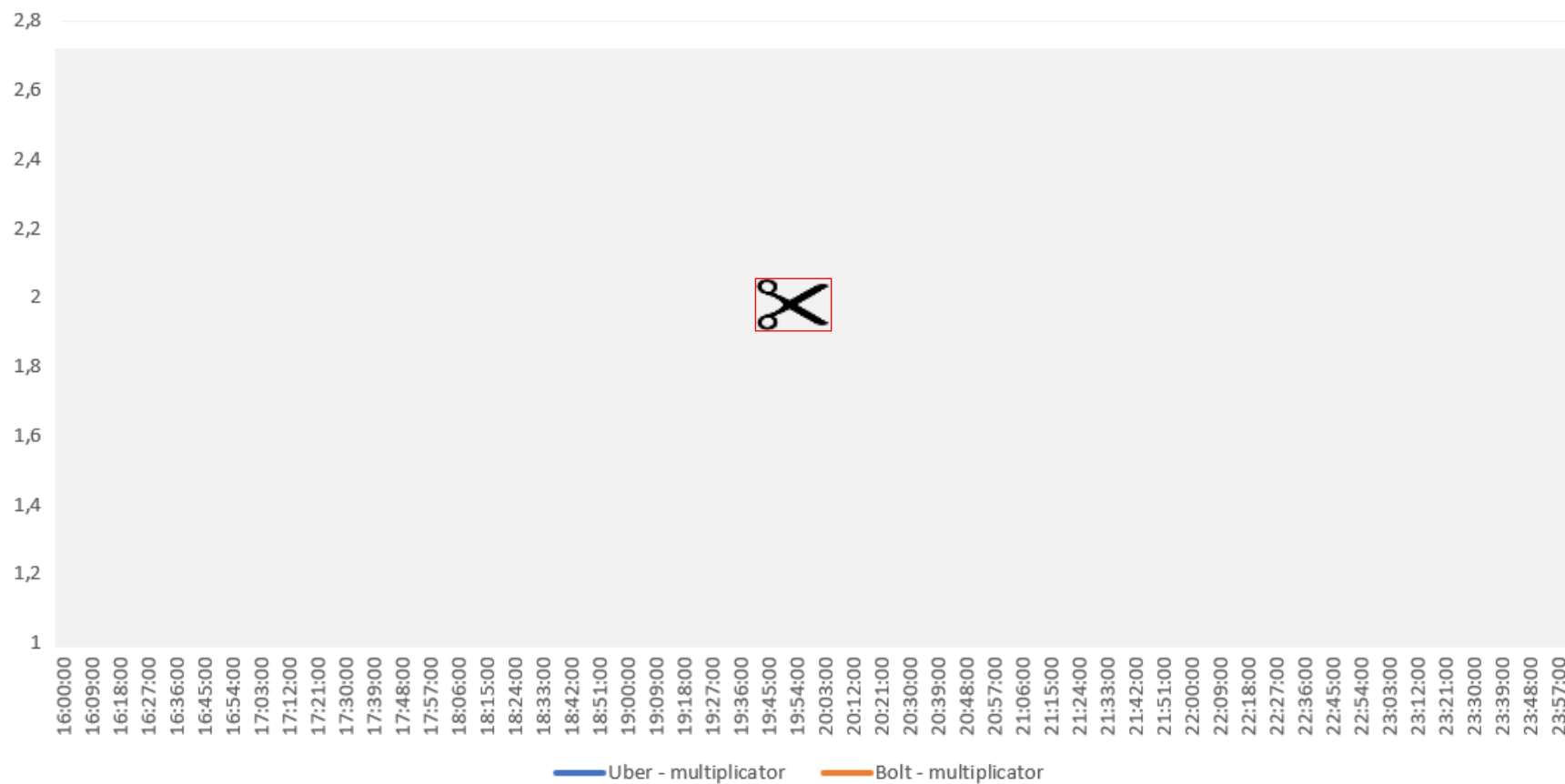
B. Intervalul 16:00-19:00

	Uber	Bolt
	Uber - dinamic	Bolt - dinamic
Medie		
Deviația standard	0,38	0,40
Coeficient de variație	21,3%	15,8%

Analiza 2: privind evoluția tarifelor **Uber** și **Bolt** în Zona 3 (IR=5)

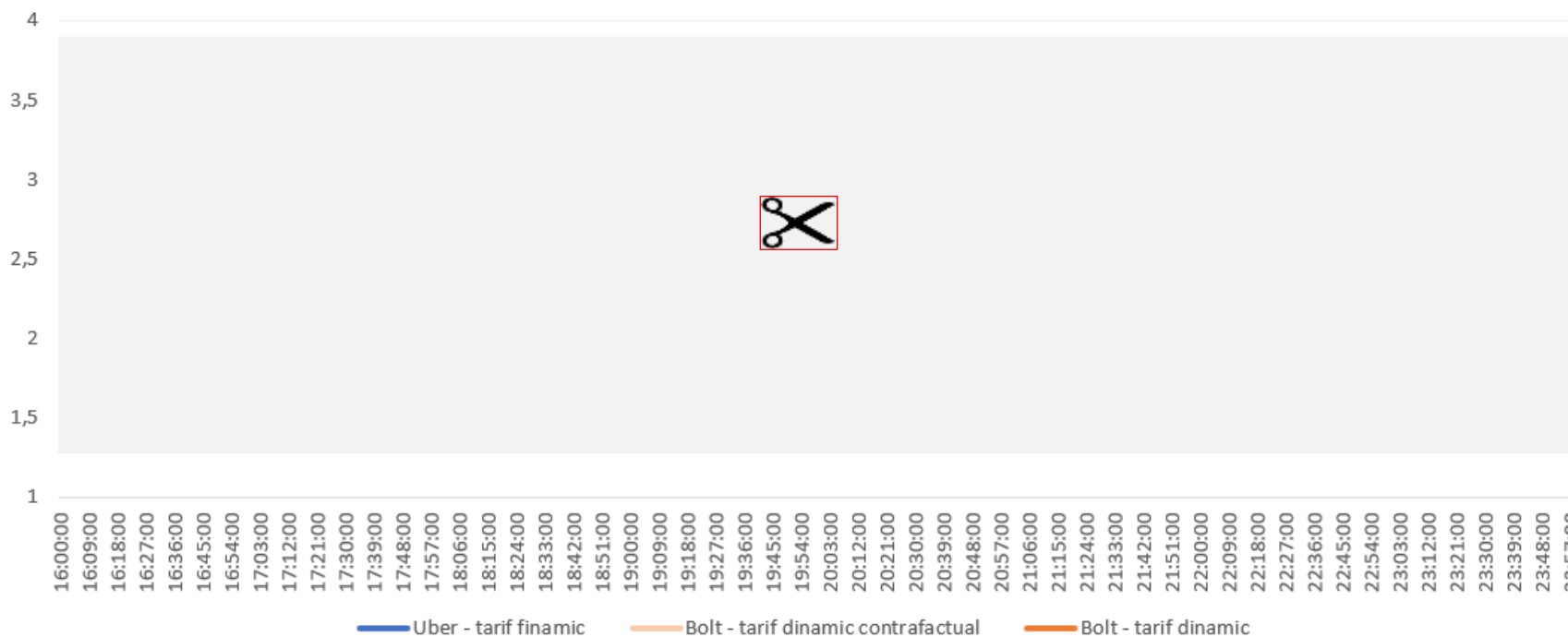
Zona 3	✂ peste 100 de curse efectuate de Uber	✂ peste 100 de curse efectuate de Bolt
Gara de Nord		

Figura 9.4D(5) – Evoluția multiplicatorilor Uber și Bolt în Zona 3



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4D(6) – Evoluția tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt în Zona 3



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Mențiuni:

- După cum se poate observa din Figura 9.4D(6), după ora 23, tariful standard al Bolt crește de la 1,3 la 1,56 lei/km (tarif de vârf);
- Tariful standard al Uber rămâne constant, la valoarea de 1,3 lei/km.

Observații:

- tariful dinamic practicat de cele două platforme sunt apropiate, tarifele Bolt departajându-se, într-o anumită măsură după ora 23 (odată cu intrarea în vigoare a tarifelor standard ale Bolt mai mari);
- dacă la nivelul întregului interval analizat, tarifele dinamice ale Bolt au variat mai mult decât cele practicate de Uber (deviația standard a Bolt fiind de 33,8%, comparativ cu deviația standard a Uber, de 27,3%), în intervalul în care Bolt a ridicat nivelul tarifului standard, variația tarifelor sale dinamice a scăzut semnificativ (deviația standard a Bolt fiind de 18,3%, comparativ cu cea a Uber, de 34,2%).

Tabel 9.4D(6) – Variația multiplicatorilor Uber și Bolt

	Uber	Bolt
	Uber - multiplicator	Bolt - multiplicator
Medie		
Deviația standard	0,32	0,35
Coeficient de variație	27,3%	26,8%

Tabel 9.4D(7) – Variația tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt

A. Întregul interval analizat

	Uber	Bolt
	Uber - dinamic	Bolt - dinamic
Medie		
Deviația standard	0,41	0,60
Coeficient de variație	27,3%	33,8%

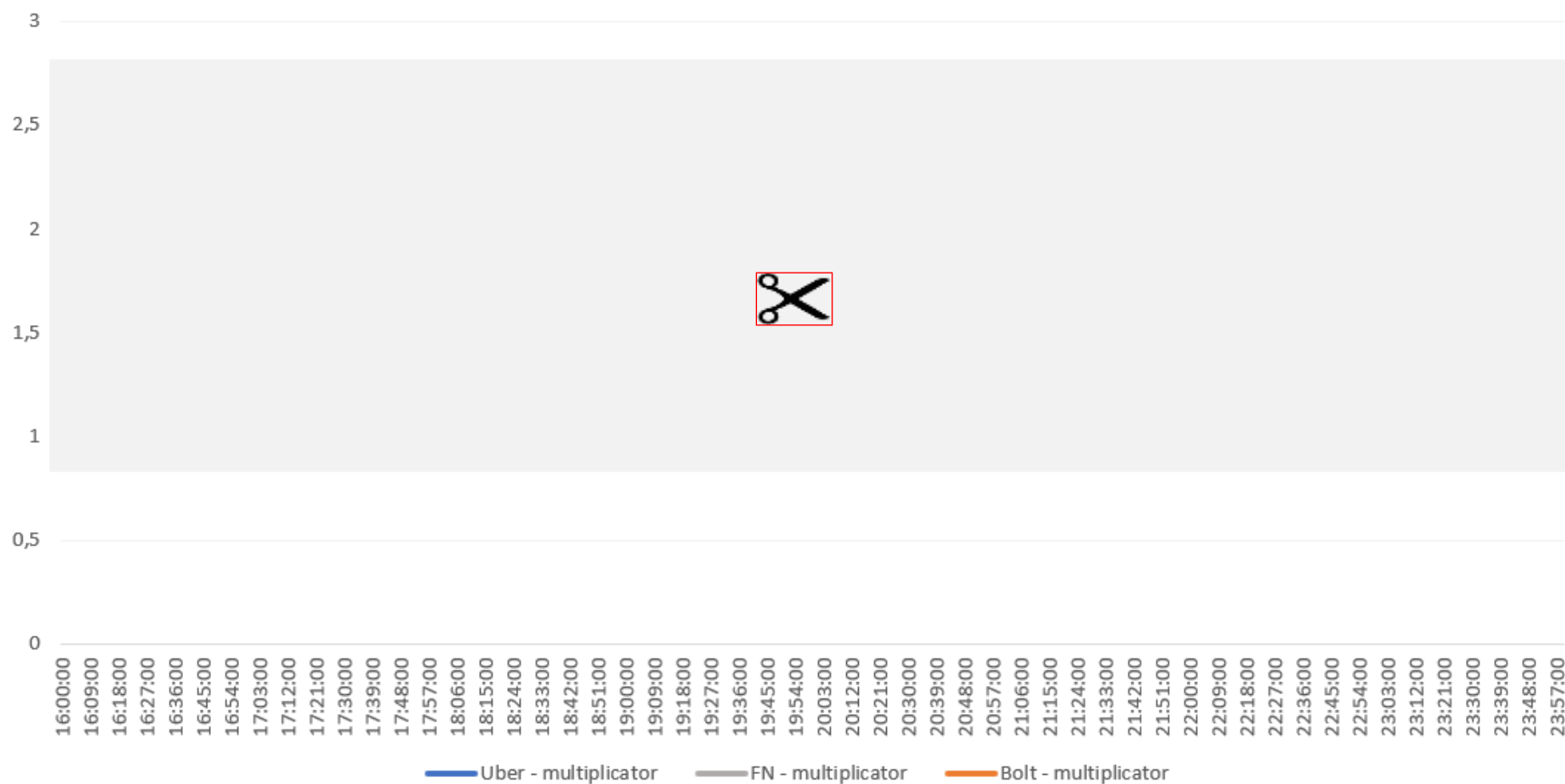
B. Intervalul 23:00-24:00

	Uber	Bolt
	Uber - dinamic	Bolt - dinamic
Medie		
Deviația standard	0,72	0,56
Coeficient de variație	34,2%	18,3%

Analiza 3: privind evoluția tarifelor Uber, Bolt și Free Now în Zona 3 (IR=4,83)

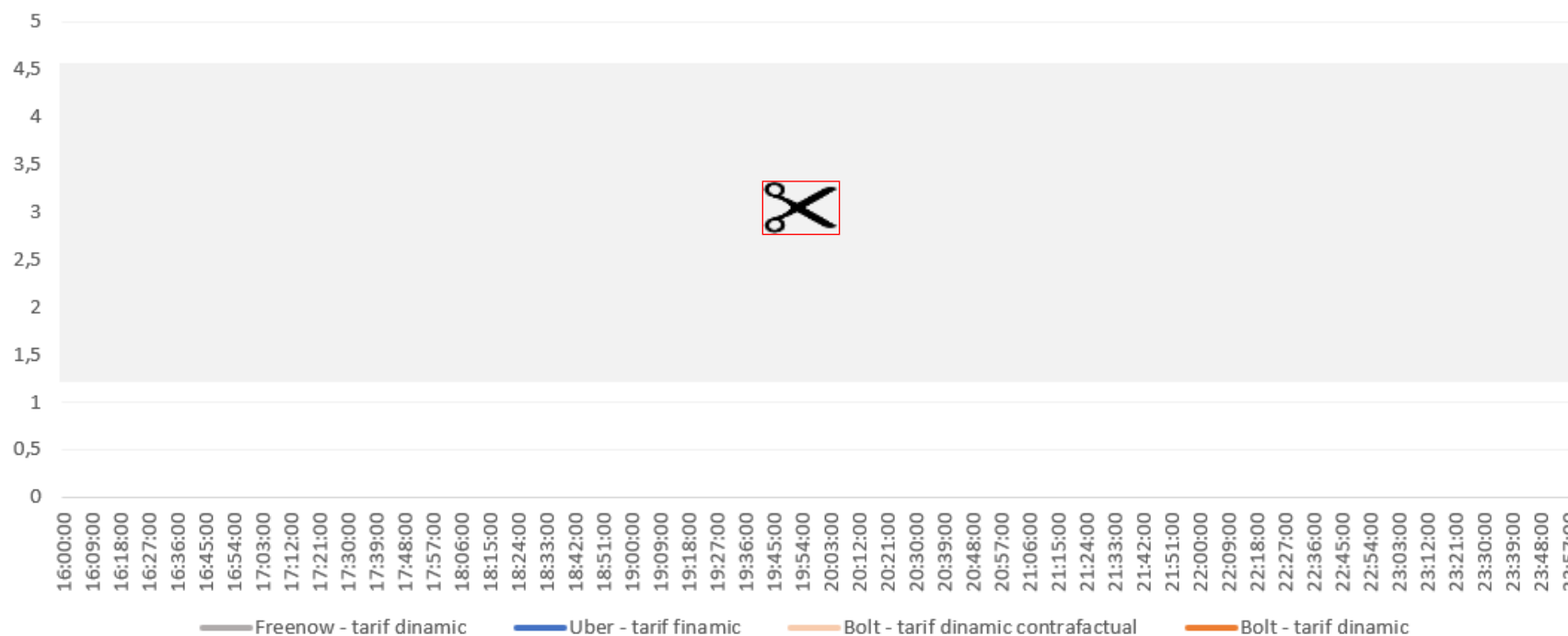
Zona 3	 peste 100 de curse efectuate de Uber	 peste 100 de curse efectuate de Bolt	 peste 50 de curse efectuate de Free Now
Gara de Nord			

Figura 9.4D(7) – Evoluția multiplicatorilor Uber, Bolt și Free Now în Zona 3



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4D(8) – Evoluția tarifelor dinamice practicate de Uber, Bolt și Free Now în Zona 3



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Față de analiza anterioară, am introdus și datele aferente Free Now. Chiar dacă numărul de curse Free Now a fost semnificativ mai mic, se poate observa totuși reactivitatea crescută a platformei la modificările apărute pe piață (evidențiată și de coeficientul de variație). Astfel, extremele atinse de Free Now le depășesc pe cele ale concurenților săi (atât în ceea ce privește multiplicatorul de tarif, cât și tariful dinamic).

Creșterile multiplicatorului Free Now nu sunt foarte bine sincronizate cu cele ale concurenților săi, acest fapt putând avea mai multe explicații:

- Uber și Bolt tind să fie concurenți mai apropiați, cererea lor suprapunându-se într-o mai mare măsură;
- Numărul de curse efectuate de Free Now este mai redus, ceea ce crește și marja de eroare a analizei.

Tabel 9.4D(8) – Variația multiplicatorilor Uber, Bolt și Free Now

	Uber Freenow (multiplicator)	Bolt Uber (multiplicator)	Freenow Bolt (multiplicator)
Medie			
Deviația standard	0,55	0,32	0,35
Coeficient de variație	35,7%	27,3%	26,8%

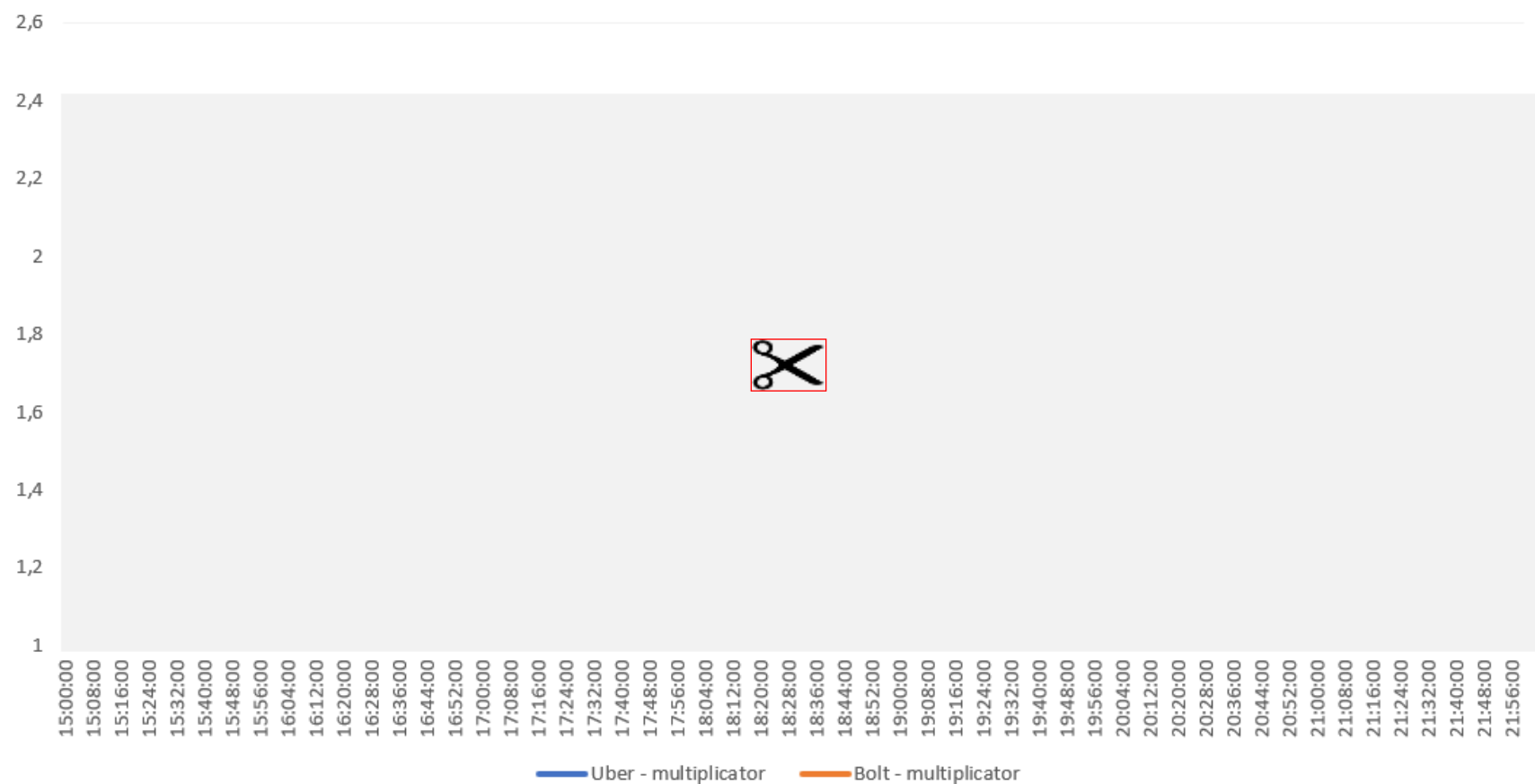
Tabel 9.4D(9) – Variația tarifelor dinamice practicate de Uber, Bolt și Free Now

	Freenow (tarif dinamic)	Uber (tarif dinamic)	Bolt (tarif dinamic)
Medie			
Deviația standard	0,87	0,41	0,60
Coeficient de variație	35,7%	27,3%	33,8%

Analiza 4: privind evoluția tarifelor Uber și Bolt în Zona 8 (IR=4,25)

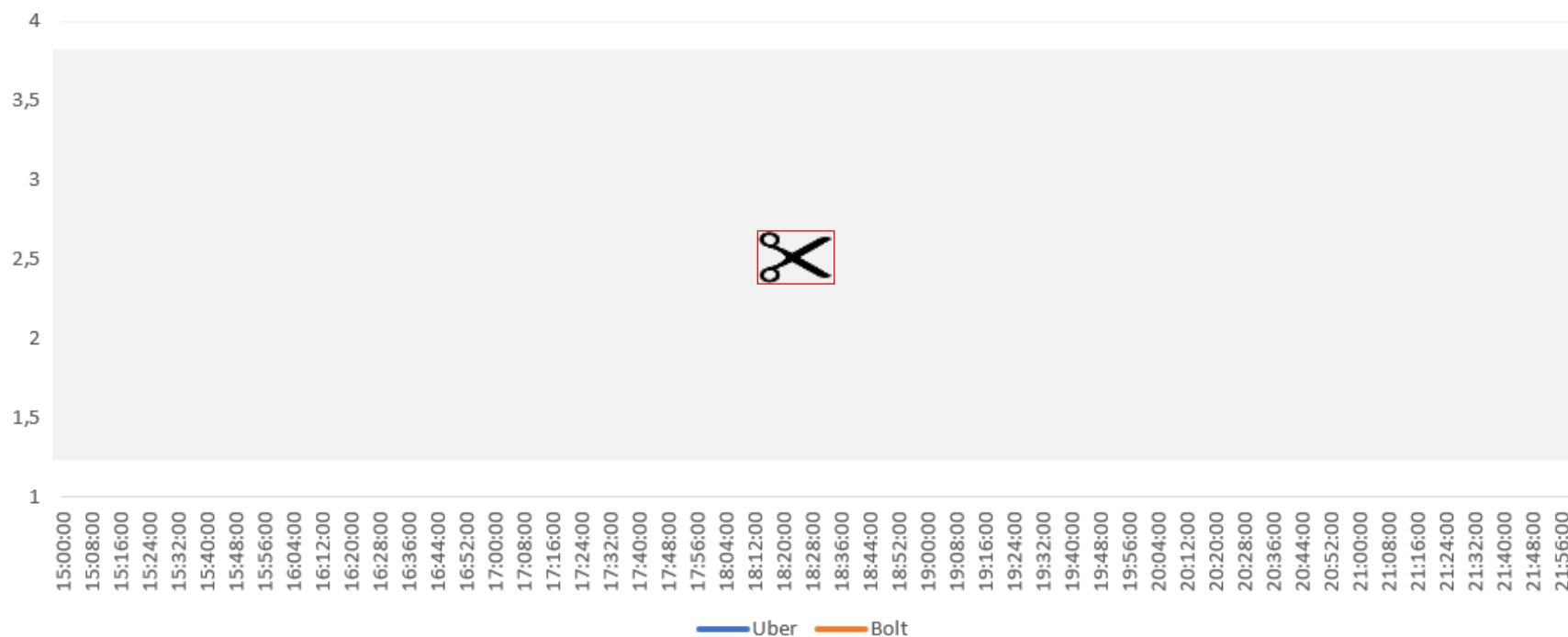
Zona 8 Charles de Gaulle	 peste 50 de curse efectuate de Uber	 peste 100 de curse efectuate de Bolt

Figura 9.4D(9) – Evoluția multiplicatorilor Uber și Bolt în Zona 8



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4D(10) – Evoluția tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt în Zona 8



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

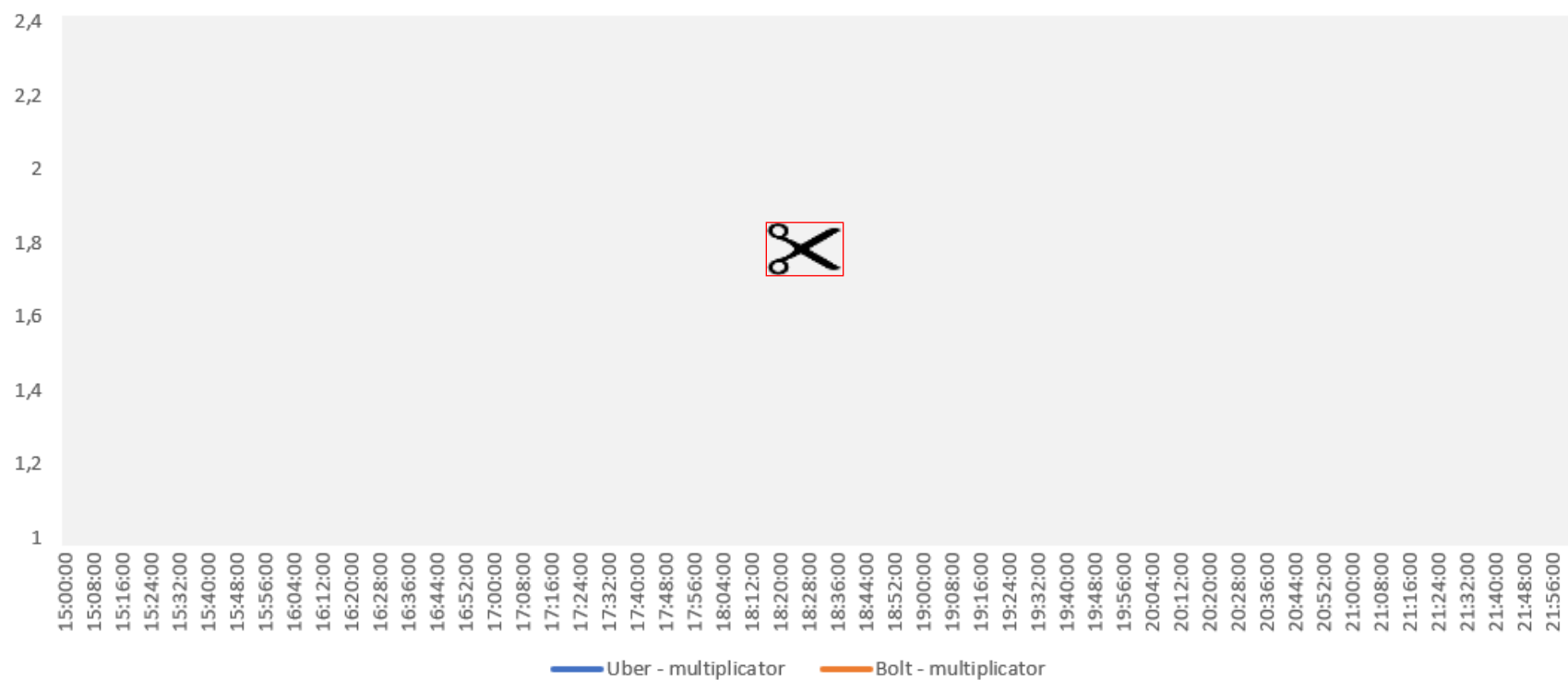
Mențiuni:

- În intervalul 16-19, tariful standard al ambelor platforme a crescut de la 1,3, la 1,56 lei/km (tarif de vârf);
- Relevanța analizei este scăzută (IR=4,25), dat fiind numărul redus de curse al Uber (~~8~~ sub 100);
- Dat fiind numărul scăzut de curse efectuate de Uber, coeficientul de variație nu mai este relevant pentru această platformă;
- Extremele atinse de cele două platforme sunt comparabile.

Analiza 5: privind evoluția tarifelor Uber și Bolt în Zona 10 (IR=3,75)

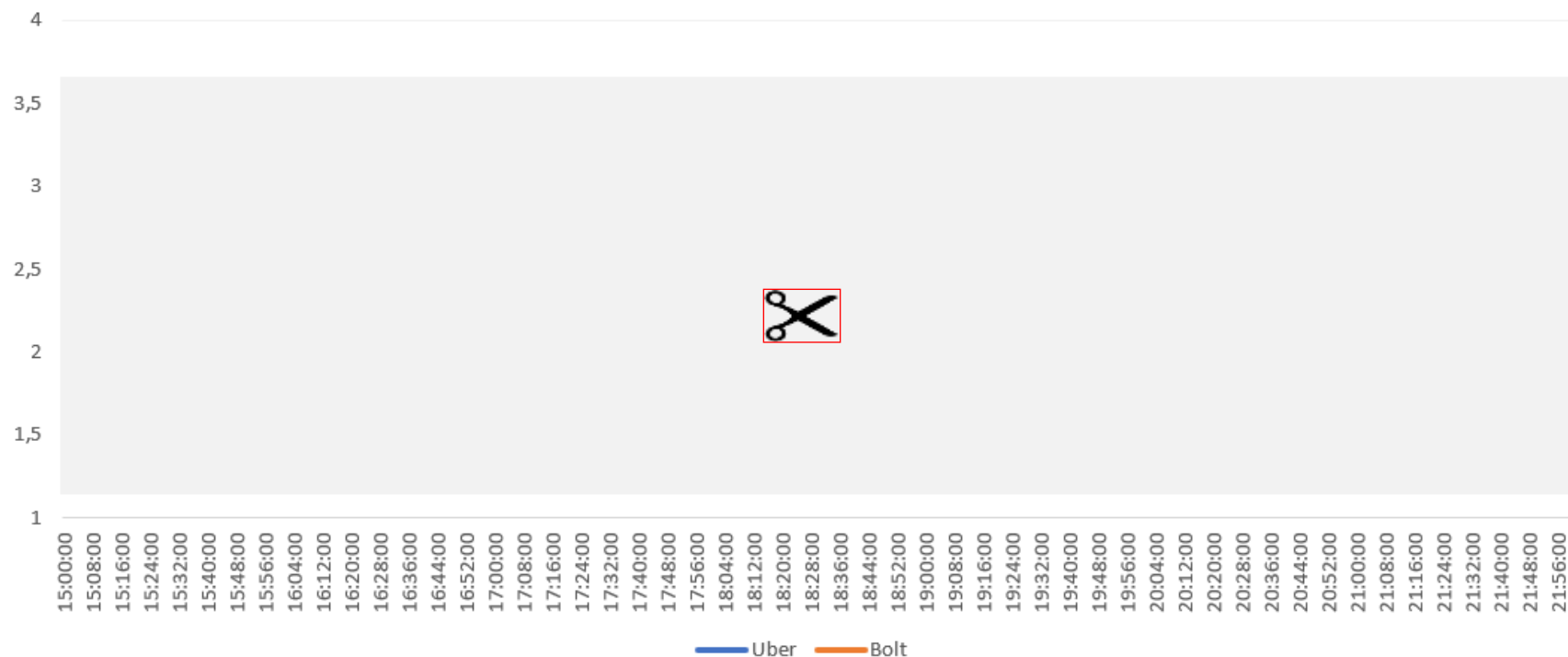
Zona 10 Bulevardul Vasile Milea 4E	 peste 100 de curse efectuate de Uber	 peste 50 de curse efectuate de Bolt

Figura 9.4D(11) – Evoluția multiplicatorilor Uber și Bolt în Zona 10



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Figura 9.4D(12) – Evoluția tarifelor dinamice practicate de Uber și Bolt în Zona 10



Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor.

Mențiuni:

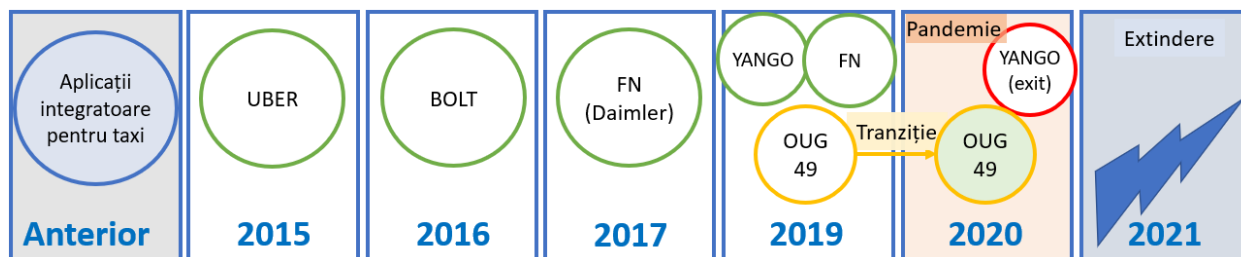
- În intervalul 16-19, tariful standard al ambelor platforme a crescut de la 1,3 la 1,56 lei/km (tarif de vârf);
- Relevanța analizei este scăzută (IR=3,75), dat fiind numărul redus de curse al Bolt (~~100~~ sub 100).

Chiar dacă numărul relativ scăzut de curse al platformei Bolt nu permite o analiză foarte edificatoare, graficul pare a ilustra un nivel ușor mai mare al tarifelor dinamice practicate de Bolt, comparativ cu tarifele dinamice practicate de Uber.

Capitolul 9



9.5. Momente cheie



În cadrul acestei secțiuni punctăm cele mai importante momente pentru dezvoltarea serviciilor de transport alternativ și urmărim o parte din indicatorii cheie care au marcat această dezvoltare. Astfel, am identificat cinci perioade relevante pentru formarea serviciilor de transport alternativ din România:

Etapă pre-ride-hailing (2010 – 25 februarie 2015)

Încă înainte ca primele platforme de ride-hailing să fi fost lansate în România, în anul 2010, pe piața serviciilor de transport de persoane au început să apară aplicații online de tip e-hailing (de ex. Speed Taxi, Clever, Star Taxi), care agregau sau integrau ofertele șoferilor de taxi înregistrați în aplicație.

Aceste aplicații, dezvoltate cu capital autohton, nu au avut puterea, motivația ori viziunea de a transforma piața și de a genera un efect disruptiv și o presiune de transformare a reglementărilor în vigoare.

În anul 2011 s-a lansat aplicația **Speed Taxi**¹²⁸, care reunea șoferii unui singur dispecerat.

Tot în anul 2011 s-a lansat **Clever Taxi**, aplicație care reunea serviciile taximetriștilor afiliați mai multor dispecerate. Plățile erau doar cash. Începând cu 2014 s-a inclus și posibilitatea plății cu cardul.

În anul 2012 s-a lansat **Star Taxi**, care integra serviciile mai multor dispecerate.

În diferite momente, și alte dispecerate și-au lansat propria aplicație, cu mai mult sau mai puțin succes: Meridian Taxi, Cris Taxi, Taxi Dartex, taxi Pelicanul, Taxi Leone etc.

Astfel:

- Plățile erau efectuate preponderent cash (ex. Star Taxi a inclus posibilitatea plăților cu cardul abia în al doilea semestru al anului 2020, Clever Taxi din anul 2014);
- Oferta efectivă rămânea aceeași (conducători auto care dețineau autorizații de taxi și erau afiliați unui dispecerat; numărul de autorizații acordate de autoritățile locale neschimbat);
- Unele aplicații agregau ofertele mai multor dispecerate (Clever Taxi, Star Taxi), altele erau reprezentantele unui singur dispecerat (Speed Taxi, Cris Taxi).

Etapă de început a serviciilor de ride-hailing (25 februarie 2015 – 2018)

În această perioadă au intrat pe piața românească principalele companii de transport alternativ, care activează și în prezent:

¹²⁸ în anul 2012 Speed Taxi a câștigat premiul The Industry pentru cea mai buna aplicație de Android.

- Pe 25 februarie 2015 s-a lansat aplicația Uber în București.
- Pe 12 august 2016 s-a lansat aplicația Bolt în București.
- Pe 1 ianuarie 2017, Clever Taxi a fost preluat de Grupul Daimler și a devenit Free Now.

Etapa de reglementare a serviciilor de ride-hailing (anul 2019)

Pe 4 iulie 2019, a fost adoptat OUG 49/2019¹²⁹, care conferea un cadru legal de funcționare aplicațiilor de intermediere a transportului alternativ.

Anterior acestei date, au existat discuții intense, conflicte între reprezentanții serviciilor tradiționale și ai celor inovative și chiar o perioadă de funcționare a transportului alternativ în condiții în afara legii. Astfel, remarcăm, orientativ, următoarele trimestre:

- Trimestrul 2 din anul 2019 (anterior OUG 49/2019), caracterizat de instabilitate și de o scurtă perioadă în care transportul alternativ a funcționat în afara legii, iar conducătorii auto au fost descurajați să mai folosească platformele.
- Trimestrul 3 din anul 2019 (ulterior OUG 49/2019), în care transportul alternativ s-a așezat pe niște baze de legalitate și relativă predictibilitate, intrând într-un proces de conformare la normele legale.

Pe 1 iunie **2019 (trimestrul 1)** s-a lansat și aplicația Yango în București (funcționând până pe 14 noiembrie 2020).

Pe 27 octombrie **2019 (trimestrul 4)** s-a lansat Free Now pe segmentul ride-hailing.

La finalul anului 2019 Uber era prezent în cinci orașe, în timp ce Bolt era prezent în trei orașe. Din punct de vedere al cotelor de piață, Uber deținea o cotă de piață de ~~70~~ **Peste 70**%, iar Bolt ~~20~~ **în jur de 20**%, la nivel național.

Practic, piața se afla într-o etapă de expectativă, mutările importante urmând a începe în anii următori.

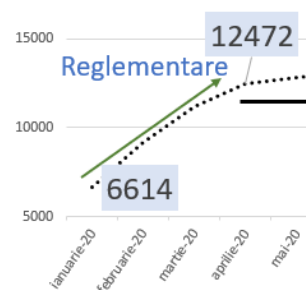
Etapa post reglementare, marcată de pandemie (2020)

În anul 2020, serviciile de transport alternativ au fost într-o perioadă de maturizare post-reglementare, marcată, totodată, de evoluția neașteptată a pandemiei COVID, care, pentru început, a generat o oarecare timiditate a operatorilor platformelor.

Se remarcă, în cronologia legată de evoluția pandemiei COVID și a restricțiilor asociate, câteva perioade orientative importante, pe care le vom urmări în analiza noastră:

- Trimestrul 2 din anul 2020¹³⁰ = stare de urgență cu condiții severe de **izolare/distanțare fizică**.

Figura 9.5(1) - Evoluția numărului de autorizații eliberate șoferilor de transport alternativ (ian-mai 2020)



Sursă: Date RAR

¹²⁹ Urma a intra în vigoare începând cu data de 1 februarie 2020.

¹³⁰ 16 martie 2020 – 15 mai 2020: a fost declarată starea de urgență. Condițiile de carantină au fost stricte, existând posibilitatea de a ieși în timpul zilei doar pe bază de declarații (pe motive justificate).

- Trimestrul 3 din anul 2020 (ulterior datei de 15 mai 2020 până pe 13 septembrie¹³¹) = relaxarea măsurilor de izolare/distanțare fizică.
- Trimestrul 4 din anul 2020¹³² este marcat de instituirea unor măsuri de izolare/distanțare fizică.

După șocul inițial din al doilea trimestru al anului 2020 (când a debutat pandemia), cele mai importante două platforme au început un proces timid de extindere (Uber și-a lansat serviciile în Constanța, în iunie 2020, iar Bolt s-a lansat în trei noi orașe, în luna noiembrie).

În trimestrul 4 din 2020, Yango a ieșit de pe piață.

Etapa extinderii (2021)

Anul 2021 a fost marcat, în continuare, de situația pandemică, deși atât autoritățile cât și operatorii platformelor au avut un nivel mai mare de înțelegere asupra situației existente. Remarcăm următoarele etape:

- Trimestrul 1 din anul 2021 : se mențin măsuri de izolare/distanțare fizică.
- Trimestrul 2 din anul 2021¹³³ este marcat de instituirea unor măsuri de izolare/distanțare fizică mai severă (vin-dum după ora 8pm, terase închise după ora 6pm)
- Trimestrul 3 din anul 2021¹³⁴ este marcat de măsuri de relaxare.
- Trimestrul 4 din anul 2021¹³⁵ este marcat de măsuri de izolare/distanțare fizică.

În privința situației de piață, Bolt a câștigat o cotă semnificativă, devansând Uber din punct de vedere al numărului de curse și a numărului de orașe în care și-a lansat serviciile. Astfel:

- în prezent Bolt e prezent în 18 orașe (după ce s-a lansat, în anul 2021, în 12 noi orașe), având o cotă de ~~45-55~~% la nivel național;
- Uber e prezent în 13 orașe (după ce s-a lansat, în anul 2021, în șapte noi orașe), cu o cotă de ~~45-55~~% la nivel național.

Impactul momentelor cheie

Momentele cheie care au marcat aceste cinci etape sunt reprezentate în tabelul de mai jos, analiza urmărind să stabilească impactul pe care acestea l-au generat asupra mai multor parametri. De asemenea, în cadrul notelor de subsol, sunt oferite explicații privind mecanismele pe care aceste momente cheie le-au activat. Este explicat, de exemplu, felul în care două momente diferite în care au fost impuse restricții mai severe (pentru combaterea pandemiei) au generat efecte opuse (trimestrul 2 din anul 2020 a condus la scăderea cererii și a tarifelor, în timp ce trimestrul 2 din 2021 a condus la creșterea numărului total de curse și a tarifelor).

¹³¹ 15 mai 2020 – 13 septembrie 2020: a existat o relaxare graduală a restricțiilor (1 august - carantină de noapte, după ora 11pm, iar pe 1 septembrie - Carantină de noapte, după ora 12pm).

¹³² 9 noiembrie 2020 – 7 februarie 2021: a fost instituită carantină parțială (carantină de noapte, după ora 11pm).

¹³³ 9 martie 2021 – Carantină este accentuată (restricții după ora 10pm).

¹³⁴ Iunie 2021 – relaxarea măsurilor de carantină (în funcție de rata de incidență).

¹³⁵ 1 octombrie – prezent = instituirea/accentuarea carantinei, pentru nevaccinați (după ora 20) la incidență peste 6/1000 loc.

Un alt lucru remarcat este, de pildă, ... .., în august 2019, la doar două luni după intrarea Yango pe piață (iunie). În noiembrie 2020 Yango a ieșit de pe piață. Prin acest raport, nu am demonstrat o relație de cauzalitate între aceste trei momente, însă atitudinea Uber pare a reflecta o încercare de securizare a poziției sale prin ... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

Tabel 9.5(1) Impactul unor momente cheie asupra dezvoltării sectorului de transport alternativ din România

Parametri	Etapa pre-ride-hailing (2010-feb 2015)	Etapa de început (feb 2015 – 2018)	Etapa de reglementare (2019)	Etapa postreglementare, de pandemie (2020)	Etapa de extindere (2021)
Intrări/ieșiri	Speed Taxi, Clever Taxi, Star Taxi	Uber, Bolt, Free Now (a preluat Clever Taxi)	Yango (intrare - iunie)	Yango (ieșire - noiembrie)	
Reglementare			4 iulie 2019 - OUG 49/2019 (Ev0)		
Cote piață (% curse)	-	Uber – lider de piață	Uber = ~~8~~ peste 70% Bolt = ~~8~~ aprox 20%	Uber = ~~8~~ sub 70% (curse) Bolt = ~~8~~ peste 30% (curse)	Uber= ~~8~~ 45-55]% Bolt = ~~8~~ 45-55]%
Lansare în noi orașe	-	4 orașe: București, Cluj- Napoca, Timișoara, Brașov	1 oraș: Iași	1 oraș: Constanța	12 orașe: Craiova, Galați, Pitești, Ploiești, Oradea, Brăila, Sibiu, Arad, Bacău, Buzău, Târgoviște, Suceava
Număr de șoferi Surse: -cumulare șoferi activi pe platforme (min 10 curse în trim de raportare) (și/sau) -autorizații ARR	-	~~8~~ peste 1000 șoferi activi pe platforme (2015-Q4) ~~8~~ peste 3000 șoferi activi pe platforme (2016-Q4) ~~8~~ peste 10.000 șoferi activi pe platforme (2017-Q4) ~~8~~ peste 20.000 șoferi activi pe platforme (2018-Q4)	~~8~~ peste 23000 șoferi activi pe platforme (Q1) ~~8~~ aprox. 18.000 șoferi activi pe platforme (Q2 – tensiuni ref. reglementare) ~~8~~ peste 26000 șoferi activi pe platforme (Q3) ~~8~~ aprox. 30.000 șoferi activi pe platforme (Q4 - vârf)	~~8~~ aprox. 20.000 șoferi activi pe platforme (2020-Q4) 16.083 autorizații ARR (2020-Q4)	~~8~~ peste 27.000 șoferi activi pe platforme (2021-Q2) 25.961 autorizații ARR (2021-Q4)
Multi-homing			August: ~~8~~ (Ev06)		
Campanii către șoferi			9 octombrie 2018 - 1 noiembrie 2019 – Uber	(Ev02)	

Parametri	Etapa pre-ride-hailing (2010-feb 2015)	Etapa de început (feb 2015 – 2018)	Etapa de reglementare (2019)	Etapa postreglementare, de pandemie (2020)	Etapa de extindere (2021)
			a redus comisionul comisionul ~~8~~ (Ev01) August 2019-iunie 2020 – Bolt reduce comisionul ~~8~~ (Ev02)		
Procent curse cu tarif standard (date prezentate în subsecțiunea 9.4C)			2019-Q2 (Ev03) = Scade de la ~~8~~ aprox 80% la ~~8~~ sub 50%.	2020-Q2 (Ev04) = Crește la ~~8~~ peste 90%.	2021-Q2 (Ev05) = Scade de la ~~8~~ aprox 75% la ~~8~~ aprox 50%.
Tarife			8 mai 2019 - Uber lansează tarif standard de vârf, în București = 1,56 lei/km (Ev09)	7 ian 2020 - Bolt lansează tarif standard de vârf, în București = 1,56 lei/km (Ev10) 22 iun 2020 (Ev11)- FN -lansează tarif standard de vârf, în București = 1,99 lei/km -reduce tariful standard, în București = 1,6 lei/km	2021-Q3 (Ev07) – 1 august 2021, Bolt mărește tariful standard (în București). 2021-Q3 (Ev08) – 5 august 2021, Uber mărește tariful standard (în București).

Ev0 (evenimentul 0) = Reglementarea domeniului și efectul asupra nivelului ofertei

Pe 4 iulie 2019 a fost adoptat OUG 49/2019. Dezbaterile aprinse care au precedat aceste evenimente, dar și scurta perioadă (din vara anului 2019) în care serviciile de transport alternativ au fost considerate în afara legii, a condus la una dintre cele două scăderi observabilă în ceea ce privește numărul total al șoferilor activi în acest domeniu (~~8~~aprox. 18.000 de șoferi activi în trimestrul 2 din anul 2019, comparativ cu ~~8~~peste. 23.000 de șoferi activi în trimestrul precedent).

Ulterior adoptării OUG 49/2019, piața și-a reluat creșterea, numărul total de șoferi activi atingând, în trimestrul 4 al anului 2019 un vârf de ~~30.000~~ **aprox. 30.000** de șoferi activi.

Ev01 (eveniment 1) = Reducerile de comision acordate de Uber șoferilor în anul 2019:

Reducerile au fost acordate pentru acei parteneri care au fost autorizați și calificați în conformitate cu noile reglementări (pentru încurajarea șoferilor să obțină autorizații).

Ev02 (eveniment 2) = Reducerile de comision acordate de Bolt șoferilor în anul 2019 (reglementări) și în anul 2020 (pandemie)

Strategia Bolt a avut, probabil, legătură cu adoptarea OUG 49/2019 (ca și în cazul Uber), iar reducerile au fost prelungite pe perioada pandemiei.

Prelungirea campaniei din anul 2020 poate să fi pregătit lansarea unei strategii mai ample, oarecum agresive, a Bolt, care a reușit în anul 2021 să se extindă în mai multe orașe și să câștige o cotă importantă de piață. O astfel de strategie de extindere a fost, probabil, facilitată de consolidarea relației cu șoferii din anul 2020.

Ev03 (eveniment 3) = Creșterea numărului de curse cu tarif dinamic (trim 2. 2019)

Trimestrul 2 din 2019 a fost caracterizat de instabilitate și de o scurtă perioadă în care transportul alternativ a funcționat în afara legii. Acest lucru a descurajat oferta, fără a afecta cererea, ceea ce a condus la un dezechilibru cerere-ofertă. Consecința firească a fost de creștere a numărului de curse cu tarif dinamic (creșterea tarifelor). Pe măsură ce lucrurile s-au clarificat din punct de vedere legal OUG 49/2019 a fost adoptată în trimestrul 3 din 2019), procentul curselor cu tarife dinamice a scăzut.

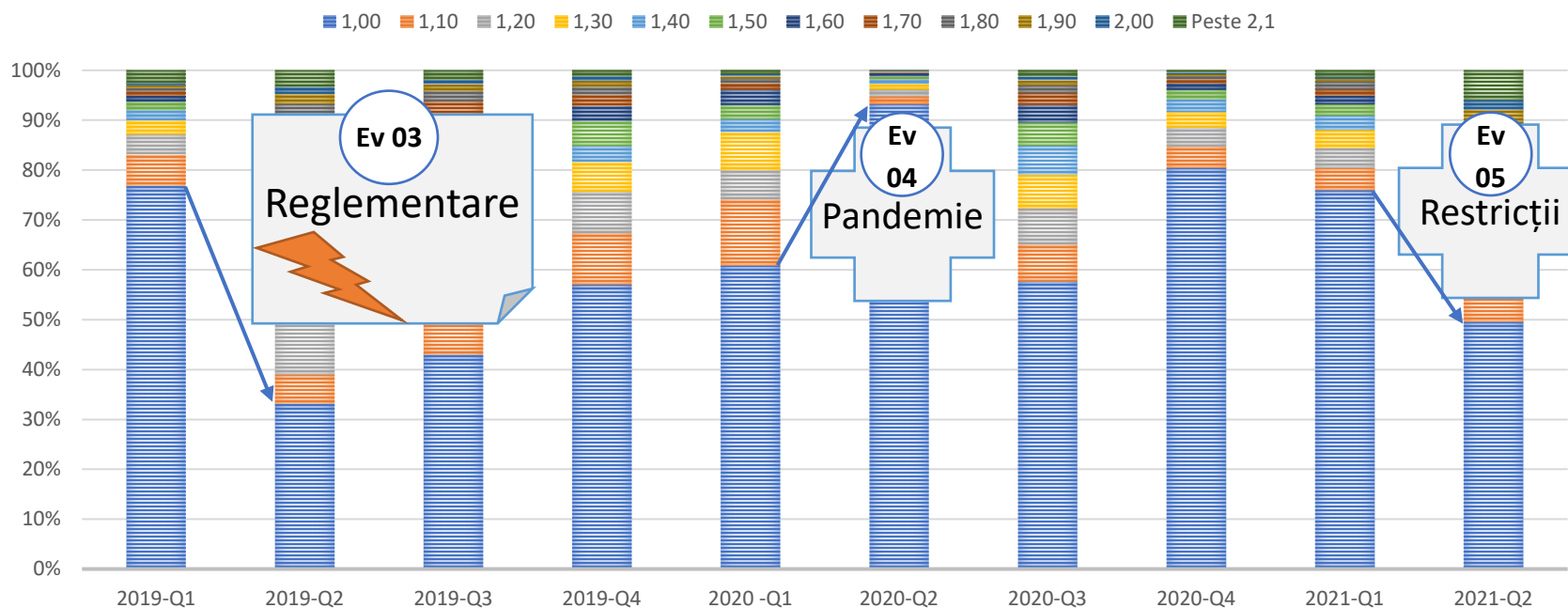
Ev04 (eveniment 4) = Creșterea % curselor cu tarif dinamic, pe fondul restricțiilor (trim 2. 2020)

Pandemia a început la finalul primului trimestru (martie 2020), efectele restricțiilor fiind cel mai vizibile în trimestrul 2 al anului 2020. După relaxarea restricțiilor (trim. 3 din anul 2020) se observă deja o scădere majoră a numărului de curse cu tarif standard (~~scădere de la peste 90% la sub 70%~~), numărul total de curse scăzând dramatic (de la 7,7 milioane, la 3,9 milioane).

Ev05 (eveniment 5) = Scăderea % curselor cu tarif dinamic, pe timp de restricții (trim 2. 2021) – diferențe față de E04

Trimestrul 2 a fost marcat de impunerea unor măsuri de carantină mai severă, în contextul creșterii numărului de cazuri COVID. Acest lucru nu a mai redus cererea (precum se întâmplase la carantina mai radicală impusă la începutul pandemiei), ci doar i-a transformat comportamentul de consum (concentrând-o mai mult pe anumite intervale orare apropiate de orele de carantină). De altfel, cererea totală, exprimată în curse efectuate, a crescut de la 9,4 la 10,9 milioane.

Figura 9.5(2) – Corelația între anumite momente cheie și procentul de curse efectuate cu tarif standard (8X)



Sursă: Situație realizată pe baza datelor primite din partea 8X și a datelor publice.

Ev06 (eveniment 6) = Restricții de multi-homing 8X (trim. 3 din 2019)

8X
, pe fondul unei piețe în care multi-homing-ul era redus și continua să scadă.

De asemenea, Yango se lansase în România în iunie, ceea ce putea reprezenta o amenințare pentru concurenții stabiliți deja pe piață.

Reglementare sectorului implica, de asemenea, un risc de pierdere a șoferilor care nu urmau pașii necesari pentru autorizarea conform noilor reglementări, ceea ce reprezenta un pericol real de pierdere de cotă, pe fondul reorganizării pieței.

Ev09 (eveniment 9) = Uber lansează tarif standard de vârf, în București (trim 2 din 2019)

Pe data de 8 mai 2019, Uber lansează tarif standard de vârf (1,56 lei/km), în București, menținând tariful standard la ore normale la 1,3 lei/km.

Ev10 (eveniment 10) = Bolt lansează tarif standard de vârf, în București (trim 1 din 2020) – legătură probabilă cu Ev09

Pe data de 7 ianuarie 2020, Bolt lansează tarif standard de vârf (1,56 lei/km), în București, menținând tariful standard la ore normale la 1,3 lei/km.

Modificarea este identică cu cea efectuată de Uber, în mai 2019.

Ev07 (eveniment 7) = Bolt mărește tariful normal (trim. 3 din 2021)

După ce între 1 decembrie 2017 și 28 iulie 2021 tarifele standard ale Uber și Bolt au fost aliniate, pe 1 august 2021 Bolt a mărit tariful normal de la 1,3 lei/km la 1,43 lei/km.

Tarifele de ore de vârf ale celor două platforme au rămas neschimbate (aceeași valoare practică de ambele platforme).

Ev08 (eveniment 8) = Uber mărește tariful normal (trim. 3 din 2021) – legătură probabilă cu Ev07

Pe data de 5 august 2021, la patru zile după ce Bolt mărise tariful standard, Uber a efectuat o ajustare similară, restabilind paritatea tarifelor standard ce fuseseră diferite timp de patru zile.

Tarifele de ore de vârf ale celor două platforme au rămas neschimbate (aceeași valoare practică de ambele platforme).

Astfel:

- după ce Bolt a efectuat o modificare tarifară (tariful standard de vârf) prin care a urmat exemplul Uber (Ev09-Ev10), cu un decalaj de 8 luni, ajungând la același model de tarificare;
- în anul 2021, se constată comportamentul reciproc: Uber modifică tarifele (standard), urmând exemplul Bolt (Ev07-Ev08), cu un decalaj de doar 4 zile, ajungând, din nou, la același model de tarificare.

Astfel, cele două perechi de evenimente (Ev09-Ev10 și Ev07-Ev08) indică o relație de copiere reciprocă a mișcărilor de creștere tarifară între cei mai importanți doi concurenți de pe piață. Comportamentul din 2021 indică o reacție mult mai rapidă la comportamentul concurentului decât cea anterioară.

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 10 – Piața relevantă

Potrivit *Instrucțiunilor privind definirea pieței relevante*¹³⁶, definirea pieței relevante este un instrument de identificare și de delimitare a cadrului în interiorul căruia se exercită concurența între întreprinderi. Definirea pieței relevante, atât la nivelul produsului, cât și la nivel geografic, trebuie să permită identificarea concurenților reali ai întreprinderilor în cauză, care sunt capabili să influențeze comportamentul respectivelor întreprinderi și să le împiedice să acționeze independent de presiunile unei concurențe efective.

Principalele teme tratate:

10.1. Piața produsului

10.2. Piața geografică

Scopul principal al definirii pieței relevante este acela de a identifica **constrângerile concurențiale** cu care se confruntă întreprinderile în cauză:

- o presiunile din partea cumpărătorilor (substituibilitatea la nivelul cererii);
- o concurența din partea competitorilor existenți și concurența din partea competitorilor potențiali (substituibilitatea la nivelul ofertei).

Din punct de vedere economic, pentru definirea pieței relevante, **substituibilitatea la nivelul cererii** reprezintă cel mai rapid și eficace element disciplinar care acționează asupra furnizorilor unui anumit serviciu, în special în ceea ce privește deciziile acestora în materie de prețuri.

Clienții ar trebui să fie în măsură să se orienteze fără dificultate spre servicii substituibile sau spre furnizori situați în altă parte. De aceea, procesul de definire a pieței relevante constă, în principal, în identificarea surselor alternative reale de aprovizionare la care clienții întreprinderilor în cauză pot apela, atât sub aspectul serviciilor propuse de ceilalți furnizori, cât și sub aspectul localizării geografice a acestora.

În privința **substituibilității la nivelul ofertei**, aceasta poate fi luată în considerare la definirea pieței în cazurile în care efectele sale sunt echivalente cu cele ale substituibilității din punct de vedere al cererii, ca eficacitate și grad de concurență.

Noii furnizori ar trebui să aibă posibilitatea de a trece la prestarea serviciilor în termen scurt (nu mai mult de un an) fără să suporte costuri suplimentare sau riscuri ca reacție la o modificare redusă dar permanentă a tarifelor relative. Impactul companiilor nou intrate trebuie să fie suficient de rapid pentru ca utilizatorii să nu fie semnificativ afectați de creșterea prețului.

¹³⁶ Publicate în Monitorul Oficial cu numărul 553 din data de 5 august 2010.

Definirea pieței relevante

Printr-o investigație sectorială, sunt formulate criteriile privind definirea piețelor relevante, atât la nivelul produsului, cât și la nivel geografic, ce ar putea fi luate în considerare în cazuri concrete ulterioare ale Consiliului Concurenței.

Definirea pieței relevante implică o analiză a:

- pieței produsului (determinată de substituibilitatea la nivel de produs, în special pe baza caracteristicilor, prețului și a utilizării);
- pieței geografice (pot fi identificate eventualele obstacole și bariere care izolează întreprinderile situate într-o anumită zonă geografică de presiunea concurențială a întreprinderilor situate în afara acelei zone geografice, astfel încât să determine cu precizie gradul de întrepătrundere a piețelor la nivel local, național, comunitar european sau global).

Capitolul 10



10.1. Piața produsului

Diferențele de percepție ale consumatorilor cu privire la substituibilitatea serviciilor de mobilitate urbană pot să varieze semnificativ, de la caz la caz.

La nivelul cererii

În acest sens, poate exista o masă semnificativă de consumatori care consideră serviciile de tip ride-hailing substituibile serviciilor clasice de taxi (solicitate din stațiile de taxi/dispecerat sau doar cele chemate prin aplicațiile agregatoare) sau pot exista consumatori a căror viziune cu privire la substituibilitatea serviciilor de ride-hailing să fie mai largă, considerând inclusiv serviciile de transport în comun sau alte metode de transport urban (ex: trotinete electrice) ca fiind similare.

La nivelul ofertei

La nivelul ofertei, se poate observa o tendință a operatorilor de platforme de a integra, în pachetul de servicii oferite, și:

- servicii de taxi (cazul platformelor de e-hailing, precum FN);
- închiriere de trotinete electrice (ex. serviciul Lime, disponibil din cadrul platformei Uber);
- de asemenea, în anumite zone geografice, companiile de transport alternativ au lansat și alte tipuri de servicii (ex. „*Uber Bus for business*”/ trotinetele Bolt) – explorând atât nișe rămase neocupate, cât și încercând să disloce anumite categorii de cerere/în anumite intervale/pe anumite rute, din sfera transportului în comun.

Așadar, această apropiere a serviciilor tradiționale și a celor inovative are loc treptat, atât prin adoptarea de către serviciile tradiționale de soluții inovative sau aderarea la acestea (ex. serviciile de e-hailing), cât și prin adoptarea de către companiile inovative de abordări mai „generaliste” (ex. acceptarea plăților cash), fie prin evoluții firești, fie prin prevederi legale.

Separația între segmentul tradițional și cel inovativ se dizolvă în timp

Această transformare este reprezentată grafic, cu caracter ilustrativ.

- în Figura 10.1(1) – reprezentând situația din anii de început ai transportului alternativ (cu o separare puternică evidențiată prin linia roșie);
- în Figura 10.1(2) – reprezentând o situație mai aproape de prezent, cu suprapuneri mai puternice.

Figura 10.1(1) – Apariția serviciilor inovative de transport urban

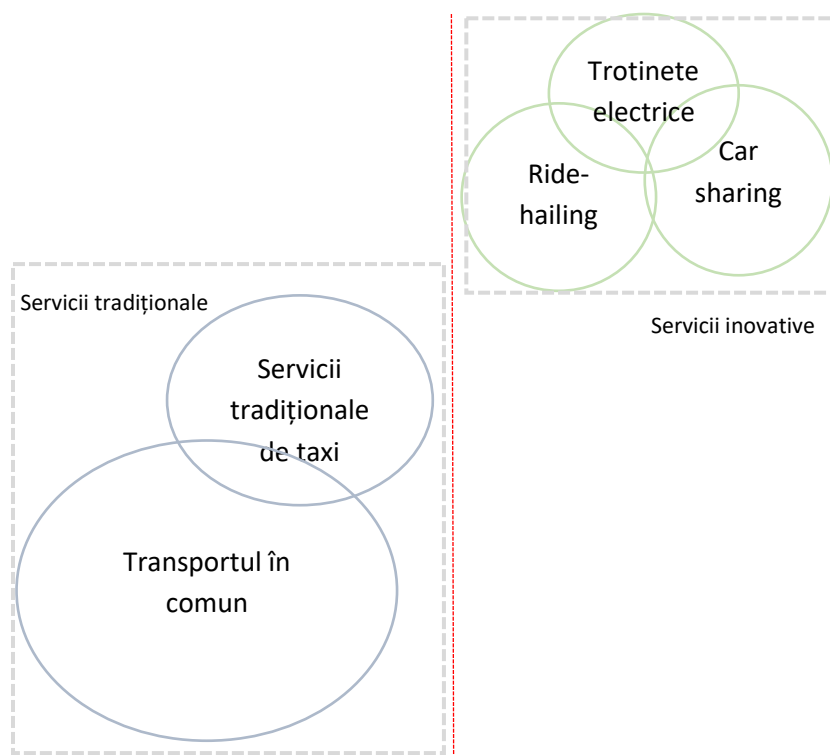
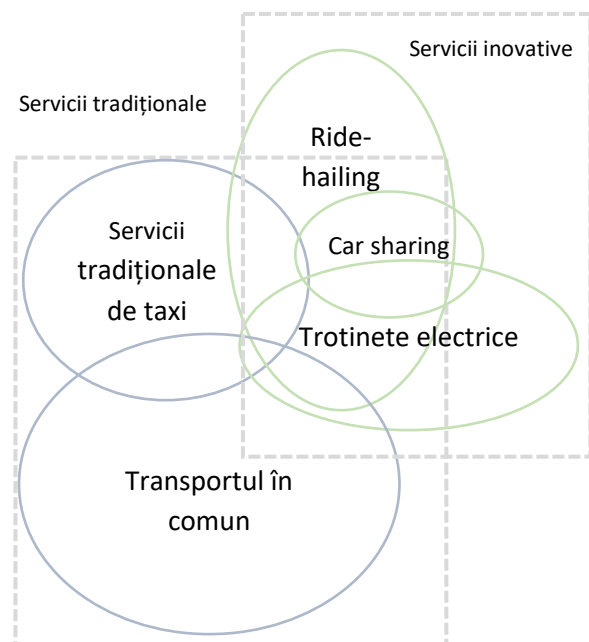


Figura 10.1(2) – Întrepătrunderea segmentelor inovative și a celor tradiționale



Cadrul de reglementare

Recomandările europene converg către reevaluarea reglementărilor existente în domeniul tradițional (în sensul unei relative liberalizări) și importanța unei reglementări în domeniul economiei colaborative care să respecte principiul necesității și proporționalității. De asemenea, cele două domenii trebuie tratate diferit (la nivel de reglementare), însă într-un mod nediscriminatoriu.

Astfel, la nivel național, serviciile de taximetrie sunt reglementate prin Legea 38/2003, în timp ce serviciile intermediare de platformă sunt reglementate prin OUG 49/2019.

Conform recomandărilor europene, legiuitorul român a încercat să adopte soluții legislative „care să asigure reglementarea tuturor operațiunilor de transport de tip urban pentru care se utilizează platforme digitale, pentru asigurarea unui mediu concurențial echilibrat și [pentru stabilirea] unui regim nediscriminatoriu a modurilor de transport utilizate pentru transportul persoanelor în mediul urban”¹³⁷.

Decurge, prin urmare, inclusiv din perspectiva reglementărilor naționale, în context european, încadrarea „activităților de transport alternativ cu autoturism și conducător auto” într-o categorie diferită de servicii față de cele tradiționale, recunoscându-se, totuși, necesitatea asigurării unui cadru de reglementare care să ofere o anumită echivalență a condițiilor pentru cele două tipuri de servicii.

Astfel, în cadrul prezentului raport, am abordat activitățile de transport alternativ cu autoturism și conducător auto, din sfera ride-hailing, ca o categorie distinctă de servicii, prezentând anumite caracteristici particulare (inclusiv în ceea ce privește prevederile legale aplicabile), moduri de utilizare diferențiate față de segmentul tradițional și tarife stabilite prin mecanisme specifice (tarife dinamice, stabilite prin algoritmi).

Desigur, chiar din precizările legiuitorului expuse mai sus, se poate observa faptul că există un anumit nivel de presiune concurențială între mai multe categorii de servicii de transport urban, prin urmare, în cazuri viitoare ale Consiliului Concurenței, ar putea fi luate în considerare, în funcție de specificul spețelor analizate, definiții mai largi sau mai restrânse ale pieței produsului.

Prin urmare, analiza realizată în cadrul prezentului raport s-a concentrat asupra segmentului în care substituibilitatea este cea mai intensă – serviciile de ride-hailing, fiind analizate marginal și alte tipuri de servicii puse la dispoziție prin platformă (serviciile taxi prin intermediul aplicațiilor agregatoare de e-hailing). Este rezonabil de apreciat faptul că, în cazul unei indisponibilități temporare a serviciilor de ride-hailing, o parte din consumatori vor apela la serviciile de taxi prin e-hailing (și invers), pe lângă celelalte variante de transport (taxi tradițional, autovehicul personal, transport în comun, alte mijloace de mobilitate urbană etc.).

Capitolul 10



10.2. Piața geografică

Pentru definirea pieței relevante, sunt evaluate condițiile de concurență dintr-un anumit spațiu geografic, această dimensiune fiind extinsă, în măsura în care se poate identifica un anumit nivel de presiune concurențială exercitată de companii aflate în alte zone geografice.

¹³⁷ Sursa: Precizările făcute în preambulul OUG 49/2019.

În urma analizei datelor obținute din partea principalelor companii care oferă, în România, servicii de transport alternativ prin platformele deținute, **a rezultat o dimensiune mai degrabă locală a pieței**, ce ar putea conferi cea mai potrivită definiție din perspectiva cazuisticii autorității de concurență.

Totuși, spre deosebire de piețele tradiționale, al căror aspect este, de asemenea, local, serviciile de transport alternativ intermedate prin platformă au și determinanți tehnici și strategici ce se manifestă la global, regional și național. Explorăm, în cele ce urmează, toate aceste dimensiuni, pentru o mai bună înțelegere a modului de manifestare a concurențelor, în încercarea de a oferi o perspectivă holistică asupra modului de funcționare al pieței în general.

Condiții de concurență observabile la nivelul unor arii restrânse (geofence)

Operatorii platformelor utilizează o tehnologie de stabilire a prețului la nivelul unor zone geografice restrânse (geofence) 

Prin urmare, atât raporturile între cerere și ofertă (ce stau la baza determinării unui nivel al prețului), cât și presiunea concurențială exercitată între OP, poate fi observată, la un anumit moment, la nivelul fiecărui geofence.

În acest sens, am realizat o [analiză la nivelul a doisprezece zone din cadrul Bucureștiului \(subsecțiunea 9.4D\)](#), în anumite intervale considerate relevante, pentru a observa dinamica principalelor trei platforme.

Dimensiunea locală (la nivelul unui oraș) a pieței

Chiar dacă, la nivelul unui anumit moment, concurența între operatorii platformelor se poate observa cel mai bine la nivelul unui geofence, extinzând scala temporală în care se evaluează condițiile de concurență, se poate observa un anumit nivel de omogenitate a condițiilor oferite de concurenți, pe de-o parte, și a cererii, pe de altă parte, la nivelul unui oraș.

Astfel:

- din perspectiva ofertei, tarifele stabilite de principalele platforme sunt diferențiate de la un oraș la altul, iar prestatorii de servicii (șoferii) tind să activeze în perimetrul aceluiași oraș;
- din perspectiva cererii, consumatorii au o mobilitate, cel mai adesea, la nivelul unui oraș, solicitând foarte rar curse și în afara acestuia.

Dimensiunea națională a pieței

Din punct de vedere al reglementărilor aplicabile, fiecare stat are propriile cerințe și condiții. Astfel, operatorii platformelor decid mai întâi intrarea pe o piață națională, cu înțelegerea specificului și conformarea la reglementările respectivei țări (inclusiv, dacă este cazul, înființarea unei sucursale/întreprinderi în țara respectivă), urmând ca, apoi, să intre pe mai multe piețe locale (orașe diferite), în funcție de modul de adaptare la realitatea respectivului spațiu național.

Totuși, privind strict din perspectiva operatorilor de transport alternativ, piața geografică tinde să își păstreze caracterul local, condițiile oferite, inclusiv prin prisma algoritmilor de preț, fiind specifice fiecărui oraș, în funcție de condițiile locale.

Din punct de vedere al cererii, consumatorii depășesc, ocazional, granițele propriului oraș (ex. în funcție de locul de muncă, activități turistice, deplasări în interes de serviciu etc.), conferind pieței geografice și o latură națională (sau chiar mai extinsă), chiar dacă mai puțin pronunțată decât cea locală.

Dimensiunea regională/continentală a pieței

Strategiile celor mai importante companii de transport alternativ tind să se manifeste la nivel global, prin mișcări regionale/continentale¹³⁸. De asemenea, pare a exista o tendință a operatorilor platformelor de a își direcționa resursele și eforturile spre regiunile pe care dețin ori identifică anumite (potențiale) avantaje concurențiale, aspect care poate conduce la o tendință de împărțire a piețelor la nivel global, cel mai probabil ca rezultat al unor împrejurări obiective. Prezența principalelor platforme la nivel global și modul în care acestea se concentrează pe anumite zone/continente este detaliată în cadrul [secțiunii 5.1](#).

Este de presupus, fără a putea exista o certitudine, că aceasta reprezintă o etapă temporară de poziționare a principalilor jucători (într-un sector de activitate încă în formare), pe regiuni geografice strategic delimitate, concurența urmând a căpăta, în timp, un caracter din ce în ce mai pronunțat global.

Notăm în contextul acestor precizări, faptul că regiuni mai întinse/continente tind să aibă caracteristici relativ omogene în ceea ce privește reglementările și chiar aspectele culturale care pot influența profilul consumatorului (ex. zone din S-E Asiei – unde domină Grab, spațiul UE - dominat de platforme precum Uber, Bolt și Free Now, America de Nord - unde sunt prezente în special Uber și Lyft etc.).

Dimensiunea mondială a pieței

Am arătat faptul că se poate observa cea mai intensă concurență, la un moment dat, între operatorii de platforme prezenți în cadrul unor zone restrânse, de tip geofence, în cadrul delimitat de un oraș anume.

Pe măsură ce se extinde aria geografică observată, concurența, din perspectiva ofertei, tinde să se manifeste tot mai mult la nivel strategic, tinzând către evaluarea unor potențialități strategice.

Există, totuși, cel puțin un aspect al ofertei care tinde să aibă o caracteristică globală:

În ciuda faptului că operatorii platformelor concurează mai degrabă la nivel local (la nivelul unui oraș), caracteristicile de bază, și mai ales tehnologiile utilizate de aplicații sunt dezvoltate la nivel global. Prin urmare, fiecare companie are câteva centre globale în care se dezvoltă caracteristicile tehnice ale aplicației și care pot ține cont de unele cerințe/recomandări/propuneri venite din partea echipelor naționale, pentru spațiile pe care acestea le cunosc cel mai bine.

Modul general de funcționare al operatorilor platformelor

În concluzie, operatorii platformelor:

- au o arhitectură tehnică globală,
- dezvoltând strategii regionale/continentale,
- stabilind o prezență națională – cu respectarea reglementărilor specifice spațiului național,

¹³⁸ Exemple:

În anul 2016, Uber și-a vândut operațiunile din China către **DiDi**, primind, în schimb, o participație de 18% din acțiunile acestui grup.

În anul 2018, Uber și-a combinat operațiunile din Rusia, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia și Kazahstan cu cele ale **Yandex**, investind 225 milioane de \$.

În anul 2020 Uber Eats a ieșit de pe mai multe piețe naționale (Cehia, Egipt, Honduras, România, Arabia Saudită, Uruguay, Ucraina).

În anul 2017, Didi a investit în Bolt.

- concurând, efectiv, la nivelul orașelor, unde cererea tinde să fie relativ omogenă și condițiile oferite sunt, de asemenea, omogene,
- concurând prin tarife dinamice, optimizate în funcție de cererea (pasageri) și oferta (șoferi) existente la nivelul unor momente specifice și în cadrul unor arii restrânse în jurul punctelor de comandă lansate de pasageri.

În aceste condiții, **considerăm că, din punct de vedere al dimensiunii geografice a pieței, cele mai evidente constrângeri și presiuni concurențiale pot fi identificate la nivel local (la nivel de oraș), aceasta fiind aria în care concurența are un caracter efectiv.** Alte dimensiuni pot fi utilizate mai degrabă pentru a înțelege anumite comportamente (ex. strategice – la nivel global), cauzalități (ex. decizii strategice de extindere ori retragere a unor concurenți) și specificități (ex. algoritmi de preț, la nivelul unor arii restrânse utilizate pentru determinarea dinamică a echilibrului dintre cerere și ofertă).

Rh în context	Cadru legislativ	Mobilitate urbană	RH vs. taxi	Prezentare jucători	Structura pieței	Lanț de servicii	Aspecte specifice	Analize concurențiale	Piața relevantă	Concluzii. Propuneri



Capitolul 11 – Concluzii. Propuneri. Recomandări.

Prezentăm, în cele ce urmează, principalele observații rezultate în urma cercetării întreprinse în cadrul procedurii de investigație.

De asemenea, analizele întreprinse au evidențiat unele ineficiențe, atât în ceea ce privește sfera serviciilor de transport alternativ, cât și pe cea a serviciilor tradiționale de taxi, în cadrul mai general al mobilității urbane. Astfel, am elaborat o serie de propuneri și recomandări pentru autoritățile române, dar care, într-un spectru mai larg, sunt relevante și la nivelul demersurilor autorităților europene.

Principalele observații:

11.1. Observații generale	11.7. Tarifele practicate
11.2. Particularități ale transportului alternativ	11.8. Sensibilitatea cererii la modif. tarifelor
11.3. Mobilitate urbană	11.9. Suprapuneri la nivelul ofertei
11.4. Dezvoltare ride-hailing în context	11.10. Piața relevantă
11.5. Relațiile contractuale	11.11. Propuneri și recomandări
11.6. Principalii operatori de platforme	

Capitolul 11



11.1. Observații generale (definiții și context istoric)

Observația 1: Sectorul economiei partajate („*sharing economy*”) a început să se contureze, la nivel mondial, la mijlocul anilor 2000. Acest model de afaceri reprezintă o paradigmă nouă din punct de vedere economic, disruptivă pentru companiile active pe piețele tradiționale, prin care sunt prestate servicii (prin partajarea de active, resurse, timp competențe etc.) de către indivizi (prestatori de servicii) către indivizi (clienții), printr-o platformă de intermediere.

Observația 2: Sectorul extins al serviciilor de transport de persoane cu autoturism și conducător auto este reprezentat în special de:

A. Serviciile tradiționale:

Aceste servicii sunt oferite prin companiile care dispecerizează serviciile de taxi – „dispecerate” - activitate reglementată de Legea 38/2003¹³⁹;

Dispeceratele colaborează cu șoferi de taxi, care activează pe baza autorizațiilor primite din partea autorităților locale.

B. Serviciile intermediare de platformă (ride-hailing și e-hailing):

Aceste servicii sunt furnizate prin intermediul unor platforme (aplicații mobile) de tip e-hailing/ride-hailing, gestionate de companii care îndeplinesc rolul de „operatori de platformă”¹⁴⁰.

Activitatea operatorilor de platformă presupune intermedierea serviciilor de tip taxi („e-hailing”), respectiv de transport alternativ prin conducători auto autorizați în acest sens de Autoritatea Rutieră Română („ride-hailing”) și este reglementată de OUG 49/2019¹⁴¹.

Operatorii de platformă colaborează cu:

- șoferii de taxi (care au, în continuare, obligația colaborării cu un dispecerat, conform Legii 38/2003).
- conducători auto autorizați¹⁴² pentru servicii de transport alternativ („operatori de transport alternativ” sau angajați ai unor „operatori de transport alternativ”).

Observația 3: Serviciile de ride-hailing și cele de e-hailing reprezintă forme de funcționare a economiei colaborative, în sfera transportului de persoane, cu autoturism și conducător auto.

Observația 4: La nivel mondial serviciile de transport alternativ au început să se cristalizeze în anii 2010-2012, Uber lansându-și aplicația (UberCab) în San Francisco¹⁴³. Ulterior, în anul 2012, Uber a lansat UberX¹⁴⁴ care presupunea utilizarea de vehicule din afara categoriei de lux (mașini personale, asigurate, ce se supuneau unor verificări și trebuia să îndeplinească anumite standarde).

Observația 5: În România, serviciile de ride-hailing au început cu lansarea Uber în București (24 februarie 2015), urmată de Bolt (12 august 2016), Yandex (1 iunie 2019-14 noiembrie 2020) și Free Now (27 noiembrie 2019).

Observația 6: Serviciile de ride-hailing din România au fost reglementate pe data de 4 iulie 2019, prin OUG 49/2019, care prevedea o perioadă de tranziție până pe data de 1 februarie 2020.

¹³⁹ Legea 38/2003 privind transportul în regim de taxi și în regim de închiriere.

¹⁴⁰ Autorizate de către Autoritatea pentru Digitalizarea României (care a preluat atribuțiile Ministerului Comunicațiilor și Societății Informaționale (menționat la art. 5 din Legea 49/2019).

¹⁴¹ Ordonanța de urgență nr. 49/2019 privind activitățile de transport alternativ cu autoturism și conducător auto.

¹⁴² Activează pe baza autorizațiilor primite din partea Autorității Rutiere Române (conform art. 12 alin. 1 din Legea 49/2019).

¹⁴³ În formă beta în anul 2010, în mod oficial din anul 2011.

¹⁴⁴ O opțiune mai ieftină, care permitea oamenilor să comande mașini din afara categoriei de lux.



Observația 1: Serviciile de ride-hailing au apărut ca o alternativă la serviciile tradiționale (de tip taxi), individualizându-se clar față de acestea prin următoarele caracteristici:

- A) Utilizau o platformă digitală (aplicație mobilă).
- B) Utilizau exclusiv plăți cu cardul.
- C) Asigurau un serviciu de intermediere între o ofertă fragmentată - la nivel de indivizi ce își utilizau resursele personale (timp, mașină etc) și o cerere receptivă la utilizarea noilor tehnologii (intermedie de telefoanele inteligente). Această dinamică este cunoscută ca „peer-to-peer”¹⁴⁵;
- D) Serviciile de ride-hailing presupuneau existența unui tarif standard pe km, ajustat, în funcție de echilibrul între cerere și ofertă, prin algoritmi proprii aplicației, de un multiplicator de tarif (rezultând un tarif dinamic pe km).
- E) Utilizarea de servicii de localizare (ex. Google Location Services) care să facă posibilă o anumită optimizare a timpilor de așteptare (ale șoferilor și pasagerilor), zonelor de preluare, elementelor de afișare legate de cursă etc.
- F) Politica de preț (și algoritmi care o implementează) sunt în totalitate sub controlul operatorilor de platformă, în ceea ce privește segmentul ride-hailing.
În privința serviciilor de taxi, operatorii platformelor nu interferează cu tarifele aprobate, conform legii, de autoritățile locale.
- G) Platformele digitale utilizează instrumente de review, atât pentru șoferi, cât și pentru clienți, astfel încât să ofere instrumente pentru o corectare mai ușoară a unor dezechilibre și abateri privind calitatea serviciilor oferite, dar și a calității de client.

Observația 2: Analiza autorității de concurență a reliefat faptul că elementele particulare de diferențiere ale segmentului de ride-hailing față de serviciile de taximetrie s-au diminuat semnificativ:

- A. prin atenuarea unor aspecte definitorii pentru economia colaborativă, precum: independența șoferilor¹⁴⁶, diversificarea metodelor de plată¹⁴⁷ etc.,
- B. prin tranziția către un model digital al economiei tradiționale, prin platforme de tip e-hailing care oferă, în mare parte, aceleași facilități ca și cele de ride-hailing, utilizând, totuși, tarifele fixe ale dispeceratelor de taxi.

Observația 3: În ciuda tendinței de apropiere a componentei taxi (în special prin e-hailing) și a celei de ride-hailing, există și diferențe semnificative, greu de conciliat:

- A) Se încearcă atingerea unui nivel de echivalență la nivel de reglementare, prin prevederi diferențiate.

¹⁴⁵ trad.: „individ-la-individ”.

¹⁴⁶ Poate fi observată o tendință de subordonare a conducătorilor auto față de operatorii de platformă (prin contract de colaborare) și față de operatorii de transport alternativ (prin contract de muncă), accentuată și de autoritățile de reglementare/instanțe din diferite state care tind să considere conducătorii auto ca salariați.

¹⁴⁷ În România, a fost inclusă posibilitatea de a achita cursele cash, prin reglementările din 2019.

Legiuitorul (atât în Europa, cât și în România), manifestă lentoare în procesul de reglementare (în România sectorul a fost reglementat abia în anul 2019), inclusiv pe fondul unei înțelegeri parțiale și treptate a specificului segmentului de ride-hailing, corectate inclusiv prin Hotărâri ale instanțelor naționale.

- B) Utilizarea tarifelor dinamice**, prin implementarea unor algoritmi specifici fiecărui operator de platformă

În cazul serviciilor de ride-hailing, tariful este stabilit dinamic, în funcție de condițiile din piață, controlul algoritmilor de preț fiind deținut de companiile de ride-hailing, în timp ce, în cazul serviciilor de taxi, tariful este fix și este reglementat.

- C) Serviciile de taxi beneficiază, în România, de statut de serviciu public**, fiindu-le conferite atât beneficii specifice, cât și obligații, precum limitarea numărului de autorizații de către autoritățile locale (maxim 4 pe 1000 de locuitori).

Capitolul 11



11.3. Mobilitate urbană

Observația 1: Până la lansarea primei platforme de transport alternativ în România, în anul 2015 (Uber), piața românească de transport de persoane, cu autoturism și conducător auto era reprezentată doar de serviciile de taxi, în forma de organizare reglementată de Legea 38/2003.

Domeniul serviciilor de taxi era și a rămas caracterizat de rezistență la schimbare, număr plafonat de autorizații de taxi și tarife maxime stabilite de autoritățile locale și relația asimetrică între dispecerate și șoferi.

Totuși, încă dinainte de intrarea Uber pe piața românească, începuseră să apară inițiative de integrare a ofertei de taxi pe platforme mobile (ex. Star Taxi – anul 2012), care, însă, nu și-au dezvoltat modelul de afaceri într-un ritm mult mai alert față de cel al pieței tradiționale (ex. Star Taxi a inclus posibilitatea plăților cu cardul abia în al doilea semestru al anului 2020).

Observația 2: În ultima decadă, serviciile de ride-hailing au dobândit o prezență considerabilă pe piața transportului de călători, însă caracterul inovativ al acestora implică nu doar efecte disruptive pentru segmentele tradiționale, dar și o necesitate de transformare și dezvoltare a propriilor modele de afaceri, în acord cu noile tehnologii.

Observația 3: O direcție importantă de dezvoltare pentru piața de transport urban, dictată de noile tehnologii care încep să se maturizeze, este reprezentată de tranziția spre un viitor mai verde, bazat pe mașini electrice și, într-o perspectivă mai îndepărtată și mai greu de previzionat, integrând mașinile autonome pentru a suplini, în parte, deficitul de ofertă (conducători auto) pe care mulți operatori îl observă în activitatea lor.

Implementând aceste dezvoltări, companiile de transport alternativ pot deveni mai eficiente și, implicit, mai competitive¹⁴⁸, iar statele care vor sprijini aceste dezvoltări¹⁴⁹ ar putea beneficia semnificativ pe termen lung.

¹⁴⁸ Prezentăm detalii în cadrul Observației 4.

¹⁴⁹ Prezentăm detalii în cadrul Observațiilor 5-7.

Observația 4: Vehiculele electrice necesită costuri mult mai mici decât cele pe benzină, conform unui studiu al Institutului de Cercetare în Transport din Michigan¹⁵⁰:

- A. Costurile de întreținere a vehiculelor electrice conduse de șoferi, cu normă întreagă, în cadrul unor companii de transport pot obține economii de peste 2700\$ pe an, față de vehiculele pe benzină.
- B. Costurile de alimentare a vehiculelor electrice conduse de șoferi, cu normă întreagă, în cadrul unor companii de transport pot obține economii de peste 2500\$ pe an, față de vehiculele pe benzină.
- C. 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 și infrastructura stațiilor de încărcare electrică din zonă, prin urmare datele prezentate la punctele A și B pot varia în funcție de locație.

Observația 5: În timp ce, la nivel european, anumite orașe și state anunță interzicerea mașinilor pe motorină și benzină, oferta de vehicule electrice se dezvoltă rapid datorită noilor reglementări ale Comisiei Europene, „Fit for 55%”¹⁵¹, vizând în special serviciile de ride-hailing, acesta fiind un domeniu de interes.

Prin adoptarea Pactului verde european¹⁵² se propune ca pe drumurile europene, până în anul 2025, să circule aproximativ 13 milioane de vehicule cu emisii zero și emisii scăzute. În acest sens, tot mai multe state membre (printre care Danemarca, Irlanda, Olanda, Slovenia și Suedia) intenționează să interzică vânzările de autovehicule pe bază de combustibili fosili începând cu 2030.

Observația 6: Pentru a susține și stimula un viitor al transportului mai verde, statele europene oferă diverse subvenții pentru promovarea automobilelor electrice. Din datele de care dispunem¹⁵³:

- A. Franța, Italia și România acordă subvenții de maxim 10.000-12.000 euro;
- B. Germania, Grecia, Suedia, Spania și Luxemburg acordă subvenții maxime de 5.000-10.000 euro;
- C. Olanda, Marea Britanie și Finlanda acordă subvenții de 2.000-5.000 euro;
- D. Belgia, Danemarca, Norvegia, Bulgaria, Ungaria și Polonia nu acordă subvenții.

Observația 7: Pe lângă stimulente pentru achiziția mașinilor electrice, autoritățile locale se pot implica prin strategii de mobilitate care să prevadă inclusiv dezvoltarea unei infrastructuri de stații electrice cu încărcare gratuită.

- A. La nivelul Municipiului București, autoritățile locale au pus în funcțiune doar 7 stații electrice, având în plan amenajarea a 250 de stații, fără a fi clarificat termenul de realizare al acestor planuri.

¹⁵⁰ Studiul Institutului de Cercetare în Transport din Michigan, anul 2018 (<https://www.forbes.com/sites/jeffmcmahon/2018/01/14/electric-vehicles-cost-less-than-half-as-much-to-drive/?sh=639c76093f97>).

¹⁵¹ Noile măsuri adoptate de Comisia Europeană prin care se sprijină un nou cadru de politică climatică care propune o reducere cu 55% a emisiilor de carbon până în anul 2030 și un nivel de 0% până în anul 2050.

¹⁵² https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR21_05/SR_Electrical_charging_infrastructure_RO.pdf

¹⁵³ <https://blog.wallbox.com/ev-incentives-europe-guide/>, <https://www.eafo.eu/countries/european-union/23640/incentives>

- B. La nivelul Municipiului Cluj-Napoca, autoritățile locale au pus în funcțiune 22 de stații electrice, având demarată o nouă procedură de atribuire a 27 de autorizații pentru vehiculele electrice.
- C. Primăria Municipiului Cluj-Napoca a precizat, de asemenea, faptul că promovează atribuirea de autorizații de taxi pentru vehicule electrice ca urmare a suplimentării/disponibilizării autorizațiilor existente.

Capitolul 11

11.4. Conturarea segmentului de ride-hailing, în contextul economiei tradiționale

Observația 1: Numărul de șoferi activi pe piața de transport cu conducător auto (taxi + ride-hailing) a crescut semnificativ în ultimii ani. Astfel, în cazul Municipiului București¹⁵⁴:

- În trimestrul 1 al anului 2015 exista un număr 10.269 de autorizații active de taxi, cifră menținută constant până în prezent;
- În decembrie 2021 erau 11.264 de șoferi autorizați pentru servicii de transport alternativ, ajungându-se la un total cumulativ de 21.533 de șoferi activi de taxi și ride-hailing.

Observația 2: Creșterea numărului de șoferi de ride-hailing nu a schimbat în niciun fel politica autorităților locale în ceea ce privește limitarea numărului de autorizații de taxi (această cifră rămânând constantă încă din anul 2009, în cazul Primăriei Municipiului București).

Acest lucru poate indica faptul că politica acordării unui număr limitat de autorizații de taxi de către autoritățile locale nu este în niciun fel corelată la realitatea pieței, reprezentând mai mult o inerție a unor rațiuni de reglementare stabilite în trecut, pe baza unor condiții și considerente fundamentale diferite față de situația existentă în prezent.

Observația 3: Dezvoltarea segmentului serviciilor de transport alternativ pare a fi extins piața semnificativ și a împins mare parte din serviciile tradiționale către adoptarea unor soluții inovative din aceeași sferă (utilizând platforme de e-hailing precum Free Now, Star Taxi etc.).

Astfel, la nivelul Municipiului București, pe aplicația Free Now activează  [peste 3000] de șoferi de taxi, iar pe aplicația Star Taxi  [peste 4000], în condițiile în care există aproximativ 10.000 de șoferi de taxi autorizați la nivelul Municipiului București.

Observația 4: Din punct de vedere al tarifelor practicate aferent serviciilor de taxi, prin comparație cu cele practicate la nivelul serviciilor de ride-hailing (la nivelul Municipiului București):

- A. după perioada de început (2015 – octombrie 2016), în care Uber și Bolt își poziționaseră tarifele standard la niveluri comparabile cu cele ale serviciilor de taxi, cele două platforme de ride-hailing au preferat să își mențină tarifele standard (inclusiv cele de vârf) la un nivel inferior față de tarifele serviciilor de taxi.
- B. Free Now a intervenit cu o ofertă intermediară ca nivel tarifar între ofertele Uber și Bolt, pe de o parte, respectiv oferta dispeceratelor de taxi, pe de cealaltă parte. De altfel, Free Now este singura

¹⁵⁴ Nu au fost luate în considerare cifrele aferente județului Ilfov.

platformă de transport alternativ ale cărei tarife pe componenta de ride-hailing se intersectează cu intervalul tarifar practicat de dispeceratele de taxi pe piața bucureșteană.

Capitolul 11



11.5. Relațiile contractuale și statutul șoferilor

Observația 1: Societățile care activează în sfera economiei partajate ar trebui, în teorie, să facă legătura între indivizi (ofertă) și altă categorie de indivizi (cerere), percepând o anumită taxă pentru această intermediere.

În privința sectorului de ride-hailing se poate afirma că, în România, sistemul a evoluat către o formă mixtă de organizare, în care indivizii care compun oferta sunt fie salariați ai unor operatori de transport alternativ fie administrează ei înșiși astfel de societăți și se află în relații de subordonare cu operatorii platformelor.

Observația 2: Relația dintre operatorii platformelor și șoferi se desfășoară pe baza unor clauze și condiții contractuale stabilite unilateral de operatorii platformelor.

Observația 3: Începând cu august 2019,  Analizele de suprapunere la nivelul ofertei, realizate în cadrul investigației, nu au evidențiat efecte ale acestei practici.

Observația 4: Relația dintre operatorii de transport alternativ și șoferi se desfășoară, cel mai adesea, pe baza unui contract de muncă (șoferul fiind angajat), utilizând mașinile personale ale șoferilor, cedate de aceștia operatorilor de transport alternativ, cu titlu gratuit, prin contracte de comodat.

Observația 4: La nivel european (și chiar global), în tot mai multe state legiuitorul sau, în multe cazuri, instanțele, au decis/hotărât să confere conducătorilor auto care prestează servicii de transport alternativ statutul de angajați. Principalele rațiuni¹⁵⁵ care stau la baza unor astfel de reglementări sunt:

- A. Remunerația șoferilor este stabilită de operatorii platformelor, iar șoferii nu au niciun cuvânt de spus;
- B. Condițiile contractuale în baza cărora șoferii prestează serviciile sunt dictate de operatorii platformelor;
- C. Deși șoferii au libertatea de a alege când și unde să lucreze, după ce aceștia se conectează la aplicația unui operator, libertatea de a accepta sau de a refuza curse este limitată de acesta;
- D. Activitatea de liber profesionist se definește prin posibilitatea de a putea forma o clientelă, de a stabili tarifele și condițiile (argument enunțat de Curtea de Casație din Franța).

Observația 5: Curtea Supremă din California a propus Testul ABC pentru stabilirea statutului de antreprenor independent, incluzând trei condiții:

- A. „Operatorul”* nu se află sub controlul companiei;
- B. „Operatorul”* realizează activități care nu fac parte din cursul obișnuit al companiei angajatoare;

¹⁵⁵ Enunțate în Hotărâri ale instanțelor (ex. Curtea Supremă din Marea Britanie, Curtea de Casație din Franța, Curtea Supremă din California SUA etc.)

C. „Operatorul”* deține o afacere independentă în industria respectivă.

(*conducătorul auto)

Capitolul 11



11.6. Prezentarea principalilor operatori de transport alternativ

Observația 1: La nivel global, principalii operatori de platforme identificați sunt:

- A. Didi este prezent în 11 țări și totalizează venituri de aproximativ 21 miliarde de dolari.
Didi este dominant în Asia, în general, și în China, în mod particular.
- B. Uber este prezent în 51 țări și totalizează venituri de aproximativ 14,1 miliarde de dolari.
Uber este dominant în America de Nord, America de Sud, Australia, Africa de Sud și în Europa.
Începând cu februarie 2015, această platformă este disponibilă și în România.
- C. Bolt este prezent în 31 de țări.
Bolt este dominant în anumite state europene și în Africa de Sud.
Începând cu august 2016, această platformă este disponibilă și în România.
- D. Free Now este prezent în mai multe state europene.
În ianuarie 2017, platforma Clever (care funcționa în regim de e-hailing) a fost preluată de Grupul Daimler. În urma unui proces de „rebranding”, platforma Clever a devenit Free Now.
Începând cu noiembrie 2019, aplicația Free Now s-a lansat pe segmentul serviciilor de ride-hailing din România, păstrând, totodată, și componenta de e-hailing.
- E. Yandex este prezent în mai multe state din Europa, Asia și Africa.
În perioada iunie 2019 – noiembrie 2020, platforma pusă la dispoziție de Yandex – Yango – a funcționat și în România.
- F. Alte grupuri (precum Grab – Sud-Est-ul Asiei, Ola - India) domină în diferite regiuni ale Globului.

Observația 2: Grupurile prezente în România au declarat că nu sunt integrate pe verticală și nu dețin flote proprii.

Observația 3: La nivelul pieței românești, principalii operatori de platforme identificați s-au extins accelerat, în special după reglementarea serviciilor alternative, de la jumătatea anului 2019 :

- A. Uber este prezent în 13 orașe (noiembrie 2021), după ce, în anul 2021, și-a lansat serviciile în 7 noi orașe.
- B. Bolt este prezent în 18 orașe (noiembrie 2021), după ce, în anul 2021, și-a lansat serviciile în 12 noi orașe.
- C. Free Now este prezent în 6 orașe (noiembrie 2021). În anul 2021, Free Now nu s-a lansat în niciun nou oraș.

Observația 4: Din punct de vedere al numărului de curse, Uber deținea, în trimestrul 4 al anului 2019, o cotă de [Xpeste 70]%, în timp ce Bolt, mai nou intrat, avea [Xsub 20]%. Cota Bolt a crescut de la trimestru la trimestru, ajungând la jumătatea anului 2021 să devanseze Uber ([Xambele companii au cote de 45-55]%).

Observația 5: Din punct de vedere al comisioanelor încasate aferent curselor efectuate, Uber și-a păstrat poziția de lider, având un nivel mai mare al comisioanelor. Astfel, dacă în trimestrul 4 al anului 2019, Uber deținea o cotă de piață de aproximativ [Xpeste 70]% (față de [Xsub 10]% Bolt), în trimestrul 2021 decalajul s-a redus semnificativ (Uber [Xpeste 50]%, Bolt [Xpeste 40]%), în condițiile unei ascensiuni continue a Bolt, de la un trimestru la altul.

Capitolul 11



11.7. Tarifele practicate de principalii operatori de platformă, corelate cu momentele cheie

Observația 1: Principalii parametri tarifari utilizați de operatorii platformelor în determinarea tarifului dinamic sunt: tariful de bază (tariful de pornire), tariful standard pe km (diferențiat în funcție de ore), tariful pe minut (aferent timpului de la începerea, la finalizarea unei curse), tariful pe minut de așteptare (aferent timpului de așteptare de către șofer a clientului) și multiplicator dinamic (determinat în funcție de echilibrul dintre cerere și ofertă și utilizat pentru multiplicarea tarifului standard).

Observația 2: Plaja de variație a multiplicatorului de tarif este:

- A. între 1x și [X]x, în cazul Uber;
- B. între 1x și [X]x în cazul Bolt;
- C. între 1x și [X]x, în cazul Free Now.

În practică, tarifele dinamice ale celor trei platforme ating rar un nivel al multiplicatorului de peste 2X.

Observația 3: În ceea ce privește evoluția tarifelor standard practicate de cele trei platforme, au fost făcute următoarele constatări, la nivelul Municipiului București:

- A. Tarifele „standard” (cele practicate la intervale normale, în care nu se înregistrează o cerere foarte crescută) sunt aproape complet aliniate între Uber și Bolt;
- B. După ce între 1 decembrie 2017 și 28 iulie 2021 tarifele standard ale Uber și Bolt au fost aliniate, pe 1 august 2021 Bolt a mărit tariful de la 1,3 lei/km la 1,43 lei/km. Pe data de 5 august 2021, Uber a efectuat o ajustare similară, cele două platforme continuând să practice acel nivel tarifar până în prezent (noiembrie 2021).
- C. Tarifele de vârf ale celor doi operatori sunt neschimbate de la momentul lansării și au rămas perfect aliniate la nivelul de 1,56 lei/km.
- D. Tariful standard practicat de Free Now a fost în permanență mai mare atât prin comparație la tarifele standard, cât și cele standard de vârf practicate de Uber și Bolt.
- E. Tariful standard de vârf al Free Now a avut variații, în timp ce tarifele de vârf, aliniate, ale Uber și Bolt au rămas constante.

Observația 4: La nivelul Cluj-Napoca, Timișoara, Brașov, Iași și Constanța, au fost făcute următoarele constatări privind evoluțiile tarifelor:

- A. În Cluj-Napoca, niciuna dintre platforme nu practică tarif de vârf;

- B. În Cluj-Napoca, Uber și-a coborât tariful standard sub cel practicat de Bolt. În restul orașelor se observă aceeași tendință de convergență/echivalență a tarifelor celor două platforme;
- C. În toate orașele analizate, tarifele Free Now sunt superioare celor practicate de Uber și Bolt;
- D. În Constanța, la fel ca și în București, se poate observa aceeași dinamică de ridicare a tarifelor standard. Astfel, Uber, care a ridicat tariful de la 1,75 la 2,1 lei pe 27 noiembrie 2020. Bolt (care anterior avea un tarif ușor inferior (1.7 lei) a egalat tariful Uber pe 6 august 2021. Pe 8 octombrie 2021, a ridicat și Free Now tariful de la 1,9 lei, la 2,2 lei, revenind la nivelul cel mai înalt de tarif dintre cele trei platforme.

Observația 5: În ceea ce privește ponderea curselor cu tarif dinamic, am constatat următoarele:

- A. Fiecare operator de platformă a practicat, la intrarea pe piață, pentru aproape 100% din cursele efectuate, tarife standard. Acest lucru poate avea atât rațiuni de marketing, cât mai ales tehnice, având în vedere că funcționarea tarifelor dinamice este în mare parte bazată pe proiecții ale cererii și ofertei în funcție de date istorice.
- B. Anul 2019 a fost marcat de dezbaterile privind reglementarea transportului alternativ (inclusiv conflicte și plângeri venite din zona segmentului tradițional) și a perioadelor de incertitudine, culminând chiar cu prestarea acestei categorii de servicii în afara legii, pentru o scurtă perioadă ce a precedat aprobarea OUG 49/2019.

În acest context, șoferii au fost mai puțin dispuși să efectueze curse, apărând un dezechilibru în defavoarea cererii (interesul clienților față de acest tip de servicii fiind în creștere). Astfel, poate fi observată:

- ⇒ întreruperea trendului crescător de curse (în trimestrul 2 al anului 2019) și
- ⇒ o creștere semnificativă a ponderii curselor efectuate cu tarif dinamic, atenuată pe măsură ce reglementările au fost aprobate (trimestrul 4 din 2019) și au intrat în vigoare (trimestrul 1 din 2020).
- C. În perioadele în care balanța cerere-ofertă a înclinat puternic în favoarea cererii (ex. trimestrul 2 din anul 2020, în perioada în care au existat restricții puternice de circulație, pe fondul crizei pandemice), procentul curselor efectuate cu tarif standard a crescut semnificativ, spre ~~80~~peste 90]%.
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 20% la 46% în cazul ~~80~~;
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic ~~80~~ de la 24% la 50% în cazul ~~80~~;
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic ~~80~~ de la 6% la 17% în cazul ~~80~~;
 - ⇒ Creșterea curselor cu tarif dinamic de la 10% la 23% în cazul ~~80~~.
- D. Trimestrul 2 din 2021 a marcat o nouă schimbare a balanței cerere-ofertă, pe fondul relaxării restricțiilor asociate cu pandemia COVID. În acest context, cererea s-a apreciat semnificativ, evoluție pe care algoritmi de preț utilizați de operatorii platformelor au tradus-o în creșterea semnificativă a ponderii curselor efectuate cu tarif dinamic, după cum urmează:

Observația 6: În cadrul procedurii de investigație a fost realizat un studiu al evoluției tarifelor practicate de Uber, Bolt și Free Now în 12 zone, în anumite intervale de timp. Luând în considerare anumite criterii de relevanță, au fost realizate cinci analize aferente celor patru zone, fiind făcute următoarele observații:

- A. tariful dinamic practicat de Uber are tendința de a atinge extreme mai înalte în momentele de creștere a cererii, părând a fi mai reactiv la fluctuații ale pieței;
- B. Uber și Bolt tind să fie concurenți mai apropiați (în oarecare contrast cu Free Now) din punct de vedere al nivelului tarifelor standard practicate (inclusiv intervalele de timp în care tarifele standard sunt mai ridicate) și al corelației între multiplicatorul de preț/tarifului dinamic și variația

cererii. Acest lucru poate fi explicat, cel mai probabil, și printr-o diferențiere a cererii care utilizează platformele Uber și Bolt, pe de-o parte, respectiv Free Now, pe de altă parte.

- C. Variația tarifului dinamic este mai redusă în momentele în care Uber și/sau Bolt practică niveluri crescute ale tarifelor standard (ore considerate „de vârf”).

Capitolul 11



11.8. Sensibilitatea cererii la modificările de tarif

Observația 1: Operatorii platformelor au control deplin asupra algoritmilor de preț și a ajustărilor și dezvoltărilor aduse acestora. Acest lucru trebuie analizat având în vedere calitatea dublă a acestor companii:

- A. rolul de arbitru al mediului de interacțiune între șoferi și pasageri de pe platformă, (și)
- B. calitatea de agent direct interesat¹⁵⁶ de maximizarea tarifelor.

Aceste două calități pot genera un conflict de interese.

Observația 2: Rolul de arbitru implică acces la informații relevante din punct de vedere cantitativ și calitativ și, implicit, responsabilități față de utilizatorii platformei, mai ales în contextul în care, modul de funcționare al acestor platforme implică control asupra unei mini-piețe proprii¹⁵⁷ (platforma) în interiorul unei piețe mai largi (de transport alternativ).

Observația 3: Operatorii platformelor manifestă un interes activ în previzionarea evoluției cererii și a ofertei, punând mare accent pe colectarea, stocarea și interpretarea datelor istorice și analize comportamentale.

Observația 4: În contextul Observațiilor 1-3, atragem atenția asupra faptului că operatorii platformelor manifestă o lipsă de transparență față de utilizatorii platformei (în special față de pasageri):

- A. Modul de afișare a tarifelor în aplicație este netransparent, pasagerilor nefiindu-le afișat pe ecranul principal de comandă informații esențiale pentru înțelegerea tarifului curent (este afișat doar tariful total al cursei, nu și tariful pe km ori multiplicatorul de tarif).
- B. Modul de modificare a tarifelor este netransparent.

Operatorii platformelor nu și-au anunțat utilizatorii-pasageri cu privire la modificările de tarif standard ori cu instituirea unui nivel de tarif standard diferențiat pentru ore de vârf.

- C. Modul de formare a tarifelor dinamice.

Atunci când doar arbitrul (operatorul platformei) cunoaște regulile jocului (formula utilizată de algoritmi), având și un interes individual în respectul joc (maximizarea tarifelor), pot apărea probleme semnificative, în special pentru jucătorul al cărui interes intră în conflict cu cel al arbitrului (pasagerii au interesul unor tarife mai reduse).

Observația 5: Operatorii de platforme au posibilitatea tehnică teoretică de a dezvolta algoritmi de preț care să stabilească tarife dinamice diferențiate în funcție de disponibilitatea pasagerilor de a plăti. O astfel de eventualitate teoretică ar conduce la micșorarea bunăstării generale a consumatorului.

¹⁵⁶ Prin încasarea unui comision de aproximativ 20-25% din fiecare cursă.

¹⁵⁷ O platformă de transport alternativ are reguli stabilite chiar de către operatorul platformei și un anumit nivel de independență față de restul pieței, utilizatorii având o tendință generală de fidelizare parțială față de o platformă, în contextul unor efecte de rețea.

Modalități mai subtile de a obține un astfel de efect ar putea fi:

- A. Practicarea unor tarife standard diferențiate în funcție de anumite ore/perioade.

Această practică a fost constatată la toate platformele analizate și este realizată netransparent.

- B. Practicarea unor tarife diferențiate pe categorii de curse.

Deși această practică a fost observată la nivelul platformelor analizate, ar putea fi justificată de condițiile oferite pentru respectivele categorii de curse.

Totuși, această politică conferă platformelor mijloace teoretice de a maximiza tarifele în funcție de categorii de clienți cu disponibilitate diferită de a plăti.

- C. Chiar dacă într-un mod indirect, reducerile utilizate intensiv și integrate în modul de funcționare al algoritmilor, pot fi utilizate pentru diferențierea prin tarif a unor categorii specifice de clienți în funcție de disponibilitatea acestora de a plăti.

O astfel de practică poate conduce la o diminuare a surplusului general al consumatorilor, în măsura în care există o strategie de desensibilizare a acestora la modificările de tarif, atunci când, prin aceasta, tariful standard s-ar îndepărta de la ținta de tarif de echilibru. Într-un astfel de scenariu, tariful standard ar fi superior tarifului de echilibru, fiind ajustat, prin reduceri, în funcție de disponibilitatea de plată a consumatorilor. Notăm această practică ca o posibilitate teoretică, tocmai în contextul lipsei de transparentă a tarifelor (în ceea ce privește modul de formare, modul de afișare și modul de comunicare al tarifelor).

Capitolul 11



11.9. Suprapuneri la nivelul ofertei

Observația 1: Unul din parametrii cei mai importanți de concurență la nivelul operatorilor platformei este forța de muncă limitată, reprezentată de conducătorii auto parteneri. În acest sens, operatorii platformelor oferă scheme de bonusare, condiționate de colantarea mașinilor și realizarea unui număr minim lunar de curse pe propria platformă, pentru loializarea șoferilor.

Observația 2: Pentru a evalua în ce măsură campaniile de colantare desfășurate de operatorii platformelor loializează șoferii și îi îndepărtează de alte platforme, dar și pentru a evalua eventualele restricții privind multi-homing-ul, am realizat următoarele analize:

(„suprapunerea 1”): Suprapunerea șoferilor activi Uber, respectiv Bolt¹⁵⁸

(„suprapunerea 2”): Suprapunerea flotelor cu care Uber și Bolt colaborează¹⁵⁹.

(„suprapunerea 3”): Analiză privind suprapunerea flotelor ce au șoferi colanțați cu marca Uber, respectiv Bolt¹⁶⁰.

¹⁵⁸ a fost calculată pe baza datelor lunare (liste lunare de șoferi activi, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CNP-ul acestora. Pentru a prezenta comparabilitate cu ceilalți indicatori de multi-homing, au fost utilizate medii trimestriale (pe baza datelor calculate la nivel de lună);

¹⁵⁹ a fost calculată pe baza datelor anuale (liste anuale de flote, din partea fiecărui operator de platformă), cheia de control fiind CUI-ul acestora.

¹⁶⁰ a fost calculată pe baza datelor trimestriale (liste trimestriale de flote care au șoferi cu colantul fiecărui operator de platformă, furnizate de aceștia), cheia de control fiind CUI acestora.

Corelând aceste analize, am constatat următoarele:

- A. Cele trei tipuri de suprapuneri analizate urmează un trend crescător în perioada cuprinsă între adoptarea OUG 49/2019 (trimestrul 3 al anului 2013) și prezent (trimestrul 2 din anul 2021 – data ultimelor date disponibile). Astfel:
- B. Suprapunerea 1 a crescut de la 13% în trimestrul 3 al anului 2019, la 46% în trimestrul 2 al anului 2021.
- C. Suprapunerea 2 a crescut de la 25% în trimestrul 3 al anului 2019, la 42% în trimestrul 2 al anului 2021.
- D. Suprapunerea 3 a crescut de la 5% în trimestrul 3 al anului 2019, la 17% în trimestrul 2 al anului 2021.
- E. Gradul de suprapunere la nivelul flotelor cu mașini colantate (*Suprapunerea 3*) este mai scăzut decât gradul de suprapunere calculat la nivelul șoferilor activi (*Suprapunerea 1*), respectiv la nivelul flotelor partenere (*Suprapunerea 2*), ceea ce poate sugera faptul că, într-adevăr, colantarea mașinilor conduce la un anumit nivel de fidelizare a șoferilor (fie prin efectul direct al clauzelor contractuale de exclusivitate, fie, în mod indirect, prin oferirea șoferilor cu mașini colantate de bonusuri pentru atingerea unor target-uri de curse lunare).

Capitolul 11



11.10. Piața relevantă

Observația 1: Atât serviciile tradiționale, cât și cele alternative, răspund aceleiași nevoi generale de mobilitate urbană.

Într-o abordare mai largă, astfel de servicii pot deveni concurente și cu serviciile de transport în comun sau chiar cu alte metode alternative de transport urban de nișă¹⁶¹ (ex. trotinete electrice), fără a ignora, însă, importanța unei anumite segmentări, în funcție de preferințe, pe categorii de consumatori, care pot genera scheme de preferință și niveluri diferite de apropiere concurențială între diverse perechi de alternative.

Observația 2: Serviciilor tradiționale și cele inovative se apropie treptat, atât prin adoptarea de către serviciile tradiționale de soluții inovative sau aderarea la acestea¹⁶², cât și prin adoptarea de către companiile inovative de abordări mai „generaliste” (ex. acceptarea plăților cash, ca cerință legală).

Observația 3: La nivelul reglementării acestui domeniu, este recunoscută ca premisă de reglementare, apropierea concurențială între serviciile inovative și cele tradiționale. Astfel:

¹⁶¹ Observație susținută și de tendința operatorilor platformelor de a integra astfel de servicii (considerându-le, cel mai probabil, compatibile din punct de vedere al publicului țintă).

¹⁶² ex. servicii de taximetrie oferite prin intermediul platformelor de e-hailing.

- A. Recomandările europene converg către asigurarea unei echivalențe, cu respectarea diferențelor specifice fiecărui domeniu, între reglementările aplicabile serviciilor din sfera tradițională, și a celor inovative.
- B. În preambulul OUG 49/2019 se menționează, printre elementele care justifică oportunitatea acestui act normativ de reglementare a transportului alternativ, „*apariția pe piață a unor soluții inovative de intermediere a transportului de persoane în regim taxi, generate de procesul tehnologic al societății informaționale*”;

Observația 4: În ceea ce privește piața geografică a serviciilor din sfera transportului alternativ, pot fi identificate mai multe dimensiuni de manifestare a concurenței între operatorii platformelor, în condițiile în care aceștia:

- au o arhitectură tehnică globală;
- dezvoltă strategii regionale/continentale;
- stabilesc o prezență națională – cu respectarea reglementărilor specifice spațiului național;
- concurează, efectiv, la nivelul orașelor, unde cererea tinde să fie relativ omogenă și condițiile oferite (inclusiv în privința tarifelor standard practicate de fiecare platformă în parte) sunt, de asemenea, omogene;
- concurează, prin prisma caracterului dinamic al tarifelor, la nivelul unor spații restrânse în care algoritmiile pot evalua cererea și oferta la un anumit moment¹⁶³.

Totuși, cele mai evidente constrângeri și presiuni concurențiale pot fi identificate la nivel local (la nivel de oraș), aceasta fiind aria în care concurența are un caracter efectiv.

Capitolul 11



11.11. Propuneri și recomandări

Analiza realizată a condus și la formularea unor observații specifice (ce pot contribui la poziții viitoare ale autorității de concurență din România), precum și a unor recomandări adresate autorităților române, dar care, într-un spectru mai larg, sunt relevante și la nivelul demersurilor Comisiei Europene și ale statelor membre.

A. Recomandări generale privind reglementarea sectorului de transport alternativ

Aceste recomandări nu se adresează doar autorităților române. În contextul evoluțiilor și dezbaterilor purtate la nivel european, considerăm că aceste recomandări pot constitui un punct de plecare în abordări mai bine adaptate provocărilor specifice serviciilor intermediare de platforme, la nivelul Comisiei Europene și a statelor membre.

¹⁶³ Algoritmiile utilizați de platforme iau în considerare cererea (pasageri) și oferta (șoferi) existente la nivelul unor momente specifice și în cadrul unor arii restrânse în jurul punctelor de comandă lansate de pasageri, stabilind un nivel al multiplicatorului de preț care să asigure optimizarea condițiilor din piață.

A1) Rolul autorităților în dezvoltarea segmentului transportului alternativ

Autoritățile, la nivel global și național, manifestă o anumită lentoare în privința reglementării domeniilor inovative.

Pe fondul accelerării dezvoltării tehnologice, o astfel de abordare ezitantă din partea autorităților poate întârzia/deraia transformările pozitive aduse de aceste societăți, care ar putea eficientiza companiile prezente pe piețele de transport urban și ar putea intensifica concurența între acestea.

În contextul celor prezentate în cadrul acestui Raport, recomandăm autorităților să își asume un rol proactiv și prospectiv, nu doar reactiv cu privire la domeniile inovative, în special în ceea ce privește:

- procesul de reglementare;
- strategiile de mobilitate urbană.

A2) „Test de oportunitate” a reglementării

În ceea ce privește rolul de reglementare, recomandăm autorităților să aibă în vedere următoarele trei condiții/principii de bază pentru a stabili dacă anumite reglementări sunt oportune și proporționale cu scopul propus:

Condiția 1: Cadrul de reglementare trebuie să creeze condiții echitabile¹⁶⁴ 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 bază¹⁶⁵ și să asigure o anumită proporționalitate între beneficiile aduse de remedierea unor grave ineficiențe și a severității intervenției

Având o justificare temeinică pentru intervenția prin reglementări¹⁶⁶, 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 afaceri¹⁶⁷.

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 piață¹⁶⁸, fie la generarea unor soluții tardive și „de avarie” din partea instanțelor, care nu au posibilitatea, prin Hotărârile luate, să genereze soluții sistemice adecvate.

¹⁶⁴ 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)

¹⁶⁵ Ex. pot fi impuse aspecte 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.

¹⁶⁶ 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.

¹⁶⁷ 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.

¹⁶⁸ Ex. restricții ale multi-homing-ului.

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.

A3) Statutul șoferilor

Recomandăm îmbunătățirea cadrului de reglementare aplicabil operatorilor de transport alternativ (inclusiv a șoferilor) și verificarea nivelului de conformare a operatorilor de transport alternativ la normele fiscale existente.

Acest demers presupune atât implicații privind creșterea gradului de conformare a operatorilor de transport alternativ la obligațiile de natură fiscală, cât și dezbaterile problematice privind statutul de operatori independenți/angajați de care ar trebui să beneficieze șoferii.

A4) Reglementări fiscale

Politica fiscală reprezintă un domeniu complex, mai ales în domenii inovative și disruptive, dominate de companii cu o arhitectură globală, care concurează, adesea, cu jucători autohtoni cu arhitecturi locale. Aceste probleme trebuie discutate și lămurite, atât la nivel național, cât și internațional, de autoritățile competente.

Deși nu este în mod direct de competența autorității de concurență, cercetarea noastră a identificat unele posibile ineficiențe/inechități de ordin fiscal, care pot conduce la dezechilibre:

- între concurenți cu grade diferite de conformare fiscală¹⁶⁹;
- între companii aflate pe niveluri diferite ale lanțului de servicii, fiind implicate în parteneriate asimetrice din punct de vedere al puterii de negociere¹⁷⁰;

Tocmai din această perspectivă, atragem atenția că:

- este important ca veniturile aferente serviciilor de transport alternativ să fie încasate în țara în care acestea sunt obținute¹⁷¹, iar traseul real al sumelor facturate să corespundă, în măsura în care este posibil, datelor înscrise pe facturi¹⁷²;
- pe piața românească pare a exista o problemă inclusiv în ceea ce privește gradul de conformare a actorilor activi în acest domeniu la normele fiscale în vigoare.

B. Recomandări pentru autoritățile române

Aceste recomandări se adresează, în mod specific, autorităților române, fiind formulate pe baza constatărilor făcute pe piața românească. Totuși, unele din acestea ar putea să ofere un plan util de dezbateri și pentru alte state membre.

¹⁶⁹ Societăți activând în domenii diferite (ex. taxi vs. ride-hailing), beneficiind de regimuri fiscale diferite privind plata TVA (ex. operatorii de transport alternativ mai mici sunt scutiți de plata TVA) etc.

¹⁷⁰ Operatorii platformelor de ride-hailing sunt fiscalizați în afara țării (aferent comisioanelor cuvenite pentru utilizarea platformelor), în timp ce operatorii de transport alternativ le revine obligația de a se conforma normelor fiscale din România, declarând „toate veniturile obținute în urma efectuării de transport alternativ”, conform art. 21 alin. (1) din OUG 49/2019.

¹⁷¹ Conform art. 21 alin. (1) din OUG 49/2019, „toate veniturile obținute în urma efectuării de transport alternativ sunt impozitate în conformitate cu legislația fiscală în vigoare în România”.

¹⁷² În urma analizei efectuate pe piața românească, există indicii cu ar exista diferențe între traseul real al sumelor facturate și datele înscrise pe facturi.

B1) Recomandăm reevaluarea oportunității menținerii anumitor reglementări aplicabile serviciilor de taxi (din Legea 38/2003) care limitează, în mod artificial, nivelul de concurență între serviciile de taxi și cele de transport alternativ;

Astfel de limitări se pot referi la statutul de serviciu public al serviciilor de taxi, limitarea numărului de autorizații¹⁷³, tariful reglementat sau chiar necesitatea de dispecerizare a serviciilor de taxi.

B2) Recomandăm reevaluarea oportunității menținerii taxei de 100.000 lei ce trebuie plătită de operatorii platformei la fiecare 24 de luni, conform art. 25 lit. p). Din perspectiva autorității de concurență, aceasta reprezintă o barieră de intrare disproporționată și excesivă.

B3) Recomandăm implementarea unei soluții moderne de mobilitate urbană care să îmbunătățească nivelul serviciilor de taxi și să le apropie, din punct de vedere concurențial, de serviciile de transport alternativ;

B4) În contextul tendinței tot mai multor state de a reglementa statutul șoferilor ca angajați, recomandăm alegerea unei soluții alternative, care să respecte Condiția 2 a *Testului de oportunitate* și să țină cont de constatările instanțelor din diferite state. Astfel, în cadrul subsecțiunii 7.3B propunem o serie de recomandări ce vizează în special următoarele aspecte:

I) Reducerea barierelor legale pentru ca un conducător auto să își poată asuma rolul de operator de transport alternativ;

II) Legea va trebui să definească un cadru de colaborare (prin contracte de colaborare, nu prin contracte de muncă) cât mai flexibil între operatorii platformelor/operatorii de transport alternativ și conducătorii auto, astfel încât să protejeze independența conducătorilor auto și să definească rolul flotelor (operatorilor de transport alternativ) mai mult în sensul prestării unor servicii și consultanță (ex. conformare la normele fiscale, dotare cu aparate POS, dotare mașini etc.) către șoferi, contra unui cost;

III) În privința relațiilor verticale, legea trebuie să protejeze independența conducătorilor auto și să prevadă sancțiuni semnificative pentru operatorii platformelor și operatorii de transport alternativ (mergând până la retragerea avizului tehnic/autorizației) pentru încălcărilor grave (ex. restricționarea directă/indirectă a multi-homing-ului);

IV) Definirea, prin lege, a unui pachet de opțiuni¹⁷⁴ (inclusiv prin stimulente fiscale oferite pentru dezvoltarea durabilă a șoferilor ca întreprinzători independenți și dobândirea de către aceștia a unui anumit nivel de control asupra propriei clientele) pe care operatorii platformelor să îl ofere șoferilor.

¹⁷³ Din punct de vedere concurențial, limitarea numărului de autorizații de taxi poate fi privită ca o barieră nenecesară pentru intrarea pe piața serviciilor de taxi, de natură a accentua o diferențiere artificială față de segmentul serviciilor de tip ride hailing. Inutilitatea unei astfel de limitări pare a fi confirmată și de intrarea relativ facilă și rapidă pe piața transportului de persoane a companiilor de transport alternativ, cu un număr de șoferi autorizați (11.264, în decembrie 2021) mai mare decât numărul de șoferilor de taxi autorizați în Municipiul București (10.269, în anul 2021), de pildă.

¹⁷⁴ Această temă este dezvoltată în subsecțiunea 7.3B.

V) Modul de funcționare al operatorilor de transport alternativ trebuie bine definit în cadrul reglementărilor, în condiții de transparență și legalitate (inclusiv în ceea ce privește conformarea la normele fiscale).

Precizăm faptul că, propunerile cuprinse în subsecțiunea 7.3B ar trebui să reprezinte un punct de plecare într-un demers mai amplu de dezbatere, neconstituind o formulă finală pentru reformarea segmentului serviciilor de transport alternativ.

B5) Recomandăm, atât autorităților locale, cât și celor centrale, să se implice în conturarea și aplicarea unor strategii prospective și proactive de sprijinire a conceptelor de smart city, dezvoltare durabilă și mobilitate urbană¹⁷⁵, în vederea sprijinirii inovației într-un mediu concurențial aflat în continuă schimbare.

B6) Recomandăm impunerea prin lege a unor standarde și reglementări necesare pentru protejarea consumatorului de potențiale probleme asociate cu oferirea serviciilor de transport alternativ prin aplicație. De pildă:

- modul de afișare a tarifului în cadrul aplicației

Ar trebui să includă câteva informații esențiale, la nivelul tuturor platformelor, precum: tariful/km și multiplicatorul dinamic de tarif.

- schimbarea politicii privind anularea curselor de către șoferi

La acest moment există o asimetrie de tratament din partea operatorilor platformelor pentru categoria de utilizatori reprezentată de șoferi, care pot anula gratuit cursele, comparativ cu utilizatorii care au rolul de consumatori și care sunt taxați pentru anularea curselor.

- interzicerea prin lege a introducerii unor criterii de funcționare a algoritmilor care pot crea discriminări individuale sau la nivelul unor categorii restrânse de consumatori, în funcție de disponibilitatea acestora de a plăti;

- interzicerea prin lege a practicării unor tarife diferențiate pe zile/ore (ex. „tarif de oră de vârf”).

O astfel de restricție nu ar constitui o încălcare a Condiției 2 a *Testului de oportunitate*, întrucât această formă de tarificare nu reprezintă o caracteristică definitorie pentru modelul de afaceri, ci o strategie adoptată de operatorii de platforme, care dublează, în mod netransparent, conceptul de tarif dinamic. Considerăm că această strategie reprezintă o practică netransparentă, potențial înșelătoare față de consumatori, putând fi inclusă în modul de funcționare al algoritmului și reflectată, în mod transparent, în nivelul multiplicatorului de tarif;

- clienților ar trebui să le fie pusă la dispoziție o interfață (principală sau opțională) cu marcarea zonelor de tarif dinamic (ca și cea pusă la dispoziție conducătorilor auto)

Facem această recomandare în contextul Condiției 2 a *Testului de oportunitate* și luând în considerare faptul că modelul de afaceri bazat pe zone cu tarif dinamic are în vedere, conform declarațiilor operatorilor de platforme, obținerea echilibrului între cerere și ofertă, nu maximizarea tarifelor.

¹⁷⁵ ex. scheme de sprijin privind achiziția de mașini electrice în sfera transportului urban și strategii pentru dezvoltarea infrastructurilor urbane de stații electrice

În aceste condiții, considerăm că oferirea de condiții de transparență echitabile cererii și ofertei nu ar trebui să aibă efecte negative asupra obiectivului de echilibrare a cererii și ofertei invocate de operatorii platformelor.

O astfel de soluție poate oferi pasagerilor o mai bună claritate asupra opțiunilor de mobilitate, putând discerne asupra oportunității locului și/sau momentului efectuării unei comenzi prin aplicație, sau chiar a alegerii unei rute care să integreze mai multe alternative de transport urban (ex. transport public și ride-hailing).

- Toți utilizatorii aplicației (fie că sunt șoferi, ori consumatori), trebuie notificați prin aplicație și alte mijloace electronice referitor la orice modificare de tarif. Ne referim aici la tariful standard, căruia i se aplică multiplicatorul.

C. Recomandări privind mobilitatea urbană

Aceste recomandări se adresează în special autorităților române. Totuși, considerăm că situația constatată în urma analizei realizate pe piața românească poate să fie regăsită și în alte state membre, prin urmare acestea ar putea fi utile nu doar autorităților române.

C1) Recomandăm autorităților locale/centrale să colaboreze pentru a disemina și discuta soluții de succes¹⁷⁶ referitoare la abordările strategice privind mobilitatea urbană, inclusiv prin publicarea spre consultare publică a unor soluții strategice concrete (cu atât mai mult cu cât astfel de strategii pot aduce atât beneficii, cât și costuri investiționale semnificative);

C2) Strategiile dezvoltate de autoritățile locale/centrale ar trebui să prevadă măsuri echivalente atât pentru segmentul tradițional, cât și pentru cel inovativ (ex. autorizarea doar a taxiurilor electrice ar putea să necesite impunerea unor stimulente sau reglementări privind adoptarea de mașini electrice și pentru segmentul transportului alternativ);

C3) Autoritățile locale ar trebui să investească în dezvoltarea unei infrastructuri de stații de încărcare electrice și să ofere acest serviciu, în mod ideal, gratuit;

C4) Aplicația de mobilitate, pe care am recomandat-o în cadrul acestui Raport, ar putea integra mare parte din opțiunile de transport urban și ar putea oferi și opțiuni de plată pentru unele tipuri de servicii gestionate direct/indirect de autorități (ex. transportul public de suprafață, transportul prin Metrorex și chiar transportul feroviar – la nivel național);

C5) Având în vedere necesitatea asigurării unui cadru integrat de mobilitate urbană și a unor reglementări echivalente pentru diferitele opțiuni de mobilitate, ar putea fi oportună reunirea la nivelul unei singure autorități a atribuțiilor din sfera serviciilor de transport urban (tradițional și alternativ), având printre obiective și o facilitare a implementării noilor tehnologii, inclusiv prin intensificarea procesului de digitalizare.

¹⁷⁶ Ex. strategia Primăriei Municipiului Cluj-Napoca de a autoriza doar taxiuri electrice.

O astfel de autoritate ar putea modera și discuțiile dintre autoritățile locale, în vederea identificării și implementării celor mai bune soluții de mobilitate urbană.

D. Recomandări și observații ce pot contribui la poziții viitoare ale autorității de concurență din România

D1) Analiza a evidențiat 

..... Chiar dacă efectele acestei practici nu sunt evidente, poate fi pusă în discuție necesitatea întăririi cadrului legal aplicabil operatorilor platformelor (a se vedea recomandările **A3-III** și **D4**)

D2) Considerăm ca fiind oportună realizarea unui chestionar (către șoferi – de taxi, respectiv de ride-hailing și către consumatori) odată cu lansarea raportului preliminar, care să completeze observațiile efectuate în prezentul Raport. Am inclus aceste chestionare în **Anexa 11 Chestionare**.

D3) În privința spațiului geografic în care se manifestă concurența pe piața transportului alternativ, precizăm faptul că analiza doar a dinamicii locale (la nivel de oraș) ar putea oferi o imagine limitată, chiar dacă, în cele mai multe cazuri de concurență, ar putea reprezenta cea mai relevantă definiție pentru analiza unor comportamente. Operatorii platformelor au, însă, o arhitectură tehnică globală, dezvoltă strategii la nivelul unor zone întinse (regiuni/continente) și se confruntă cu reglementări specifice la nivelul unor spații naționale, iar aceste aspecte pot oferi un context de analiză a comportamentelor acestor companii.

D4) Autoritatea de concurență ar trebui să cerceteze 

.....

A N E X E

Anexa 1.1. – Repere teoretice privind economia partajată

Deoarece nu există o definiție unică pentru economia colaborativă/partajată, evidențiem mai multe definiții particulare¹⁷⁷ oferite acestui concept, care construiesc o imagine mai cuprinzătoare asupra caracteristicilor și particularităților acestui model economic:

- Economia colaborativă/partajată este o piață care satisface următoarele condiții (Olson și Kemp, 2015):
 - utilizatorii sunt persoane fizice/juridice,
 - există un exces de ofertă (în ceea ce privește un anumit tip de bun/calificare), iar partajarea acestor bunuri/servicii generează beneficii atât pentru ofertant cât și pentru clienți,
 - internetul oferă mijloace de comunicare și coordonare a procesului de partajare a acestor bunuri/servicii.
- Economia colaborativă/partajată este un model economic în care oamenii generează și partajează între ei bunuri, servicii, spațiu și bani (Stephen Miller, 2016).
- Economia colaborativă/partajată este rezultatul unei noi ere, în care resursele subutilizate devin servicii puse la dispoziție spre închiriere/angajare, în regim *peer-to-peer*¹⁷⁸, prin contribuția internetului și a smartphone-urilor (Michael Cusumano, 2015).
- Economia colaborativă/partajată este un model economic dezvoltat prin intermediul internetului, bazat pe partajare, schimb, comercializare sau închiriere de produse/servicii, permițând accesul asupra proprietății (Botsman, 2013).
- Economia colaborativă/partajată facilitează posesia comună, producția localizată, cooperarea, funcționarea micilor întreprinderi și regenerarea abundenței economice și naturale. De asemenea, economia colaborativă/partajată încurajează modurile inovative de a partaja facilitățile subutilizate (H.A. Posen, 2015);
- Economia colaborativă/partajată este ecosistemul aflat în expansiune, bazat pe accesul temporar al clienților la produsele și serviciile partajate (Santana și Parigi, 2015);
- Economia colaborativă/partajată reprezintă consumul colaborativ/partajat, realizat prin partajare, schimb și închiriere de resurse, fără transfer de proprietate (Choi et. al 2014).

¹⁷⁷ Pe baza referințelor furnizate în materialul „Business models of sharing economy companies” (trad. „Modele de business ale companiilor care activează în economia colaborativă/partajată”) – Norwegian School of Economics.

¹⁷⁸ *Peer-to-peer*, în traducere liberă de la „persoană la persoană”/„individ la individ”, reprezintă o arhitectură de rețea pentru aplicațiile distribuite care împarte sarcinile mai multor parteneri. O rețea peer-to-peer permite calculatoarelor să se conecteze în mod direct unul la celălalt. Într-o astfel de rețea nodală (formată din noduri) fiind parte este egal privilegiată (drepturi și responsabilități egale), fără a fi necesară existența unui coordonator central/server/gazdă stabilă (fiecare fiind atât furnizor cât și consumator, în contrast cu sistemul tradițional furnizor-client).

Anexa 1.2. – Repere istorice privind dezvoltarea RH în România

Evenimente generale relevante pentru dezvoltarea segmentului serviciilor de transport alternativ:

Data Ro	Protagonist	Eveniment
1 ianuarie 2009	Uber	2009-2011 – Înființare și lansare UBER (San Francisco) – închirieri auto de lux
1 ianuarie 2009	Free Now	Înființare grup MyTaxi
23 august 2011	Free Now	Înființare Clever Taxi
Anul 2011	Speed Taxi	Lansare aplicație Speed Taxi
1 iulie 2012	Uber	Uber introduce UberX (utilizarea de vehicule „neluxoase” și vehicule personale)
Anul 2012	Star Taxi	Lansare aplicație Star Taxi
1 ianuarie 2013	Bolt	Înființare Bolt în Estonia
1 ianuarie 2014	Free Now	Daimler achiziționează grupul
31 iulie 2014	Uber	Uber Systems Romania S.R.L. a fost înființată
1 august 2014	Uber	Uber - Lansare Uber Eats
1 ianuarie 2015	Uber	2015-2016 - Uber lansează unitatea de afaceri ATG (Advanced Technologies Group) pentru dezvoltarea de vehicule autonome (ulterior achiziționată de Aurora)
25 februarie 2015	Uber	Uber - Lansare în București
12 august 2016	Bolt	Bolt - Lansare în România (București)
1 ianuarie 2017	Free Now	Clever Taxi e preluat de Grupul Daimler
1 ianuarie 2017	Bolt	Bolt - DIDI investeste în Taxify
1 ianuarie 2018	Bolt	Bolt - Daimler investeste în Taxify
1 septembrie 2018	Bolt	Bolt lansează serviciu de trotinete electrice
1 iunie 2019	Yango	Yandex - Lansare în România (taxi și RH)
4 iulie 2019	Context intern	Reglementări interne de transport alternativ
1 august 2019	Bolt	Bolt - lansează Bolt Food
27 octombrie 2019	Free Now	Aplicația Clever primește avizul pentru RH
27 noiembrie 2019	Free Now	Free Now - Lansare în București
9 ianuarie 2020	Free Now	Aplicația Free Now primește avizul pentru RH
1 februarie 2020	Context intern	Aplicare Regulament transport alternativ

1 aprilie 2020	Bolt	Bolt - Lansare în Livrare de pachete
27 mai 2020	Bolt	Bolt - Lansare în Livrare de alimente București
7 iulie 2020	Bolt	Bolt - Lansare închiriere de trotinete electrice București
14 noiembrie 2020	Yango	Yango - Oprește activitate România

Anexa 2.2B – Statutul lucrătorilor în diferite state

Marea Britanie

În urma unor proceduri judiciare îndelungate și extrem de mediatizate, Curtea Supremă din Marea Britanie a decis¹⁷⁹ (19 februarie 2021) că șoferii Uber sunt clasificați ca angajați și au drepturile aferente în conformitate cu legislația muncii în vigoare.

„Șoferii sunt într-o poziție de subordonare și dependență în relația cu Uber, astfel încât nu au libertatea de a-și îmbunătăți poziția economică prin ambiții profesionale sau antreprenoriale, sau au prea puțin această libertate”, a declarat judecătorul, la anunțarea sentinței.

Curtea a luat în considerare mai multe elemente în hotărârea sa:

- (1) „În primul rând și de o importanță majoră, remunerația plătită șoferilor pentru munca prestată este fixată de Uber și șoferii nu au niciun cuvânt de spus (excepție fiind când și cât de mult să lucreze)”.
- (2) În al doilea rând, condițiile contractuale în baza cărora șoferii prestează serviciile sunt dictate de către Uber.

Șoferilor le sunt impuse de către Uber, atât condițiile în care pot transporta pasagerii cât și acceptarea formularului standard, fără ca aceștia să fie consultați.

- (3) În al treilea rând, deși șoferii au libertatea de a alege când și unde să lucreze, după ce aceștia se conectează la aplicația Uber, **libertatea de a accepta sau de a refuza curse este limitată de Uber.**

Luând în considerare acești factori împreună, se poate observa că serviciul de transport efectuat de șoferi prin intermediul aplicației Uber este definit și controlat de către Uber. Mai mult, serviciul este proiectat și organizat astfel încât se oferă un serviciu standardizat în care șoferii sunt considerați substanțial interschimbabili, din care Uber obține beneficiul loialității și bunăvoinței clienților.

Din punctul de vedere al șoferilor, incapacitatea de a oferi un serviciu distinct sau de a stabili propriile prețuri și controlul integral al companiei Uber în activitatea acestora, îi împiedică să își îmbunătățească poziția economică prin abilități profesionale sau antreprenoriale. În practică, singura modalitate prin care aceștia își pot crește câștigurile este prin a lucra mai multe ore menținând măsurile de performanță impuse de Uber.

Spania

Legea utilizatorilor care folosesc platforme digitale (trad. „Riders Law”), publicată în Buletinul Oficial din 12.05.2021¹⁸⁰, revizuieste statutul lucrătorilor pentru a „garanta drepturile muncii persoanelor care activează în domeniul de distribuție prin intermediul platformelor digitale”.

Astfel, companiilor li se acordă 90 de zile pentru a se conforma noilor reguli. Potrivit calculului Ministerului Muncii, aproape 17.000 de lucrători fără contract au fost identificați¹⁸¹.

Legea are în vedere două aspecte importante¹⁸²:

¹⁷⁹ <https://www.supremecourt.uk/cases/docs/uksc-2019-0029-judgment.pdf>

¹⁸⁰ https://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2021-7840

¹⁸¹ <https://www.reuters.com/business/sustainable-business/gig-economy-riders-spain-must-become-staff-within-90-days-under-new-rule-2021-05-11/>

¹⁸² <https://www.legalunraveled.com/spain-s-rider-law-and-the-regulation-of-platform-workers-in-the-eu>

- Drepturile reprezentanților lucrătorilor de a avea acces la informație și de a fi consultați;
- Introducerea unei prezumții legale cu privire la existența relațiilor de lucru pentru activitățile care implică livrarea și distribuția de bunuri sau produse.

Cu privire la această situație, un oficial Uber a declarat „*Aceste reglementări vor afecta mii de curieri care utilizează aplicații de food delivery pentru obținerea unor venituri flexibile și care au clarificat faptul că nu vor să fie clasificați ca angajați*”¹⁸³.

De asemenea, mai multe asociații ale șoferilor și specialiști în dreptul muncii au declarat că **aceste reglementări nu rezolvă complet situația lor legală**, anticipând alte confruntări în instanță.

De asemenea, Guvernul a aprobat și alte reguli prin care **obligă companiile să explice (reprezentanților) angajaților cum funcționează algoritmi lor privind forța de muncă**.

Companiilor le-au fost acordate trei luni pentru a își ajusta modelele de afaceri pentru a se conforma reglementărilor, intrând în vigoare pe 12 august.

*Ca urmare a noilor reglementări*¹⁸⁴ :

- (1) Unele platforme utilizează totuși diferite dispozitive **pentru a minimiza sau anula efectele legii**.
- (2) La scurt timp după ce Guvernul a lansat legislația, **Deliveroo a anunțat că încetează operațiunile în Spania**- o mișcare determinată atât de noua lege cât și de cota de piață redusă pe care o deținea în țară.
- (3) Glovo, cea mai mare platformă de livrare din Spania, a anunțat că **va angaja doar o mică parte din forța sa de muncă**- 2.000 din totalul de 12.000 de livratori care se presupune că activau-deoarece „**Riders Law**” a stabilit doar o **prezumție de angajare**.

În acest sens, **compania a integrat modificări în formula algoritmului său**: livratorii vor putea să se conecteze în mod “liber”, fără a selecta intervale de timp, vor putea **să ajusteze ușor prețul livrării** precum și **să refuze livrări** sau **să subcontracteze** altor lucrători.

Avocații platformei consideră că aceste modificări sunt realizate conform hotărârii Curții Supreme în care este evidențiată **distincția dintre angajați și lucrători independenți prin consolidarea elementului de autonomie**.

- (4) În cazul Yodel, Curtea Europeană de Justiție a constatat faptul că un șofer de livrare colete poate fi considerat lucrător independent având în vedere Directiva privind timpul de lucru, dacă acesta are posibilitatea de a **subcontracta**, de a **refuza livrări**, de a-și **stabili programul de lucru** și de a **furniza servicii către terți**.
- (5) Curtea Supremă a precizat clar faptul că este irelevant dacă operatorul are anumite libertăți în ceea ce privește activitatea sa- în cele din urmă, în vederea stabilirii unei relații de muncă, contează cine deține instrumentul digital. Va exista subordonare și implicit o relație de muncă atât timp cât Glovo deține aplicația și algoritmul acesteia care cuprinde mijloacele de conectare

¹⁸³ „*This regulation will directly hurt thousands of couriers who use food delivery apps for much-needed flexible earnings opportunities and made it clear they do not want to be classified as employees,*”

¹⁸⁴ Sursa: <https://socialeurope.eu/platforms-put-a-spoke-in-the-wheels-of-spains-riders-law>

pentru clienți și livratori, dar și modalitatea de calcul a prețului livrării, chiar dacă acestea pot fi ușor ajustate.

- (6) Dintr-o altă perspectivă, **Uber Eats a încheiat acorduri pentru subcontractarea lucrătorilor săi de la companii terțe distribuitoare.** (...) Această strategie este, în orice caz, posibil să fie contestată în instanță: întrucât compania subcontractantă nu oferă, de fapt, nimic, în timp ce platforma conectează clientul cu șoferii, atribuie sarcini prin algoritmul său și, în cele din urmă, stabilește prețurile serviciilor de livrare.

Italia (24.02.2021)

Procurorii din Italia au amendat Uber Eats¹⁸⁵ și alte platforme de livrare a alimentelor cu 733 de milioane de euro pentru încălcarea regulilor de siguranță a muncii, susținând că livratorii au statutul de angajat și nu de lucrător independent¹⁸⁶.

În plus, conform comunicatului de presă al Parchetului din Milano, companiile Uber Eats, Glovo, Just Eat și Deliveroo trebuie să plătească și asigurările sociale pentru perioada în care livratorii au lucrat anterior deciziei luate. De asemenea, procurorii au declarat și faptul că trebuie să li se asigure curierilor îmbrăcăminte „adekvată”, căști, mănuși, veste reflectorizante, măști de protecție, precum și să li se pună la dispoziție biciclete sau scuterele companiei.

Opinii ale principalilor actori:

- (1) Cea mai mare organizație sindicală din Italia, CGIL, a apreciat decizia Procuraturii, considerând că este necesară protejarea curierilor printr-un contract de muncă.
- (2) Uber consideră că modelul său de afaceri oferă flexibilitate și control angajaților, care pot alege când și cât muncesc, avertizând că mai puțini oameni se vor angaja, într-o astfel de formă de colaborare (cu statut de angajați).
- (3) Pe de altă parte, refuzul Uber de a își considera lucrătorii angajați ar putea conduce, conform unor păreri critice, la un nivel mai scăzut al veniturilor acestora și la lipsa asigurărilor medicale și a altor beneficii pentru lucrători.

Franța

Curtea de Casație a decis, prin Hotărârea nr. 374 din 4 Martie 2020¹⁸⁷ că relația contractuală dintre șofer și Uber trebuie să ia forma **contractului de muncă**.

Deoarece există o **relație de subordonare** între șofer și companie, șoferul prestează un serviciu în calitate de angajat, nu ca liber profesionist.

Activitatea de liber profesionist se definește prin **posibilitatea de a putea forma o clientelă, de a stabili prețurile și condițiile** în care se prestează un anumit serviciu.

¹⁸⁵ <https://thehill.com/homenews/news/540338-italian-prosecutors-fine-food-delivery-firms-order-hiring-of-60000-workers>

¹⁸⁶ Sursă: <https://techxplare.com/news/2021-02-italy-fines-uber-food-apps.html>.

¹⁸⁷ https://www.courdecassation.fr/jurisprudence_2/communiqués_presse_8004/prestation_chauffeur_9665/presse_release_44526.html

Prin urmare, argumentul adus de Curtea de Casație din Franța a fost că statutul șoferului Uber este de angajat deoarece nu se încadrează în definiția unui liber profesionist.

Traseul unei curse este impus de Uber și dacă nu este respectat de către sofer, acestuia i se aplică anumite corecții tarifare, destinația cursei nu îi este cunoscută, dacă acesta refuză trei curse, Uber îl poate deconecta de la aplicație temporar.

Germania

Deși furnizorii de ride-sharing precum Uber, FreeNow sau Moia sunt tot mai prezenți pe piața din Germania, cadrul legal nu permite forme de transport alternativ care nu urmează modelul transportului public sau cel al taxiurilor.

Bundestag-ul a adoptat în data de 26.03.2021, o modificare a Legii Transportului de Pasageri cu scopul de a crea un cadru legal sigur pentru noile forme de transport, în special pentru companiile de transport alternativ care funcționează prin intermediul platformelor digitale.¹⁸⁸

Prin modificarea Legii Transportului de Pasageri se regăsesc restricții precum¹⁸⁹:

- Șoferii care utilizează platforma digitală de ride-sharing nu au voie să preia pasageri spontan, dar pot accepta comenzi plasate prin intermediul aplicației.
- Rămâne obligația șoferilor de a reveni la sediul companiei de închirieri auto după fiecare călătorie.

Portugalia

În Portugalia, Guvernul a adaptat și revizuit Legea Transportului Rutier nr. 10/1990 pentru a răspunde dezvoltării tehnologice.

Astfel, se creează un cadru juridic pentru activitatea de transport pasageri în mașinile personale ale șoferilor.

Conform Legii 45/2018¹⁹⁰, condițiile pe care trebuie să le întrunească operatorii de transport alternativ sunt următoarele:

- să obțină o licență din partea Institutului de Mobilitate și Transport, care este valabilă timp de 10 ani;
- să dețină permis de conducere pentru categoria B de cel puțin 3 ani;
- să dețină certificatul care dovedește participarea la cursul de formare pentru operatorii de transport alternativ;
- relația dintre părțile implicate să aibă forma unui contract scris.

¹⁸⁸ <https://www.gsk.de/en/german-bundestag-passes-reform-of-the-passenger-transport-act/#gref>

¹⁸⁹ <https://www.eurofound.europa.eu/data/platform-economy/initiatives/amendment-to-passenger-transport-act-in-germany>

¹⁹⁰ <https://dre.pt/pesquisa/-/search/115991688/details/maximized>

Statele Unite ale Americii

Parcursul companiei Uber în Statele Unite ale Americii a fost unul sinuos, întâmpinând obstacole¹⁹¹ la mai puțin de un an de la lansare. Prezintă doar câteva momente din acest parcurs, în contextul tematicii abordate în cadrul acestei secțiuni:

- Mai 2011: UberCab a primit o scrisoare de încetare a activității de transport fără licență din partea Agenției Municipale de Transport din San Francisco;
- Iunie 2013: Departamentul de Transport din Los Angeles i-a impus companiei Uber să își înceteze activitatea;
- Aprilie 2018: Curtea Supremă din California a emis o reglementare în cazul Dynamex Operations West Inc.¹⁹² prin care se poate stabili **statutul de antreprenor independent în California. Prin „Testul ABC”**, lucrătorii sunt clasificați ca antreprenori independenți doar dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:
 - operatorul nu se află sub controlul companiei;
 - operatorul realizează activități care nu fac parte din cursul obișnuit al companiei angajatoare;
 - operatorul deține o afacere independentă în industria respectivă.

Există prezumția că operatorii au statutul de angajat, responsabilitatea de a demonstra întrunirea condițiilor din Testul ABC fiind în sarcina entității care angajează.

- Ianuarie 2020:
AB-5 (Assembly Bill 5) a intrat în vigoare în data de 1 Ianuarie 2020 stârnind un val de controverse.
Pentru a demonstra că angajații sunt antreprenori independenți, compania Uber aduce modelului de afaceri posibile modificări¹⁹³ în ceea ce privește libertățile șoferilor, dar și transparența aplicației.
Spre exemplu:
 - Posibilitatea ca șoferii să își stabilească tarifele (încadrându-se în anumiți parametri) și să aibă libertatea de a respinge cererile de călătorie fără ca acest lucru să afecteze bonusurile pe care le primesc;
 - Șoferii sunt informați cu privire la durata, distanța, destinația și tariful călătoriei;

În plus, Uber a eliminat recompensele de tip Quest¹⁹⁴ prin care șoferii primeau un bonus dacă îndeplineau un anumit număr de călătorii într-o perioadă dată. Recompensa de tip Quest a fost introdusă în anul 2016 având rolul de stimulent în activitatea șoferilor. Spre exemplu, în noaptea de revelion, șoferii primeau un bonus în valoare de 125\$ dacă îndeplineau 12 călătorii. Uber a implementat un nou mecanism de stimulare a șoferilor prin care li se oferă o taxă de serviciu mai mică la îndeplinirea unui anumit număr de curse.

Uber testează posibilitatea ca șoferii să își stabilească propriul tarif. Însă, această variantă poate conduce la practicarea unor tarife mult mai mici și, implicit, încasări diminuate ale șoferilor.

¹⁹¹ <https://www.legco.gov.hk/research-publications/english/1920rt08-regulation-of-ride-hailing-apps-in-selected-places-20200327-e.pdf>

¹⁹² <https://lawcat.berkeley.edu/record/1128913/files/fulltext.pdf>

¹⁹³ <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2020/01/22/big-changes-to-come-as-uber-tries-to-save-its-business-from-crashing/?sh=16565c3f3b13>

¹⁹⁴ The Bill That Disrupted the Gig Economy: AB-5 and Uber's Troubling Response, Suzin Win, 03.02.2020 <https://core.ac.uk/download/pdf/304206263.pdf>

Anexa 2.2C – Etape în reglementarea serviciilor de ride hailing în diverse state

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
SUA	Iulie 2010: Uber s-a lansat oficial în California, San Francisco.	Septembrie 2013: Comisia pentru utilități publice din California a votat în unanimitate să creeze o nouă categorie de servicii numită „ <i>companii de transport în rețea</i> ” pentru a include companiile de tip Uber.	Iunie 2013: Departamentul de Transport din Los Angeles a interzis operațiunile Uber. Aprilie 2018: Curtea Supremă din California a emis o hotărâre care a introdus un test pentru stabilirea statutului de antreprenor independent în California, numit “<i>Testul ABC</i>”. Septembrie 2019: Guvernatorul Californiei a semnat proiectul de lege “AB5”.	Ianuarie 2020: Uber își schimbă modelul de afaceri într-un efort de a demonstra că angajații sunt antreprenori independenți. Noiembrie 2020: Propunerea 22¹⁹⁵ a fost aprobată pentru a fi supusă votului cetățenilor. Conform acesteia Uber, Lyft și Doordash solicită încadrarea șoferilor care lucrează prin intermediul aplicațiilor să fie considerați contractori independenți. August 2021: Judecătorul Frank Roesch din cadrul Curții Supreme a Californiei a decis că Propunerea 22 este neconstituțională și inaplicabilă.
China	Decembrie 2014 – Poliția din Chongqing a realizat o razie în cadrul unei sesiuni de instruire organizate de Uber. Aprilie 2015 – autoritățile chineze au inspectat birourile Uber din Guangzhou.	2016: În vederea legalizării serviciului de ride-hailing în China, Ministerul Industriei și Tehnologiei Informației a susținut o serie de limitări, precum: -companiile de ride-hailing trebuie să autorizeze guvernul și ministerele	Septembrie 2021 – Autoritățile chineze au chestionat mai multe companii de ride-hailing (inclusiv DiDi), cerându-le să își rectifice comportamentul neconform. Autoritățile de reglementare chineze au susținut că aceste	

¹⁹⁵ https://ballotpedia.org/California_2020_ballot_propositions

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
	Mai 2015 – poliția locală a inspectat birourile Uber din Chengdu (provincia Sichuan) În 2016, Uber a vândut operațiunile din China către Didi	relevante să acceseze datele ce le dețin în vederea monitorizării și cenzurării; -vehiculele pot fi utilizate doar după instalarea unui sistem GPS și de alarmă; -companiile de ride-hailing sunt obligate să plătească taxe locale și să le ofere asigurare călătorilor.	companii recrutează șoferi și vehicule neautorizate. Reglementatorii susțin, de asemenea, că: - platformele nu ar trebui să recruteze șoferi prin promoții false și nu ar trebui să transfere riscuri legate de business către șoferi. - Șoferii ar trebui să aibă timp de odihnă suficient, iar platformele ar trebui să își reducă comisioanele. Aceste susțineri se înscriu în ideea „prosperității comune” promovată la nivelul statului chinez (prin care se susțin drepturile lucrătorilor în industriile inovative și gig economy	
Marea Britanie	Iulie 2012: Uber și-a început operațiunile în Londra. Uber a primit o licență de transport în sistem “Private Hire” din partea organelor de reglementare a transportului din		Septembrie 2017: TFL a refuzat să reînnoiască licența Uber din motive de siguranță publică.	Iunie 2018: O instanță din Marea Britanie a acordat companiei Uber o licență provizorie de 15 luni cu condiții suplimentare. Februarie 2021: În urma unor proceduri judiciare îndelungate și extrem de mediatizate, Curtea Supremă din Marea Britanie a decis

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
	Londra (TFL) pentru o perioadă de 5 ani.			că șoferii Uber sunt clasificați ca angajați și au drepturile aferente în conformitate cu legislația muncii în vigoare.
Spania	Aprilie 2014: Uber a lansat UberPop în Barcelona și un an mai târziu în Madrid.		Decembrie 2014: Instanța din Spania a decis să interzică operațiunile UberPop în toată țara. Uber a decis să-și oprească operațiunile în Spania. Ianuarie 2019: Uber și-a suspendat serviciile în Barcelona după adoptarea unor noi reguli VTC (Vehicule turistice cu șofer) conform cărora clienții trebuiau să își comande o cursă cu o oră în avans.	2017: Elite Taxi a câștigat procesul la Curtea Europeană de Justiție, în urma căruia Curtea Europeană de Justiție a decis că Uber este o companie de transport și nu o aplicație, care ar trebui să respecte aceleași reguli ca și taxiurile. Martie 2018: Uber și-a reluat activitatea din Barcelona prin UberX. August 2018: O grevă națională a șoferilor de taxi care a durat 6 zile s-a încheiat după ce Guvernul a fost de acord să adopte o reglementare care să limiteze numărul de permise VTC în Catalonia. Mai 2021: Legea șoferilor care utilizează platforme digitale (trad. „Riders Law”), publicată în Buletinul Oficial din 12.05.2021, revizuieste statutul lucrătorilor pentru a „garanta drepturile muncii persoanelor care activează în

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
				domeniul de distribuție prin intermediul platformelor digitale”.
Germania	Ianuarie 2013: Uber și-a inițiat serviciile în Berlin, apoi s-a extins rapid în München, Hamburg, Frankfurt și Dusseldorf.	Martie 2021: Bundestagul a adoptat în data de 26.03.2021, o modificare a Legii Transportului de Pasageri cu scopul de a crea un cadru legal sigur pentru noile forme de transport, în special pentru companiile de transport alternativ care funcționează prin intermediul platformelor digitale.	Septembrie 2014: Taxi Deutschland a intentat un proces împotriva Uber, susținând că UberPop a furnizat un serviciu de transport fără licențe și asigurări. Instanța regională din Frankfurt a decis în favoarea Taxi Deutschland și a impus o restricție temporară asupra UberPop pentru două săptămâni.	Decembrie 2019: Uber s-a confruntat cu o altă provocare juridică în ceea ce privește afacerea sa. Curtea regională din Frankfurt a interzis Uber pentru lipsa unei licențe profesionale necesare în activitatea de servicii transport persoane.
Franța	Decembrie 2011: Uber lansează serviciul UberPop în Paris.	Octombrie 2014: Franța a adoptat Legea Thévenoud care distinge serviciile de transporturi desfășurate prin alte mijloace decât taxiurile.	Iulie 2015: Uber și-a suspendat serviciul UberPop și a început UberX care utilizează șoferi autorizați respectând anumite cerințe.	Martie 2020: Curtea de Casație a Franței a decis în favoarea unui șofer Uber care a solicitat ca relația contractuală dintre acesta și Uber să ia forma unui contract de muncă.
Noua Zeelandă	Mai 2014: Uber se lansează în Auckland, urmând să se extindă rapid în Hamilton, Tauranga, Christchurch, Queenstown și Dunedin.	Februarie 2015: Ministerul Transporturilor a inițiat “SPSR” (Small Passenger Services Review) într-un efort de a actualiza legea aplicabilă activității taxiurilor și mașinilor private de închiriat.		

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
		Septembrie 2016: Ministerul Transporturilor a înaintat către Parlament un amendament privind proiectul de lege ce reglementează transportul terestru.		
Bulgaria	Decembrie 2014: Uber lansează serviciul UberX în Sofia, capitala Bulgariei.	Serviciile nu sunt legalizate.	Octombrie 2015: Serviciile Uber au fost suspendate după ce compania a fost acuzată de practici neloiale și funcționare fără o licență oficială de taxi sau de șofer profesionist. Uber Bulgaria a fost amendat cu 50.000 de euro, iar instanța supremă de judecată le-a interzis să opereze în Bulgaria. ¹⁹⁶	
Croația	Octombrie 2015: Uber și-a lansat serviciile în Zagreb. Iunie 2016: Uber și-a extins serviciile în Split și Dubrovnik.	În prezent, Uber este prezent pe piața din Croația. Legislația națională, Actul de transport terestru ¹⁹⁷ , oferă un cadru legislativ pentru desfășurarea activităților de taxi și ride-hailing.	Februarie 2018: Înalta Curte de Contravenții din Croația a constatat activitatea Uber ca fiind ilegală.	Chiar înainte ca Uber să se lanseze în Croația, dispeceratele de taxi se împotriveau, precizând că prețurile Uber nu acoperă costurile cu benzina, întreținerea mașinii, asigurarea pasagerilor ori asigurări sociale pentru șoferi. În plus, dispeceratele susțineau că prețurile Uber nu includ TVA. În 2016 a fost un incident violent în care un șofer de taxi a atacat un

¹⁹⁶ <https://www.mediafax.ro/economic/uber-povestea-unei-companii-admirata-de-milioane-si-contestata-de-milioane-18134403>

¹⁹⁷ <https://ride2rail.eu/wp-content/uploads/2020/07/RIDE2RAIL-D2.2-State-of-the-art-of-Ride-Sharing-in-target-EU-Countries.pdf>

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
				șofer de Uber în zona Aeroportului Zagreb.
Cehia	August 2014: Uber își lansează serviciile în Cehia.	Martie 2018: Uber a încheiat un acord cu guvernul ceh potrivit căruia șoferii își vor putea desfășura activitatea dacă sunt autorizați ca șoferi de taxi. Iulie 2020: Reprezentantul orașului Brno¹⁹⁸ a anunțat prin intermediul platformei Facebook că Uber se va întoarce până la sfârșitul lunii. Acesta a explicat că o modificare recentă a legii transportului rutier a legalizat utilizarea aplicațiilor pentru a comanda mașini și a pus capăt cerinței ca toate cursele cu taxiul să fie înregistrate într-un contor.	Iulie 2017: Activitatea Uber din orașul Brno a fost suspendată, urmând ca în octombrie să se anuleze măsura.	
Ungaria	2010: Uber își lansează serviciile în Ungaria.	În Ungaria ¹⁹⁹ nu există un regim separat de reglementare care să se aplice exclusiv în cazul serviciilor de ride-sharing. În cazul intermediarilor IT care facilitează transportul profesional de persoane, aceștia trebuie să respecte regulile privind dispeceratele și să obțină o licență. În prezent, serviciile de ride-	2016: Serviciile Uber au fost suspendate.	

¹⁹⁸ <https://brnodaily.com/2020/07/23/brno/in-brief-uber-to-return-to-brno/>

¹⁹⁹ <https://ride2rail.eu/wp-content/uploads/2020/07/RIDE2RAIL-D2.2-State-of-the-art-of-Ride-Sharing-in-target-EU-Countries.pdf>

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
		sharing sunt permise doar pentru a împărți costurile călătoriei.		
Polonia	2014: Uber își lansează serviciile în Polonia.	2020: Noua lege privind transportul rutier introduce definiții noi precum „intermedierea în transportul de pasageri” care acoperă și activitatea de ride-sharing. Începând cu anul 2020, operatorii de transport sunt obligați să obțină licență de transport persoane.		Până în anul 2016 nu au existat reglementări pentru activitatea de ride-sharing.
Seul-Coreea de Sud	Septembrie 2013: După trei luni de testare a pieței. Uber a lansat serviciul UberBlack în Seul.	Aprilie 2017: O instanță de judecată din Coreea de Sud a decis ²⁰⁰ că Uber Technologies Inc. a utilizat în mod ilegal autoturisme private în scopuri comerciale. Operațiunile Uber nu au fost afectate de decizia instanței deoarece serviciul de UberX era deja suspendat. Aprilie 2019 : Uber a făcut un parteneriat cu o firmă de taxi locală, permițându-le clienților să comande taxiuri prin aplicația lor.	Ianuarie 2015 : Guvernul din Seul a lansat un comunicat conform căruia UberBlack și UberX au încălcat legea transportului. Principalele probleme invocate fiind acoperirea limitată a polițelor de asigurare și verificarea insuficient de amănunțită a șoferilor. Guvernul a oferit recompense financiare persoanelor care raportau existența șoferilor Uber. Martie 2015 : S-a stabilit că Uber a funcționat ilegal, drept urmare și-a oprit activitatea.	August 2014: Uber a introdus UberX. Imediat după lansare, UberX nu a fost primit bine de șoferii de taxi locali deoarece șoferii amatori practicau tarife mai mici. Ianuarie 2021: Uber Technologies Inc. a început o perioadă de probă ²⁰¹ în Coreea de Sud pentru serviciul Uber Taxi care utilizează un grup de taxiuri licențiate.

²⁰⁰ <https://www.cnn.com/2017/04/26/uber-south-korea-law-court.html>

²⁰¹ <https://pulsenews.co.kr/view.php?year=2021&no=68092>

Țară	Lansare servicii	Legalizare sector	Interdicții/aprobări ulterioare	Alte evenimente
			lanuarie 2016 : Uber și-a relansat serviciul premium UberBlack, însă de data aceasta folosind taximetriști licențiați.	

Anexa 3.2 – Tranziția către mașinile electrice

Programe de stimulare a achiziționării de mașini electrice

În România:

În România, pentru susținerea unui viitor electric, Ministerul Mediului a implementat programe de stimulare a achiziționării de mașini electrice și hibrid²⁰².

Programul privind reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în transporturi, prin promovarea vehiculelor de transport rutier nepoluante din punct de vedere energetic se adresează persoanelor fizice și juridice oferind ecotichete în cuantum de:

- 45.000 lei pentru achiziționarea unui autovehicul nou pur electric;
- 20.000 lei pentru achiziționarea unui autovehicul nou electric hibrid cu sursă de alimentare externă, care generează o cantitate de emisii de CO₂ mai mică de 50 g/km.

„Gradul de adopție actual în România e foarte mic: 0,07 mașini electrice/1.000 locuitori, care ne poziționează pe ultimul loc din cele 22 de țări analizate, la polul opus aflându-se Norvegia - cu 12,58, Suedia - cu 5,48, dar și Ungaria, care are de cinci ori mai mult decât noi, respectiv 0,36”, spune Claudiu Suma, CEO al LEKTRI.co, companie care propune soluții de încărcare a mașinilor electrice.

Figura 3.2(1) – Evoluția numărului de înmatriculări anuale de vehicule electrice, în România

Inmatriculări autoturisme în funcție de tipul de combustibil / Passenger car registrations by fuel type												
Luna/An	2021				Pondere				Variație 21/20			
	Diesel	Benzina	EV	HEV	Diesel	Benzina	EV	HEV	diesel	benzina	EV	HEV
Ianuarie	1 569	3 499	263	584	26.5%	59.2%	4.4%	9.9%	-52.6%	-58.3%	17.9%	30.1%
Februarie	1 757	4 236	262	560	25.8%	62.2%	3.8%	8.2%	-32.2%	-24.0%	101.5%	42.5%
Martie	2 101	4 826	249	578	27.1%	62.2%	3.2%	7.5%	-5.4%	20.9%	236.5%	136.9%
Aprilie	1 726	4 355	189	481	25.6%	64.5%	2.8%	7.1%	-5.9%	99.6%	173.9%	168.7%
Mai	2 085	5 207	231	590	25.7%	64.2%	2.8%	7.3%	6.6%	10.5%	143.2%	93.4%
Iunie	2 164	8 246	520	819	18.4%	70.2%	4.4%	7.0%	-5.3%	17.0%	89.1%	80.8%
Iulie	2 520	11 144	647	1 051	16.4%	72.5%	4.2%	6.8%	-22.8%	28.6%	50.8%	131.5%
August	3 009	10 974	797	1 180	18.9%	68.8%	5.0%	7.4%	8.0%	46.8%	155.4%	146.9%
Septembrie	1 243	6 151	607	826	14.1%	69.7%	6.9%	9.4%	-45.6%	-19.8%	71.0%	75.0%
Octombrie	1 434	6 111	1 054	897	15.1%	64.4%	11.1%	9.4%	-55.9%	-25.2%	122.8%	71.5%
Noiembrie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Decembrie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	19 608	64 749	4 819	7 566	20.3%	66.9%	5.0%	7.8%	-24.0%	1.4%	97.9%	91.5%

Categoria EV cuprinde atât autoturismele electrice 100% și pe cele Plug-in // Categoria HEV cuprinde doar autoturismele Full Hybrid

Sursă: Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile din România, buletin informativ octombrie 2021.

Pe măsură ce mașinile electrice devin mai populare, locațiile pentru încărcarea acestora devin tot mai numeroase în România. Potrivit analizei realizate de LEKTRI.RO în portalul PlugShare, în perioada august 2020-aprilie 2021 s-a observat o creștere a locațiilor cu 44%.

²⁰² https://www.afm.ro/vehicule_electrice.php

În Europa:

Pe măsură ce restricțiile legate de pandemie sunt relaxate în Europa, orașele implementează strategii pentru a evita regresul la nivelul de poluare care era înregistrat înainte de pandemie.

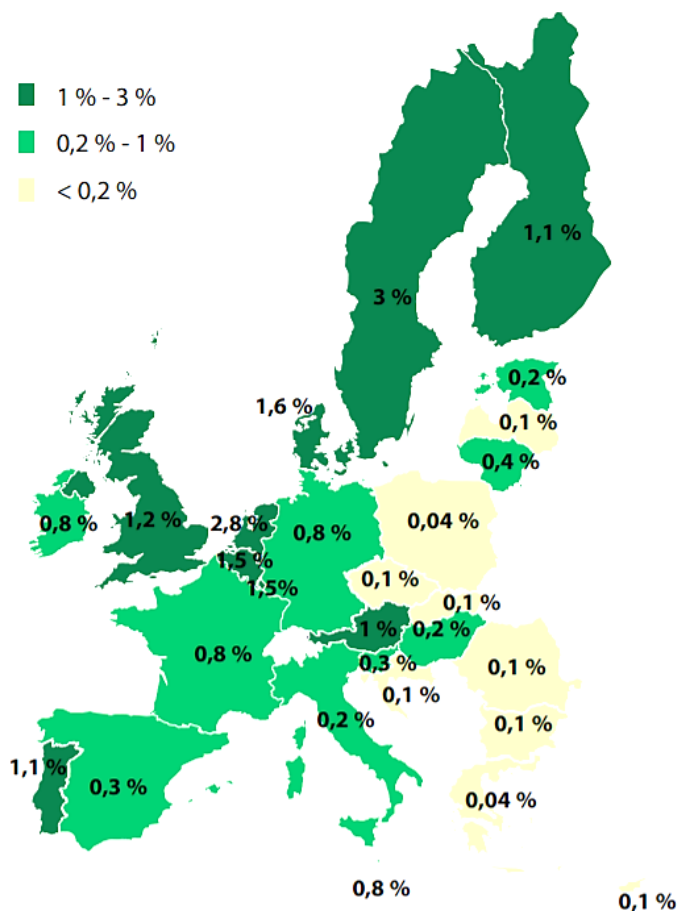
În vederea atingerii obiectivului de “zero emisii”, mai multe țări europene au anunțat faptul că vor elimina treptat vânzările de mașini care funcționează cu benzină și motorină²⁰⁴:

- Anul 2025: Norvegia;
- Anul 2030: Suedia, Danemarca, Olanda, Islanda, Slovenia, Irlanda;
- Anul 2032: Scoția;
- Anul 2035: Marea Britanie;
- Anul 2040: Spania și Franța.

În timp ce anumite orașe și state anunță interdicerea mașinilor pe motorină și benzină, oferta de vehicule electrice se dezvoltă rapid datorită noilor reglementări ale Comisiei Europene, „Fit for 55”²⁰⁵, vizând în special serviciile de ride-hailing, acesta fiind un domeniu de interes.

Domeniul transportului rutier este responsabil pentru aproximativ un sfert din emisiile totale ale Europei²⁰⁶. Astfel, electrificarea, folosind surse de energie regenerabilă cu emisii scăzute de carbon și eliminarea treptată a vehiculelor pe benzină și diesel, va avea o contribuție semnificativă în planul de decarbonizare generală.

Figura 3.2(2): Ponderea vehiculelor electrice în totalul parcului de autoturisme pentru UE-27 și Regatul Unit



Sursa: Curtea de Conturi Europeană, pe baza datelor EAFO din septembrie 2020 pentru vehiculele electrice pe bază de baterii și vehiculele electrice hibride reîncărcabile²⁰³

²⁰³ https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR21_05/SR_Electrical_charging_infrastructure_RO.pdf

²⁰⁴ Sursă: https://ecodes.org/images/que-hacemos/01.Cambio_Climatico/pdf/Uber_TCO_report.pdf

²⁰⁵ Noile măsuri adoptate de Comisia Europeană prin care se sprijină un nou cadru de politică climatică care propune o reducere cu 55% a emisiilor de carbon până în anul 2030 și un nivel de 0% până în anul 2050.

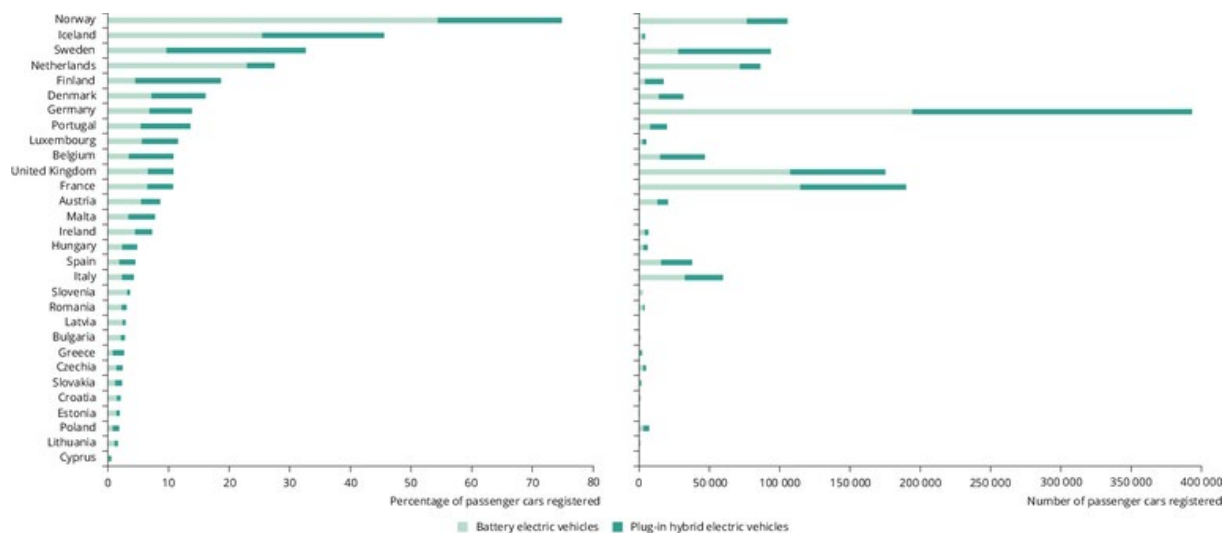
²⁰⁶ https://cdn.eurelectric.org/media/5018/2020_11_letter_setting_eu-wide_requirements_electrify_fleets-2020-oth-0006-01-e-h-E3300C86.pdf

Pentru a respecta noile reglementări și pentru a evita amenzi, producătorii de automobile introduc noi modele de vehicule electrice. Numărul de modele de vehicule electrice de pe piața s-ar putea tripla în următorii trei ani²⁰⁷.

Prin adoptarea Pactului verde european²⁰⁸ se propune ca pe drumurile europene, până în anul 2025, să circule aproximativ 13 milioane de vehicule cu emisii zero și emisii scăzute. În acest sens, tot mai multe state membre (printre care Danemarca, Irlanda, Olanda, Slovenia și Suedia) intenționează să interzică vânzările de autovehicule pe bază de combustibili fosili începând cu 2030.

În afara UE, Norvegia deține cea mai mare piață de electromobilitate din lume, ponderea vehiculelor electrice fiind de 15% din totalul autoturismelor²⁰⁹.

Figura 3.2(3): Procentajul și numărul mașinilor electrice și hibride în EU-27, Islanda, Norvegia și Marea Britanie, 2020



Sursa: Agenția Europeană a Mediului, <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/figures/new-electric-vehicles-by-country>

Subvenții acordate în diverse țări europene

Pentru a susține și stimula un viitor al transportului mai verde, statele europene oferă diverse subvenții pentru promovarea automobilelor electrice.

²⁰⁷ <https://www.transportenvironment.org/discover/electric-car-models-triple-europe-2021-market-data/>

²⁰⁸ https://www.eea.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR21_05/SR_Electrical_charging_infrastructure_RO.pdf

²⁰⁹ Datele Observatorului european pentru combustibili (EAFO) din septembrie 2020.

În noiembrie 2020, **Marea Britanie** și-a stabilit un plan către un viitor mai ecologic, investind 1,8 miliarde de lire sterline în infrastructură și granturi pentru a facilita accesul la vehicule cu emisii 0.²¹⁰

Germania, ca parte a planului său de redresare ecologică, obligă toate benzinăriile să ofere stații de încărcare electrică²¹¹ și plănuiește să dubleze taxele pentru șoferii de

Figură 3.2(4) – Suvenții acordate pentru achiziționarea vehiculelor electrice în alte țări europene

Țara	Valoarea maximă a subvenției (euro)
Franța	12.000
Italia	10.000
România	10.000
Germania	9.000
Grecia	7.000
Suedia	6.000
Spania	5.500
Luxemburg	5.000
Olanda	4.000
Marea Britanie	3.300
Finlanda	2.000
Belgia	0
Danemarca	0
Norvegia	0
Bulgaria	0
Ungaria	0
Polonia	0

Surse: <https://blog.wallbox.com/ev-incentives-europe-guide/>,
<https://www.eafo.eu/countries/european-union/23640/incentives>

²¹⁰ <https://www.gov.uk/government/news/government-takes-historic-step-towards-net-zero-with-end-of-sale-of-new-petrol-and-diesel-cars-by-2030>

²¹¹ <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-germany-autos-idUSKBN23B1WU>

SUV-uri și alte vehicule care emit mai mult de 195 g/km.²¹²

În **Franța**, președintele Emmanuel Macron a anunțat lansarea planului de salvare de 8 miliarde de euro pentru industria auto locală și a stabilit un obiectiv de a avea peste 100.000 de puncte publice de încărcare și de a produce un milion de vehicule electrice anual până în anul 2025. Pentru atingerea acestor obiective au fost rezervate subvenții în valoare de 1,3 miliarde de euro, locuitorii putând să economisească până la 19.000 de euro atunci când cumpără un vehicul electric.

În anul 2019, în **Italia** a fost inițiat programul “Eco-Bonus”²¹³ prin care se dedică 60 de milioane de euro în 2019 și 70 de milioane de euro în 2020 și 2021 pentru subvențiile aferente achiziționării de vehicule electrice sau hibride.

Operatorii de platforme își definesc propriile strategii în domeniu

Uber declară public faptul că intenționează să fie parte la redresarea ecologică. Astfel, prin raportul „Spark! Partnering to electrify in Europe”²¹⁴, compania prezintă următoarele angajamente:

- Să devină o platformă de curse electrice în proporție de 50% până la sfârșitul anului 2025;
- Să susțină public politicile incluzive privind încărcarea, vehiculele și subvențiile care să accelereze adoptarea vehiculelor electrice;
- Să analizeze și să raporteze îmbunătățirea emisiilor de CO₂/kilometru parcurs în aplicația Uber;
- Să extindă “Uber Green” de la 37 de orașe în prezent, la 60;
- Să extindă oferta de e-bike, e-scooter, e-moped în mai mult de cele 20 de orașe (oferta din prezent);
- Să realizeze colaborări cu orașe și agenții de transport pentru a extinde serviciul de planificare al călătoriilor de la 3 orașe în prezent, la 25 în termen de 5 ani.

Bariere pentru tranziția către mașinile electrice

Europa:

În Europa²¹⁵, interesul pentru vehicule electrice este în creștere. Conform unui sondaj realizat de Uber în Franța, 25% dintre șoferii care sunt interesați de schimbarea mașinii, caută să cumpere un vehicul electric. De asemenea, în Londra, trei sferturi dintre șoferi sunt interesați să treacă la vehicule electrice.

Conform Uber, trecerea de la vehiculele cu combustie internă către cele electrice se confruntă cu trei bariere, din perspectiva economică a șoferilor de ride-hailing:

1. **Probleme pentru procesul de încărcare a vehiculului;**
2. **Lipsa vehiculelor electrice la prețuri accesibile/second-hand;**

²¹² <https://www.autoblog.com/2020/06/09/germany-electric-car-charging-subsidies-coronavirus-stimulus/>

²¹³ <https://blog.wallbox.com/ev-incentives-europe-guide/>

²¹⁴ https://d1nyezh1ys8wfo.cloudfront.net/static/PDFs/Uber_Spark_report.pdf

²¹⁵ https://d1nyezh1ys8wfo.cloudfront.net/static/PDFs/Uber_Spark_report.pdf

3. Stimulente insuficiente pentru a reduce decalajul de costuri intermediare.

Barierile enumerate pun presiune asupra câștigurilor șoferilor, făcând procesul de trecere de la vehicule cu combustie internă la cele electrice unul sinuos.

Accesul restrâns și neadecvat la încărcarea mașinii se traduce prin timp pierdut pentru șoferi și, implicit, reducerea venitului acestora. Lipsa unei oferte de mașini electrice second-hand sau la un preț accesibil, creșterea costurilor de achiziție, decalajul dintre costuri și beneficii neputând fi acoperit de subvențiile oferite, din perspectiva șoferilor care sunt puși în poziția de a face o schimbare.

SUA:

Piața vehiculelor electrice are un trend ascendent, Statele Unite ale Americii fiind a treia cea mai mare piață după China și Europa²¹⁶. Creșterea pieței vehiculelor electrice tinde să fie concentrată în statele în care: guvernele înlătură barierele de intrare prin reglementări de sprijin, există subvenții pentru încurajarea achiziției de mașini electrice, există o infrastructură adecvată cu stații de încărcare și care promovează conștientizarea necesității unei schimbări ecologice.

În continuare urmărim, comparativ, barierele cu care se confruntă șoferii de mașini personale și șoferii de ride-hailing.

Bariera	Barierile vehiculelor electrice pentru proprietarii de mașini private	În vederea adoptării vehiculelor electrice, (+)mai puțin dificil, (-) mai dificil pentru flotele de ride-hailing
Costuri	Costuri inițiale mari Costuri de operare mici Perioada lungă de rambursare	+ Achiziții de cantități mari ceea ce poate reduce într-o oarecare măsură costul inițial + Costuri de operare mici + Mai mulți kilometri parcurși anual, perioadă de rambursare mai scurtă - Încărcarea la stații publice este relativ costisitoare - Costuri de oportunitate din timpul nefuncțional al perioadei de încărcare
Confortul procesului de încărcare	Probleme frecvente în a găsi stații de încărcare Majoritatea mașinilor electrice sunt încărcate la domiciliu, apoi la locul de muncă sau la stații publice	- Timpul de încărcare poate însemna o scădere a veniturilor pentru șoferi - Existența dependenței pentru încărcarea publică - Opțiuni limitate de încărcare la domiciliu pentru șoferii care nu dețin garaje

²¹⁶ https://theicct.org/sites/default/files/publications/EV_ridehailing_policy_approaches_20190108.pdf

Conștientizarea consumatorului	Conștientizare limitată	+ Companiile pot oferi îndrumări pentru achiziția mașinilor electrice prin leasing sau fără leasing
	Înțelegerea redusă a beneficiilor, procesului de încărcare și a modelului propus	+ Campanie de conștientizare pentru pasageri

Sursă: https://theicct.org/sites/default/files/publications/EV_ridehailing_policy_approaches_20190108.pdf

Perspective privind tranziția către mașinile electrice

Conform unui studiu realizat de Deloitte²¹⁷, pasul major către mașinile electrice se va produce până în anul 2030, în funcție de 4 mari factori: „sentimentul consumatorilor”, politica de reglementare, strategia OEM și rolul corporațiilor.

Factorul 1: Schimbarea preferințelor consumatorilor

Fiind un element nou, consumatorii au anumite reticențe în privința trecerii de la un vehicul cu combustie internă la unul electric. Pe măsură ce aceste îngrijorări sunt eliminate, vehiculele electrice devin o opțiune realistă și viabilă, astfel, crescând cererea pentru acestea.

În următorul tabel este prezentată evoluția îngrijorărilor consumatorilor privind vehiculele electrice:

2020 Global Auto Consumer Study												
	FRANCE		GERMANY		ITALY		UK		CHINA		US	
In your opinion, what is the greatest concern regarding all battery-powered electric vehicles?	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020	2018	2020
	Driving range	31% 28%	35% 33%	4% 27%	26% 22%	25% 22%	24% 25%					
	Cost/price premium	32% 22%	22% 15%	19% 13%	24% 16%	9% 12%	26% 18%					
	Time required to charge	11% 15%	11% 14%	18% 16%	13% 16%	12% 15%	10% 14%					
	Lack of electric vehicle charging infrastructure	16% 22%	20% 25%	44% 32%	22% 33%	18% 20%	22% 29%					
	Safety concerns with battery technology	4% 11%	5% 10%	7% 10%	6% 12%	22% 31%	8% 13%					
	Others	6% 2%	7% 3%	8% 2%	9% 1%	14% 0%	10% 1%					
	Total	100% 100%	100% 100%	100% 100%	100% 100%	100% 100%	100% 100%					
	Sample size	1,083 1,266	1,287 3,002	1,048 1,274	965 1,264	1,606 3,019	1,513 3,006					

Sursa: Deloitte Global Auto Consumer Study

²¹⁷ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tw/Documents/consumer-business/rp210126-2021-electric-vehicles-trends-en.pdf>

Factorul 2: Politici și reglementări

Mai multe politici și reglementări pot incuraja adoptarea vehiculelor electrice:

Obiective privind economia combustibilului și emisiile

Analiza Deloitte arată că odată cu introducerea treptată a noilor obiective europene privind emisiile de CO₂, jumătate dintre producătorii de automobile se confruntă cu amenzi. Această intervenție a guvernului conturează strategia OEM: acestea caută modalități de a reduce emisiile printr-o electrificare sporită.

Restricții de acces în orașe

Guvernele au inițiat procesul de impunere de interdicții sau taxe pentru proprietarii de mașini care utilizează motoare cu ardere mai vechi, motivat de preocuparea continuă pentru calitatea aerului.

Subvenții

Multe guverne au oferit stimulente financiare pentru a promova achiziționarea vehiculelor electrice, dar pe măsura ce acestea ajung la paritatea prețurilor pentru cele cu combustie internă, guvernele își retrag programele de subvenții. Acest lucru poate avea un efect dramatic asupra nivelului de vânzări de mașini electrice.

Factorul 3 Strategia OEM

Disponibilitatea modelelor

Companiile producătoare au declarat că vor exista mai multe modele de mașini electrice în următorul deceniu decât au fost gândite anterior. Conform statisticilor realizate de Federația Europeană pentru Transport și Mediu, Europa ar trebui să aștepte 33 de modele noi în 2020, 22 în 2021, 30 în 2022 și 33 în 2023.

Accesibilitatea modelelor

Obținerea partității de preț a vehiculelor electrice cu cele pe carburant joacă un rol important în stimularea consumatorilor în vederea achiziției. Chiar și cu inițiativa OEM de a oferi vehicule electrice accesibile ca preț, consumatorii încă nu sunt dispuși să plătească un preț mai mare pentru cele electrice în detrimentul celor pe carburant.

Factorul 4: Rolul corporațiilor

Corporațiile pot reprezenta un factor important care să susțină tranziția către mașini electrice. Pentru a susține această tranziție, corporațiile se arată din ce în ce mai interesate de mașinile electrice pentru a fi parte a schimbării.

Provocările legate de tranziția accelerată spre adoptarea mașinilor electrice

Studiul “Electric Vehicles: A future Projection” realizate de Sotirios-Aris Papaioannou²¹⁸, propune o analiză asupra unei ipotetice tranziții complete la mașinile electrice.

În continuare evidențiază posibilele probleme cu care se poate confrunta acest proces:

²¹⁸ <https://digital.wpi.edu/downloads/cr56n131q?locale=en>

1. Stațiile de încărcare

Dacă toate automobilele din California sunt înlocuite de cele electrice, în mod complementar, un număr mare de stații de încărcare ar trebui instalate. Pentru a se realiza acest lucru este nevoie de o investiție financiară foarte mare, dar și de cercetări pentru a dezvolta tehnologii adaptate schimbărilor.

2. Consumul de electricitate

Conform studiului, un element de interes semnificativ este o estimare a consumului energie pentru alimentarea parcului de automobile din California pentru a avea o imagine mai clară asupra acestui proces.

3. Limitările mașinilor electrice

Această secțiune rezumă câteva dintre limitările și preocupările legate de tehnologia vehiculelor electrice care ar putea descuraja consumatorii: durata de funcționare a unei baterii și costul acesteia, prețul de achiziție, autonomia scăzută și timpul de încărcare, defecțiunile rare, dar scumpe.

Anexa 3.3 - Procedura de infringement împotriva României, în contextul Directivei 2008/50/EC

Curtea de Justiție a Uniunii Europene (CJUE) a pronunțat, pe 30 aprilie 2020, hotărârea în cauza C-638/18, Comisia Europeană („Comisia”) împotriva României. Prezentăm, în cele ce urmează, câteva etape aferente procedurii precontencioasă:

- **23 noiembrie 2009 – Comisia a trimis autorităților române o scrisoare de punere în întârziere** pentru încălcarea art. 5 alin. (1) din Directiva 1999/30/CE privind depășirea valorilor limită de PM10 „în mai multe zone și aglomerări”. Comisia a inițiat prima etapă a fazei precontencioase a procedurii de infringement.
- **25 martie 2010 – statul român a notificat Comisiei²¹⁹ o cerere de exonerare** de la obligația de a aplica valorile-limită anuale și/sau zilnice privind PM10 pentru unsprezece zone care figura în scrisoarea de punere în întârziere, printre care și **București**.
- **17 decembrie 2010, Comisia a ridicat obiecții cu privire la cererea de exonerare.**
- **22 februarie 2013, instituția UE a adresat statului român o scrisoare de punere în întârziere complementară** pentru nerespectarea valorilor limită zilnice și/sau anuale privind PM10 în cinci zone, printre care și **București**. Comisia a invocat pentru această zonă o depășire a valorilor limită anuale și zilnice pentru perioada 2007-2011.
- **26 septembrie 2014, Comisia a emis un al doilea aviz motivat suplimentar** pentru nerespectarea art. 13 alin (1) din Directivă (vizând inclusiv zona **București**).
- Ulterior, **Comisia a decis să sesizeze CJUE cu o acțiune întemeiată pe art. 258 TFUE în ceea ce privește zona București.**

Hotărârea CJUE (cu privire la admisibilitatea acțiunii)

- CJUE a constatat că „datele care rezultă din rapoartele anuale privind calitatea aerului prezentate de România arată că, în **zona RO32101 (București), au fost depășite: valorile-limită zilnice pentru concentrațiile de PM10 din anul 2007 până în anul 2016 inclusiv;**”
- „CJUE a subliniat că zona RO32101 (București) numără, potrivit informațiilor furnizate de Comisie, **peste 2 milioane de locuitori**. Să se ignore acest fapt ar însemna să nu se respecte obiectivele stabilite de Directiva 2008/50, în special cel al **protejării sănătății umane și a mediului ca întreg.**”
- „CJUE a amintit că atunci când depășirea valorilor-limită pentru PM10 are loc după expirarea termenului prevăzut pentru aplicarea lor, **statul membru este obligat să întocmească un plan** privind calitatea aerului care îndeplinește anumite cerințe”
- „Cu toate că **România a adoptat planuri privind calitatea aerului**, precum și diferite măsuri menite să îmbunătățească calitatea aerului în zona în cauză și, deși respectivele măsuri demonstrează o reducere a nivelului depășirii, ele **nu au furnizat și încă nu furnizează nicio**

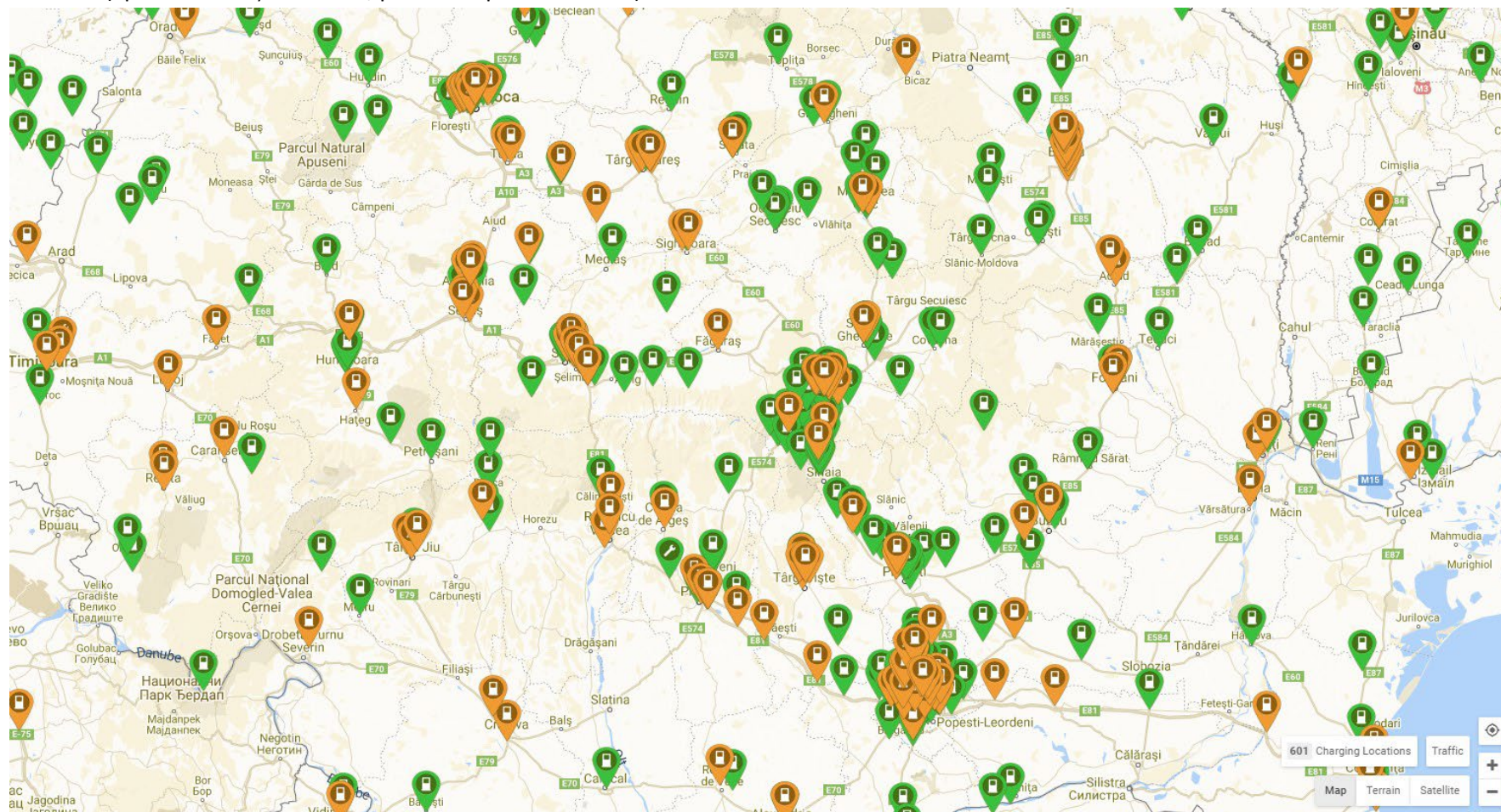
²¹⁹ în temeiul art. 22 alin. (2) din Directiva 2008/50/CE privind calitatea aerului înconjurător și un aer mai curat pentru Europa.

indicație precisă cu privire la data la care se va asigura respectarea valorilor-limită zilnice pentru PM10 în această zonă.”

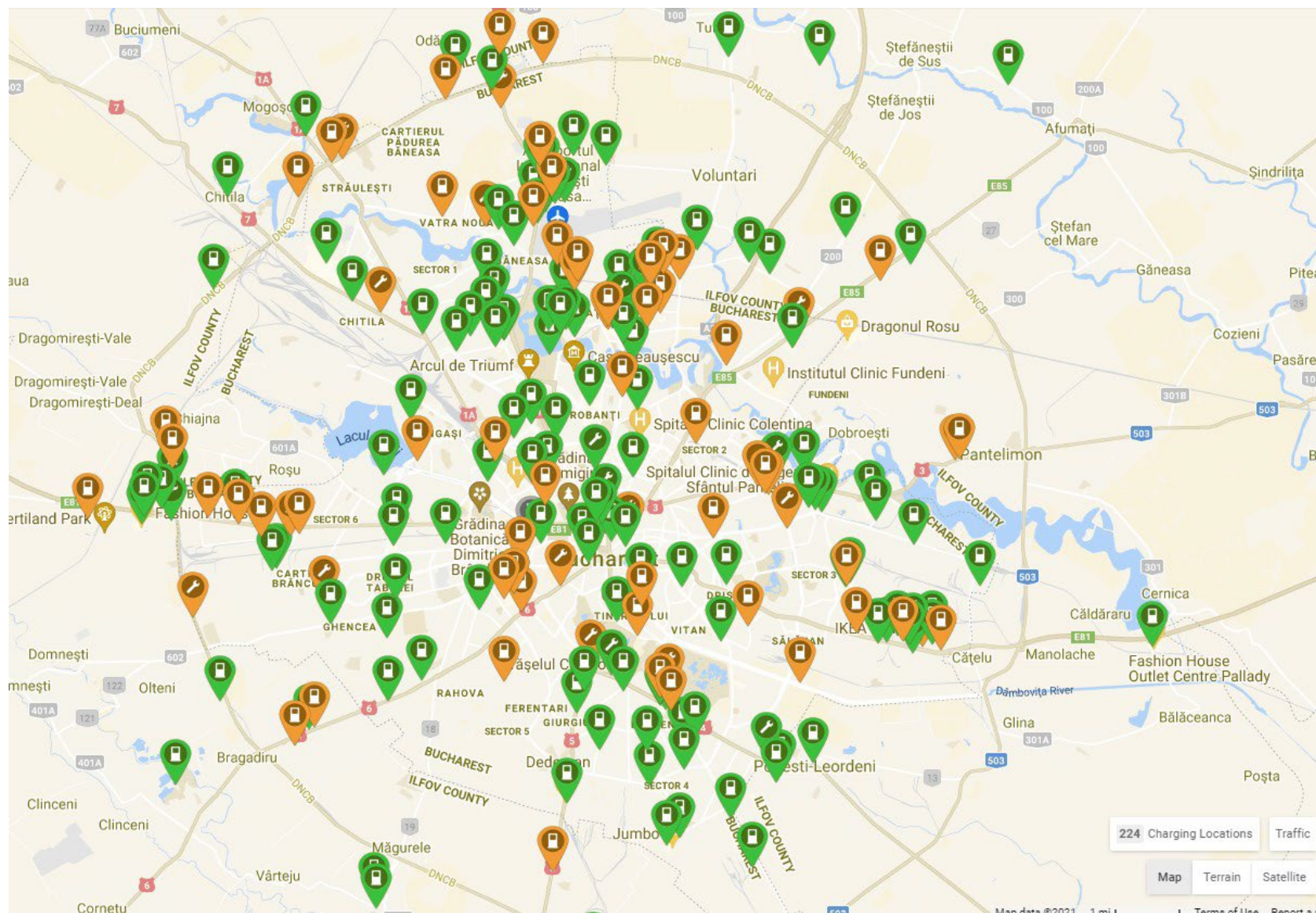
- „România a precizat, de altfel, că Planul Integrat de Calitate a Aerului în municipiul București, adoptat pentru perioada cuprinsă între anii 2018 și 2022, este în curs de punere în aplicare, iar **6 din cele 20 de măsuri prevăzute au ca termen anul 2022.”**
- CJUE a considerat că o asemenea situație demonstrează prin ea însăși, fără a fi nevoie să se examineze în detaliu conținutul planurilor privind calitatea aerului întocmite de România, că acest stat membru nu a pus în aplicare măsuri potrivite și eficiente pentru ca perioada de depășire a valorilor-limită pentru PM10 să fie „cât mai scurtă cu putință”
- Astfel, CJUE a statuat că „România, pe de o parte, prin **nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până cel puțin în anul 2016, a valorilor-limită zilnice** pentru concentrațiile de PM10 și prin nerespectarea sistematică și persistentă, din anul 2007 și până în anul 2014 inclusiv, cu excepția anului 2013, a valorilor-limită anuale pentru concentrațiile de PM10 în zona RO32101 (**București, România**), **nu și-a îndeplinit obligațiile** care îi revin în temeiul art. 13 alin. (1) din Directiva 2008/50/CE privind calitatea aerului înconjurător și un aer mai curat pentru Europa coroborat cu anexa XI la aceasta și, pe de altă parte, nu și-a îndeplinit, în ceea ce privește această zonă, începând din 11 iunie 2010, obligațiile care îi revin în temeiul art. 23 alin. (1) din această directivă coroborat cu anexa XV la aceasta, în special obligația prevăzută la art. 23 alin. (1) al doilea paragraf din directiva menționată, de a se asigura că perioada de depășire este cât mai scurtă cu putință.”
- CJUE nu a aplicat statului român sancțiuni pecuniare pentru nerespectarea dreptului UE constatată.

Anexa 3.3 – Stații de încărcare pentru mașinile electrice

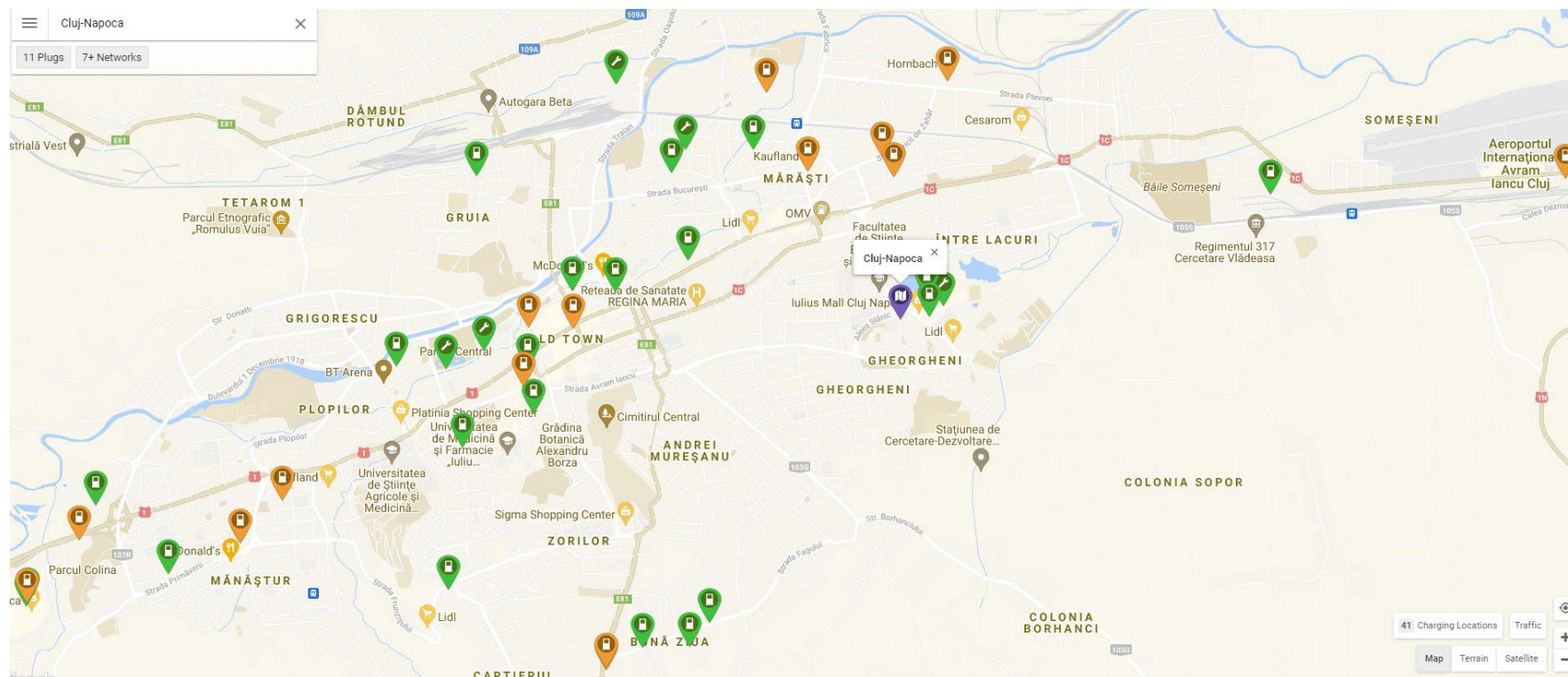
Romania (aprox. 601 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



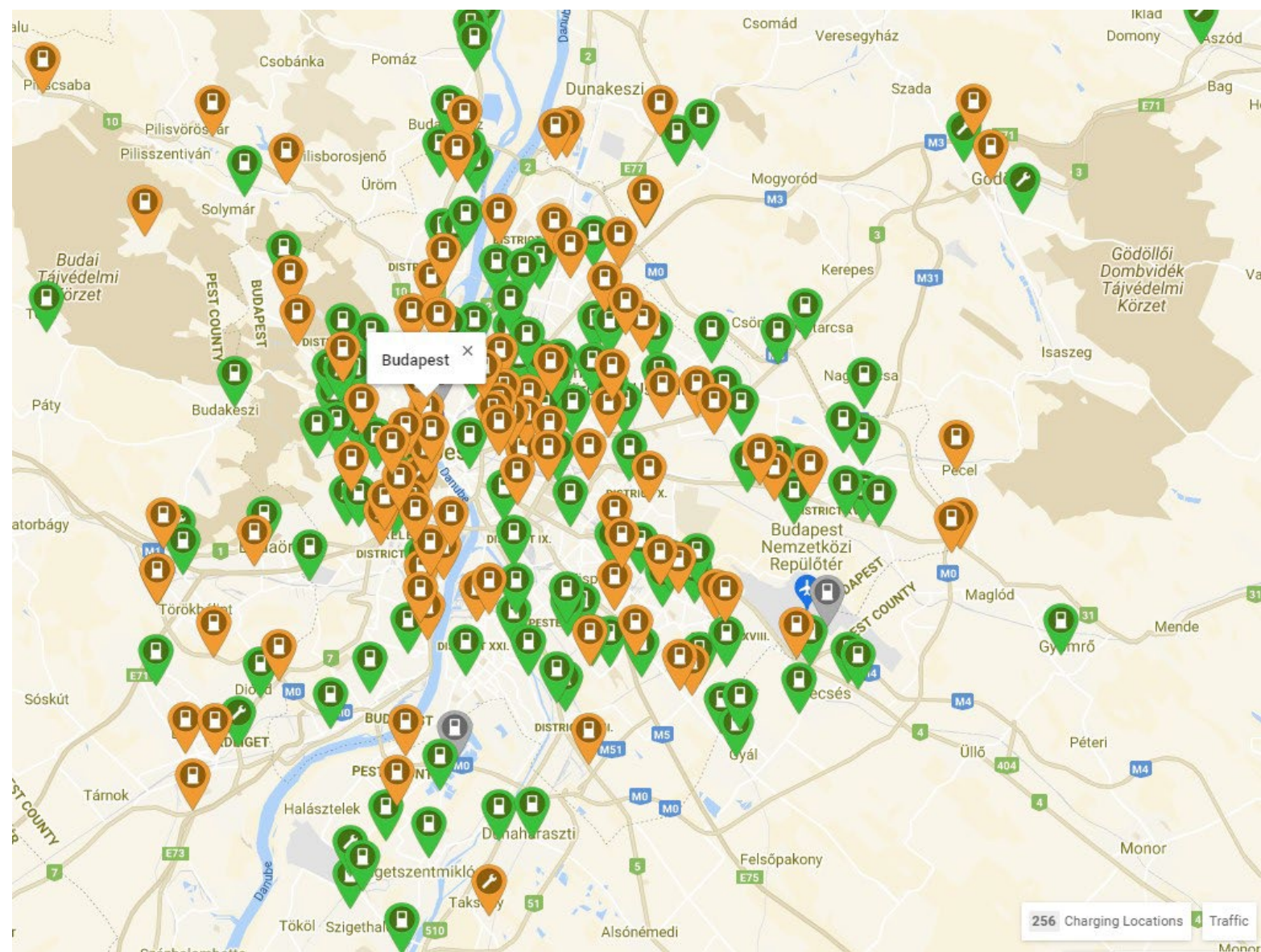
București (aprox. 224 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



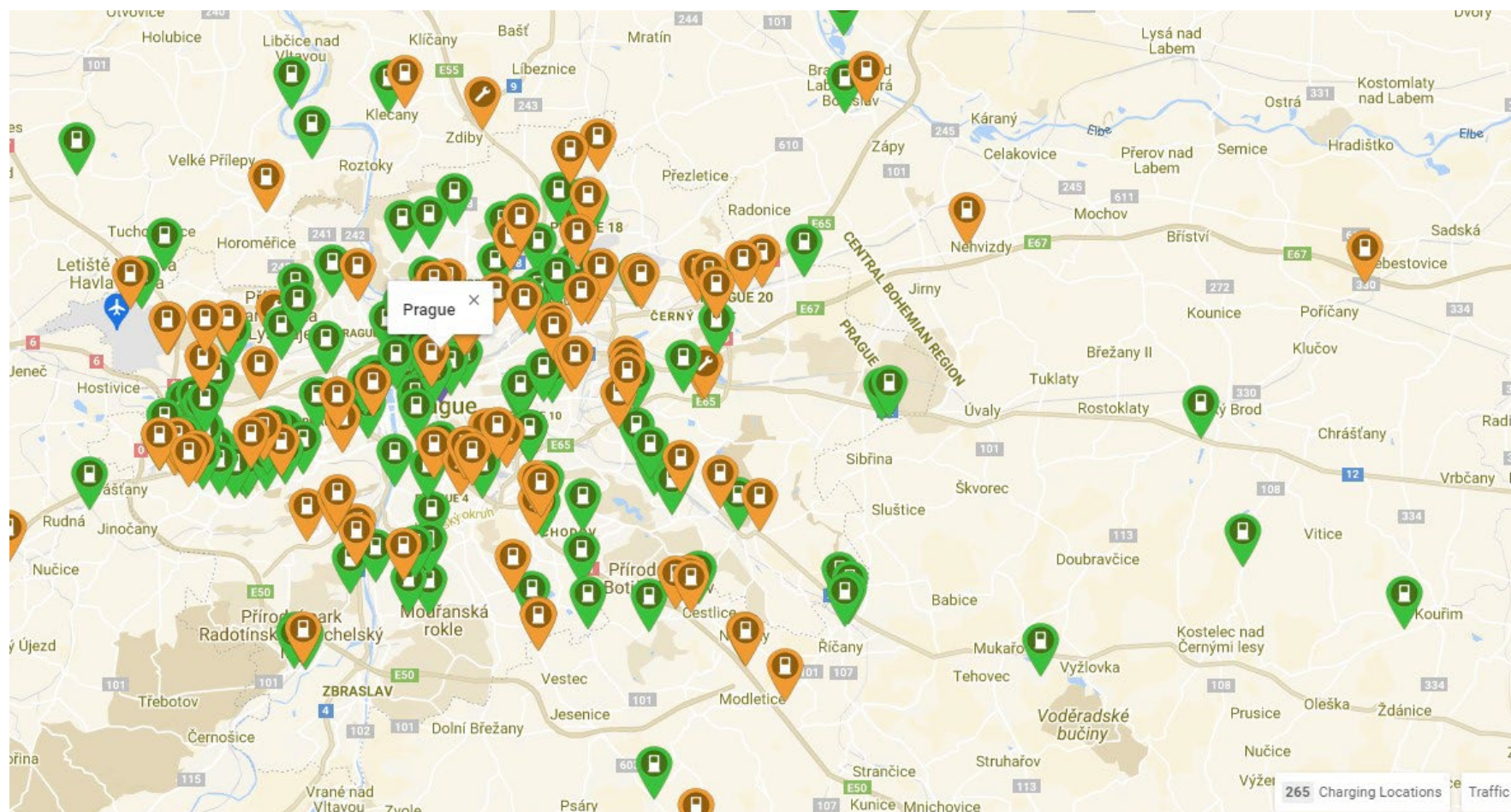
Cluj-Napoca (aprox. 41 stații electrice, pe baza capturii de ecran):

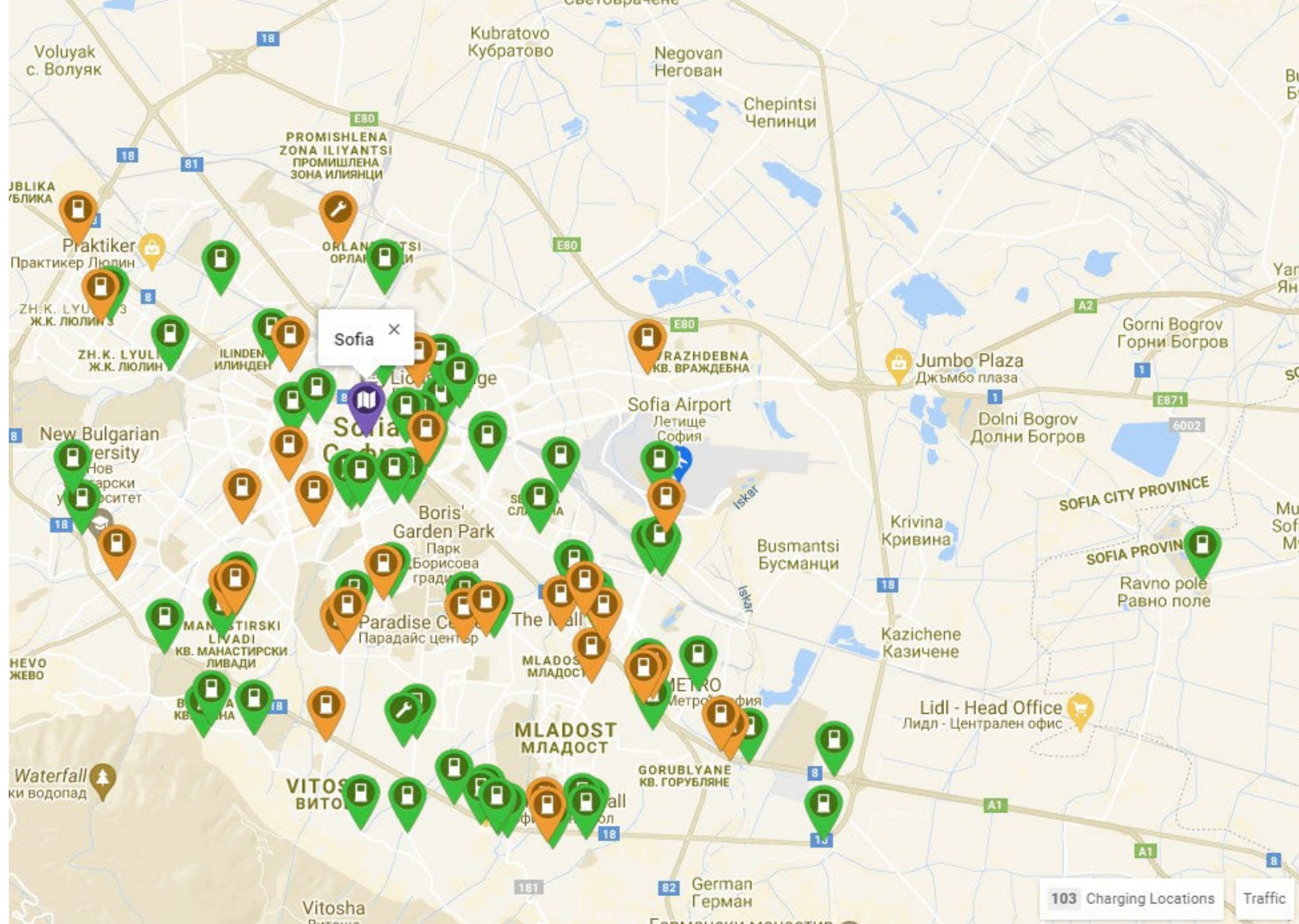


Budapest (aprox. 256 stații electrice, pe baza capturii de ecran):

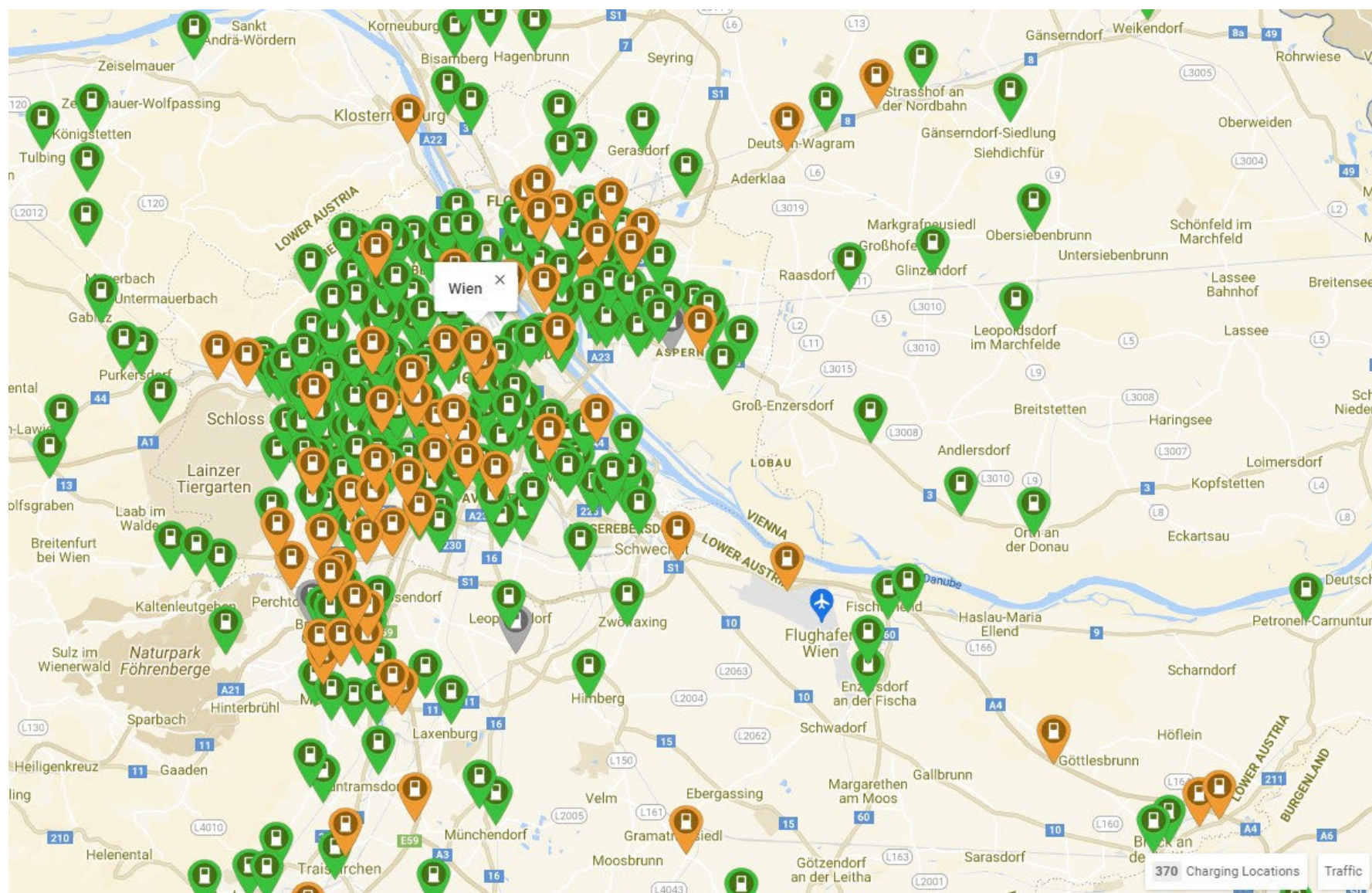


Praga (aprox. 265 stații electrice, pe baza capturii de ecran):

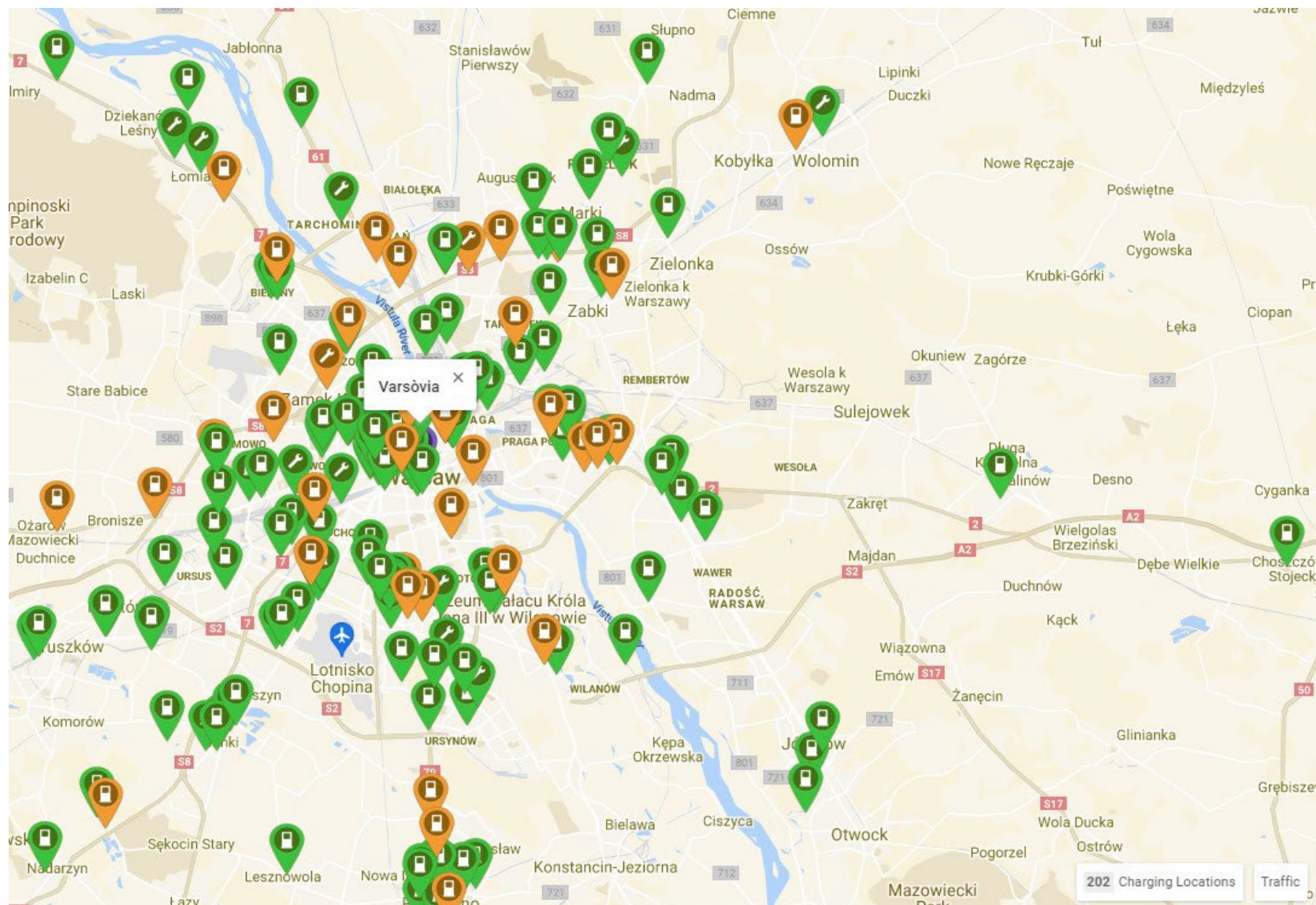




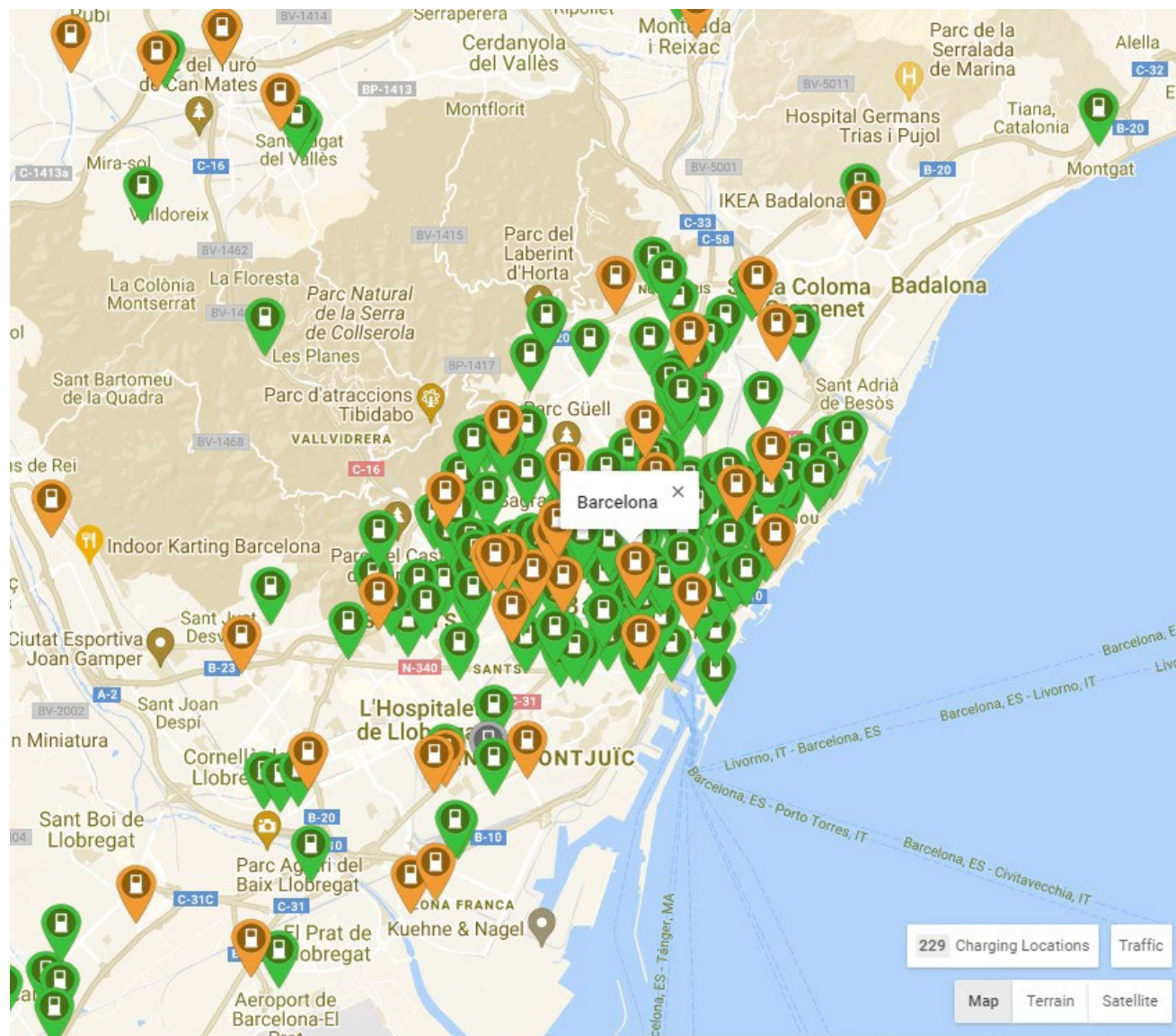
Viena (aprox. 370 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



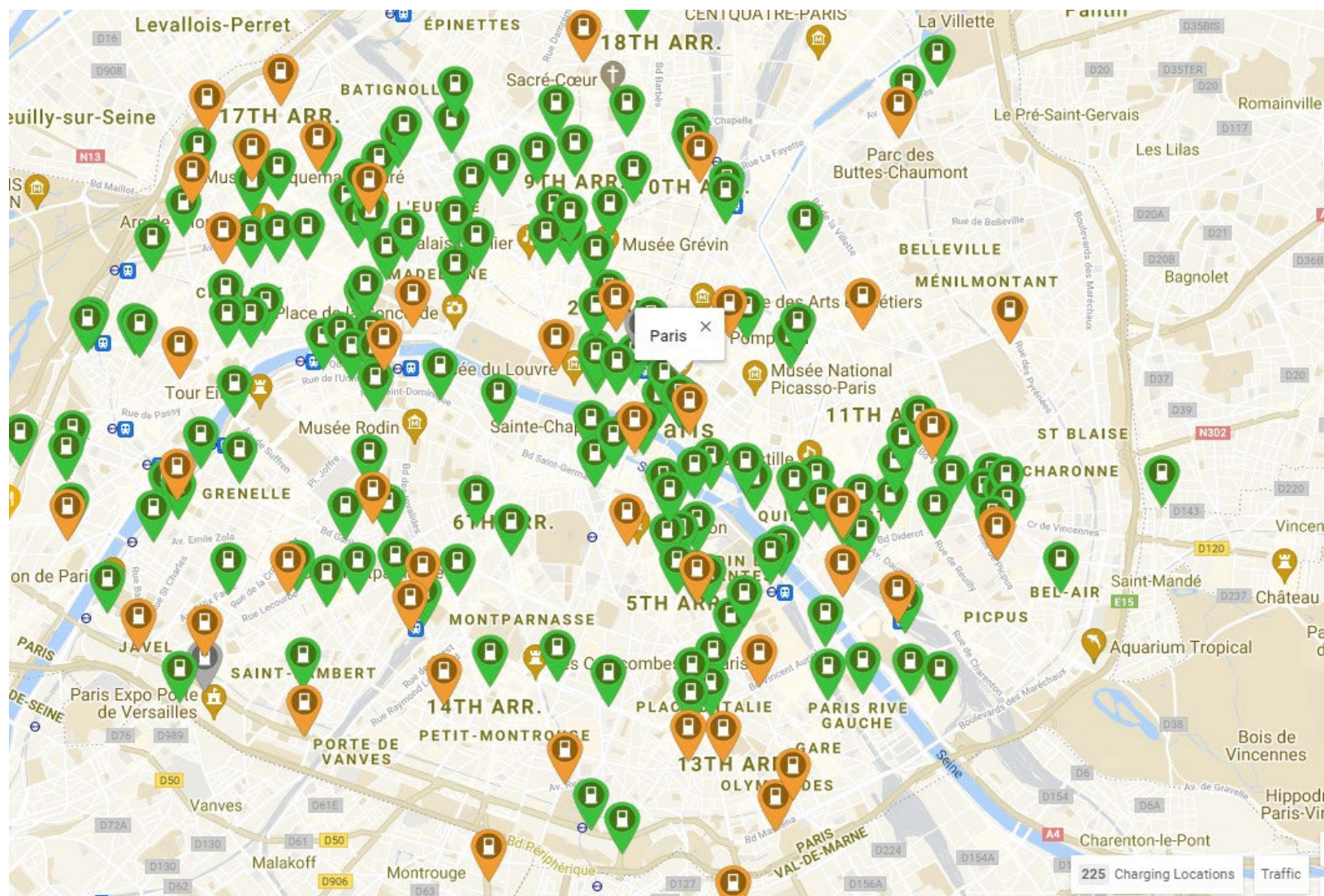
Varşovia (aprox. 202 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



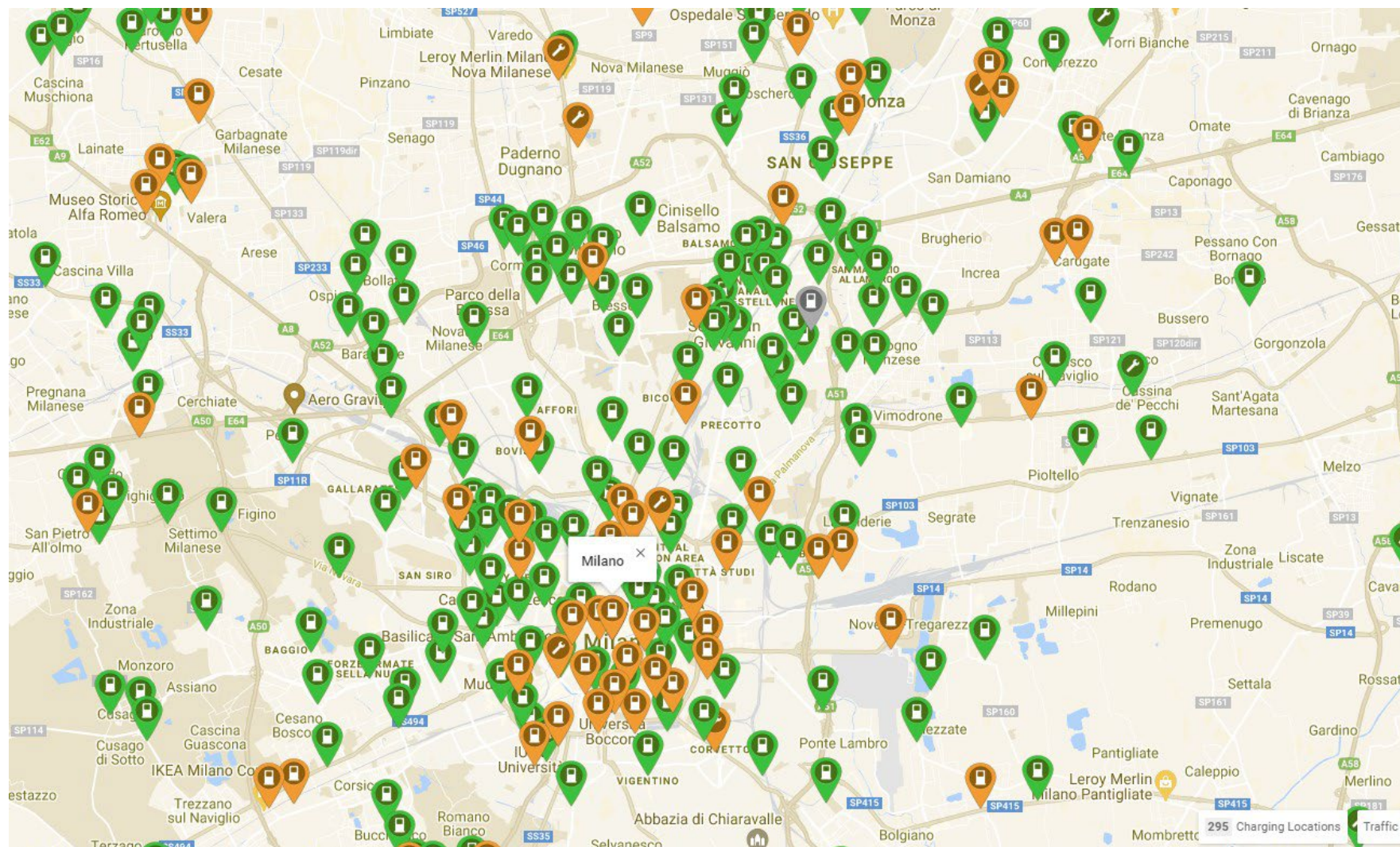
Barcelona (aprox. 229 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



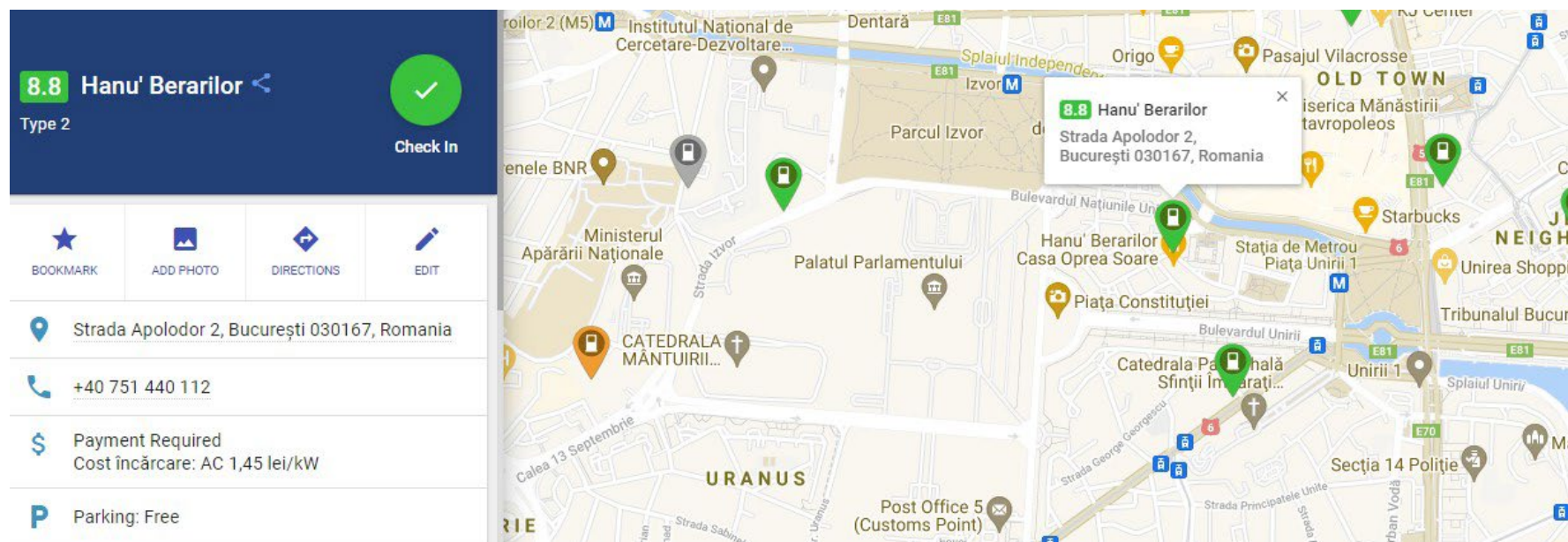
Paris (aprox. 225 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



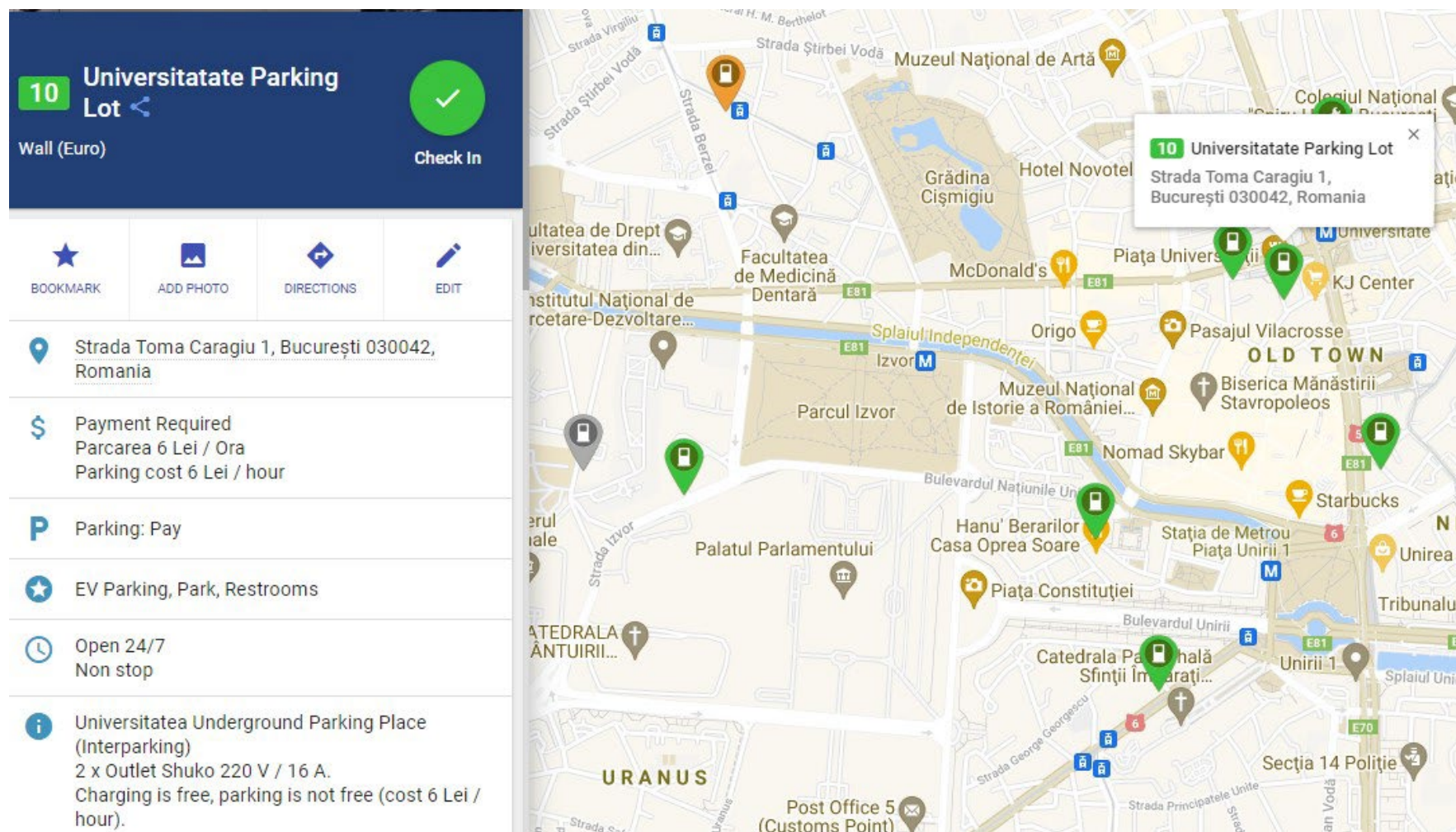
Milano (aprox. 295 stații electrice, pe baza capturii de ecran):



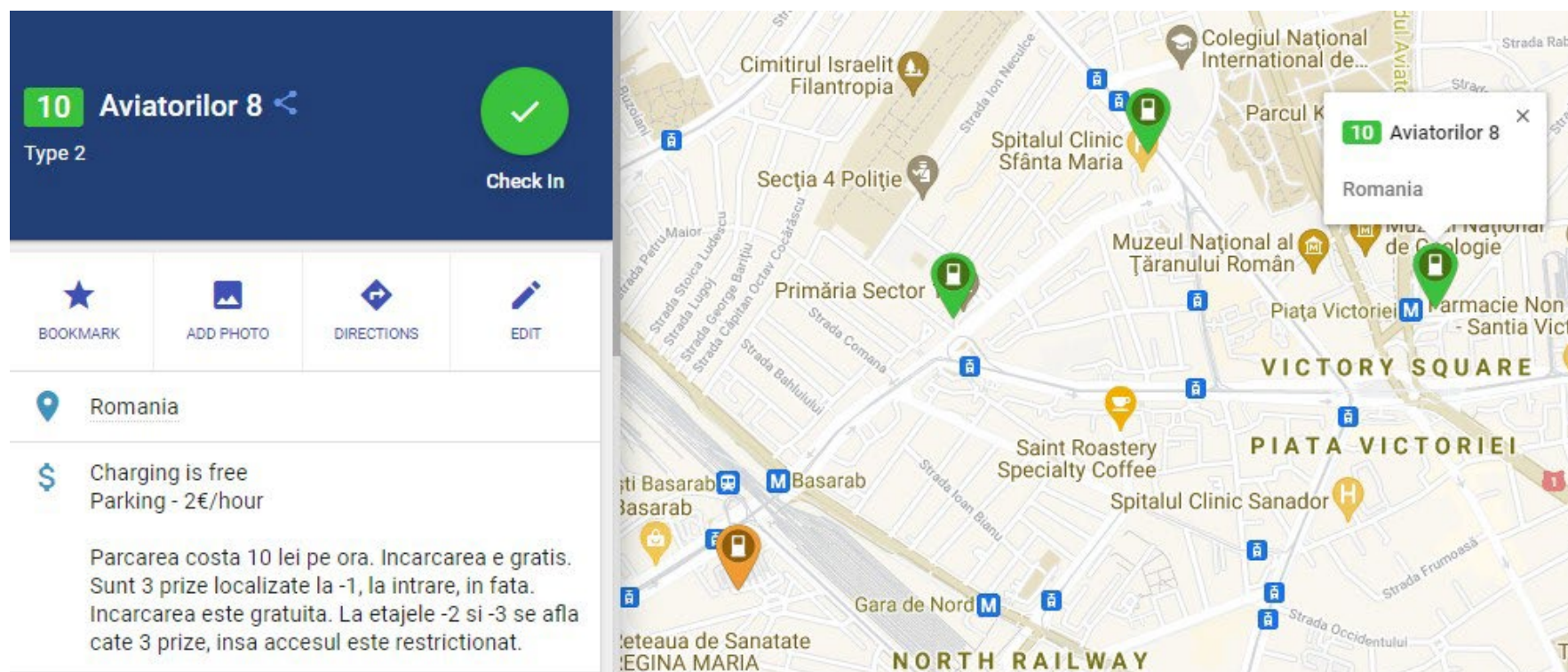
București – stație Hanul Berarilor (centru) (pe baza capturii de ecran):



București – stație Universitate parking lot (centru) (pe baza capturii de ecran):



București – stație Piața Victoriei (centru) (pe baza capturii de ecran):



București – stație Cora Lujerului (pe baza capturii de ecran):

10

Cora Lujerului

Type 2

22 kW

Check In

BOOKMARK

ADD PHOTO

DIRECTIONS

REPORT

Bulevardul Iuliu Maniu 16, București, Romania

Primele 3 ore de parcare sunt gratis. Apoi 3 lei pe ora. Curentul e platit de Cora.

Parking: Pay, Pull in parking, Garage

Shopping, EV Parking, Restrooms, WiFi, Grocery, Dining

8 - 22

Scoaterea cablului din masina fara inchiderea sesiunii va pune statia in avarie.

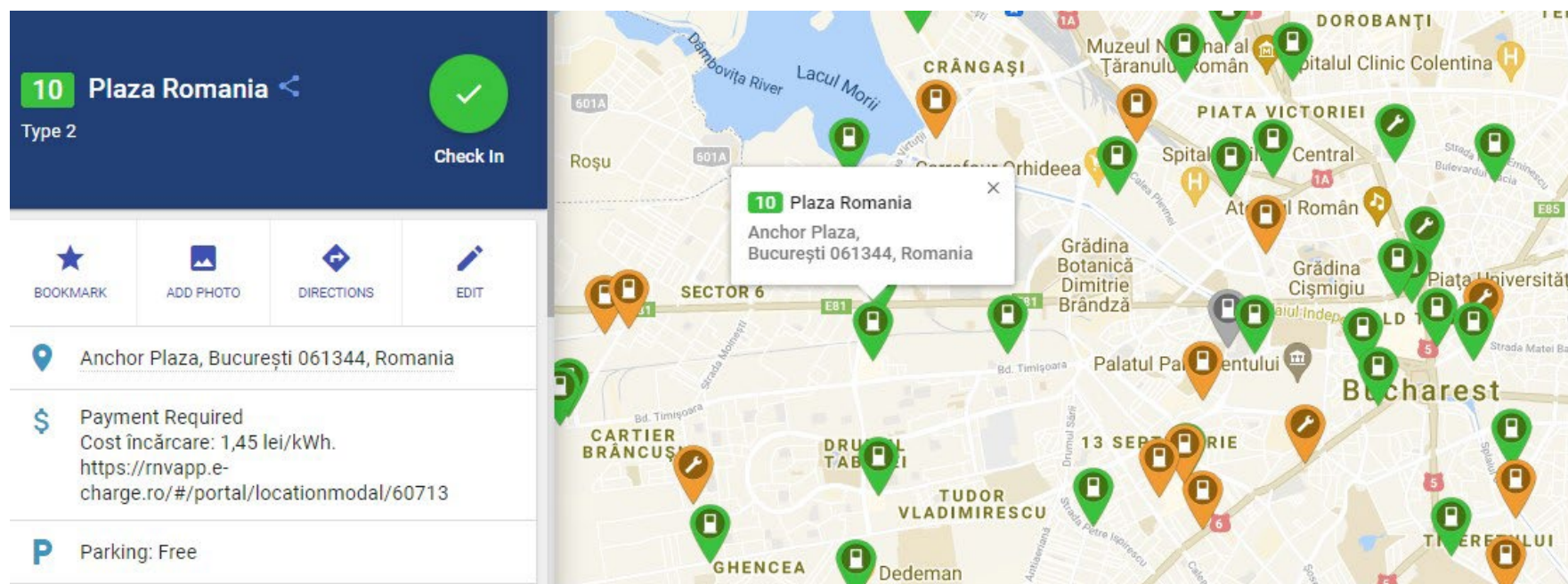
Pentru plecare este necesar sa inchideti sesiunea de incarcare la statie cu același card cu care ați initiat-o. In centrul parcarii subterane, langa intrarea de la scarile rulante.

Cardul de pornire se cere la Relatii cu Clientii cu o copie dupa talon.

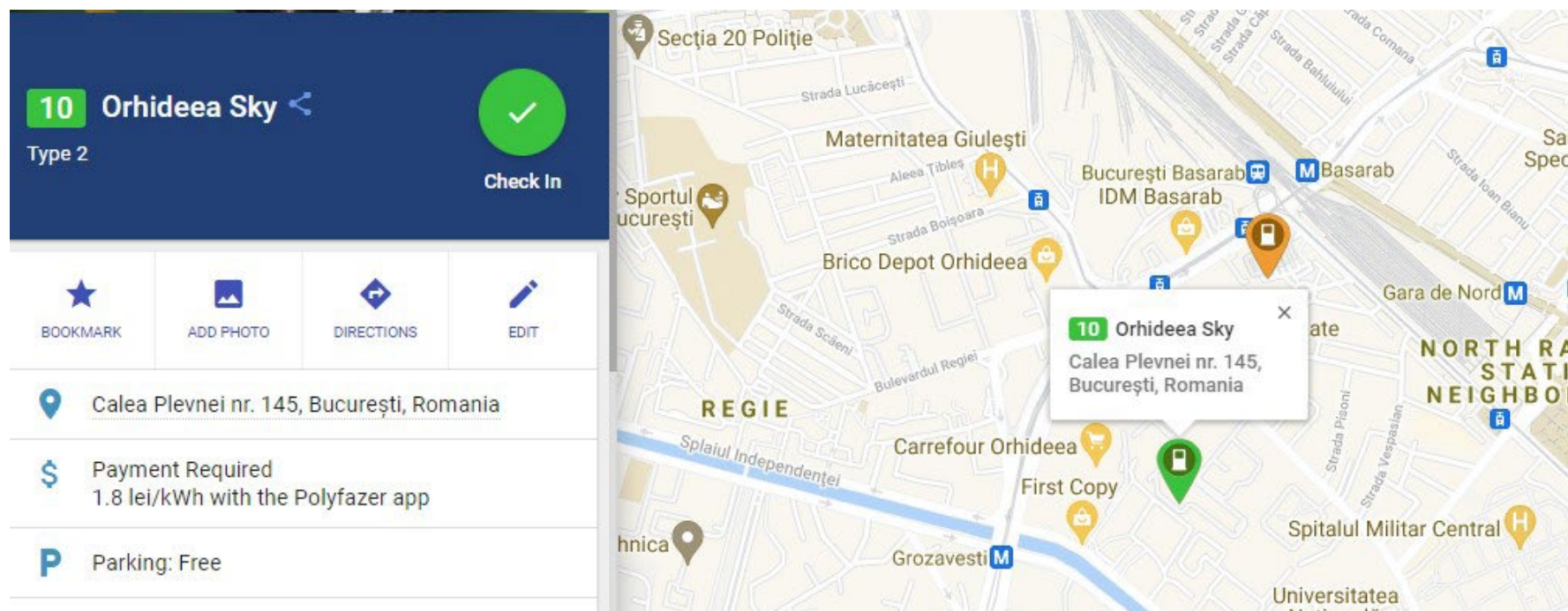
Evconnect.ro

The map displays the city of Bucharest, Romania, with a focus on the area around Bulevardul Iuliu Maniu. A green pin marks the location of the Cora Lujerului charging station. A pop-up window provides details about the station, including its name, address, and parking information. The map also shows other nearby locations, such as the National Village Museum, Casa Ceaușescu, and various parks and streets.

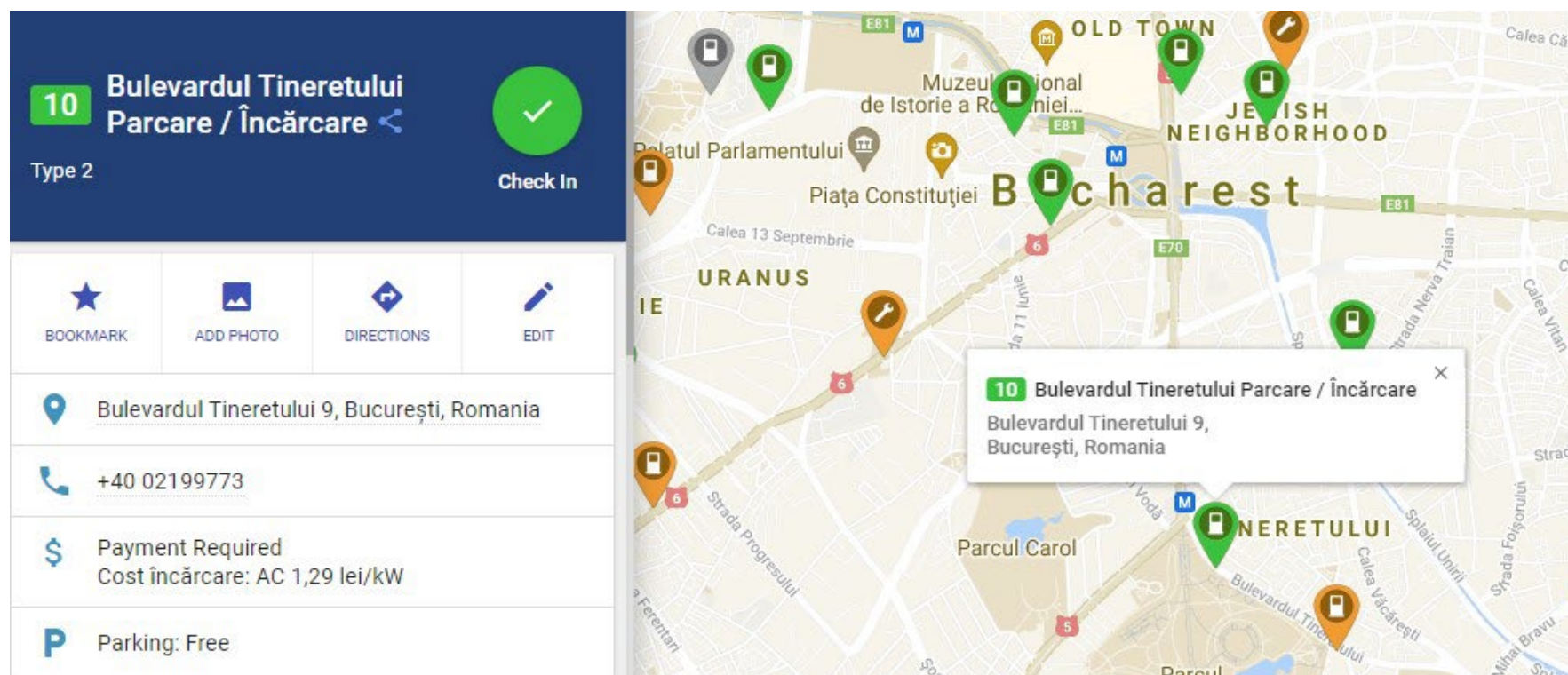
București – stație Plaza Lujerului (pe baza capturii de ecran):



București – stație Orhideea Sky (pe baza capturii de ecran):



București – stație Tineretului (pe baza capturii de ecran):



București – stație Veranda Mall (pe baza capturii de ecran):

The image shows a screenshot of the EVConnect Veranda Mall station page on the left and a map of the location in Bucharest on the right.

EVConnect Veranda Mall
8 - DC 50 kW + AC 2 x 22kW
Type 2, CCS/SAE
22 - 50 kW
Check In

BOOKMARK ADD PHOTO DIRECTIONS EDIT

Strada Ziduri Moși 23, București 021203, Romania

+40 754 631 068

Payment Required
Cost încărcare: DC și AC 1,39 lei/kW

Parking: Free

The map shows the location of the station in Sector 2, Bucharest, near Strada Ziduri Moși 23. Landmarks include Spitalul Clinic Colentina, Spitalul Clinic Dr. Ion Cantacuzino, and the Primăria Sectorului 2. The map also shows the E85 highway and various local streets.

Anexa 3.4 – Necesitatea intensificării eforturilor de digitalizare a României

În vederea obținerii unei dezvoltări durabile, digitalizarea reprezintă un factor important. Digitalizarea, la bază, este procesul de conversie a informațiilor analogice într-un format digital. Însa, privind din perspectivă, digitalizarea reprezintă procesul care definește transformarea socială pusă în mișcare de adoptarea masivă a tehnologiilor digitale în vederea generării, procesării și tranzacționării de informații.

Digitalizarea a schimbat industrii, procese de prelucrare, modul de a trăi și de a munci. Această nouă variantă de viață este resimțită, în special, în perioada pandemiei de COVID-19. Digitalizarea a contribuit în mod cert la continuarea activităților economice, dar și sociale.

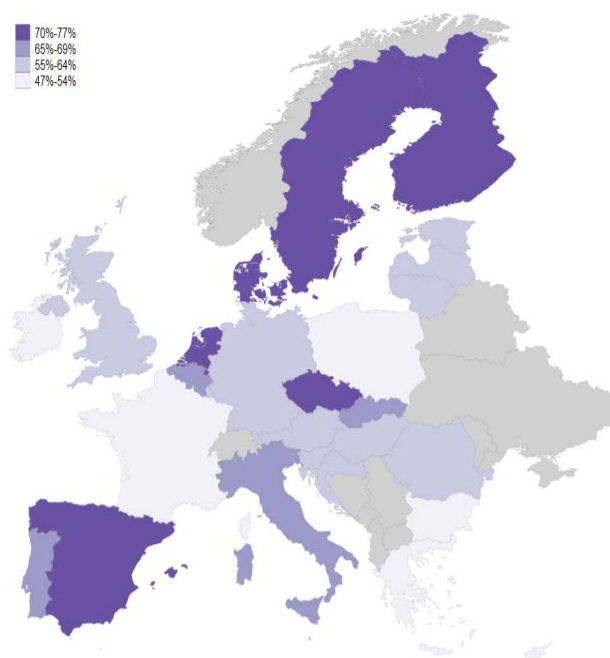
Transformarea digitală în Europa

În Europa²²⁰, adoptarea tehnologiilor digitale de către întreprinderi este în continuă creștere, însă rămânând în urma Statelor Unite. Până în anul 2020, 37% dintre firmele din Uniunea Europeană încă nu adoptaseră tehnologii digitale avansate, în comparație cu 27% din Statele Unite.

Transformarea digitală reprezintă o prioritate pentru întreprinderile europene. Tehnologia avansată este asociată cu o productivitate mai mare și inovație. În plus, întreprinderile care au adoptat o tehnologie avansată au obținut rezultate mai bune în perioada pandemiei de COVID-19.

Totuși, această tranziție nu este uniformă în rândul statelor europene. Din acest motiv, se fac eforturi pentru a se uniformiza procesul de digitalizare.

Figura 1: Gradul de digitalizare în fiecare țară din Europa (%)



Sursa: EIB Investment Survey 2020

²²⁰ https://www.eib.org/attachments/efs/digitalisation_in_europe_2020_2021_en.pdf

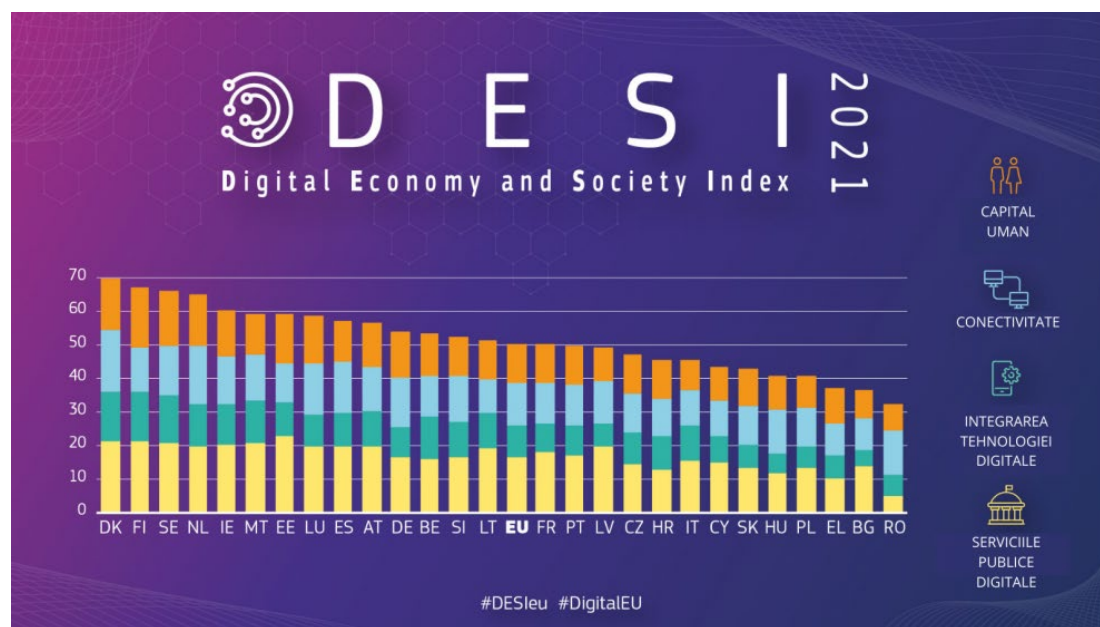
Transformarea digitală în România

Pentru monitorizarea progresului digital al statelor membre, Comisia Europeană²²¹ utilizează Digital Economy and Society Index (DESI)²²².

Pe 12 noiembrie 2021, Comisia a publicat rezultatele indicelui economiei și societății digitale²²³, 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.

Figura 2: Indicele economiei și societății digitale (DESI) 2021, în diverse domenii



Sursa: Comisia Europeană, DESI 2021

Conform Raportului DESI realizat de Comisia Europeană, în ceea ce privește capitalul uman, România se situează pe locul 26, cu un punctaj sub medie pentru majoritatea indicatorilor, deși există un număr mare de absolvenți în domeniul TIC (situându-se pe locul 4).

²²¹ https://romania.representation.ec.europa.eu/news/indicele-economiei-si-societatii-digitale-desi-2021-raportul-pentru-romania-2021-11-12_ro

²²² Indicele economiei și societății digitale.

²²³ Disponibile pe site-ul oficial al Comisiei Europene (DESI).

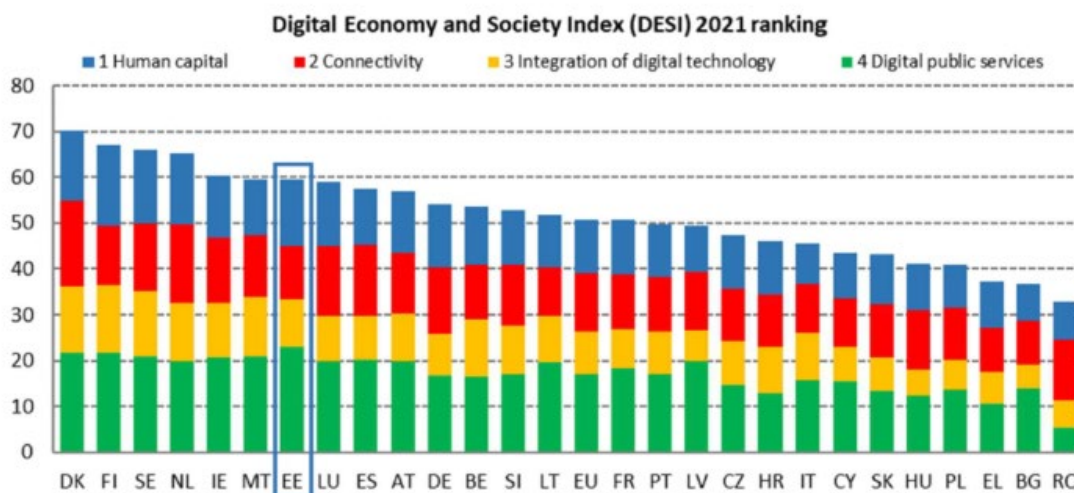
România se situează pe locul 10 în privința conectivității și pe locul 25 în UE în domeniul integrării tehnologiei digitale în activitățile întreprinderilor.

Printre recomandările Comisiei privind îmbunătățirea conectivității în România, se numără: eliminarea decalajului digital dintre zonele urbane și cele rurale, raționalizarea procedurilor de acordare a autorizațiilor, actualizarea strategiei privind banda largă pentru a reflecta obiectivele pentru 2025 privind gigabiții și transpunerea cadrului de reglementare în conformitate cu legislația UE²²⁴.

Estonia – un model de succes în privința procesului de digitalizare

Estonia se află pe locul 7 în clasamentul DESI realizat în anul 2021²²⁵, deținând un scor mai mare decât media Uniunii Europene. Estonia ocupă prima poziție în ceea ce privește digitalizarea serviciilor publice și a înregistrat performanțe notabile referitoare la capitalul uman. Însă, domeniul conectivității și al implementării tehnologiei 5G necesită îmbunătățiri.

Figura 3: Indicele economiei și societății digitale (DESI) 2021, Estonia



Sursa: Comisia Europeană, DESI 2021

Conform raportului “e-Estonia”²²⁶, principiile care au ajutat la dezvoltarea digitală a Estoniei sunt:

²²⁴ https://romania.representation.ec.europa.eu/news/indicele-economiei-si-societatii-digitale-desi-2021-raportul-pentru-romania-2021-11-12_ro

²²⁵ <https://e-estonia.com/estonia-a-european-and-global-leader-in-the-digitalisation-of-public-services/>

²²⁶ <https://e-estonia.com/wp-content/uploads/eas-eestonia-vihik-a5-180404-view.pdf>

1. Descentralizare- Nu există o bază de date centrală, astfel, fiecare parte interesată, fie că este un departament al guvernului, minister sau afacere, își pot stabili propriul sistem;
2. Interconectivitate- Toate elementele sistemului fac schimb de date în siguranță și lucrează eficient împreună.
3. Integritate- Toate schimburile de date, comunicațiile “M2M”²²⁷, datele în repaus și fișierele de jurnal, datorită tehnologiei blockchain KSI²²⁸ sunt independente și de încredere.
4. Platformă deschisă- Orice instituție poate utiliza infrastructura, aceasta funcționând ca o sursă deschisă.
5. “Fără moștenire” - Există o continuă adaptare legală și îmbunătățire organică a tehnologiei și a legii.
6. “O singură dată” - Datele sunt colectate o singură dată de către o instituție, astfel, se elimină riscul datelor duplicate și a birocrăției.
7. Transparență- Prin intermediul fișierelor de jurnal, cetățenii au dreptul de a-și vedea informațiile personale și cum sunt utilizate de către guvern.

Realizările obținute de Estonia prin intermediul digitalizării

În raportul “e-Estonia” sunt prezentați câțiva indicatori care demonstrează beneficiile obținute prin intermediul soluțiilor IT:

Indicator	Rezultate
Eficiență și economii	-Se salvează cel puțin 2% din PIB-ul statului datorită utilizării colective a semnăturilor digitale; -Timpul pentru înființarea unei afaceri s-a redus de la 5 zile la 3 ore.
Indicatori financiari	-98% dintre companii sunt înființate online; -99% dintre tranzacțiile bancare sunt realizate online; -95% dintre declarațiile fiscale sunt completate online (în aproximativ 3 minute).
Indicatori “e-Guvern”	-98% dintre estonieni au card de identitate național -mai mult de 30.000 de oameni au aplicat pentru “e-Residency” ²²⁹
Sistemul de sănătate	-97% dintre pacienți au fișe medicale accesibile în toată țara

²²⁷ M2M (Machine-to-machine)- reprezintă comunicarea directă între dispozitive folosind orice canal de comunicații, inclusiv cu fir și fără fir.

²²⁸ KSI este o tehnologie blockchain concepută în Estonia și utilizată la nivel global care asigură faptul că rețelele, sistemele și datele nu sunt compromise, păstrând confidențialitatea datelor în procent de 100%.

²²⁹ Programul “e-Residency” le permite cetățenilor din afara Estoniei să aibă

	-99% dintre rețetele medicale sunt digitale
Siguranță publică	-munca poliției a devenit de 50 de ori mai eficientă datorită soluțiilor IT -Sistemul “e-Police” disponibil pentru mașinile de poliție utilizează mai mult de 15 baze de date, inclusiv cele ale Interpolului și ale Spațiului Schengen -Estonia a fost prima țară din Uniunea Europeană care a legalizat testarea vehiculelor autonome pe străzile publice
Educație	-Estonia deține cele mai bune rezultate din Europa la testul PISA al Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică -85% dintre școli utilizează sistemul “e-School” -Un număr de studenți, în domeniul IT, de două ori mai mare decât media statelor dezvoltate.

Anexa 5.2B-Uber

Uber Technologies, Inc. este societatea mamă a grupului corporativ Uber și este listată la bursa din New York. Uber Technologies, Inc. (împreună cu grupul său corporativ este o societate tehnologie fondată în anul 2009 cu sediul în San Francisco). Ea a fost fondată de către Travis Kalanick and Garrett Camp²³⁰. În prezent activează în 900 de orașe din peste 60 de țări. Uber este activă în furnizarea de servicii intermediare bazate pe tehnologie, concentrate în special pe următoarele activități:

- (i) Intermedierea serviciilor de transportului alternativ (prin aplicație),
- (ii) servicii de livrare a alimentelor (ex. Uber Eats),
- (iii) servicii de livrare a mărfurilor²³¹ (Uber Freight).

Structura grupului din care face parte societatea UBER B.V. - FILIALA BUCURESTI S.R.L. este prezentată în diagrama de mai jos:

²³⁰ <https://jungleworks.com/uber-business-model-revenue-insights/>

²³¹ Activitățile UBER FRIGHT în Europa au fost vândute către Sennder în septembrie 2020.



Anexa 5.2B-Bolt

Structura asociativă a **Bolt Services RO S.R.L.** este următoarea:

- Bolt Technology OÜ – deține un număr de 93 părți sociale, având o valoare nominală totală de 930 RON, reprezentând 75% din capitalul social al Companiei; si
- Bolt Holdings OÜ – detine un numar de 31 părți sociale, având o valoare nominală totală de 310 RON, reprezentând 25% din capitalul social al Companiei.

Sucursala Bolt Technology OÜ Talinn Sucursala București este un dezmembrământ fără personalitate juridică al Bolt (Bolt Technology OÜ) înființată în conformitate cu prevederile Legii nr. 26/1990 și Legii nr. 31/1990.

BOLT TECHNOLOGY OÜ²³² a fost înființată în anul 2013 la Tallinn, capitala Estoniei și este parte din industria serviciilor de tehnologie a informației.

Bolt Holdings OÜ a fost înființată în anul 2016 tot în orașul Tallinn, cu obiectul de activitate *călătorii și turism*.

²³²https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.bolt_technology_ou.332783074dad64b0985ac75a25301d25.html



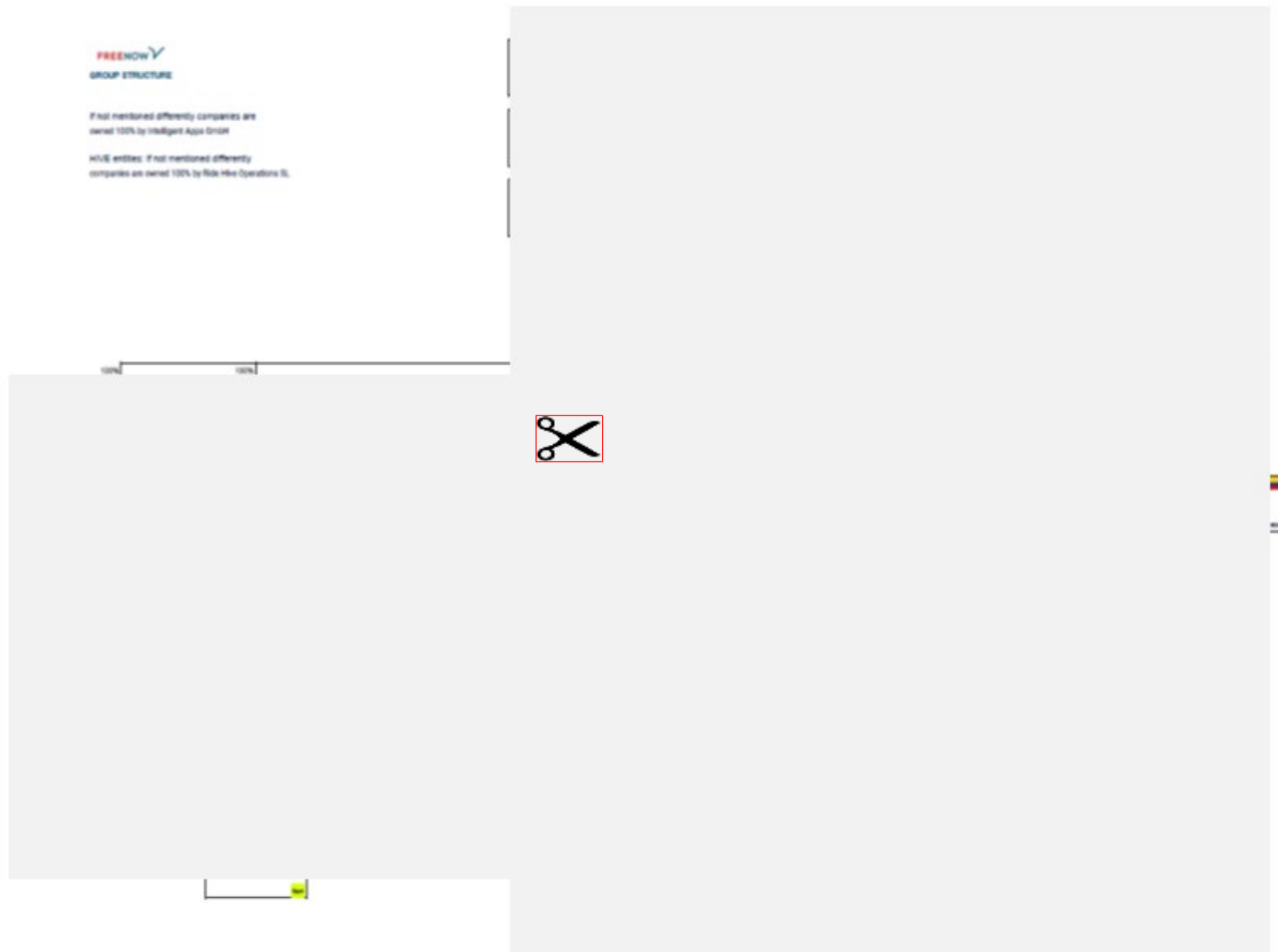
Anexa 5.2B-Free Now

Intelligent Apps GmbH – societatea care este asociatul unic al Clever Tech S.R.L. începând cu 2017 – a fost fondată la 1 iunie 2009 de Niclaus Mewes și Sven Kulper și a fost prima companie care a utilizat o aplicație care a stabilit o conexiune directă între pasager și șoferul de taxi. Conform informațiilor prezentate de companie²³³ mytaxi este aplicația de e-hailing cea mai utilizată din Europa.

Începând cu septembrie 2014, mytaxi a devenit parte a Daimler Mobility Services GmbH, adică parte a grupului Daimler.

Întreprinderile din grup, din afara României, sunt prezentate în diagrama următoare:

²³³ <https://www.daimler.com/career/about-us/locations/location-detail-page-329798.html>



Anexa 5.2B–Yandex

Asociații societății Yandex.Go S.R.L. sunt două societăți înregistrate în Olanda: Yandex.Taxi Holding BV cu o cotă reprezentând 99,00184% din capitalul social și Yandex.Taxi BV cu o cotă reprezentând 0,99816% din capitalul social.

Yandex.Taxi a apărut²³⁴ în anul 2011, fiind fondată de Yandex N.V., o companie multinațională cu sediul principal în Rusia, la Moscova, care operează un motor de căutare, un portal de internet și aproximativ 70 de alte servicii online în diverse țări din Rusia, CIS (Comunitatea Statelor Independente), Europa de Est, Africa, Orientul Mijlociu. Yandex a fost listată NASDAQ începând cu 2011. Compania se concentrează pe dezvoltarea tehnologiilor bazate pe machine learning²³⁵.

Sunt două companii înscrise în Olanda sub numele de Yandex.Taxi Holding BV și Yandex.Taxi BV, Ambele controlate de Yandex N.V.²³⁶

²³⁴ <https://en.wikipedia.org/wiki/Yandex.Taxi>

²³⁵ Sisteme de computer care sunt capabile să învețe și să se adapteze fără a utiliza instrucțiuni explicite ci utilizând modele statistice și algoritmice pentru a analiza și dezvolta interfețe de la pornind de la tiparele din date

²³⁶ <https://opencorporates.com/companies/nl/>

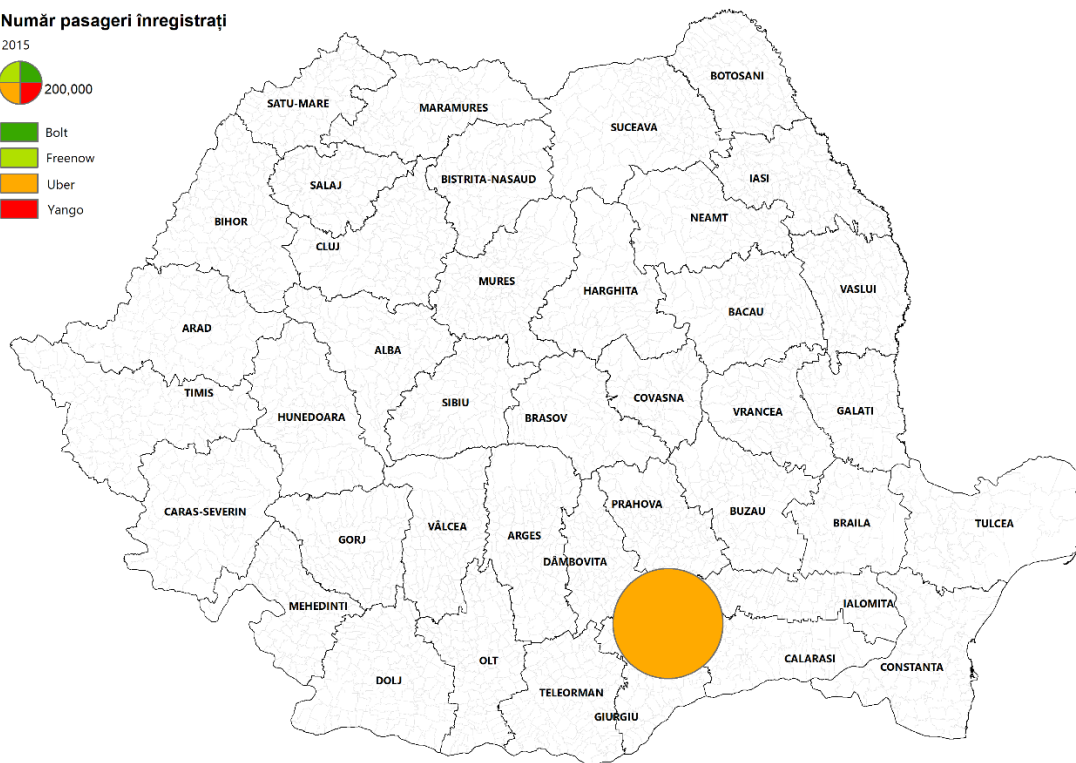
Anexa 6.2 - Distribuția teritorială a pasagerilor înregistrați și cotele de piață ale platformelor

Număr pasageri înregistrați

2015



Bolt
Freenow
Uber
Yango

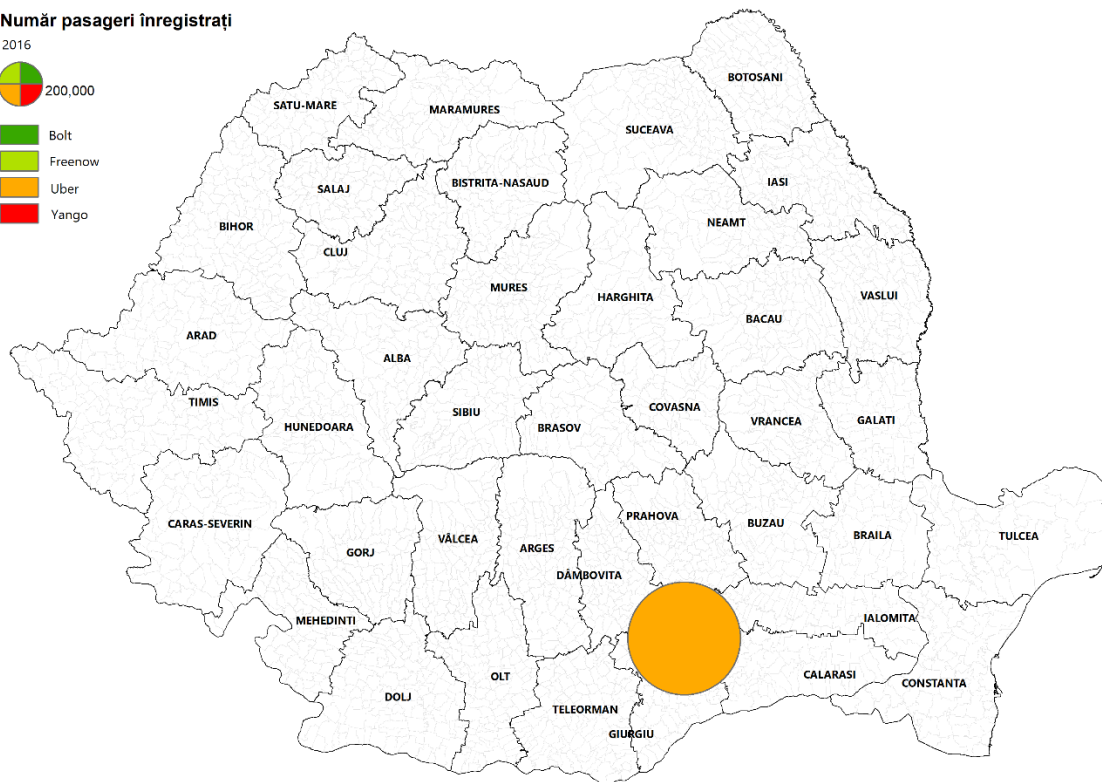


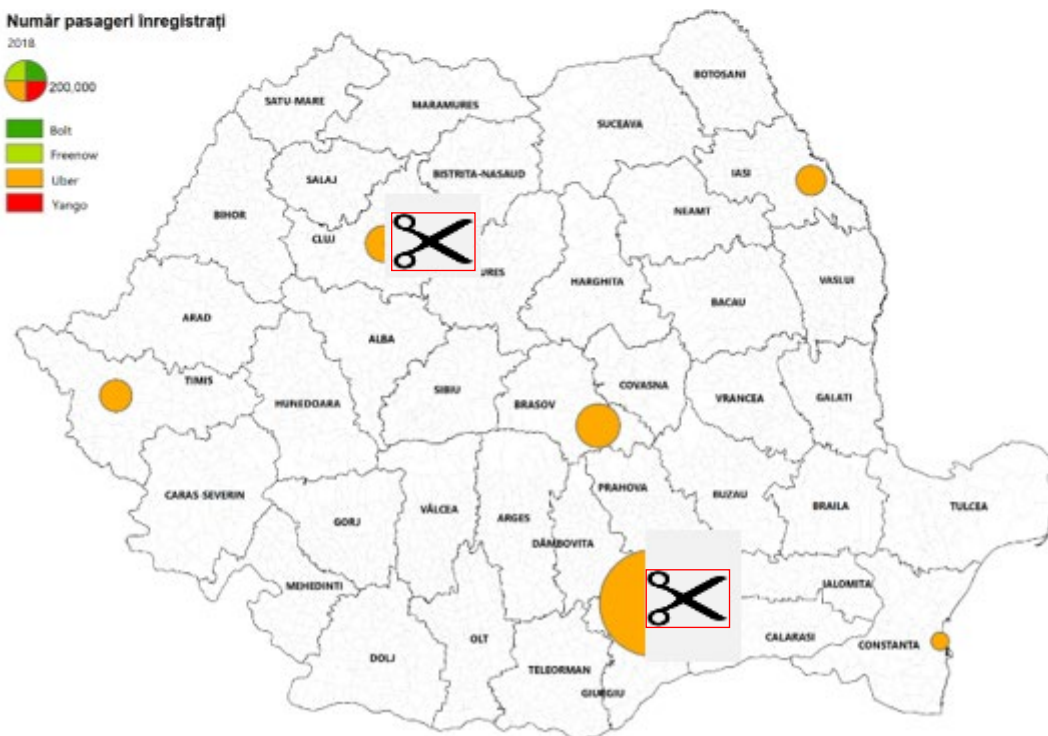
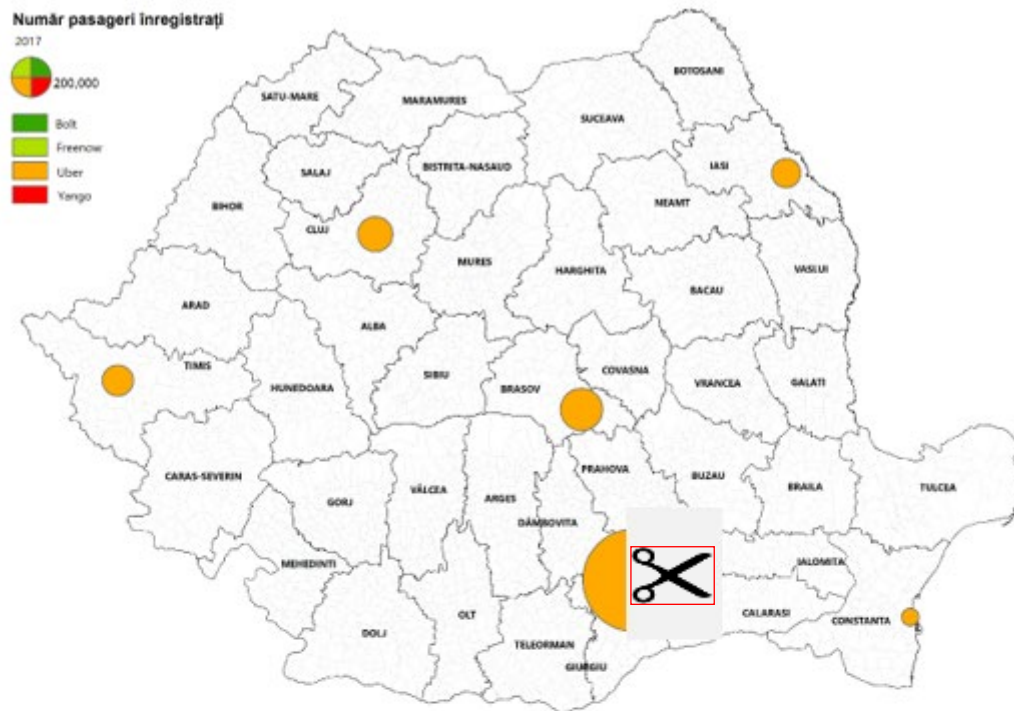
Număr pasageri înregistrați

2016



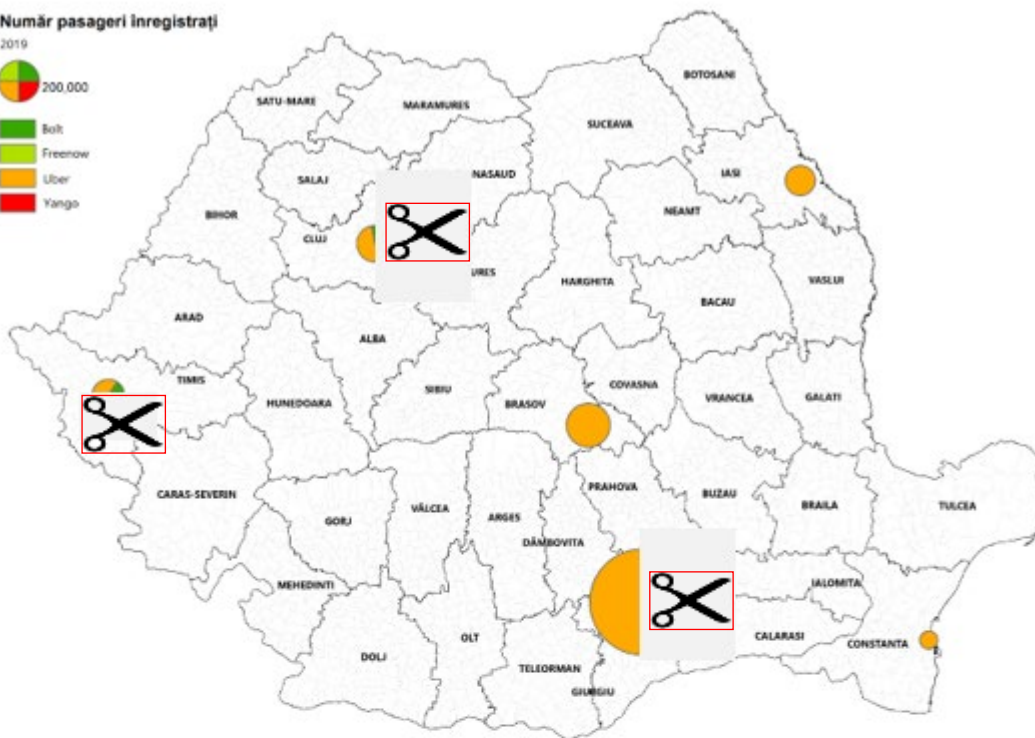
Bolt
Freenow
Uber
Yango





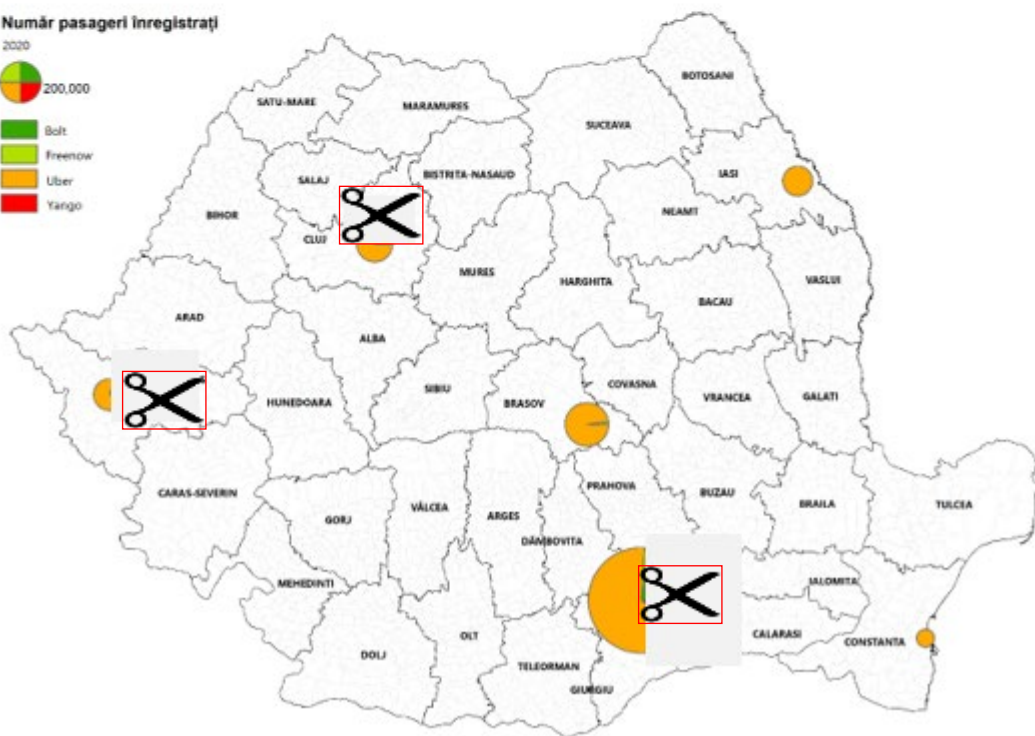
Număr pasageri înregistrați

2019



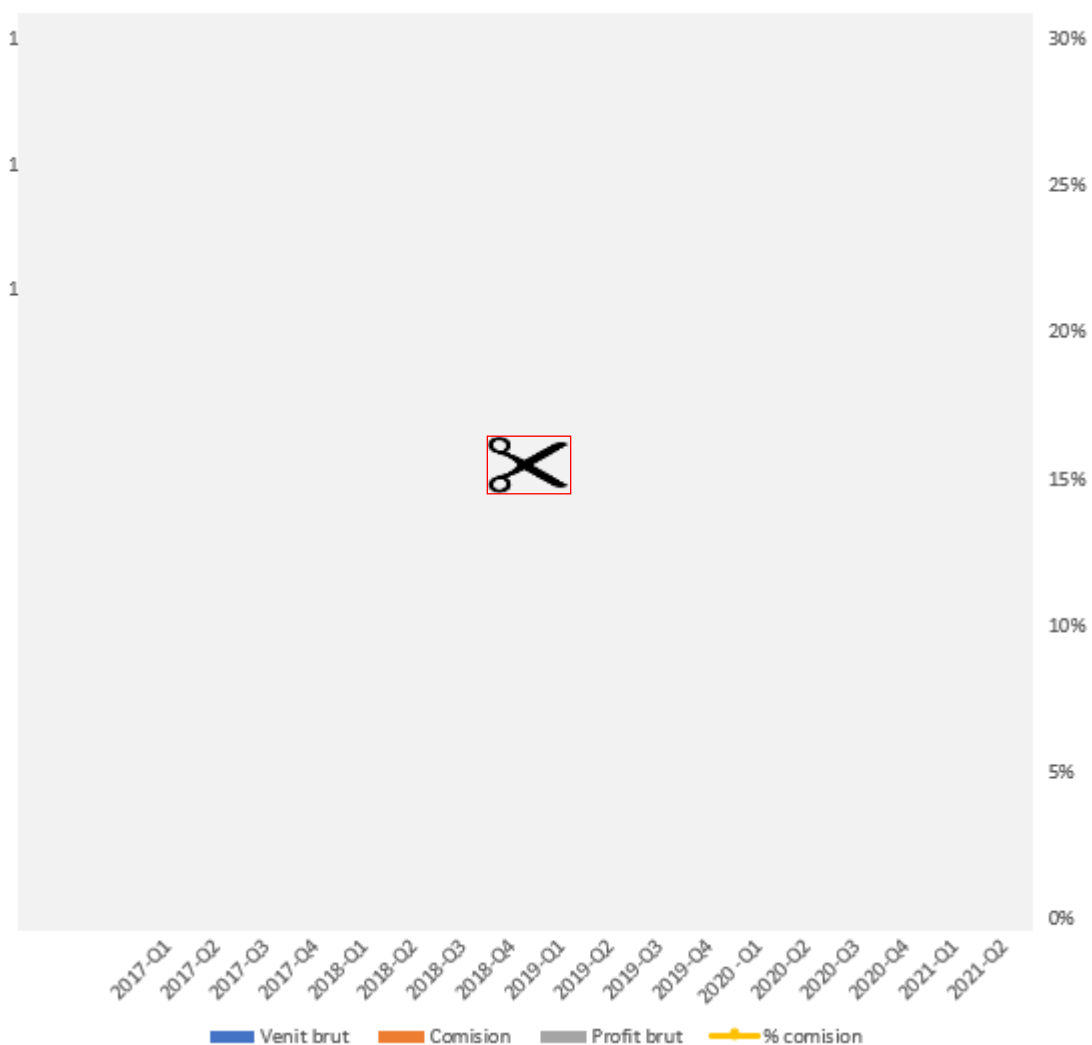
Număr pasageri înregistrați

2020



Anexa 6.4 – Situații financiare

Situația sumelor încasate de **UBER**, provenite din cursele de ride-hailing de pe teritoriul României este prezentată în graficul următor.



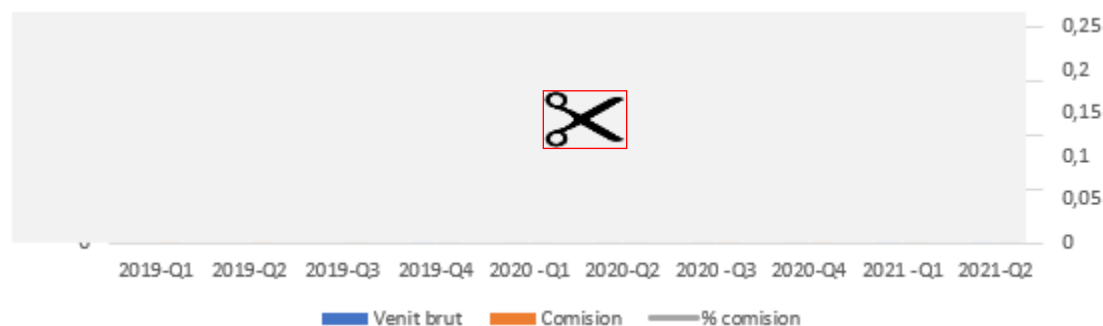
Valorile prezentate sunt exprimate în lei.

Situația sumelor încasate de **Bolt** și provenite din cursele de ride-hailing de pe teritoriul României este prezentată în graficul următor.



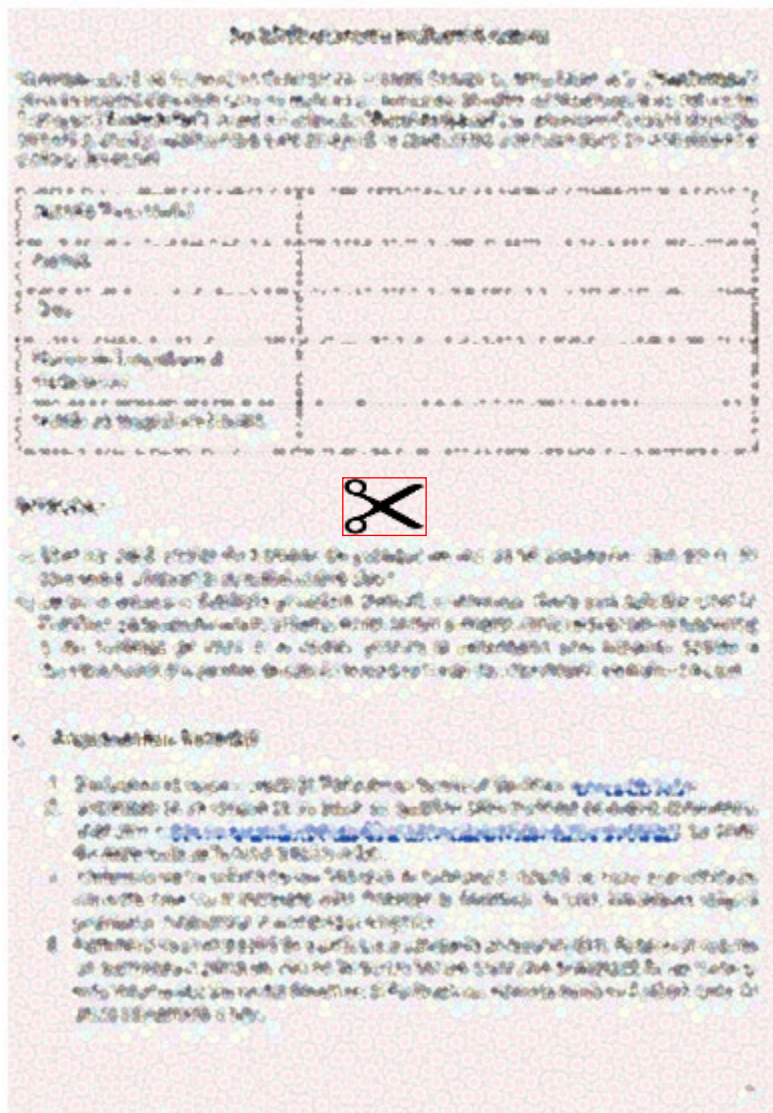
Valorile prezentate sunt exprimate în lei. Conversia din euro în lei a valorilor trimestriale a fost realizată la cursul mediu trimestrial calculat de BNR.

În cazul **Clever/Free Now**, situația sumelor încasate trimestrial, provenite din cursele de ride-hailing de pe teritoriul României precum și cea a comisioanelor reținute este prezentată în graficul următor.



Anexa 7.1A – Act adițional propus de

 propune , care presupune unele beneficii, dar și restricții  În urma solicitării autorității de concurență,  a transmis un model al acestui act, pe care îl prezentăm²³⁷ în cele ce urmează:



²³⁷ Capturi de ecran extrase din răspunsul .

4. *Phragmites australis* (Cav.) Trin. ex Steud.

For a full list of publications, please visit www.elsevier.com/locate/locate/locate

- [illegible]

6. பின்வரும் விவரங்களைக் கொண்டு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்குத் தகுந்த விடையைக் கொடுக்கவும். (கூடுதல் 10)
 பின்வரும் விவரங்களைக் கொண்டு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்குத் தகுந்த விடையைக் கொடுக்கவும். (கூடுதல் 10)
 பின்வரும் விவரங்களைக் கொண்டு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்குத் தகுந்த விடையைக் கொடுக்கவும். (கூடுதல் 10)
 பின்வரும் விவரங்களைக் கொண்டு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்குத் தகுந்த விடையைக் கொடுக்கவும். (கூடுதல் 10)
 பின்வரும் விவரங்களைக் கொண்டு கீழ்க்கண்ட கேள்விகளுக்குத் தகுந்த விடையைக் கொடுக்கவும். (கூடுதல் 10)

- [illegible]

2025年12月25日 星期四 12:00:00

● ◆ ● ◆ ● ◆

© 2000 Blackwell Science Ltd

2006

Anexa 9.1C – Organizare la nivel de grup și tehnologiile utilizate

Metoda și locația datelor stocate. Principalele tehnologii utilizate.

În cazul [REDACTED]:

[REDACTED] operează cu [REDACTED] centre de date fizice ([REDACTED]):

- [REDACTED].....
- [REDACTED].....

Centrele de date fizice sunt [REDACTED] și sunt situate [REDACTED] Conform precizărilor [REDACTED], acest lucru asigură [REDACTED] Centrul de date [REDACTED]

În plus față de centrele de date de [REDACTED], Amazon Web Services (AWS) este utilizat în principal pentru infrastructura de plăți și bani, în timp ce Google Cloud Platform (GCP) - de exemplu - este utilizat în principal pentru infrastructura front-end care susține aplicațiile pentru pasageri și șoferi.

În ceea ce privește operarea și particularizarea algoritmilor sunt realizate de echipe de ingineri dedicate, structurate [REDACTED] Principalele decizii se iau în sediul [REDACTED] al [REDACTED] din [REDACTED], care sunt transmise echipelor centrale din [REDACTED] (inclusiv [REDACTED] unde). În funcție de deciziile centrale, echipele locale implementează astfel de decizii luând în considerare specificul local.

Din precizările [REDACTED]:

Platforma [REDACTED] este formată din [REDACTED], platforma fiind utilizată pe scară largă de capabilitățile cloud-ului Amazon (AWS).

Resursele din cloud Amazon sunt localizate în [REDACTED]. Această locație este compusă din [REDACTED] Partea de bază a [REDACTED] este [REDACTED] integral în [REDACTED] și constă în următoarele componente:

- (i) [REDACTED]
- toate aplicațiile mobile (pentru pasageri și șoferi) se conectează la [REDACTED]
 - comunicarea între componentele sistemului [REDACTED]
 - comunicarea în timp real [REDACTED].

Toate micro-serviciile sunt găzduite în [REDACTED]

(ii) 
.....
.....

(iii) 
.....
.....
.....
.....
.....

(iv) 

Anexa 9.2A – Limitări ale analizei de suprapunere între șoferii Uber, Bolt și Free Now

În cadrul tabelului 9.2A(1), prezentăm ponderea șoferilor incluși în analiză²³⁸, pentru fiecare platformă. În ciuda faptului că procente variază de la o platformă la alta, nu există argumente pentru a suspecta o anumită companie de furnizare selectivă a datelor. De altfel, companiile nu aveau cunoștință cu privire la scopul exact al colectării acestor date, invocând, în general, dificultăți tehnice de extragere a datelor, la nivelul (cantitativ și calitativ) solicitat.

În aceste condiții, în ciuda limitărilor existente, considerăm că analiza și-a atins scopul și prezintă relevanță.

Tabel 9.2A(1) - Ponderea șoferilor incluși în analiză

Pondere valabilitate date	UBER	Bolt	Freenow
2015-Q1	28,82%		
2015-Q2	26,44%		
2015-Q3	28,79%		
2015-Q4	32,38%		
2016-Q1	41,62%		
2016-Q2	57,73%		
2016-Q3	61,80%	62,2%	
2016-Q4	60,80%	63,3%	
2017-Q1	65,53%	63,6%	
2017-Q2	68,53%	63,0%	
2017-Q3	71,70%	77,6%	
2017-Q4	69,39%	74,5%	
2018-Q1	75,11%	63,5%	
2018-Q2	71,96%	69,1%	
2018-Q3	70,19%	66,6%	

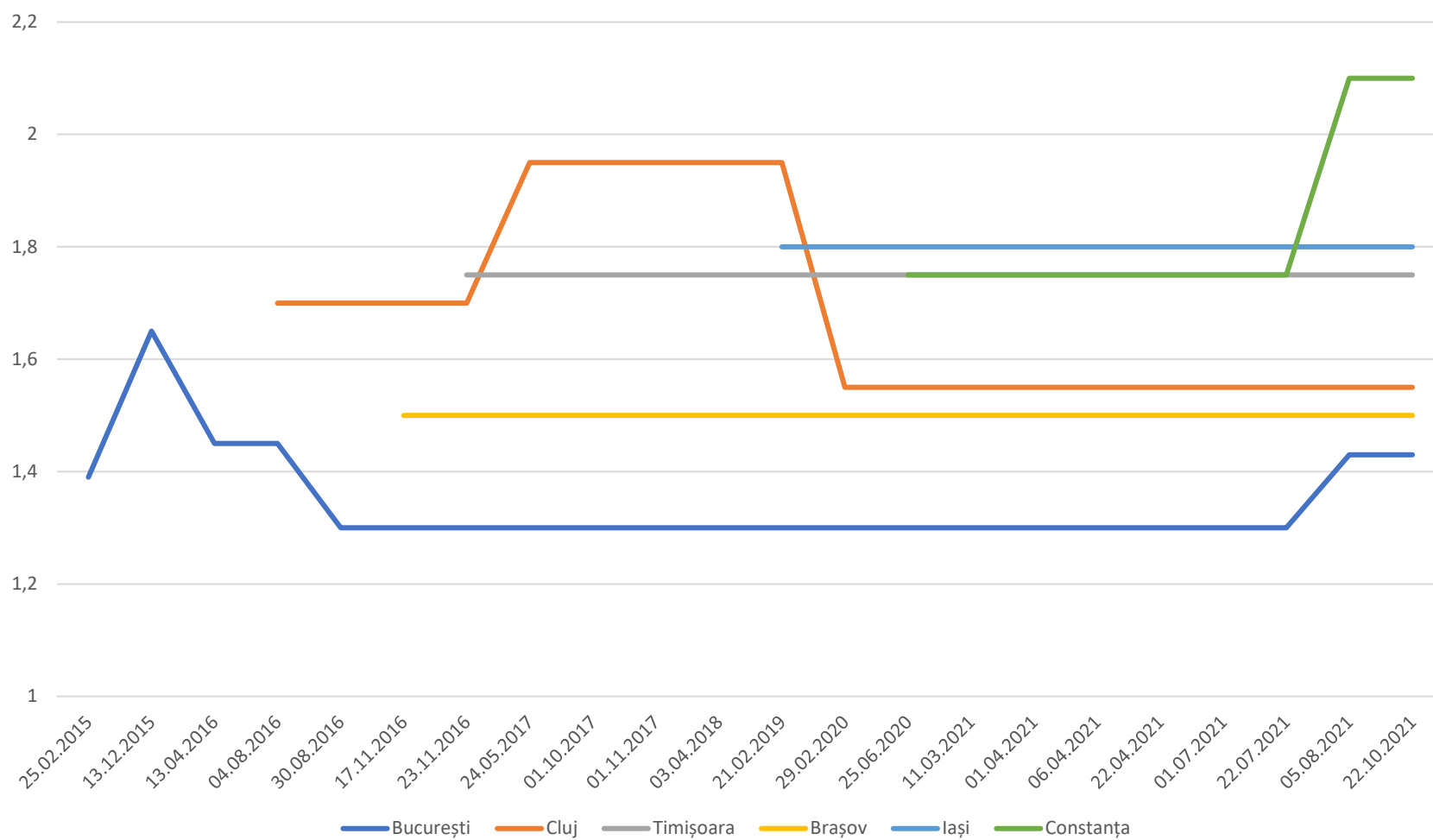
²³⁸ Mod de calcul: numărul de șoferi incluși în listele lunare (ultima lună din fiecare trimestru) raportat la numărul total de șoferi înregistrat la finalul fiecărui trimestru.

2018-Q4	76,76%	64,6%	
2019-Q1	64,52%	55,1%	
2019-Q2	60,22%	49,4%	
2019-Q3	73,21%	51,0%	
2019-Q4	74,05%	49,7%	93,0%
2020 -Q1	53,13%	44,0%	49,9%
2020-Q2	87,24%	71,3%	82,4%
2020-Q3	77,04%	82,7%	76,0%
2020-Q4	75,40%	78,2%	72,7%
2021-Q1	80,39%	81,9%	72,2%
2021-Q2	78,16%	81,1%	60,6%

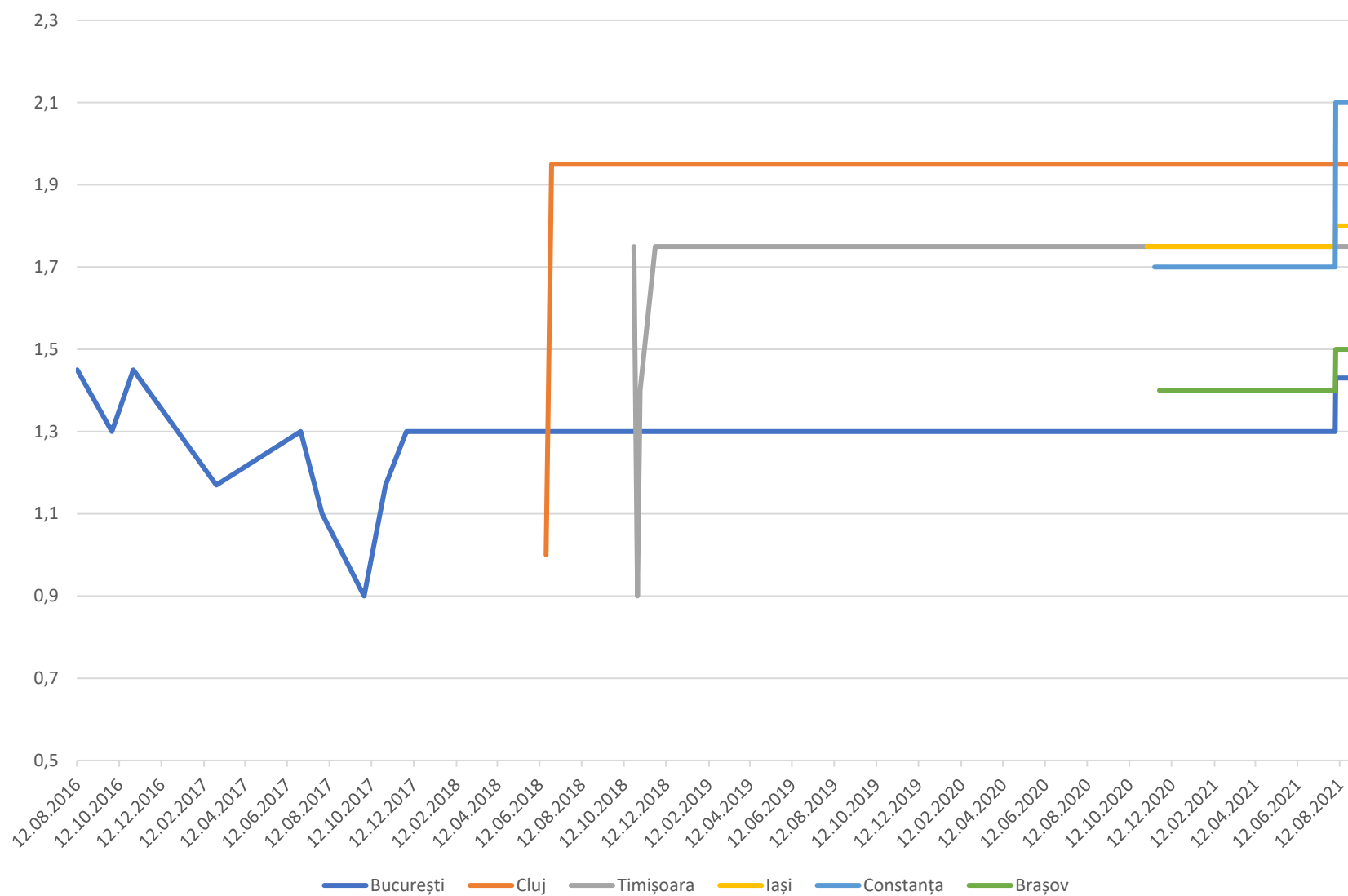
Sursa: Prelucrări pe baza datelor transmise de operatorii platformelor

Anexa 9.4B – Evoluția tarifelor fiecărei platforme la nivelul principalelor orașe

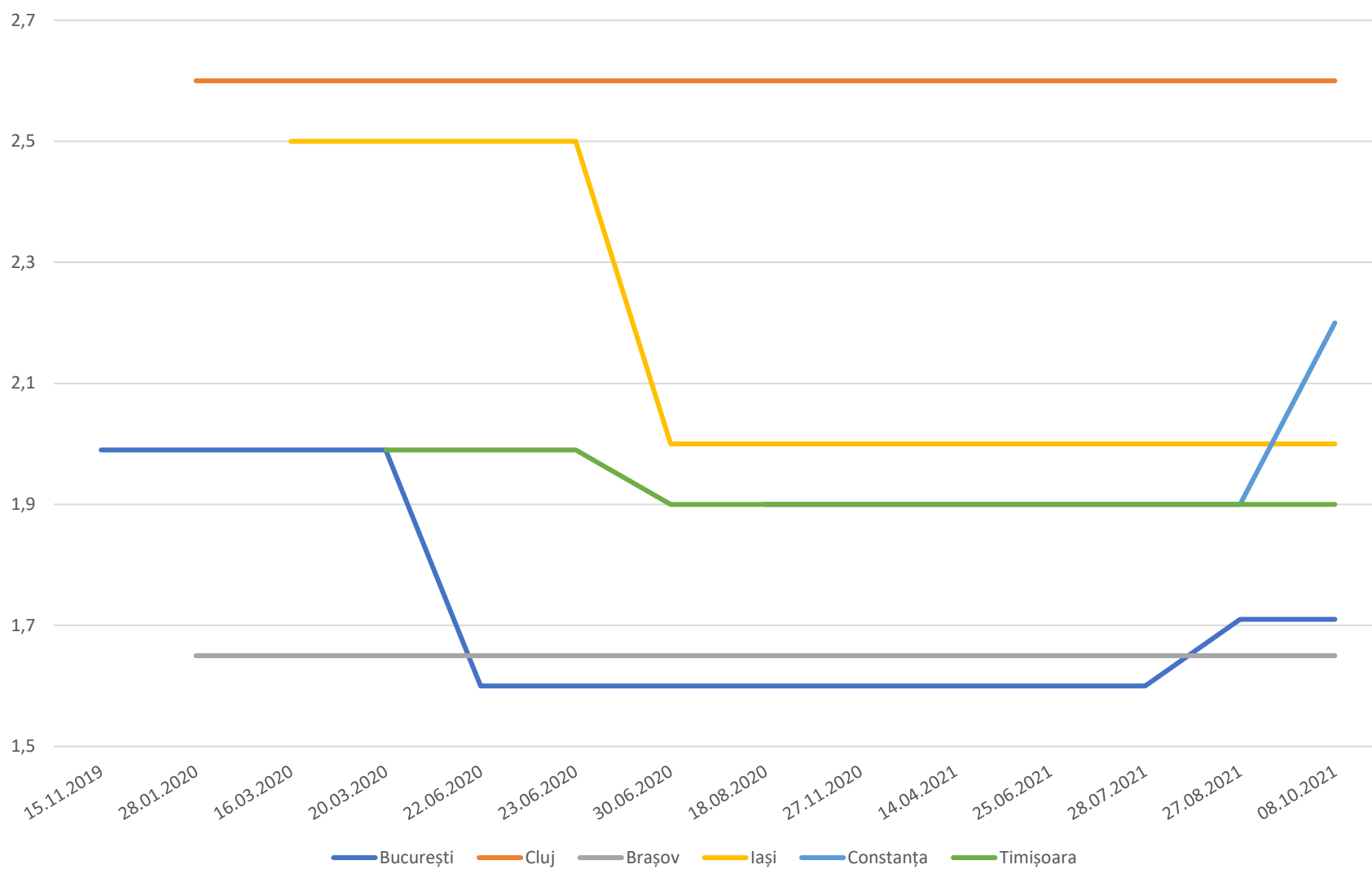
Tarifele standard practicate de Uber la nivelul principalelor orașe



Tarifele standard practicate de Bolt la nivelul principalelor orașe



Tarifele standard practicate de Free Now la nivelul principalelor orașe



Anexa 9.4D - Metodologia utilizată în studiul de caz aferent evoluției tarifelor în zone preselectate

Pentru fiecare din cele 12 zone incluse în analiză, au fost solicitate următoarele informații:

- fiecare modificare de preț (determinată de schimbarea multiplicatorului de preț) din zona indicată (în intervalul indicat), reprezentată printr-o linie de date;
- pe fiecare linie au fost solicitate următoarele date:
 - ora modificării tarifului;
 - categoria de tarif (multiplicatorul de preț) și tariful dinamic (lei/km) de la ora respectivă;
 - cererea din zona respectivă de preț (a fost solicitat indicatorul care este luat în considerare pentru calcularea prețului);
 - oferta relevantă pentru zona respectivă de preț (a fost solicitat indicatorul care este luat în considerare pentru calcularea prețului);
 - numărul de curse efectuate la acest nivel de preț (până la următoarea modificare de preț).

Ora	Categorie tarif	Tarif dinamic (lei/km)	Cerere (solicitări curse*)	Ofertă (șoferi disponibili în zonă*)	Număr curse lansate** din locația respectivă
Ex. 17:45:15	1,5x	3	18	10	7
Ex. 17:46:45	1,75x	3,3	26	13	11

* dat fiind faptul că fiecare OP utilizează propriul mecanism de preț, au fost solicitați indicatorul care caracterizează cel mai bine cererea, respectiv oferta, luați în considerare pentru stabilirea prețului

**curse lansate înainte de resetarea/recalcularea tarifului

Tabelul a fost completat pentru următoarele puncte de pornire și perioade:

Tabel 9.4D(1) – Metodologie – zonele și intervalele pentru care au fost solicitate date

Nr. crt	Zone București	Reper orientativ în zonă	Interval
Zona 1	Aeroportul Internațional Henri Coandă plecări	Aeroport Otopeni plecări	Luni, 21 iunie, orele 12-22
Zona 2	Aeroportul Internațional Henri Coandă sosiri	Aeroport Otopeni sosiri	Luni, 21 iunie, orele 12-22

Zona 3	Gara de Nord București	Gara de Nord	sâmbătă, 26 iunie, orele 16-24
Zona 4	Piața Universității	Piața Universității	sâmbătă, 26 iunie, orele 16-24
Zona 5	Piața Victoriei	Piața Victoriei	miercuri, 23 iunie, orele 15-22
Zona 6	Șoseaua Pipera nr. 49	Direcția Regim Permise de Conducere și Înmatriculare a Vehiculelor	miercuri, 23 iunie, orele 15-22
Zona 7	Bulevardul Pipera nr. 2	Porche București Nord	miercuri, 23 iunie, orele 15-22
Zona 8	Piața Charles de Gaulle		miercuri, 30 iunie, orele 15-22
Zona 9	Splaiul Independenței nr. 319	Sema Parc	miercuri, 30 iunie iulie, orele 15-22
Zona 10	Afi Business 1	Bulevardul Vasile Milea 4E	miercuri, 30 iunie, orele 15-22
Zona 11	Intersecție Bld Iuliu Maniu cu Șoseaua Virtuții	Bld. Iuliu Maniu nr. 51 (Orientativ: Mega Image/Cora) Bulevardul Iuliu Maniu nr. 18 (Orientativ: BCR)	marti, 29 iunie, orele 05-11
Zona 12	Șoseaua Colentina nr. 2	BCR	marti, 29 iunie, orele 05-11

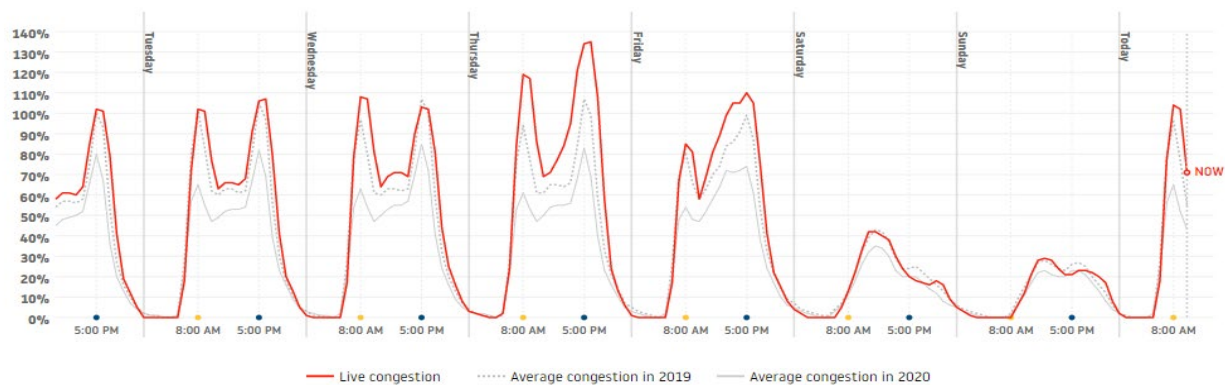
Modalitatea de selecție a intervalelor orare

Din graficele de mai jos, se poate observa faptul că, în zilele lucrătoare (luni-vineri), în București, traficul este mai intens în intervalele 8-9 (dimineața), respectiv 17-18 (seara).

Prin urmare, au fost alese intervale care să includă momente cu trafic intens, care corespund, cel mai probabil, unor modificări semnificative a prețurilor dinamice practicate pe platforme.

Figura 9.4D(1) – Date privind traficul în București

HOURLY CONGESTION LEVEL

Last 48 hours Last 7 days

Sursa: producătorul olandez de sisteme de navigație TomTom

Figura 9.4D(2) - Date privind traficul în București

	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
12:00 AM	5%	2%	2%	3%	3%	3%	5%
	3%	0%	1%	2%	2%	2%	3%
02:00 AM	2%	0%	1%	1%	2%	1%	2%
	1%	0%	0%	1%	1%	0%	1%
04:00 AM	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	0%	2%	1%	2%	2%	2%	0%
06:00 AM	0%	23%	23%	22%	22%	21%	3%
	0%	56%	57%	54%	53%	48%	6%
08:00 AM	1%	65%	65%	63%	61%	54%	11%
	6%	52%	55%	54%	53%	48%	18%
10:00 AM	11%	43%	47%	47%	47%	47%	26%
	17%	45%	49%	50%	50%	52%	32%
12:00 PM	22%	48%	52%	53%	54%	58%	35%
	23%	49%	53%	55%	55%	64%	34%
02:00 PM	21%	50%	53%	55%	55%	72%	30%
	20%	52%	54%	57%	56%	71%	23%
04:00 PM	20%	66%	67%	70%	68%	72%	20%
	23%	80%	82%	85%	83%	74%	20%
06:00 PM	23%	67%	69%	72%	69%	61%	20%
	21%	36%	39%	41%	40%	38%	17%
08:00 PM	17%	20%	23%	24%	23%	24%	14%
	13%	13%	16%	16%	16%	17%	12%
10:00 PM	8%	7%	9%	9%	10%	10%	8%
	4%	4%	5%	5%	5%	6%	6%

Sursa: situație extrasă pe data de 24 mai 2021, pe baza datelor publice disponibile pe tomtom.com.

Anexa 11 – Chestionare

Mențiuni:

- Checkbox = mai multe opțiuni posibile
- RadioBox = o singură opțiune posibilă
- Meniu dropdown = o singură opțiune poate fi selectată
- Textbox = răspuns liber

Chestionar pentru pasageri (de taxi și transport alternativ)

Adresă de e-mail *

Adresa dvs. de e-mail

1. Ce tipuri de servicii utilizați preponderent?

- ☐ Servicii de transport alternativ (ex. Uber, Bolt, FreeNow etc.)
- ☐ Servicii de taxi prin aplicație (ex. taxi comandat prin: Free Now, Star Taxi etc.)
- ☐ Servicii de taxi (ex. prin telefon / de pe stradă)

2. Care sunt primele dumneavoastră opțiuni pentru transport în oraș (altele decât mașina personală)?

	Servicii de transport alternativ	Servicii de taxi	Transport public (autobuz, troleibuz, tramvai, metrou etc.)	Trotinete electrice/biciclete	Închiriere mașină fără șofer (ex. Spark)
Prima opțiune	☐	☐	☐	☐	☐
Cea de-a doua opțiune	☐	☐	☐	☐	☐
Cea de-a treia opțiune	☐	☐	☐	☐	☐

Secțiune – Frecvența și satisfacția utilizării platformelor de taxi prin aplicație

3. Cât de frecvent utilizați serviciile platformei de taxi prin aplicație?

	Nu am utilizat niciodată	Am utilizat de câteva ori	Utilizez în fiecare lună	Utilizez săptămânal	Utilizez (aproape) zilnic
Frecvență	☐	☐	☐	☐	☐

4. Cât de mulțumit sunteți de utilizarea serviciilor platformelor de taxi prin aplicație?

	Foarte nemulțumit	Nemulțumit	Satisfăcător	Mulțumit	Foarte mulțumit
Nivelul de satisfacție	☐	☐	☐	☐	☐

Secțiune – Frecvența și satisfacția utilizării principalelor platforme de transport

Frecvența utilizării

	Nu am utilizat niciodată	Am utilizat de câteva ori	Utilizez în fiecare lună	Utilizez săptămânal	Utilizez (aproape) zilnic
Star Taxi	☐	☐	☐	☐	☐
Free Now	☐	☐	☐	☐	☐
Alte platforme	☐	☐	☐	☐	☐

Nivelul de satisfacție

	Foarte nemulțumit	Nemulțumit	Satisfăcător	Mulțumit	Foarte mulțumit	Nu am utilizat
Star Taxi	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Free Now	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Alte platforme	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Secțiune – Tarifele practicate de platformele de transport alternativ

8. Ați primit informații/notificări privind modificări ale tarifelor (standard) practicate de vreuna din platformele de transport alternativ utilizate?

- ☐ Nu am primit astfel de informații
- ☐ Am primit prin email
- ☐ Am primit prin aplicație
- ☐ Am primit sms
- ☐ Am fost informat prin alte modalități

9. Atunci când faceți o comandă, cunoașteți valoarea tarifului pe km?

- ☐ Da
- ☐ Nu

10. Aveți cunoștință despre aplicarea de către platformele de transport alternativ a unui tarif standard/de bază diferit, în funcție de ora/ziua comenzii (fără legătură cu cererea/oferta de la un moment dat)?

- ☐ Da
- ☐ Nu

11. Care este percepția dumneavoastră asupra evoluției tarifelor practicate în ultimul an de platormele de transport alternativ utilizate?

- ☐ Tarifele au scăzut semnificativ
- ☐ Tarifele au scăzut nesemnificativ
- ☐ Tarifele au rămas cam la fel
- ☐ Tarifele au crescut nesemnificativ
- ☐ Tarifele au crescut semnificativ

12. Cât este tariful standard* pe km la acest moment? *atunci când cererea este mică (nu e tarif dinamic)

- ☐ Maxim 1,3 lei
- ☐ Între 1,31 lei și 1,5 lei
- ☐ Între 1,51 lei și 1,7 lei
- ☐ Între 1,71 lei și 1,9 lei
- ☐ Între 1,91 lei și 2 lei
- ☐ Peste 2 lei
- ☐ Nu știu

13. Ești interesat de nivelul tarifului standard pe km?

- ☐ Da
- ☐ Nu

[illegible][illegible]

15. Care este percepția dumneavoastră asupra evoluției calității serviciilor oferite prin intermediul platformelor utilizate în ultimul an?

	Este mai rău	Este la fel	Este mai bine	Nu știu/nu folosesc
Calitatea serviciilor și comportamentul șoferilor sunt foarte bune	☐	☐	☐	☐
Mașinile utilizate de șoferi sunt corespunzătoare	☐	☐	☐	☐
Este ușor să găsești o mașină, chiar și la ore aglomerate	☐	☐	☐	☐
Tarifele sunt rezonabile, chiar și la ore aglomerate	☐	☐	☐	☐
Tarifele oferite de platforme sunt mai bune decât cele aferente serviciilor de taxi	☐	☐	☐	☐
Condițiile oferite în cadrul serviciilor de transport alternativ sunt mai bune decât cele oferite de serviciile de taxi	☐	☐	☐	☐

16. Ce probleme ați întâmpinat în utilizarea serviciilor platformelor?

	Niciodată	Foarte rar	De câteva ori	Frecvent
Prețul plătit la finalul cursei a fost mai mare decât cel de la momentul comenzii.	☐	☐	☐	☐
Cursa mi-a fost anulată de șofer după mai mult de două minute de la confirmarea din aplicație.	☐	☐	☐	☐
Aceeași comandă mi-a fost anulată succesiv de mai mulți șoferi ce îmi fuseseră alocați de aplicație.	☐	☐	☐	☐
Au fost probleme privind locul de preluare.	☐	☐	☐	☐
Mi s-a aplicat o taxă de așteptare nejustificată (nu a fost vina mea).	☐	☐	☐	☐
Au fost probleme privind modul de rezolvare a sesizărilor.	☐	☐	☐	☐
Șoferul a avut un comportament necorespunzător.	☐	☐	☐	☐
Mașina utilizată de șofer era necorespunzătoare.	☐	☐	☐	☐
Șoferul a ales un traseu mai lung/mai aglomerat, decât cel sugerat de aplicație.	☐	☐	☐	☐
Alte probleme	☐	☐	☐	☐

17. Exemplificați problemele cu care v-ați confruntat:

Răspunsul dvs. _____

Secțiune – Informații personale

Locuiți în:

- ☐ București
- ☐ Cluj-Napoca
- ☐ Timișoara
- ☐ Brașov
- ☐ Iași
- ☐ Constanța
- ☐ Craiova
- ☐ Galați
- ☐ Pitești
- ☐ Ploiești
- ☐ Oradea
- ☐ Brăila
- ☐ Sibiu
- ☐ Arad
- ☐ Bacău
- ☐ Buzău
- ☐ Târgoviște
- ☐ Suceava
- ☐ Altele: _____

Ce vârstă aveți?

- ☐ 15-17 ani
- ☐ 18-21 ani
- ☐ 22-25 ani
- ☐ 26-30 ani
- ☐ 31-35 ani
- ☐ 36-40 ani
- ☐ 41-45 ani
- ☐ 46-50 ani
- ☐ 51-60 ani
- ☐ 61-70 ani
- ☐ Peste 70 de ani

Ultima formă de învățământ absolvită:

- ☐ Gimnaziu
- ☐ Liceu/școală post-liceală
- ☐ Învățământ superior

Chestionar pentru șoferi (anonim)

Secțiunea 1

1. Utilizați platforme/aplicații de intermediere pentru prestarea de servicii de transport alternativ și/sau taxi *

- ☐ Da
- ☐ Nu

Secțiunea 8 – Întrebări pentru șoferii care nu utilizează aplicații (taxi tradițional)

1. Ați utilizat în trecut aplicații mobile pentru prestarea de servicii de taxi? *

- ☐ Da
- ☐ Nu

2. De ce nu prestați servicii de taxi prin aplicație? *

- ☐ Ar trebui să plătesc și comisioanele aplicației și taxa de dispecerizare
- ☐ Operatorii platformelor practică comisioane prea mari
- ☐ Sunt reticent față de utilizarea unei aplicații
- ☐ Condițiile impuse de operatorii platformelor sunt excesive
- ☐ Dispeceratul cu care lucrez mi-a interzis
- ☐ Dispeceratul cu care lucrez mi-a oferit stimulente pentru a nu colabora cu o aplicație
- ☐ Altele: _____

3. De ce nu prestați servicii de transport alternativ prin aplicație? *

- ☐ Operatorii platformelor practică comisioane prea mari
- ☐ Sunt reticent față de utilizarea unei aplicații
- ☐ Condițiile impuse de operatorii platformelor sunt excesive
- ☐ Mi s-ar părea complicat/dificil să mă autorizez și să lucrez conform cerințelor legale specifice transportului alternativ
- ☐ Mi s-ar părea complicat/neplăcut să colaborez cu operatorii de transport alternativ (fotele)
- ☐ Nu aș vrea să îmi pierd autorizația de taxi, pentru că ulterior ar fi dificil să o mai recuperez.
- ☐ Altele: _____

4. Aveți mai puține curse ca urmare a apariției serviciilor de transport alternativ (în special după legalizarea din iulie 2019)? *

- ☐ Am observat o scădere semnificativă a numărului de curse
- ☐ Am observat o scădere nesemnificativă a numărului de curse
- ☐ Situația nu s-a schimbat
- ☐ A existat o ușoară creștere a numărului de curse
- ☐ Am observat o creștere importantă a numărului de curse

5. Ce probleme considerați că sunt în domeniul serviciilor de taxi? *

- ☐ Prețurile la taxi sunt prea mici
- ☐ Prețurile la taxi ar trebui să fie libere
- ☐ Taxa de dispecerizare este excesivă
- ☐ Cerințele pentru taximetriști sunt excesive
- ☐ Cadrul legal este mai favorabil serviciilor de transport alternativ
- ☐ Nu ar mai trebui limitat numărul de autorizații de taxi
- ☐ Altele: _____

6. Cum sunt inițiate cursele dumneavoastră în general? *

- ☐ Curse alocate de dispecerat
- ☐ Curse preluate din stradă
- ☐ Altele: _____

7. Estimați care este procent curselor dumneavoastră alocate prin dispecerat: *

- ☐ Mai puțin de 10%
- ☐ 10%
- ☐ 20%
- ☐ 30%
- ☐ 40%
- ☐ 50%
- ☐ 60%
- ☐ 70%
- ☐ 80%
- ☐ 90%
- ☐ Mai mult de 90%

8. Cât timp prestați servicii de taxi (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

9. Care este nivelul dvs de venit net pe lună (estimativ) din prestarea serviciilor de taxi? *

- ☐ Sub 1.000 de lei
- ☐ Între 1.001 de lei și 2.000 de lei
- ☐ Între 2.001 și 3.000 de lei
- ☐ Între 3.001 și 4.000 de lei
- ☐ Între 4.001 și 5.000 de lei
- ☐ Între 5.001 și 6.000 de lei
- ☐ Între 6.001 și 7.000 de lei
- ☐ Între 7.001 și 8.000 de lei
- ☐ Peste 8.000 de lei
- ☐ Nu răspund

10. Care este taxa de dispecerizare (lei pe lună)? *

Răspunsul dvs. _____

11. Considerați oportună menținerea obligativității dispecerizării activității dumneavoastră? *

- ☐ Da
- ☐ Nu

Secțiunea 2 – Întrebări generale

2. Utilizați o singură aplicație/platformă pentru prestarea serviciilor de transport? *

- ☐ Da, utilizez o singură platformă
- ☐ Nu, utilizez mai multe aplicații/platforme

3. Care este aplicația/platforma de intermediere utilizată: *

- ☐ Uber
- ☐ Bolt
- ☐ Free Now (ca șofer de transport alternativ)
- ☐ Free Now (ca șofer de taxi)
- ☐ BlackCab
- ☐ Star Taxi (taxi)
- ☐ Altele: _____

4. Dacă utilizați o singură platformă/aplicație, precizați care sunt motivele: *

- ☐ Nu sunt interesat să folosesc mai mult de o platformă/aplicație;
- ☐ Mă interesează schema de bonusuri a unei platforme și este important să am un număr mare de curse pe respectiva platformă;
- ☐ Sunt obligat de operatorul de transport alternativ cu care lucrez;
- ☐ Mi-a fost recomandat de operatorul de transport alternativ cu care lucrez;
- ☐ Sunt obligat (contractual) de operatorul platformei cu care lucrez;
- ☐ Mi-a fost recomandat de operatorul platformei cu care lucrez;
- ☐ Întrebarea nu mi se aplică.
- ☐ Altele: _____

5. Cât de mulțumit sunteți de colaborarea cu operatorul platformei/aplicației pe care o folosiți? *

	Foarte nemulțumit	Nemulțumit	Satisfăcător	Mulțumit	Foarte mulțumit	Nu folosesc/nu am folosit niciodată serviciile platformei/aplicației
Uber (transport alternativ)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Bolt (transport alternativ)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Free Now (transport alternativ)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Free Now (doar taxi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Yango (în perioada în care a activat în România)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
BlackCab (transport alternativ)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Star Taxi (taxi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Altă platformă	☐	☐	☐	☐	☐	☐

☐

6. Operatorii de platforme de transport alternativ cu care colaborați au oferit simultan șoferilor campanii promoționale? *

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Nu folosesc platforme de transport alternativ
- ☐ Colaborez cu o singură platformă
- ☐ Altele: _____

7. Aveți sau ați avut contract de colantare cu o platformă? *

- ☐ Da, am în prezent
- ☐ Da, am avut în trecut
- ☐ Nu am și nu am avut

Secțiunea 3 – Colantarea autovehiculelor

8. Cu ce platformă aveți/ați avut contract de colantare? *

	Am în prezent.	Am avut în trecut. Nu mai am.	Nu am și nici nu am avut
Uber	☐	☐	☐
Bolt	☐	☐	☐
Free Now (ca șofer de transport alternativ)	☐	☐	☐
BlackCab	☐	☐	☐
Altă platformă	☐	☐	☐

9. Care au fost motivele pentru care v-ați colantat mașina? *

- ☐ M-a interesat schema de bonusuri oferite;
- ☐ Am fost obligat de operatorul de transport alternativ cu care lucrez;
- ☐ Mi-a fost recomandat de operatorul de transport alternativ cu care lucrez.
- ☐ Sunt obligat (contractual) de operatorul platformei cu care lucrez;
- ☐ Altele: _____

10. După ce ați colantat mașina, ați mai colaborat cu alte platforme: *

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Da, cu altă mașină

Secțiunea 4 – Referitor la modul de prestare a serviciilor

11. Ce tipuri de servicii prestați în prezent? *

- ☐ (doar) transport alternativ
- ☐ (doar) taxi prin aplicație
- ☐ ambele activități (transport alternativ și taxi prin aplicație)

Secțiunea 5 – Doar pentru șoferii care prestează, prin aplicație, exclusiv servicii de transport alternativ

12. Care este modul de prestare a serviciilor? *

- ☐ Angajat la un operator de transport alternativ
- ☐ Contract de colaborare cu un operator de transport alternativ
- ☐ Sunt titularul unui operator de transport alternativ
- ☐ Altele: _____

13. Considerați oportun să se reglementeze o relație angajator-angajat între șoferi și operatorii de transport alternativ (flote)? *

☐ Da

☐ Nu

☐ Altele: _____

14. Considerați oportun să se reglementeze o relație angajator-angajat între șoferi și operatorii platformelor? *

☐ Da

☐ Nu

☐ Altele: _____

15. Preferați un statut independent (ex. PFA)? *

☐ Da

☐ Nu

☐ Da, dar într-o relație de colaborare cu o companie care să se ocupe (doar) de aspecte formale (ex. un operator de transport alternativ)

☐ Altele: _____

16. În cazul în care ați renunțat la servicii de taximetrie în favoarea transportului alternativ, precizați care au fost motivele: *

☐ Condiții de lucru mai bune

☐ Flexibilitate/independență mai mare

☐ Venituri mai mari

☐ Comisioane pentru utilizarea platformei mai mici decât taxa de dispecerizare

☐ Întrebarea nu mi se aplică

☐ Altele: _____

17. Cât timp prestați servicii de transport alternativ (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

18. Care este nivelul dvs de venit net pe lună (estimativ) din servicii de transport alternativ? *

- ☐ Sub 1.000 de lei
- ☐ Între 1.001 de lei și 2.000 de lei
- ☐ Între 2.001 și 3.000 de lei
- ☐ Între 3.001 și 4.000 de lei
- ☐ Între 4.001 și 5.000 de lei
- ☐ Între 5.001 și 6.000 de lei
- ☐ Între 6.001 și 7.000 de lei
- ☐ Între 7.001 și 8.000 de lei
- ☐ Peste 8.000 de lei
- ☐ Nu răspund.

Secțiunea 6 – Doar pentru șoferii care prestează, prin aplicație, exclusiv servicii de ehailing

12. Care este forma de colaborare cu dispeceratul? *

- ☐ Contract de colaborare cu un dispecerat (companie de taxi)
- ☐ Angajat al unui dispecerat (companie de taxi)
- ☐ Altele: _____

13. În cazul în care ați renunțat la servicii de transport alternativ în favoarea celor de taximetrie, precizați care au fost motivele: *

- ☐ Condiții de lucru mai bune
- ☐ Flexibilitate/independență mai mare
- ☐ Venituri mai mari
- ☐ Taxa de dispecerizare mai mică decât comisioanele pentru utilizarea platformei
- ☐ Întrebarea nu mi se aplică
- ☐ Altele: _____

14. Care sunt modalitățile prin care sunt inițiate cursele dumneavoastră? *

- ☐ Curse prin aplicație
- ☐ Curse alocate de dispecerat
- ☐ Curse preluate din stradă
- ☐ Altele: _____

15. Estimați un procent al curselor dumneavoastră inițiate prin aplicație: *

Răspunsul dvs. _____

16. Estimați un procent al curselor dumneavoastră inițiate prin dispecerat: *

Răspunsul dvs. _____

17. Cât timp prestați servicii de taxi (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

18. Cât timp prestați servicii de taxi prin aplicație (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

19. Care este nivelul dvs de venit net pe lună (estimativ) din prestarea de servicii de taxi? *

- ☐ Sub 1.000 de lei
- ☐ Între 1.001 de lei și 2.000 de lei
- ☐ Între 2.001 și 3.000 de lei
- ☐ Între 3.001 și 4.000 de lei
- ☐ Între 4.001 și 5.000 de lei
- ☐ Între 5.001 și 6.000 de lei
- ☐ Între 6.001 și 7.000 de lei
- ☐ Între 7.001 și 8.000 de lei
- ☐ Peste 8.000 de lei
- ☐ Nu răspund

20. Referitor la serviciile de taxi: Care este taxa de dispecerizare (lei pe lună)? *

Răspunsul dvs. _____

21. Referitor la serviciile de taxi: Considerați oportună menținerea obligativității dispecerizării activității de taxi? *

- ☐ Da
- ☐ Nu

Secțiunea 7 – Doar pentru șoferii care prestează, prin aplicație, ambele activități (transport alternativ și taxi)

12. Care este modul de prestare a serviciilor? *

- ☐ Angajat la un operator de transport alternativ
- ☐ Contract de colaborare cu un operator de transport alternativ
- ☐ Sunt titularul unui operator de transport alternativ
- ☐ Contract de colaborare cu un dispecerat (companie de taxi)
- ☐ Angajat al unui dispecerat (companie de taxi)
- ☐ Altele: _____

13. Considerați oportun să se reglementeze o relație angajator-angajat între șoferi și operatorii de transport alternativ (flote)? *

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Altele: _____

14. Considerați oportun să se reglementeze o relație angajator-angajat între șoferi și operatorii platformelor? *

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Altele: _____

15. În privința serviciilor de transport alternativ, preferați un statut independent (ex. PFA)? *

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Da, dar într-o relație de colaborare cu o companie care să se ocupe (doar) de aspecte formale (ex. un operator de transport alternativ)
- ☐ Altele: _____

16. Precizați care sunt motivele pentru care prestați atât servicii de taximetrie, cât și de transport alternativ: *

- ☐ Mai multe surse de venit
- ☐ Mai mulți clienți
- ☐ În funcție de situație, uneori e mai avantajos taxi, alteori transportul alternativ (ex. promoții, momente cu tarife dinamice etc.)
- ☐ E o perioadă tranzitorie. După ce mă voi familiariza cu serviciile de transport alternativ/taxi, voi face o alegere
- ☐ Altele: _____

17. Referitor la serviciile de taxi: Care sunt modalitățile prin care sunt inițiate cursele dumneavoastră? *

- ☐ Curse prin aplicație
- ☐ Curse alocate de dispecerat
- ☐ Curse preluate din stradă
- ☐ Altele: _____

18. Referitor la serviciile de taxi: Estimați un procent al curselor dumneavoastră inițiate prin aplicație: *

Răspunsul dvs. _____

19. Referitor la serviciile de taxi: Estimați un procent al curselor dumneavoastră inițiate prin dispecerat: *

Răspunsul dvs. _____

20. Referitor la serviciile de taxi: Cât timp prestați servicii de taxi (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

21. Referitor la serviciile de taxi: Care este nivelul dvs de venit net pe lună (estimativ)? *

- ☐ Sub 1.000 de lei
- ☐ Între 1.001 de lei și 2.000 de lei
- ☐ Între 2.001 și 3.000 de lei
- ☐ Între 3.001 și 4.000 de lei
- ☐ Între 4.001 și 5.000 de lei
- ☐ Între 5.001 și 6.000 de lei
- ☐ Între 6.001 și 7.000 de lei
- ☐ Între 7.001 și 8.000 de lei
- ☐ Peste 8.000 de lei
- ☐ Nu răspund

22. Referitor la serviciile de taxi: Care este taxa de dispecerizare (lei pe lună)? *

Răspunsul dvs. _____

23. Referitor la taxi: Considerați oportună menținerea obligativității dispecerizării activității de taxi? *

- ☐ Da
- ☐ Nu

24. Referitor la serviciile de transport alternativ: Cât timp prestați acest tip de servicii (estimativ)? *

- ☐ Maxim 10 ore pe săptămână
- ☐ Între 10 și 20 de ore pe săptămână
- ☐ Între 21 și 40 de ore pe săptămână
- ☐ Peste 40 de ore pe săptămână

25. Referitor la serviciile de transport alternativ: Care este nivelul dvs de venit net pe lună (estimativ)? *

- ☐ Sub 1.000 de lei
- ☐ Între 1.001 de lei și 2.000 de lei
- ☐ Între 2.001 și 3.000 de lei
- ☐ Între 3.001 și 4.000 de lei
- ☐ Între 4.001 și 5.000 de lei
- ☐ Între 5.001 și 6.000 de lei
- ☐ Între 6.001 și 7.000 de lei
- ☐ Între 7.001 și 8.000 de lei
- ☐ Peste 8.000 de lei
- ☐ Nu răspund

Secțiunea Finală – Informații personale

În ce oraș prestați serviciile de transport (taxi și/sau transport alternativ)?*: *

- ☐ București
- ☐ Cluj-Napoca
- ☐ Timișoara
- ☐ Brașov
- ☐ Iași
- ☐ Constanța
- ☐ Craiova
- ☐ Galați
- ☐ Pitești
- ☐ Ploiești
- ☐ Oradea
- ☐ Brăila
- ☐ Sibiu
- ☐ Arad
- ☐ Bacău
- ☐ Buzău
- ☐ Târgoviște
- ☐ Suceava
- ☐ Altele: _____

Ce vârstă aveți *

- ☐ 18-21 ani
- ☐ 22-25 ani
- ☐ 26-30 ani
- ☐ 31-35 ani
- ☐ 36-40 ani
- ☐ 41-45 ani
- ☐ 46-50 ani
- ☐ 51-60 ani
- ☐ 61-70 ani
- ☐ Peste 70 de ani

Adresă dvs. de email: *

Răspunsul dvs. _____

Ultima formă de învățământ absolvită *

- ☐ Cel mult 10 clase/școală profesională;
- ☐ Liceu/școală post-liceală;
- ☐ Învățământ superior.