DOI: https://doi.org/10.53486/sstc2026.v3.43
CZU: 336.225:336.225.673(478)

BEHAVIORAL ECONOMICS APPROACHES TO MAXIMIZING TAX COMPLIANCE IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

ABORDĂRI ALE ECONOMIEI COMPORTAMENTALE PENTRU MAXIMIZAREA CONFORMĂRII FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

BULGAC Nicolai, masterand, specialitatea: Finanțe Publice și Fiscalitate
ORCID 0009-0008-9400-2416
Academia de Studii Economice din Moldova
Chișinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61
Telefon: +37360065614
bulgac.nicolai@ase.md

Abstract: T*his article examines the relevance of behavioral economics for tax compliance policy in the Republic of Moldova. Starting from the critique of the homo oeconomicus model, the paper analyzes the role of heuristics, loss aversion, present bias, framing effects, mental accounting, and status quo preferences in taxpayers' decisions. The study highlights that fiscal compliance is shaped not only by sanctions and audit probability, but also by the simplicity of procedures, the salience of tax obligations, the architecture of choice, and the narratives through which taxation is publicly understood. By reorganizing the main ideas from behavioral economics and connecting them to fiscal policy, the article argues that Moldova can increase voluntary compliance through clearer communication, simplified procedures, withholding mechanisms, behavioral reminders, and a more coherent design of tax obligations. The conclusion is that behavioral approaches do not replace classical tax administration instruments, but significantly strengthen them.*
Key words*: behavioral economics, tax compliance, nudges, heuristics, fiscal policy, Republic of Moldova*
JEL CLASSIFICATION: H21, H26, D91, K34

INTRODUCERE

Problema conformării fiscale nu poate fi explicată în mod satisfăcător exclusiv prin modelele tradiționale care pornesc de la ideea unui contribuabil perfect rațional, preocupat doar de raportul dintre beneficiu, probabilitatea controlului și severitatea sancțiunii. În practică, comportamentul fiscal este influențat de factori cognitivi, emoționali și instituționali mult mai variați, ceea ce face necesară recurgerea la instrumentele economiei comportamentale.

Economia comportamentală s-a afirmat ca direcție distinctă în știința economică începând cu lucrările lui D. Kahneman și A. Tversky, care au demonstrat că indivizii utilizează frecvent euristici și sunt predispuși la erori sistematice de judecată (Kahneman & Tversky, 1974). Ulterior, dezvoltările teoretice privind cele două sisteme de gândire – unul rapid, automat și intuitiv, altul lent, deliberativ și analitic – au oferit un cadru mult mai realist pentru înțelegerea deciziilor economice (Kahneman, 2011).

În sfera politicilor publice, aceste concluzii au generat o schimbare importantă de accent: statul nu trebuie doar să stabilească reguli și sancțiuni, ci și să proiecteze arhitectura alegerii astfel încât opțiunea conformă să devină mai simplă, mai salientă și mai ușor de urmat. Această perspectivă este exprimată sintetic de conceptul de nudge, introdus de R. Thaler și C. Sunstein, care urmărește orientarea comportamentului fără suprimarea libertății de alegere (Tahler & Sunstein, 2008).

Pentru Republica Moldova, tema este deosebit de relevantă. Un sistem fiscal eficient depinde nu doar de calitatea normelor și a controlului administrativ, ci și de modul în care obligațiile sunt percepute de contribuabili, de cât de clar sunt formulate, cât de ușor pot fi executate și ce tip de reacții psihologice produc. Obiectivul prezentului articol constă în identificarea principalelor abordări ale economiei comportamentale care pot contribui la maximizarea conformării fiscale în Republica

Moldova, prin reformularea și reordonarea ideilor relevante din literatura de specialitate într-un cadru coerent de analiză.

CONȚINUTUL DE BAZĂ

Punctul de plecare al economiei comportamentale constă în critica modelului homo oeconomicus. În locul agentului economic perfect informat, consecvent și capabil să proceseze fără costuri întreaga informație disponibilă, economia comportamentală descrie indivizi care recurg la scurtături mentale, reacționează diferit la pierderi și câștiguri și sunt profund influențați de modul în care este formulată o alegere(Kahneman, 2011). Din această perspectivă, conformarea fiscală nu este doar un calcul rece între cost și beneficiu, ci un proces modelat de percepție, efort cognitiv, obicei, încredere și context instituțional.

În plan teoretic, una dintre cele mai importante distincții este cea dintre gândirea rapidă și gândirea lentă. Prima oferă răspunsuri aproape imediate și economisește resurse cognitive, însă tocmai de aceea produce frecvent estimări aproximative și decizii insuficient analizate. Cea de-a doua presupune atenție, reflecție și evaluare comparativă, fiind utilizată mai rar decât presupune teoria economică standard. În domeniul fiscal, această diferență este esențială: majoritatea contribuabililor nu analizează în profunzime fiecare obligație fiscală, ci reacționează la formulare, la simplitatea procedurii și la experiențele anterioare asociate plății impozitelor.

Dintre euristicile cu impact direct asupra comportamentului fiscal, se disting în mod special ancorarea, disponibilitatea, status quo-ul, framing-ul și aversiunea față de pierdere. Ancorarea face ca prima sumă, primul termen-limită sau primul reper transmis de administrația fiscală să influențeze disproporționat percepția contribuabilului. Euristica disponibilității îi determină pe indivizi să evalueze riscul controlului în funcție de exemplele ușor accesibile în memorie, nu în funcție de probabilitățile reale. Euristica status quo-ului favorizează păstrarea situației existente, ceea ce explică de ce opțiunile implicite bine alese sporesc conformarea. Framing-ul arată că aceeași obligație poate fi percepută diferit dacă este prezentată ca pierdere, contribuție la bunurile publice sau datorie restantă. În fine, aversiunea față de pierdere explică de ce oamenii resimt mai intens separarea de suma aferentă impozitului decât un câștig de aceeași mărime

Aplicarea acestor concluzii la politicile fiscale a fost facilitată de conceptul de paternalism libertarian. În locul constrângerii directe, design-ul politicii publice poate orienta contribuabilul spre alegerea conformă prin simplificare, ordonarea opțiunilor, mesaje standardizate, termene clar evidențiate, reamintiri și setări implicite favorabile (Tahler & Sunstein, 2008). Tocmai aici se află una dintre cele mai importante contribuții ale economiei comportamentale la teoria finanțelor publice: eficiența unei politici depinde nu doar de conținutul normei, ci și de forma prin care norma este percepută și executată.

În literatura recentă privind conformarea fiscală, abordarea comportamentală a depășit perspectiva strict sancționatorie. Studii consacrate arată că moralitatea fiscală, încrederea în instituții, percepția echității și normele sociale influențează semnificativ comportamentul contribuabililor (Kirchler, 2007). Din acest motiv, mesajele prin care administrația fiscală comunică obligațiile fiscale pot avea efecte diferite chiar și atunci când obligația legală rămâne neschimbată. Experimentele de teren au demonstrat că simpla introducere a unor mesaje privind conformarea majorității contribuabililor sau consecințele imediate ale neachitării poate îmbunătăți colectarea fără modificarea cotelor de impozitare (Hallsworth, 2017).

Pentru Republica Moldova, una dintre cele mai clare direcții comportamentale de maximizare a conformării fiscale este reducerea efortului cognitiv asociat executării obligațiilor. Atunci când procedurile sunt complexe, limbajul este tehnic, iar contribuabilul trebuie să efectueze prea multe operațiuni succesive, costul psihologic al conformării crește. În asemenea condiții, neconformarea nu derivă întotdeauna din intenția de evaziune, ci adesea din procrastinare, neatenție, oboseală cognitivă sau amânare. De aceea, simplificarea formularelor, utilizarea unui limbaj clar, structurarea vizuală a

obligațiilor și reducerea numărului de pași administrativi pot avea un efect comparabil cu unele măsuri coercitive, însă la un cost social mai redus.

O a doua direcție importantă privește salienta fiscală. Impozitele care sunt reținute la sursă sau incluse direct în preț sunt, în general, mai ușor de administrat și generează rate mai mari de conformare, deoarece contribuabilul nu este pus în situația de a suporta explicit și integral, într-un singur moment, costul psihologic al plății. Această intuiție este compatibilă atât cu teoria aversiunii față de pierdere, cât și cu observațiile privind contabilitatea mentală. În consecință, reținerea la sursă a impozitului pe venit, includerea TVA și a accizelor în prețul final, precum și mecanismele automate de calcul și transfer pot contribui la creșterea conformării fiscale și în Republica Moldova.

O a treia direcție este legată de preferința pentru prezent. Contribuabilii acordă adesea o pondere excesivă costurilor imediate și subevaluează consecințele viitoare ale neachitării obligațiilor. Acest fenomen este deosebit de relevant pentru contribuțiile sociale, primele de asigurare medicală și alte plăți percepute ca sacrificii curente în schimbul unor beneficii viitoare incerte. Din perspectivă comportamentală, statul poate contracara această tendință prin mecanisme automate, prin evidențierea concretă a beneficiilor viitoare și prin raportarea mai clară a legăturii dintre contribuție și protecția socială obținută (Reisch, 2007).

La fel de important este și rolul narațiunilor economice. R. Shiller a demonstrat că ideile economice circulă în societate asemenea unor narațiuni contagioase, capabile să influențeze comportamente colective și decizii de politică (Shiller, 2019). În materie fiscală, aceasta înseamnă că gradul de conformare nu depinde doar de reguli, ci și de poveștile dominante despre stat, echitate, eficiența cheltuirii banilor publici și legitimitatea impozitării. Dacă fiscalitatea este prezentată persistent exclusiv ca povară, rezistența contribuabililor crește; dacă este explicată ca mecanism de finanțare a bunurilor publice și a securității sociale, acceptabilitatea poate deveni mai mare. Pentru Republica Moldova, dimensiunea narativă este esențială, întrucât conformarea fiscală este influențată nu numai de calculul individual, ci și de încrederea colectivă în instituții și în utilizarea resurselor publice.

În acest context, instrumentele comportamentale pot fi grupate într-o arhitectură coerentă a conformării fiscale. Unele acționează prin reducerea costurilor de conformare, altele prin creșterea salienței și a clarității, iar altele prin consolidarea normelor sociale și a legitimității percepute. Important este că aceste mecanisme nu elimină necesitatea controlului fiscal, ci îl completează. O administrație fiscală eficientă nu se bazează exclusiv pe sancțiune, după cum nici o intervenție comportamentală nu este suficientă în lipsa unui cadru legal și instituțional credibil.

Tabelul prezentat sintetizează ideea centrală a articolului: proiectarea obligațiilor fiscale trebuie să țină cont de modul real în care oamenii iau decizii. În cazul Republicii Moldova, o astfel de abordare ar putea fi valorificată în special prin trei tipuri de intervenții. Prima constă în simplificarea radicală a interacțiunii contribuabilului cu administrația fiscală. A doua privește utilizarea mai eficientă a mecanismelor automate și a opțiunilor implicite. A treia vizează reformarea comunicării fiscale prin mesaje mai clare, mai scurte și mai bine ancorate în ideea de reciprocitate dintre contribuabil și stat.

Totodată, economia comportamentală nu trebuie absolutizată. Nu toate formele de neconformare se explică prin erori cognitive. O parte dintre ele sunt deliberate și necesită instrumente tradiționale de control, audit și sancționare (Alm & Torgler, 2011). În plus, unele intervenții comportamentale pot produce efecte limitate dacă sunt aplicate într-un mediu instituțional marcat de neîncredere, percepții de inechitate sau incertitudine normativă. Din acest motiv, eficiența ghionturilor comportamentale depinde de corelarea lor cu predictibilitatea regulilor fiscale, cu digitalizarea administrării și cu transparența utilizării veniturilor publice.

Prin urmare, valoarea principală a economiei comportamentale pentru conformarea fiscală în Republica Moldova constă în completarea, nu în substituirea, instrumentelor clasice ale politicii fiscale. Ea oferă un cadru mai realist pentru înțelegerea reacțiilor contribuabililor și permite

proiectarea unor intervenții mai fine, mai puțin costisitoare și adesea mai eficiente decât simpla intensificare a constrângerii administrative

La fel de important în contextul conformării benevole este rolul narațiunilor economice. R. Shiller a arătat convingător că ideile economice circulă în societate ca niște povești cu mare forță de contagiune: ele simplifică realitatea, oferă explicații ușor de reținut și, tocmai de aceea, ajung să influențeze comportamente colective. În fiscalitate, acest lucru contează enorm, deoarece contribuabilii nu reacționează doar la norme și cifre, ci și la poveștile dominante despre stat, impozite, corectitudine și risipă.

Tabelul 1. Instrumente comportamentale relevante pentru maximizarea conformării fiscale

Categoria de obligații / intervenții	Mecanism comportamental dominant	Efect așteptat asupra conformării
Impozitul pe venit al persoanelor fizice	Reținere la sursă; reducerea aversiunii față de pierdere; simplificare	Creșterea conformării prin diminuarea costului psihologic și administrativ al plății
TVA și accize	Includerea obligației în preț; saliență redusă a plății separate	Colectare mai stabilă și risc mai mic de neconformare individuală
Contribuții sociale și prime medicale	Limitarea preferinței pentru prezent; automatizare	Plăți mai regulate și percepție mai clară a legăturii cu protecția viitoare
Notificări și somații fiscale	Framing; norme sociale; ancorare	Creșterea probabilității de plată la termen prin mesaje mai persuasive
Servicii fiscale electronice	Reducerea efortului cognitiv; combaterea procrastinării	Diminuarea erorilor, a amânărilor și a costului de conformare
Comunicarea publică privind fiscalitatea	Economie narativă; legitimitate percepută	Consolidarea moralității fiscale și a încrederii în instituții

Sursa: elaborat de autor în baza literaturii de specialitate și a raționamentului aplicat la politica fiscală.

În această cheie poate fi reinterpretată și curba lui Laffer din perspectiva economiei comportamentale. Într-o primă accepțiune, legătura este una practică: aceeași presiune fiscală legală poate produce venituri diferite dacă arhitectura colectării este mai eficientă. Cu alte cuvinte, statul nu își maximizează veniturile doar schimbând cotele, ci și reducând fricțiunile comportamentale care împiedică plata: simplificând procedurile, folosind reținerea la sursă, automatizând plățile, crescând claritatea notificărilor și întărind sentimentul de normalitate al conformării. Astfel, o parte din logica asociată în mod tradițional curbei lui Laffer poate fi mutată din zona strictă a ratelor de impozitare în zona comportamentală a colectării mai eficiente la aceleași rate.

Există însă și o a doua legătură, de ordin narativ. În dezbaterea publică, curba lui Laffer este adesea invocată plecând de la o presupunere tacită: că problema fiscalității constă, aproape automat, în faptul că taxele sunt prea mari. Tocmai aici intervenția economiei narative devine importantă. Acest tip de poveste poate modela preferințele colective și poate împinge decizia publică într-o singură direcție, chiar și atunci când dificultatea reală nu este nivelul cotelor, ci slaba conformare, administrarea defectuoasă, neîncrederea în instituții sau percepția de inechitate. Prin urmare, narativul dominant poate fi schimbat: în locul ideii simplificatoare că orice problemă fiscală se rezolvă prin reducerea taxelor, poate fi construită o narațiune mai realistă, în care accentul cade pe conformare voluntară mai bună, administrație inteligentă și legitimitate fiscală mai ridicată.

CONCLUZII/RECOMANDĂRI

Economia comportamentală demonstrează că nivelul conformării fiscale este influențat de un ansamblu de factori care depășesc schema clasică a sancțiunii și controlului. Euristicile, preferința

pentru prezent, aversiunea față de pierdere, framing-ul, normele sociale și narațiunile economice afectează în mod direct disponibilitatea contribuabililor de a-și onora obligațiile fiscale.

Pentru Republica Moldova, rezultă câteva direcții prioritare de acțiune. În primul rând, obligațiile fiscale trebuie formulate mai simplu și comunicate într-un limbaj mai accesibil. În al doilea rând, trebuie extinse mecanismele care reduc costul cognitiv și psihologic al plății, inclusiv automatizarea, reținerea la sursă și utilizarea opțiunilor implicite. În al treilea rând, notificările și mesajele fiscale ar trebui proiectate pe baze comportamentale, astfel încât să valorifice normele sociale, claritatea termenelor și evidențierea consecințelor imediate ale neconformării.

În fine, maximizarea conformării fiscale nu poate fi separată de legitimitatea percepută a sistemului fiscal. Oricât de bine ar fi calibrate instrumentele comportamentale, ele nu pot produce efecte durabile în absența încrederii în instituții și a percepției că veniturile publice sunt colectate și utilizate echitabil. Tocmai de aceea, abordările comportamentale trebuie integrate într-o strategie fiscală mai amplă, orientată simultan spre eficiență administrativă, echitate și consolidarea relației de încredere dintre stat și contribuabil.

REFERINȚE:

1. Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. Journal of Business Ethics, 101, 635–651.
2. Hallsworth, M., List, J. A., Metcalfe, R. D., & Vlaev, I. (2017). The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance. Journal of Public Economics, 148, 14–31.
3. Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.
4. Kirchler, E. (2007). The economic psychology of tax behaviour. Cambridge University Press.
5. Reisch, L. A., & Zhao, M. (2017). Behavioural economics, consumer behaviour and consumer policy: State of the art. Behavioural Public Policy, 1(2), 190–206.
6. Shiller, R. J. (2019). Narrative economics: How stories go viral and drive major economic events. Princeton University Press.
7. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Yale University Press.
8. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185(4157), 1124–1131.

Coordonator științific: BULGAC Corina, dr., conf. univ.,
ORCID 0009-0001-4309-7469
Academia de Studii Economice din Moldova
Chișinău, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 61
Telefon: +37369907599
bulgac.corina@ase.md