

Dobândă BNR	7%
ROBOR 3M	6.05 %
ROBOR 6M	6.07 %
IRCC 3M	5,90 %
1 EUR	4.9758 lei
1USD	4.6438 lei
1 g aur	349,87 lei

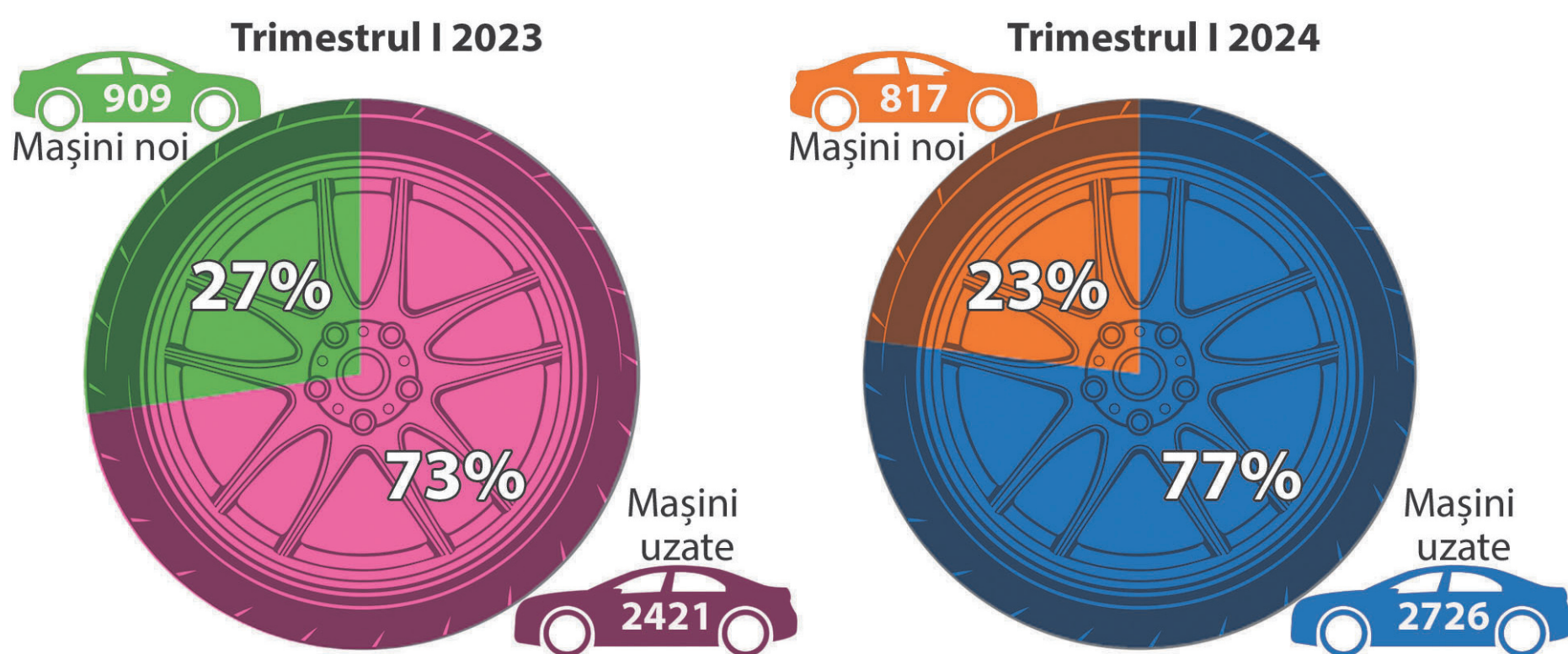
Date valabile în 29 aprilie 2024

De Business

O analiză realizată de Ziarul de Business, pentru primele trei luni ale anului, arată că ieșenii nu au niciun gând să renunțe la autoturismele second-hand

Piața auto, la Iași: accelerează înmatriculările de mașini uzate

- în primul trimestru din 2024, față de anul trecut, au fost înmatriculate cu 12,6% mai multe mașini uzate, dar cu 10% mai puține vehicule noi
- contrar a ceea ce ar vrea Uniunea Europeană, mașinile diesel sunt mai mult de jumătate și în creștere față de 2023
- în privința mărcilor, ieșenii se dau în vânt după BMW, Audi sau Mercedes
- Volkswagen rămâne cea mai înmatriculată mașină, urmată de Dacia care a suferit o scădere importantă (-35%)
- jumătate din autoturismele care au ajuns pe străzile ieșene sunt fabricate cu mai bine de 10 ani în urmă
- citiți în paginile 2-3

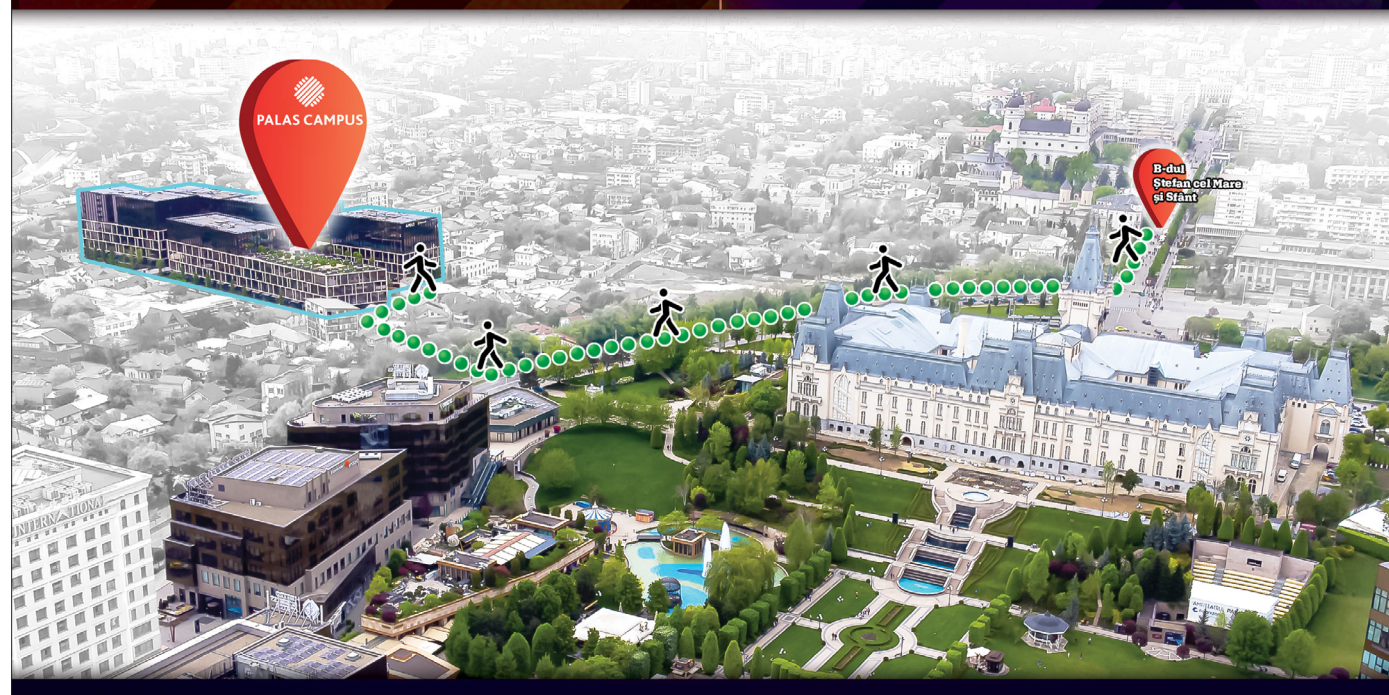


RESTAURANTE ȘI CAFENELE

Chin Chin – restaurant cu specific asiatic
 Dulcinella – braserie
 Energy & Relax Point – mâncare cu specific american
 Local by Krud – mâncare cu specific american
 Teo's Café – cafenea
 True Fine Coffee – cafenea
 Tucano Coffee – cafenea

SERVICIILE ȘI FACILITĂȚI

Acutica - salon de înfrumusețare
 Athena Medical Beauty – clinică de înfrumusețare
 Dr. Max - farmacie
 Emerald – centru medical
 Praxis – laborator de analize
 Stay Fit Gym – centru de fitness
 XTime – centru de difuzare de presă



„2024 este și un an al investițiilor”

- interviu cu Remus Deleanu, președintele directoratului Cotnari S.A., o companie aflată în topul național al producătorilor de vin u investițiile sunt estimate la 20 de milioane de euro
- citiți în pagina 4



Orașe sau locuri din lume care s-au săturat de turiști



- mii de persoane au protestat recent în Tenerife, cerând ca insula spaniolă să limiteze temporar sosirile de turiști
- Veneția a impus o taxă de cinci euro la intrarea în oraș
- municipalitatea din Barcelona a șters de pe hărțile online o linie de autobuz ca să-i protejeze pe localnici, iar primarul Atenei se plânge că veniturile aduse metropolei de turism sunt extrem de mici
- Citiți în pagina 7

Compania de curierat Sameday a pus ochii pe societatea Sprinter din Ungaria

- tranzacția se află în analiză la Consiliul Concurenței
- Sameday își va extinde infrastructura out of home din Ungaria cu 60%
- citiți în pagina 6



din Sumar

- Persoanele fizice ce achiziționează locuințe sunt foarte îngrijorate de modificarea cotei de TVA: Am primit pe adresa redacției "Prietenii Fiscalității" următoarea întrebare: „Am achitat în anii 2022 și 2023 mai multe avansuri pentru achiziția în calitate de persoană fizică a unei locuințe. Dezvoltatorul confirmă că bunul imobil se va recepționa în anul 2024. Cu ce cotă de TVA se va factura locuința, dacă prețul este mai mic de 600.000 lei, iar suprafața utilă este de 90 mp?”

Pag. 5

- Dreptul de opțiune succesorală: De principiu, dreptul de opțiune succesorală aparține tuturor moștenitorilor cu vocație la moștenire. La momentul deschiderii moștenirii, patrimoniul succesoral se transmite moștenitorilor persoanei decedate, fiecare dintre aceștia având un drept de opțiune succesorală.

Pag. 5

- ONG-urile din România învârt patru miliarde de euro: Un studiu arată că fondurile la dispoziția ONG-urilor reprezintă aproximativ 1,51% din PIB.

Pag. 6

- O nouă sursă de conflict se profilează la orizont: Autoritățile americane pregătesc sancțiuni care amenință să întrerupă legăturile unor bănci chineze cu sistemul financiar global, în speranța că asta va opri sprijinul comercial oferit de Beijing pentru producția de armament a Rusiei.

Pag. 8

O analiză realizată de Ziarul de Business, pentru primele trei luni ale Piața auto, la Iași: accelerează

Mai avem de așteptat mulți ani până când vom vedea circulând pe străzile Iașului preponderent mașini noi. Asta deoarece piața auto a mașinilor la mână a doua este în continuă creștere la Iași, iar unii dealeri auto locali vorbesc de vânzări mari pe acest segment chiar și în primele trei luni din 2024, în ciuda declinului general al pieței auto în România în primul trimestru al acestui an. Evident, nu este o tendință observată

de ieri și de azi, fiind un fenomen deja cunoscut, determinat în principal de preferințele românilor pentru opțiuni mai accesibile din punct de vedere financiar. Nici mașinile electrice nu par să câștige teren, cel puțin printre ieșeni, mai ales că din acest an s-a redus la jumătate valoarea ecotichetelor din Programul Rabla, situație care a afectat interesul, și așa scăzut, pentru autoturismele cu motoare electrice sau hibride.

Daniel Iacob, directorul general al Open Auto Center din Iași, dealer autorizat SsangYong și Piaggio, spune că anul trecut a remarcat o creștere semnificativă a vânzărilor de mașini rulate comparativ cu anul 2022, la fel și în primul trimestru al acestui an față de aceeași perioadă a anului anterior. Dealerul auto din Iași ținește în 2024 la o creștere de 30% a vânzărilor atât la mașinile noi, cât și la cele la mână a doua.

„Piața second-hand la noi a crescut, probabil și pentru că dezvoltăm partea de rulate mai mult decât alții. Avem planuri de creștere de 30% anul acesta atât la mașini rulate, cât și la SsangYong. Sperăm să livrăm peste 500 de unități din toate modelele pe care noi le comercializăm, SsangYong, MG, Isuzu, Subaru, SuperSoco și rulate. Urmează să aducem și Maxus, gama de utilitare de la SAIC. Cât privește vânzările din primul trimestru al anului 2024, sunt anumite branduri care câștigă piață, sunt altele care pierd piață, fie că vorbim despre mașini noi, fie la mână a doua. La noi au fost vânzări mai mari în primul trimestru al anului comparativ cu anul trecut. În 2023 am avut la mașini rulate o creștere de 50% față de anul 2022, iar la mașini noi de 15%.

Însă, deși la Open Auto Center a crescut piața la mașinile rulate, în general piața scade. La rulate avem o creștere de 10-15% la momentul de față, iar la mașini noi avem vânzări, dar nu avem livrări. Anul trecut am livrat foarte bine, cel puțin marca SsangYong, care se află pe un trend ascendent. Noi am mers oricum contra curentului, marca SsangYong a câștigat foarte multă piață. Am ajuns de la 16 la 160 de livrări, ca să vă faceți o idee de creștere. Avem pe stoc la momentul actual în jur de 45 de mașini rulate”, ne-a explicat Daniel Iacob.

Ce mărci se găsesc la Open Auto Center

În portofoliul Open Auto Center se găsesc mărcile uzuale, cum ar fi Skoda, Volkswagen, Audi, BMW și SsangYong, un nume greu în industria automobilelor SUV, iar de la sfârșitul anului trecut au adus și MG, marca auto cu cea mai mare creștere în Europa.

Însă dealerii auto mari și reprezentanțele nu dețin o cotă mare din piața mașinilor la mână a doua. Majoritatea autovehiculelor de pe piața second-hand pe care le vedem scoase la vânzare pe site-uri de specialitate sunt împărțite, de cele mai multe ori, între samsari și proprietari care

vor să vândă mașina personală. **„În România nu se vând mașini scumpe rulate, cum avem și noi, ci cele mai multe în uz și care se cumpără sunt din acestea foarte vechi, mașini de 2.000 - 3.000 de euro, de peste zece ani. Noi le eliminăm și le aducem pe toate spre Euro 6”**, precizează și directorul general Open Auto Center.

Mărcile din China câștigă popularitate

Aflăm de la el și cât sunt ieșeni dispuși să cheltuiască pe o mașină nouă: un prag psihologic ar fi 20.000 de euro.

„Piața auto este destul de volatilă în prezent, dar noi avem avantajul de a reprezenta două mărci bune, SsangYong și MG, care oferă prețuri competitive, pachete bogate de opțiuni și garanții extinse, ceea ce le face atractive pentru clienți. Deși unele persoane pot fi reticente la mașinile din China, MG este percepută ca fiind una dintre primele mărci serioase care a intrat pe piața auto din România cu un pachet complet, prețuri competitive și mașini atrăgătoare. De asemenea, SsangYong a câștigat popularitate datorită garanției extinse, prețurilor accesibile și designului atrăgător, având un succes mare pe piața auto din România și

aici, pe plan local”, ne-a mai declarat Daniel Iacob.

Acesta vine și cu câteva cifre ca să ne convingă: la marca SsangYong, vânzările au înregistrat în acest timp o creștere de 30%, dar, pe de altă parte, livrările au fost în scădere cu același procent, fiind cumva în linie cu trendul pieței, care a înregistrat o scădere de 25% în ceea ce privește livrările. **„Situația pieței auto este imprevizibilă și nimeni nu poate prezice exact cum va evolua. Este surprinzător faptul că livrările au scăzut cu 25%, în timp ce previziunile inițiale pentru acest an indicau o creștere între 5% și 10%. Este incert dacă piața va putea recupera declinul din primul trimestru în următoarele trei sau patru luni”**, consideră Daniel Iacob.

China conduce producția

Acesta spune că intenționează să aducă și mai

multe mărci chinezești, fiind de părere că trendul este îndreptat către China, care devine tot mai influentă în industria auto. Iar cifrele de pe platforma globală de date statista.com îi cam dau dreptate: China este clasată ca cel mai mare producător de autoturisme din lume, după ce a produs peste 26 de milioane de mașini în 2023, reprezentând aproape o treime din producția mondială de autoturisme. În ultimele decenii, China a devenit una dintre principalele piețe de creștere pentru jucătorii din industria auto globală. Potrivit sursei citate, aproximativ 94 de milioane de autovehicule au fost produse în întreaga lume, cifră care se traduce printr-o creștere de aproximativ 10% față de anul precedent. China, Japonia și Germania au fost printre cei mai mari producători de mașini și vehicule comerciale.

„Din 70 de mașini am vândut doar 7 mașini electrice”

Pe aceeași platformă globală de date vedem și că Toyota Motor Corporation, cu aproximativ 11,2 milioane de unități, a rămas în anul 2023 deasupra celui mai mare rival al său, Grupul Volkswagen. Ambii producători vând autovehicule sub diferite mărci. În timp ce numărul vânzărilor Toyota include vânzările mărcilor sale Daihatsu și Hino, Grupul Volkswagen a livrat aproximativ 9,24 milioane de vehicule, inclusiv sedanuri, vehicule utilitare sport și mașini compacte sub mărcile sale de mașini de pasageri, precum și camioane sub cele patru mărci de vehicule comerciale. Revenind pe plan local, directorul general Open Auto Center crede că mărcile care au și opțiuni cu motoare termice vor rămâne relevante și vor câștiga teren în viitorul apropiat. **„Ca să înțelegem care este cota mașinilor electrice, noi din 70 de mașini am vândut doar 7 mașini electrice. Nu cred că va exista o tranziție exclusivă către mașinile electrice în următorii 15-20 de ani, să zicem, deoarece producția mondială nu poate susține această schimbare rapidă. Cât privește Programul Rabla, la subvenția care era înainte, pot spune că era mai atractivă mașina electrică, măcar din punct de vedere al prețului, nu neapărat ca autonomie, care reprezintă cea mai mare problemă a mașinilor electrice, după părerea mea. Piața mașinilor electrice este foarte volatilă și foarte mică raportat la piața mașinilor cu motoare termice”**, mai spune omul de afaceri din Iași.

AFM a înjumătățit în 2024 valoarea ecotichetului pentru mașini electrice

Cerere pentru mașini electrice există, dar, se pare, doar cât timp se dau și bani de la stat. Ieșeanul **Bogdan Balanșcu**, ministrul secretar de stat în cadrul Ministerului Mediului, Apelor și Pădurilor, minister care coordonează Administrația Fondului pentru Mediu (AFM), de unde vin banii pentru Programul Rabla, vede partea plină a paharului: reducerea la jumătate a valorii ecotichetului pentru mașinile electrice dublează numărul de persoane care pot beneficia de acest program, fiind menținut același buget.

„Cereri prin Programul Rabla sunt multe, dar problema este de buget, care este limitat. Iar faptul că există cerere foarte mare și fondurile se termină atât de repede înseamnă că există apetit din punctul de vedere, sunt niște programe care funcționează foarte bine, cu o cerere foarte mare. Cum este Rabla Plus, s-a înjumătățit valoarea ecotichetului pentru mașina electrică, asta înseamnă că, practic, păstrând același buget, am dublat numărul de beneficiari. Obiectivul programului este acela de a scoate din uz mașinile foarte poluante. Motivul pentru care noi am înjumătățit plafonul, care ne-a fost cerut inclusiv de reprezentanții producătorilor și importatorilor auto, a fost ca să fie mai mulți beneficiari. România încă era la nivelul la care avea cel mai mare plafon pentru mașinile electrice din Uniunea Europeană (UE). Noi am încurajat foarte mult componenta aceasta de mașini electrice și se văd rezultatele. Bani se termină destul de repede, nu rămân bani necheltuiți, iar acestea sunt efectele pozitive ale programului”, este concluzia ministrului secretar de stat.

O imagine de ansamblu extinsă a parcului de autovehicule de pe drumurile din UE vedem în Ediția din 2023 a raportului „Vehicule în uz” al Asociației Constructorilor Europeni de Automobile (ACEA). Mașinile din UE au acum în medie 12 ani, Grecia și Estonia având cele mai vechi flote auto, cu vehicule de 17 ani, în timp ce în România vârsta medie a parcului auto este de 15.1 ani. Cele mai noi mașini se găsesc în Luxemburg (7,6 ani). Pe categorii, camioanele au în medie 14,2 ani în UE. Cu o vârstă medie de 22,7 ani, Grecia are cea mai veche flotă de camioane, în timp ce cele mai noi se găsesc în Austria (6,6 ani) și Danemarca (7,5 ani). În România, vârsta medie este 18,6 ani. Autobuzele de pe drumurile UE au în medie 12,7 ani. În vârstă de peste 20 de ani, autobuzele românești sunt cele mai

vechi din regiune. Doar opt țări din Uniunea Europeană au o flotă de autobuze care are mai puțin de 10 ani, după cum reiese din datele ACEA.

Cât privește tipul combustibilului, mașinile încărcate electric (electrice cu baterie și hibride plug-in) reprezintă încă doar 1,5% din totalul parcului auto din UE. Vehiculele utilitare ușoare care funcționează cu motorină sunt încă dominante în UE, 91% din flotă funcționând cu motorină și doar 0,6% dintre camioanele fiind electrice cu baterie. Iar 96,4% din toate camioanele din UE funcționează cu motorină, în timp ce benzina alimentează 0,5% din flotă. Autobuzele diesel reprezintă 92,5% din flota UE, doar 1,3% fiind electrice cu baterie și 1,8% electrice hibride.

Datele din cel mai recent raport ACEA sunt valabile până în anul 2021.

Ce se întâmplă și la alți dealeri auto din Iași

Că piața mașinilor la mână a doua în Iași este în creștere am stabilit, dar nu pe toate au fost vânzări bune în primele trei luni din acest an. Aflăm asta de la **Gabriel Buluc**, manager de vânzări Leasing Automobile Iași, care a observat în primul trimestru al anului 2024 o scădere a numărului de unități vândute comparativ cu anii anteriori. Pe de altă parte, dealerul de autovehicule rulate, care a deschis showroom-ul din Iași în 2019, a încheiat anul trecut cu cel mai bun rezultat, mai exact a vândut 200 de unități pe plan local.

Media lor lunară de vânzări, raportată la ultimii ani, se situează în jurul cifrei de 16-17 unități. Managerul de vânzări ne explică cu pixul pe hârtie și ne arată că s-au înregistrat și extreme: între 9 mașini vândute în februarie 2020 și 29 de mașini în septembrie 2022.

„Această situație de scădere în primul trimestru are anticipată într-o oarecare măsură și de noi, deoarece contextul economic și politic actual nu este cel mai fericit, iar piața auto a fost de asemenea afectată. Pe de altă parte, anul 2023 a reprezentat pentru noi un punct de referință, întrucât am reușit să depășim un prag simbolic de 200 de unități vândute, marcând astfel cele mai bune rezultate de la inaugurarea showroom-ului nostru regional din Iași în august 2019. Acest succes vine în ciuda provocărilor inițiale întâmpinate odată cu declanșarea pandemiei la scurt timp după deschiderea noastră. Deși anul 2022 a fost un an bun, 2023 a fost excepțional, reflectând o creștere evidentă și consolidarea poziției noastre pe piața din regiunea Moldovei. Anul 2023 s-a dovedit a fi un an fără fluctuații mari, dar

cu un parcurs constant foarte bun, menținând un nivel stabil al vânzărilor lunare”, spune Gabriel Buluc.

Aproximativ 75% din mașinile vândute de Leasing Automobile sunt produse în ultimii 5 ani și au o medie de 125.000 km la bord, în timp ce restul de 25% sunt modele cu o vechime ceva mai mare, dar care corespund unor criterii de finanțare flexibile. Majoritatea clienților optează pentru achiziția prin leasing financiar pe persoană juridică, ceea ce i-a determinat să configureze stocul astfel încât să corespundă cerințelor specifice ale societăților de leasing.

Primul showroom a fost deschis în Galați

Showroom-ul central și primul deschis a fost în Galați, apoi s-au extins în Arad, București, Cluj, Iași, iar cel mai recent inaugurat este cel din Brașov. Au prezență și în afara țării, cu showroom-uri deschise în Spania (Valencia), și în Germania (Frankfurt).

Stocul Leasing Automobile este format constant din aproximativ 170 de mașini, acestea fiind distribuite în toate showroom-urile din țară, iar în ultimii ani compania a promovat și un alt serviciu, anume posibilitatea de a comanda mașini personalizate. **„Acest serviciu le permite clienților să solicite aducerea unei mașini conform preferințelor personale, respectând totodată anumite criterii minime impuse de noi, precum vechimea vehiculului și numărul de kilometri parcurși”**, explică Gabriel Buluc.

70% dintre clienți sunt persoane juridice, restul persoane fizice

Acesta ne spune și de unde provin mașinile pe care compania le comercializează, dar și că peste 70% dintre clienții lor sunt reprezentanți ai persoanelor juridice, în timp ce restul de aproximativ 30% sunt persoane fizice. **„Majoritatea mașinilor din stocul nostru intern, reprezentând peste 90% din total, provin din leasing operațional extern, cu o preponderență din țări precum Germania, Franța și Italia. Acest fapt certifică într-o oarecare măsură calitatea și istoricul lor, oferind un nivel de încredere suplimentar clienților noștri. De asemenea, avem situații în care mașinile provin din buy-back, caz în care acestea au circulat pe teritoriul României înainte de a fi comercializate de noi. O bună parte din vânzările noastre este reprezentată și de mașini vândute pe comandă, conform specificațiilor și preferințelor clienților”**, a precizat managerul de vânzări.

Continuare în pagina 3

SimbiFlora

Simbiotice de la experții în antibiotice

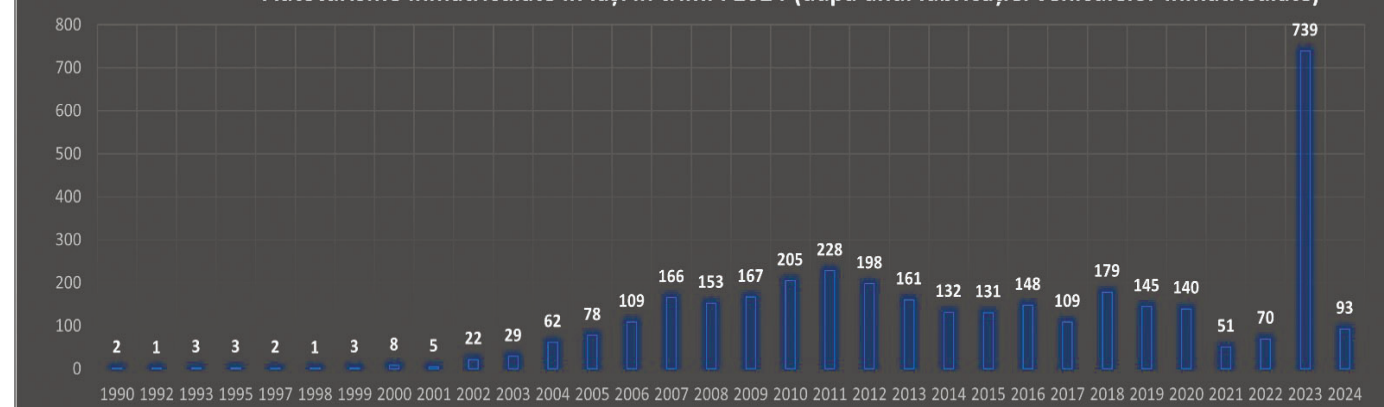


- gama de simbiotice pentru întreaga familie
- combinații optime de simbiotice cu vitamine și minerale, cu rol în menținerea echilibrului florei intestinale
- număr semnificativ de unități formatoare de colonii (UFC)

SimbiFlora este un supliment alimentar marca Nutriensa® garantat de Antibiotice Iași. Citiți cu atenție prospectul.
*UFC - Unități Formatore de Colonii



Autoturisme înmatriculate în Iași în trim. I 2024 (după anul fabricației vehiculelor înmatriculate)



anului, arată că ieșenii preferă în continuare autoturismele second-hand

Înmatriculările de mașini uzate

● „Am încercat să construiesc un tipar al mașinilor comercializate de noi și am identificat următoarele elemente comune: SUV, clasa medie, cutie automată și tracțiune integrală”, arată reprezentantul unui dealer auto ● diesel-ul rămâne la putere, dar se simte o creștere pe modelele hibride

Continuare din pagina 2

Aflăm și care sunt mașinile second-hand comercializate de Leasing Automobile care se vând cel mai repede în județul Iași: SUV-urile din clasa medie, cutie automată și tracțiune integrală, iar mai greu se vând cele cu motorizări mari pe benzină, care nu sunt hibride, și cele cu motorizări foarte mici, de până la 1200 cm cubi. Mai nou, clienții se pare că sunt mai interesați de confort și sunt dispuși să accepte un număr de kilometri mai mare în schimbul unei dotări mai avansate.

SUV-urile, la putere în Iași

„Am încercat la un moment dat să construiesc un tipar al mașinilor comercializate de noi și am identificat următoarele elemente comune: SUV, clasa medie, cutie automată și tracțiune integrală. Deși motorizările diesel rămân foarte populare, am observat o creștere accentuată în vânzările de modele hibride. În ceea ce privește mașinile care se vând mai greu, observăm că sunt cele cu motorizări mari pe benzină, care nu sunt hibride, și cele cu motorizări foarte mici, de până la 1200 cm cubi. Pe de altă parte, în ultimii ani, clienții au

început să pună un accent mai mare pe confort, fiind dispuși să accepte un număr puțin mai mare de kilometri la bord în schimbul unui nivel de echipare superior. În ceea ce privește mașinile electrice, acestea reprezintă un procent foarte mic din vânzările noastre de mașini rulate, motiv pentru care consider că impactul lor pe piața de auto-rulate este încă irelevant”, mai spune Gabriel Buluc.

Mărcile germane continuă să domine piața

Care sunt cele mai populare modele la Leasing Automobile și cât sunt dispuși să cheltuiască ieșenii pentru o mașină second-hand? Ne lămurim tot managerul lor de vânzări din Iași: „Analizând vânzările din anii anteriori, am constatat că mărcile auto europene, în special cele germane, continuă să domine piața de vânzări, deși, din perspectiva fiabilității, vehiculele japoneze, mai ales cele cu motorizări pe benzină și hibride, s-au dovedit a fi superioare. În ceea ce privește categoria de preț cea mai solicitată de clienții din Iași, aceasta se situează în segmentul mid-range spre premium, cu clienții dispuși să cheltuiască aproximativ 30-35.000 euro pentru mașini cu o vechime de 4-5 ani și aproximativ 125.000 km la bord”, ne explică el.

A crescut numărul cumpărătorilor care plătesc toți banii odată

De regulă, ieșenii preferă să cumpere mașina prin leasing financiar pe persoană juridică, însă Gabriel Buluc a observat în primele trei luni din acest an o creștere a plăților integrale. „Referitor la preferințele de plată ale ieșenilor, și mai larg ale locuitorilor din regiunea Moldovei, trebuie să menționăm că, tradițional, clienții noștri au optat pentru achiziția prin leasing financiar pe persoană juridică. Aceasta a fost tendința predominantă în toți acești ani. Totuși, un aspect surprinzător pe care l-am observat în primele luni ale acestui an este o creștere accentuată a numărului de plăți integrale. Acest lucru indică o posibilă schimbare în comportamentul de cumpărare, unde un segment de clienți ce în ce mai mare de clienți alege să plătească cash în detrimentul finanțării. Această tendință poate reflecta modificări în contextul economic sau schimbări în

preferințele și capacitățile financiare ale clienților noștri”, crede Gabriel Buluc, care totuși nu vede cu ochi buni finalul acestui an, pe fondul măsurilor fiscale care au intrat în vigoare de la 1 ianuarie. „Aceste măsuri au avut un impact semnificativ asupra costurilor și au afectat comportamentul de achiziție al consumatorilor. În consecință, așteptările noastre pentru acest an sunt moderate și anticipăm o oarecare stabilizare a pieței după perioada de creștere intensă din ultimii ani”, ne-a mai spus Gabriel Buluc.

Plus 10% la nivel național la second-hand

Ne-am uitat și peste datele Asociației Constructorilor de Automobile din România, iar în ceea ce privește autoturismele second-hand înmatriculate pentru prima oară în România, volumul acestora a atins în martie 2024 cifra de 27.499 unități, o scădere de -1,9% față de martie 2023. Pe primele trei luni din 2024, autoturismele second-hand înmatriculate pentru prima oară în România au ajuns la valoarea de 84.135 unități, în creștere cu +9,88% comparativ cu perioada similară din 2023, respectiv 76.577 unități. (Florentina SANDU)

Cele mai frecvent înmatriculate mărci, evoluție în trimestrul I 2024 față de trimestrul I din 2023

Cele mai frecvente mărci	Total trim. I, 2023	Total trim. I, 2024	Evoluție pe mărci favorite (în %)
1 TOYOTA	118	197	66,95 %
2 SKODA	134	198	47,76 %
3 BMW	188	273	45,21 %
4 VOLVO	87	106	21,84 %
5 MERCEDES-BENZ	147	179	21,77 %
6 TOYOTA	239	257	7,53 %
7 OPEL	109	114	4,59 %
8 VOLKSWAGEN	600	625	4,17 %
9 FORD	185	183	-1,08 %
10 HYUNDAI	143	130	-9,09 %
11 RENAULT	254	227	-10,63 %
12 DACIA	415	266	-35,90 %

Ieșenii se dau în vânt după BMW, Audi și Mercedes

● Volkswagen rămâne cea mai înmatriculată mașină, urmată de Dacia, care a suferit o scădere importantă (-35%)

Unele te fac să întorci capul după ele, pe stradă. Altele, mai accesibile și mai ușor de întreținut sunt favoritele majorității ieșenilor, deși nu câștigă, poate, privirile admiringe ale trecătorilor. În acest număr din Suplimentul de Business analizăm preferințele ieșenilor în materie de autoturisme, pe baza datelor Direcției Generale Permise de Conducere și Înmatriculări Auto. Care este proporția autoturismelor uzate în numărul total al mașinilor înmatriculate în primul trimestru din acest an? Care sunt preferințele ieșenilor în materie de autoturisme? Care sunt cele mai rare mașini înmatriculate aici și care sunt tendințele din piața auto ce pot fi observate din cifre?

Un lucru e cert: marca de autoturism cu care românii se pot mândri, Dacia, nu a fost în acest an decât pe locul al treilea între cele mai frecvent înmatriculate autoturisme în Iași, în primul trimestru din acest an, în timp ce Volkswagen, cu un număr de înmatriculări de peste două ori mai mare decât cel Daciei este pe primul loc în topul preferințelor ieșenilor, la fel ca și anul trecut.

Mai mult decât atât, dacă anul trecut erau înmatriculate în primul trimestru 600 de autoturisme Volkswagen, în acest an cifra a ajuns la 625 (în creștere cu 4%), în timp ce Dacia a coborât de la 415 înmatriculări anul trecut, la 266 în aceeași perioadă din acest an, în scădere cu 36%.

19 Tesla, în primele trei luni

Față de anul anterior, cele mai mari creșteri ale numărului de autoturisme înmatriculate (după marcă) s-au observat la mașinile Toyota (+67%), Skoda (+48%), BMW (+45%), Volvo (+22%) și la Mercedes-Benz (+22%). În schimb, cele mai mari scăderi s-au înregistrat la autoturismele Hyundai (-9%), Renault (-11%) și Dacia (-36%).

Mașinile Tesla erau anul trecut printre cele mai rare în statisticile privind înmatriculările din Iași. Doar patru fuseseră înmatriculate în primul trimestru, ceea ce făcea ca marca Tesla să apară pe lista „rarităților” alături de Saab, Aston Martin, Ferrari, Lamborghini, Maserati sau Rolls-Royce.

Anul acesta însă au fost deja înmatriculate 19 autoturisme Tesla la Iași, doar în lunile ianuarie-martie.

Se înmatriculează mașini de 600 cai putere

Cea mai scumpă mașină înmatriculată în primul trimestru din acest an Iași costă aproape jumătate de milion de euro și e un Rolls-Royce Cullinan Black Badge. Dintr-un total de 3543 de autoturisme înmatriculate aici în acest an, Rolls-Royce-ul e însă „doar” a doua cea mai puternică (620 CP), pe primul loc fiind un autoturism pe care, după anul de fabricație, unii l-ar numi disprețuitor ca fiind „cazan” - un Mercedes-AMG S 65 din 2010, cu o putere de 650 cai putere. Nouă autoturisme aduse la Iași și înmatriculate în acest an au fiecare o putere de peste 400 de cai putere (în total 5.156 CP), iar valoarea lor însumată este de aproximativ două milioane de euro.

Toate cele nouă mașini cu herghelii de cai putere au fost înmatriculate de companii. Între acestea se mai numără un Bentley Bentayga Azure V8 (nou), un BMW XM Label (nou), un alt BMW nou - model M3CS și, puțin uzate, Porsche Cayenne Turbo (din 2019), un Mercedes GLS 600 4Matic Maybach (2022), un Aston Martin DBX (2020) și un alt Mercedes-Benz, un AMG G63. Două dintre acestea sunt autoturisme hibrid. Anul trecut șapte autoturisme cu putere de peste 400 de cai au fost înmatriculate în primul trimestru, dar toate erau pe benzină.

Creștere de 60% la mașinile hibride

O schimbare în preferința pentru combustia hibridă sau electrică se observă și la totalul mașinilor înmatriculate în acest an, în comparație cu anul trecut. În timp ce numărul total al înmatriculărilor de autoturisme a crescut ușor (+6%, de la 3.330 de autoturisme în primul trimestru din 2023, la 3.543 de autoturisme în primul trimestru din acest an), numărul mașinilor electrice înmatriculate a fost cu 43% mai mare decât în anul anterior (de la 99, la 142). La categoria mașinilor electrice, Dacia a fost favorită. Din 142 de autoturisme electrice înmatriculate în Iași, 57 erau marca Dacia (40% din total), 23

Kovacs (16%) și 19 marca Tesla (13%).

La mașinile hibride, creșterea a fost de 60%. În cazul mașinilor hibrid 01 (hibrid pe benzină) creșterea a fost de 59,7% (de la 350 în trim. I din 2023, la 559 de autoturisme înmatriculate în primul trimestru din 2024), iar la cele de tip hibrid 02 (hibrid motorină), creșterea a fost de 62% (de la 37 de autoturisme înmatriculate în primul trimestru din 2023, la 60 în 2024).

Au scăzut în schimb înmatriculările mașinilor pe benzină (-17,7%) și la cele cu benzină + GPL (-52,8%, de la 142 în 2023, la 67 în 2024). La Iași, însă, cele mai multe autoturisme pentru care s-a solicitat înmatricularea (aproximativ 54%) sunt pe motorină. Față de anul anterior, la acest tip de mașini s-a înregistrat o creștere cu 10,6% a înmatriculărilor.

Mai multe mașini uzate intră pe străzi

Dacă e un trend sau nu, o vor confirma cifrele din lunile următoare, însă deocamdată situația înmatriculărilor de autoturisme din Iași arată că a crescut numărul mașinilor uzate aduse la Iași și a scăzut, față de aceeași perioadă din 2023, numărul mașinilor noi. Astfel, în timp în 2023 mașinile uzate reprezentau 73% din totalul celor înmatriculate în primul trimestru, în acest an mașinile rulate înregistrate au avut o pondere de 77% din total. Comparativ cu trimestrul I din anul trecut, în 2024 au fost înmatriculate cu 12,6% mai multe mașini uzate, dar cu 10% mai puține vehicule noi.

Jumătate din totalul mașinilor înmatriculate aveau „vârsta” între 10 și 34 de ani, iar cele mai vechi mașini înmatriculate în primele luni din acest an au fost două autoturisme fabricate în 1990.

Mașinile fabricate în anul anterior au reprezentat 25% din totalul înmatriculărilor din primele trei luni ale anului 2023.

Procentul a scăzut în acest an la 23%. Au crescut în schimb înmatriculările la mașinile fabricate între anii 2018 și 2022.

Cifrele Direcției Generale Permise de Conducere și Înmatriculări Auto demonstrează, pe de o parte, un interes în creștere al ieșenilor pentru mașinile cu combustie electrică sau hibridă (sau pentru economii pe care le-au putea face la consumul de combustibil). În același timp, statisticele demonstrează că masa de mașini înmatriculate în acest an la Iași e mai bătrână decât în anul anterior. Mașinile sunt mai multe, mai vechi, dar mai frecvent decât înainte în preferințele ieșenilor sunt BMW, Volvo și Mercedes-Benz, în timp ce Dacia și Renault au înregistrat un regres. (Cristina PETRACHE)

Cotnari este partenerul oficial de vin al Galei Premiilor Gopo 2024

Cotnari, una dintre cele mai prestigioase crame din România, anunță că a fost partener oficial de vin al celei de-a 18-a ediții a Galei Premiilor Gopo. Evenimentul de renume național, care celebrează excelența cinematografiei românești, va avea loc ieri, la Teatrul Național „I.L. Caragiale” din București. Compania Cotnari, cunoscută pentru istoria sa îndelungată în producția de vinuri de înaltă calitate, este încântată să se alăture evenimentului.

În cadrul galei au fost servite patru sortimente de vin Casa de Vinuri Cotnari S.A.: Naiv Tămăioasă Românească, un vin alb sec, Naiv Busuioacă de Bohotin, rose sec, Naiv Fetească Neagră, roșu sec și nu în ultimul rând ZAZ, un spumant alb brut.

Premiile Gopo reprezintă o ocazie unică de a recunoaște și recompensa cele mai importante contribuții cinematografice din anul precedent, evidențiind valorile autentice ale industriei de film. Cu o selecție impresionantă de 33 de lungmetraje, atât de ficțiune, cât și documentare, lansate în cinematografe în 2023, ediția din acest an promite să fie una memorabilă. Jurii, format din peste 600 de profesioniști din diverse domenii ale industriei cinematografice românești, va desemna câștigătorii în urma unui proces de evaluare și vot.

„Ne onorează să facem parte din acest eveniment de prestigiu care celebrează și recompensează excelența cinematografiei românești. Pentru noi, este o oportunitate extraordinară să fim alături de talentele creative ale industriei cinematografice și să ne împărtășim pasiunea pentru vinurile noastre premiate. Ne mândrim cu tradiția îndelungată în producția de vinuri de cea mai înaltă calitate și suntem dedicați să oferim experiențe de degustare memorabile. Ne bucurăm să aducem aroma vinurilor noastre la Gala Premiilor Gopo, contribuind astfel la atmosfera deosebită a evenimentului.”, a declarat Victor Ioan Deleanu, Director General Casa de Vinuri Cotnari S.A.

Casa de Vinuri Cotnari alături de Cotnari SA. continuă să inoveze și să surprindă industria vinicolă românească prin recenta lansare a companiei “Crama Transparentă”. Prin această inițiativă, Cotnari invită pasiunii de vin să pătrundă în culisele procesului de producție al vinurilor premiate, demontând miturile și oferind o transparență totală asupra modului în care sunt obținute vinurile de excepție. Prin intermediul noii platforme cramatransparenta.ro, compania pune la dispoziția consumatorilor și celor interesați de procesul de vinificare informații detaliate despre producție, acces



în cele trei crame și degustări de vin. De asemenea, tot pe website-ul companiei, este activ un video detaliat și interviuri cu povestea de fabricare a vinurilor de calitate, pe care cei care doresc îl pot accesa din confortul casei.

În topul preferințelor consumatorilor se află în continuare Grasa de Cotnari și respectiv Tămăioasă Românească, soiuri pure, românești, care ocupă cel mai însemnat procent din vânzările companiei. Reprezentantii Cotnari afirmă că în România, în ultimii ani, a crescut interesul și pentru vinurile rose. Acest trend a făcut ca sortimentul Cotnari Busuioacă rose să ocupe un loc important în cifra de afaceri. În ceea ce privește vinurile seci și cele spumante, soiul Frâncușa a avut cea mai importantă creștere.

Despre Casa de Vinuri Cotnari S.A.

Casa de Vinuri Cotnari a luat naștere din inițiativa celei de-a doua generații a principalilor acționari de la SC COTNARI SA, cel mai mare producător din podgoria Cotnari, care, odată cu trecerea anilor, și-a manifestat dorința de a completa sortimentul de vin obținut în podgorie cu vinuri premium albe, rose și roșii, seci sau demiseci, destinate exclusiv segmentului HoReCa și magazinelor specializate. Din aceste considerente a apărut Casa de Vinuri Cotnari, o societate distinctă, cu sediul în Castelul Vlădoianu, ce deține terenuri și vii plantate în anul 2007, Crama Vlădoianu – o cramă modernă, finalizată și Crama Axinte – o cramă achiziționată recent ce urmează a fi modernizată.

Sediul Casei de Vinuri Cotnari se află în localitatea Cîrjoaia, la Castelul Vlădoianu, edificiu ridicat în anul 1901 de fostul guvernator al Băncii Naționale, boierul Vasile Vlădoianu, împreună cu soția sa Ralița Balș, descendentă a boierului Balș. La construirea castelului s-a folosit un proiect italian și materiale aduse din Italia. Odată cu trecerea timpului, domeniului i-au fost atribuite diverse destinații: în timpul celui de-al doilea război mondial a fost folosit de armata rusă ca spital iar între anii 1945-1950 a funcționat ca orfelin. După anul 1950 a fost preluat de CAP apoi de IAS Cotnari. În 2000 a fost retrocedat moștenitorilor de drept de la care a luat naștere ulterior achiziționat. În prezent, peste Castelul Vlădoianu și-a lăsat amprenta trecerea timpului, însă în viitor se urmărește realizarea unui proiect unicat de restaurare a domeniului, ce îi va reda strălucirea de odinioară, specifică belle époque.

Suprafața exploatată de către Casa de Vinuri Cotnari este compusă din Fetească Neagră – 100 ha, Busuioacă – 75 ha, Tămăioasă Românească – 75 ha, Grasă de Cotnari – 50 ha și Fetească Albă – 50 ha. Fiind un producător de vinuri premium, rezultate din struguri de calitate, plantațiile Casei de Vinuri Cotnari au fost înființate cu tehnologie de ultimă generație, urmărindu-se o densitate mică a plantelor (3646 plante la hectar), o distanță mare între rânduri, (3 m) ce permite o circulare eficientă a aerului și efectuarea lucrărilor cu utilaje moderne. Lucrările viticole se execută astfel încât cantitatea de struguri recoltați pe hectar să nu depășească 6 tone (Grasă de Cotnari, Tămăioasă Românească, Fetească Albă, Busuioacă), respectiv 5 tone (Fetească Neagră), cu o acumulare de minim 230 grame zahăr.

Pentru mai multe informații accesați cramatransparenta.ro.

„2024 este și un an al investițiilor“

● interviu cu Remus Deleanu, președintele directoratului Cotnari S.A., o companie aflată în topul național al producătorilor de vin ● investițiile sunt estimate la 20 de milioane de euro

Cotnari, compania ieșeană producătoare de vinuri, cu o istorie de 76 de ani în regiunea viticolă a Podișului Moldovei, își reafirmă poziția în topul jucătorilor cu o poziție importantă în industrie. Cifrele vorbesc de la sine, în creștere de la un an la altul. A încheiat 2023 cu o cifră de afaceri de

peste 134 de milioane de lei, iar viitorul arată tot mai bine în Podgoria Cotnari. Numai în acest an, aici sunt prevăzute investiții de 20 de milioane de euro, o strategie menită să eficientizeze atât procesul de recoltare, să aducă gusturi și piețe de desfacere noi. Despre asta ne-a povestit mai pe larg,

Remus Deleanu, președintele directoratului Cotnari S.A., într-un interviu acordat Zdl. Totodată, acesta ne-a dezvăluit și noutăți din spatele business-ului autohton, datorate celor 1.750 de hectare (ha) de verde și viță bună, dar și cum a reușit Cotnari să obțină o nouă distincție în palmares.

Vinificația în familia Deleanu datează de mai bine de două decenii, când fosta Întreprindere Agricolă de Stat (IAS) Cotnari se privatizează. Se întâmplă în anul 2000. Atunci, compania a fost transformată într-o societate pe acțiuni, angajații având dreptul de a le cumpăra și implicit de a deține practic societatea. I se mai spune și metoda MEBO (management and employee buyout), un tipar al României postdecembriste, după care au fost privatizate multe întreprin-

deri de stat, în primii ani după Revoluție. Acum se numește Cotnari S.A și aproape 70% din capitalul social este deținut de cinci acționari, printre care și familia Deleanu, cu un pachet majoritar, restul acțiunilor fiind împărțite între salariați. Compania are pe statul de plată, în acest moment, 300 de angajați, număr care se triplează în timpul campaniei, cu muncitori sezonieri. Însă, pe lângă mâna de lucru intervine și recoltarea mecanizată, cu patru combine, utilaje care, zilnic, înlo-

cuiesc munca a aproximativ 400 de oameni.

Ați încheiat 2023 cu o cifră de afaceri mai mare față de anul precedent. A fost un an roditor sau ceva mai mult de atât?

Da, într-adevăr, am avut o campanie de recoltare bună. Suntem foarte mulțumiți! Nu am avut probleme. Noi, singurele vulnerabilități pe care le avem este lipsa ploilor și grindina, însă aici avem un sistem antigrindină foarte bine pus la punct. Și ne fereste de acest pericol. Am mai făcut investiții, dar și o reconversie și replantarea suprafețelor. Dar oricât am investi noi, suntem dependenți și de condițiile climatice.

La ce vă referiți când spuneți reconversie? Practic, ce s-a schimbat?

Când s-a privatizat IAS Cotnari, și a devenit Cotnari S.A, așa cum o știm acum, suprafața era de aproximativ 1.100 ha. Între timp, de-a lungul anilor, s-a dezvoltat. S-au făcut proiecte de reconversie, restructurare, plantări noi, dar și replantări de suprafețe cu viță de vie, care erau mai vechi. Procesul de reconversie, adică schimbarea suprafețelor vechi, modernizarea lor și adăugarea de suprafețe noi. Așa am ajuns la 1.750 de hectare.

Cât ați reușit să modernizați din suprafața viticolă?

Din cele 1.750 de hectare, cât avem acum, în jur de 160-170 de hectare sunt cu plantații de dinainte de 2006, restul sunt plantații noi. Dar și aici, din suprafețele pe care le avem, o parte de 30 de hectare vor face obiectul unui nou plan de reconversie anul acesta și 50 de hectare intră într-un plan de reconversie anul viitor, prin replantare de suprafețe.

Soiurile albe au pus Cotnari pe harta marilor producători de vinuri. Totuși, clima s-a schimbat în ultimii ani. În acest context mizați și pe alte soiuri?

Noi, la 1.750 de hectare avem cultivate doar soiuri autohtone de struguri, struguri românești. Sunt patru soiuri albe, dintre care două sunt doar la Cotnari, respectiv Grasa de Cotnari și Frâncușa. Mai este Feteasca Albă și Tămăioasa Românească, un soi rose, Busuioaca și ulterior, o dată cu schimbările climatice, am mizat și pe soiuri noi, cum ar fi Feteasca Neagră. Am mizat pe această plantație nouă tocmai pentru că am crezut în ea, datorită condițiilor climatice mai blânde. Acum avem aproximativ 100 de hectare cu acest soi.



Annual, la Cotnari, se obțin aproximativ 15 milioane de litri de vin

Ați spus că anul trecut ați avut o campanie de recoltare bună. Cât ați produs și cât ați vândut?

La noi, campania de recoltare durează în jur de o lună de zile. Se procesează aproximativ 21 de milioane de kilograme de struguri și se obțin aproximativ 15 milioane de litri de vin. Ca să vă faceți o idee ce înseamnă asta, vă spun că la crama Cotnari, capacitatea de prelucrare este de 900 de tone de struguri pe zi, iar la crama Casa de Vinuri, este de 200 de tone. Deci, noi prelucrăm, în total, 1.100 de tone de struguri pe zi, în timpul recoltării. În mare parte, producția se vinde de la un an la altul. Undeva la 80-85% o vindem. Noi tot timpul păstrăm și un stoc tampon, de pe un an pe altul.

Cât merge la export din producția anuală?

Exportul înseamnă cam 8% din vânzările totale. Mai mult nu avem. Noi suntem o țară producătoare de vin, suntem pe un loc fruntaș în Europa și în lume, dar încă mai trebuie să construim brandul de țară. Asta înseamnă participare la târguri, expunere mai mare, poate pe piețele internaționale, reviste de specialitate, participarea la concursuri internaționale. Trimitere de vinuri pentru clasificare. Și acele punctaje obținute reprezintă o garanție a calității. Iar un punctaj de 94-95, de exemplu, e o garanție a calității recunoscute internațional.

Legat de asta, am citit că, la premiile de excelență vinul.ro de anul trecut, pentru un soi de vin roșu de la Cramele Cotnari - EUFORIA FETEASCĂ NEAGRĂ demisec 2022, ați obținut un punctaj asemănător, care v-a adus o nouă medalie de aur.

Da, așa este. Noi am avut o participare constantă la concursuri naționale și internaționale și am obținut foarte multe medalii. Pot să amintesc aici și despre cele trei recorduri mondiale obținute de compania Cotnari, în 2021. Primul, pentru Grasa de Cotnari, cel mai premiat vin din lume. Al doilea, a fost pentru cea mai premiată crămă din lume și al treilea record, pentru cea mai mare bătaie cu șampanie, eveniment organizat de companie cu scopul de a promova, la acel moment, noua gamă de produse spumante.

Câte mărci aveți înregistrate la Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci (OSIM)?

Pe Cotnari avem undeva la 35 de produse distincte și alte aproximativ 35 pe Casa de Vinuri. Deci, undeva la 70, în total.

Aveți multe. De ce o gamă atât de largă de vinuri?

Da, e un portofoliu foarte, foarte generos, tocmai pentru că și gusturile și preferințele consumatorilor sunt destul de diferite. Și ca să le putem acoperi pe toate, am lansat game pentru fiecare tip de consumator. Fiind producători mari, cu suprafețe mari, noi putem acoperi toată paleta de clienți. De la entry-level, produse cu litraje mai mari de 1,5 litri să spun, „bag-in-box”, până la mainstream, gama Cotnari, gama tradiții, până la spumante albe, rose, pe Cotnari. Și, la fel și pe Casa de Vinuri. Avem de la bag-in-box, până la private label, spumant alb, rose, produse HoReCa.

„Avem un volum de vânzări, anual, de aproximativ 12,5 milioane de unități. Aș spune că suntem undeva în top 3, la vânzări pe țară“

Concurența este tot mai mare de la un an la altul. Au apărut multe crame. Cum merg vânzările? Sunt diferențe mari de la un an la altul?

Vânzările pe care le avem sunt constante. Nu mai există creșteri sau scăderi majore, de la un an la altul. O creștere de 2-3% pe an, poate este posibilă. Dar este greu de previzionat o creștere mai mare, având în vedere constanța pieței. De aceea, focusul este momentan și către zona de piețe externe. Pentru că, în zona premium avem mai multe produse cu care să putem ieși. În principiu, piețele externe vizează țările unde avem diaspora, Italia, Franța, Spania, UK, Germania. Încercăm să atragem și piețe noi. Încă suntem în discuții cu China, dar nu insistăm foarte mult pe zonă, pentru că, momentan, ei vor produse cu valoare destul de mică. Am deschis piețe, în urmă cu câțiva ani pe Canada, unde merg destul de bine vinurile demidulci, Statele Unite, dar nu peste tot și încercăm acum în America de Sud, în special Peru, unde avem discuții și am trimis vinuri pentru teste, listare și export, pentru că este o întreagă procedură.

Avem un volum de vânzări, anual, de aproximativ 12,5 milioane de unități. Aș spune că suntem undeva

în top 3, la vânzări pe țară (...) Da, concurența avem în toată țara. De la un număr limitat de crame, cum era în urmă cu 20 de ani, să spunem, la momentul de față avem peste 200 de crame, cam 240-250, de toate dimensiunile, în România. Totuși, piața, zic eu, că este oarecum așezată, în momentul de față.

Care sunt cele mai cumpărate vinuri?

În primul rând, Grasa de Cotnari. Este cel mai cumpărat. Noi suntem, în continuare, consumatori de vinuri dulci, demidulci, de vinuri din soiuri cu tradiție. Al doilea ar fi Tămăioasa Românească. Urmează roseul, care a mers foarte bine! Observ că este un trend pentru aceste vinuri, și aici avem Busuioacă. Pentru spumante aș spune Frâncușa.

Pe plan local ce se consumă cu preponderență?

Pe gama entry-level și pentru mainstream, pentru volume, profilul consumatorului este același. Poate ca tipicitate față de alte orașe, faptul că Iașul este un oraș mai mare, cu un potențial mult mai bun pe zona HoReCa, cum este Bucureștiul, Brașovul, Clujul, Timișoara. Fiind un oraș mare, cu foarte multe locații, diferența dintre produsele vândute la nivel de HoReCa pe Iași și, poate, pe alte orașe mai mici este mai consistentă. Plus că, fiind la noi în zonă, aici prezența este pe fiecare locație. Și, e cumva și o mândrie în zonă și consumăm produs tradițional. Și mai este și relația foarte bună cu restaurantele din Iași, datorată proximității.

Vinuri noi în portofoliu?

Da, chiar avem vinuri noi. Dar și schimbări de etichete am făcut anul acesta. O să lansăm o gamă nouă, începând cu luna mai, dar așteptăm să apară pe piață. Este o surpriză! În plus, am diferențiat gama Cotnari, gama mainstream, vinurile dulci, demidulci, demiseci, prin etichetare diferită. Cele demiseci din gama nouă Cotnari sunt toate cu etichetă albă, pentru a se diferenția mai ușor, atunci când clientul se uită la raft.

Pe zona de HoReCa avem mai multe surprize și cu privire la spumante, la niște game Magnum pentru zona de cluburi, terase, la plajă, ceva exclusivist, cu dop de sticlă, foarte prezentabilă.

În 2024 se speră la o producție de 21-22 milioane de kilograme de struguri

Cum se previzionează anul 2024? Cam ce producție sperați că o să obțineți?

Este cam devreme să știm asta, dar noi sperăm să atingem peste 21, 22 de milioane de kilograme de struguri în perioada campaniei de recoltare. Dar 2024 pentru noi nu este doar despre cât va fi producția. Este și un an al investițiilor. Cum vă spuneam și anterior, de la reconversie, la noi achiziții pentru recoltare mecanizată, zonă nouă de prelucrare mecanizată a strugurilor de 500 de tone pe zi, pe lângă cele 900 pe care le avem momentan. De la buclăre de recepție, schimbătoare de căldură, până la suplimentarea cu 4 milioane de litri a secției de fermentare. Momentan, fermentăm 8 milioane de litri. O mai prelungim, deci, cu 4 milioane de litri. Sunt investiții foarte mari! Ajung undeva la 20 de milioane de euro. Aceste investiții sunt ca un pas înainte pentru a preîntâmpina lipsa forței de muncă. Tocmai pentru a fi mai eficienți și din punct de vedere economic și a nu mai depinde de forța de muncă pe care, de la un an la altul, ne este tot mai greu să o găsim.

Chiar dacă avem soiuri bune, recunoscut la nivel mondial, conform statisticilor, românii consumă totuși și foarte mult vin de import. Consumul total este de 3 milioane de hectolitri, din care 0,55 de hectolitri sunt vinuri de import. Care să fie explicația?

O pondere mare în importuri o reprezintă vinurile de la vecinii noștri din Republica Moldova. Din fericire pentru ei, pe lângă faptul că în ultimii ani au apărut foarte multe crame la ei care produc vinuri, au și un branding mult mai bine dezvoltat decât înainte, au și suportul instituțiilor statului. Și e un suport masiv, pentru că vinul e un brand de țară la ei. Și se cunoaște. Și la noi, pe piața din România și prin prezența la târgurile internaționale. O să vă dau un exemplu. Noi am participat recent la un târg de vinuri în Germania, unde producătorii români, 21 la număr, au trebuit să suporte toate cheltuielile din fondurile proprii. Și fiecare dintre noi a investit în standul de prezentare, organizare și nimic de la instituțiile publice.

Noi, ca producători, încercăm să ne unim, și să găsim un numitor comun, să promovăm brandul de țară, să facem vinurile tot mai cunoscute în afară. Sperăm că, în următorii ani, începând cu 2024, să participăm tot mai des la astfel de evenimente. Și sperăm, de la un an la altul să fie tot mai bine, să creștem împreună și să fim cunoscuți la nivel internațional. Dacă nu prin sprijin de la instituțiile statului, prin noi înșine, prin solidarizarea noastră, a owner-ilor din acest business. (Ana Maria DOBRE)



Cotnari SA a încheiat anul 2023 cu o cifră de afaceri de 27 milioane de euro

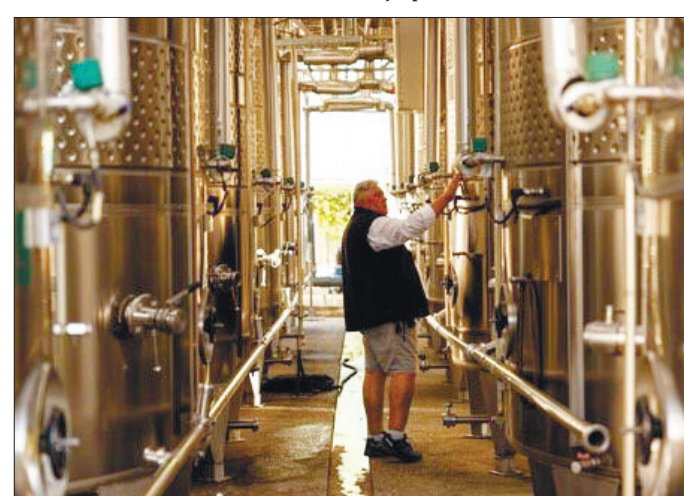
CASA AUTO

o divizie Tester Grup

Centrul de service Dacia – Renault – Nissan:

Service de ultimă generație acum în Iași.

Programează-te la **0232 933.**



Persoanele fizice ce achiziționează locuințe sunt foarte îngrijorate de modificarea cotei de TVA

Am primit pe adresa redacției: „Prietenii Fiscalității” următoarea întrebare: „Am achitat în anii 2022 și 2023 mai multe avansuri pentru achiziția în calitate de persoană fizică a unei locuințe. Dezvoltatorul confirmă că bunul imobil se va recepționa în anul 2024. Cu ce cotă de TVA se va factura locuința, dacă prețul este mai mic de 600.000 lei, iar suprafața utilă este de 90 mp?”.

Ca și regulă generală, începând cu data de 01 ianuarie 2024 vânzarea de locuințe sociale (ce îndeplinesc condițiile fiscale de locuințe sociale) se realizează cu cota de TVA de 9%, având în vedere forma de aplicare pentru art. 291 alin. (2) lit. m)

pct. 3 din Codul fiscal așa cum a fost modificat prin Legea nr. 296/2023 privind unele măsuri fiscale bugetare.

De la această regulă generală există o măsură derogatory reglementată de art. V alin. (1) din Legea nr. 296/2023, ce stabilește: „(1) Prin derogare de la prevederile art. 291 alin. (2) lit. m) pct. 3 din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, inclusiv cu cele aduse prin prezenta lege, în perioada 1 ianuarie-31 decembrie 2024 se aplică o cotă redusă de TVA de 5% pentru livrarea de locuințe care au o suprafață utilă de maximum 120 mp, exclusiv anexele

gospodărești, a căror valoare, inclusiv a terenului pe care sunt construite, nu depășește suma de 600.000 lei, exclusiv taxa pe valoarea adăugată, achiziționate de persoane fizice în mod individual sau în comun cu altă persoană fizică/alte persoane fizice, dacă au încheiat în perioada 1 ianuarie-31 decembrie 2023 acte juridice între vii care au ca obiect plata în avans pentru achiziționarea unei astfel de locuințe”.

Din analiza acestui text normativ reținem că în anul 2024 o persoană fizică în mod individual sau împreună cu alte persoane fizice poate să achiziționeze o locuință socială cu cota de TVA de 5%, dacă în anul 2023 au fost semnate contracte – acte juri-



Adrian BENȚA

dice – pentru achiziția unei locuințe sociale și s-a plătit către vânzător o sumă de bani sub formă de avans pentru această locuință socială. Condiția pentru a se aplica cota de TVA de 5% este plata unui avans în anul 2023 în baza unui contract între părți.

Aplicând punctual aceste prevederi normative față de speța din cauza noastră, reținem că dacă în anul 2023 s-a plătit un avans în baza unui contract între părți, atunci locuința socială achiziționată în anul 2024 se va factura cu cota de TVA de 5%.

Notă: În cazul în care avansul a fost plătit în anul 2022, cota de TVA este de 9%. Reținem că pentru a se aplica cota redusă de TVA de 5% sau 9%, trebuie îndeplinite și celelalte condiții de fond și de formă, respectiv locuința să aibă o suprafață mai mică de 120m, prețul exclusiv de TVA să fie mai mic de 600.000 lei, iar achiziția ulterioară datei de 01 ianuarie 2024 pentru respectiva persoană fizică leste permisă doar pentru o singură locuință socială cu cota redusă de TVA

Material prezentat de Prietenii Fiscalității (consultant fiscal Adrian BENȚA)



Silk District a obținut cel mai înalt nivel de certificare pentru Faza 1 Office – BREEAM Outstanding

În prezent, în România, există doar 15 clădiri de birouri cu certificarea BREEAM Outstanding New Construction (incluzând Silk District).

Silk District este singurul proiect certificat BREEAM Outstanding din Iași.

Faza 1 Office Silk District are o suprafață de peste 20.000 mp.

Prime Kapital, unul dintre cei mai importanți investitori, dezvoltatori și operatori imobiliari din România, a obținut certificarea internațională BREEAM Outstanding New Construction, cel mai înalt rating pentru performanța de mediu și sustenabilitate din industrie, pentru prima fază a componentei de birouri din Silk District, un proiect impresionant de regenerare urbană care transformă o veche platformă industrială într-un cartier modern în Iași.

BREEAM este cel mai important sistem de validare și certificare, recunoscut internațional, care evaluează impactul clădirilor asupra mediului. BREEAM reprezintă un standard pentru proiectare și execuție durabilă, iar certificarea BREEAM reprezintă o garanție a faptului că o clădire respectă principiile dezvoltării sustenabile, dar și un avantaj pentru proprietarii și ocupanții unei clădiri, în termeni de valoare a investiției, productivitate, confort și stare de bine.

„Silk District este o dovadă a angajamentului Prime Kapital de a realiza proiecte extraordinare. Ne concentrăm pe crearea de spații de lucru moderne, locuințe de înaltă calitate și spații comerciale de ultimă generație, cu o atenție deosebită față de client și sustenabilitate, luând în considerare impactul asupra mediului și bunăstarea oamenilor care vor folosi aceste spații. Primirea celei mai înalte certificări de performanță de mediu BREEAM pentru prima fază a componentei noastre de birouri Clasa A din Silk District este doar o nouă dovadă în acest sens”, a declarat Mihail Vasilescu, Partener în cadrul Prime Kapital Development.

Silk District, un proiect modern, dezvoltat pe principiul cartierului „15 minute” în ce de-al doilea oraș ca mărime din

România, devine astfel un important centru rezidențial și de afaceri, ideal poziționat pe harta orașului. Faza 1 Office din cadrul Silk District a fost finalizată și livrată la finele anului 2023. Clădirea de birouri Clasa A este concepută pentru a deservi o gamă largă de afaceri, de la multinaționale, la companii locale aflate în plină dezvoltare, iar sustenabilitatea a fost o prioritate încă de la momentul proiectării clădirilor și al alegerii materialelor.

În urma aceste certificări, Silk District Office este singura clădire de birouri din Iași care a primit cel mai înalt rating de sustenabilitate BREEAM și, cu un scor de 93,3%, se află în fruntea clasamentelor clădirilor de birouri din România. Evaluarea BREEAM a fost realizată ținând cont de mai multe categorii, fiecare primind câte un punctaj, între care cele mai mari punctaje au fost obținute pentru Sănătate și stare de bine pentru angajați (100 din 100 de puncte), Managementul clădirii (94 din 100 de puncte), Materiale folosite (92 din 100 de puncte), Utilizarea terenului și ecologie (90 din 100 de puncte).

„Adoptarea riguroasă a principiilor de proiectare sustenabilă și inovatoare încă din faza inițială a proiectului Silk District Office a fost esențială pentru succesul său remarcabil. Angajamentul pentru integrarea acestor principii a permis nu doar depășirea așteptărilor, ci și plasarea proiectului în fruntea clasamentelor de certificare din România. Atingând un nivel de certificare BREEAM Outstanding cu un scor de 93,3%, Silk District Office demonstrează cum o planificare atentă și o implementare corectă a standardelor BREEAM pot duce la realizări excepționale în domeniul construcțiilor sustenabile. Aceasta este o dovadă clară că sustenabilitatea merge mână în mână cu inovația și excelența în design”, a declarat Răzvan Nica, Fondator și Director General BuildGreen.

Ca proiect de regenerare urbană cu utilizare mixtă, construit pe o suprafață de 10 hectare, Silk District integrează arhitectura și spațiul verde extins cu facilități de top și finisaje de înaltă calitate. Pe lângă componenta de birouri, primele două faze ale componentei rezidențiale din Silk District sunt acum finalizate (Faza 1) fie foarte aproape de finalizare (Faza 2) și devin „acasă” pentru peste 1.000 de rezidenți.

Dragoș Damian (CEO Terapia Cluj): Dezbaterea despre inteligența artificială în țara cu 40% dintre angajați plătiți în batjocură

Discuții aprinse pe salariul minim din România și pe salariul minim european, ce-i drept se apropie 1 iulie.

Nu se poate trăi din netul unui brut de 3000 sau 4000 de lei și, sa mai subliniem odată, România nu are de loc cea mai mare fiscalitate a muncii din UE, asta este o poveste politicianista. Nu se poate trai și pentru ca, așa cum era de așteptat (analizistii bineînțeles că nu s-au prins dinainte), România a avut în trimestrul 1 din 2024 cea mai mare inflație din UE, desigur care toți se repetă să spună că este în scădere – e drept, 7% este mai puțin decât 13% - dar rămâne enormă pentru cei 2 milioane de romani care trăiesc din netul unui brut de 3000 sau 4000 de lei. 40% din salariații romani și familiile lor sunt condamnați la sărăcie cu un astfel de salariu minim.

Acum, discuția cu salariul minim – să subliniem din nou și faptul că marea majoritate a celor care îl încasează sunt în privat – are foarte multe scoli de gândire care se întind de la școala socialistă - trebuie să acopere coșul zilnic (ce naiba înseamnă asta?) – pana la școala capitalistă - trebuie să reflecte productivitatea muncii (ce naiba înseamnă asta?). Dacă mergem pe varianta socialistă atunci să observăm că netul salariului minim din România nu acoperă nici pe departe coșul zilnic, ceea ce înseamnă că 2 milioane de romani și familiile lor se zbat în sărăcie. Dacă mergem pe varianta capitalistă atunci să observăm că economia de la noi este extrem de neproductivă (în ciuda tuturor laudăroșeniilor că creștem și ne dezvoltăm) și că mai bine închidem decât să ne mai chinuim.

Exista desigur și varianta de hibrid Made in România în



Dragoș DAMIAN

care cele 2 milioane de salariați aflați pe salariul minim mai primesc sume de bani la gri / negru care le întregesc câștigurile și îi ajută să supraviețuiască. Asta înseamnă munca la negru și evaziune fiscală, iar dacă raportăm asta la 40% dintre salariații romani, înseamnă că suntem o țară incapabilă să se opună criminalității fiscale. Când se mai mira câte un oficial străin cu privire la reziliența noastră, să îi explicăm că de aia, că economia subterană este mult mai puternică decât cea de suprafață.

Dezbaterea cu privire la salariul minim european aduce mai degrabă a manipulare și confuzie. Creșterea salariului minim din iunie 2024 nu este adoptarea unei directive europene ci un angajament politic luat de Marcel Ciolacu. Mi-a plăcut dintotdeauna Marcel Ciolacu (acum să vedeți raptus de hate....), cred că vrea să guverneze responsabil, însă este captiv unor interese teribile de complicate care-i numesc consilierii și îi plantează eșaloanele 3-4-5 din ministere, îndepărtând economia de o direcție clară de dezvoltare sustenabilă. Aceste interese fac ca România să nu aibă strategii de dezvoltare; cel mai bun exemplu, noi dam ajutoare de stat împușcând în toate direcțiile, în loc să avem 4-5 domenii definite drept strategice în care să investim toți banii și să pregătim brate de munca. Si alt cel mai bun exemplu, în titlul opiniei lui Sorin Păslaru de ieri.

Așadar, spuneți că 2 milioane de buldo-excavatoriști,

ospătari, spălători de vase, cusătorii, mulgători, personal de curățenie, instalatori, operatori chimiști, șoferi de toate felurile, personal îngrijire vârstnici și alte sute de ocupații din COR sunt plătite cu salariul minim pe economie și nu primesc nimic altceva la negru? Pai atunci, la deficitul de forță de munca de peste tot, vor pleca toți din România și nu va mai avea cine să execute marile planuri care ne stau în fața.

Sau, spuneți că 2 milioane de buldo-excavatoriști, ospătari, spălători de vase, operatori îmbrăcăminte, mulgători, personal de curățenie, instalatori, operatori chimiști, șoferi de toate felurile, personal îngrijire vârstnici și alte sute de ocupații din COR sunt plătite cu salariul minim pe economie și primesc sume suplimentare la negru? Pai atunci avem o țară unde criminalitatea fiscală este legea și vom fi văzuți în continuare drept o țară coruptă și periferică. ●

Articol preluat din ZF



Dreptul de opțiune succesorală – subiectele dreptului de opțiune succesorală și succesibilii legali și testamentari, precum și creditorii personali ai succesibilului

De principiu, dreptul de opțiune succesorală aparține tuturor moștenitorilor cu vocație la moștenire. La momentul deschiderii moștenirii, patrimoniul succesoral se transmite moștenitorilor persoanei care a decedat anterior preluării moștenirii. Astfel, conform art. 1105 alin.1) Cod civil „moștenitorii celui care a decedat fără a fi exercitat dreptul de opțiune succesorală îl exercită separat, fiecare pentru partea sa, în termenul aplicabil dreptului de opțiune privind moștenirea autorului lor”.

Dreptul de opțiune succesorală poate fi exercitat, conform prevederilor art.1103 Cod civil, în termen de un an de la data deschiderii moștenirii. În acest context, precizăm faptul că, moștenirea va fi culeasă în ordinea stabilită

prin lege sau de către defunct.

Dacă discutăm despre moșteniri succesive, dreptul de opțiune succesorală se va transmite moștenitorilor persoanei care a decedat anterior preluării moștenirii. Astfel, conform art. 1105 alin.1) Cod civil „moștenitorii celui care a decedat fără a fi exercitat dreptul de opțiune succesorală îl exercită separat, fiecare pentru partea sa, în termenul aplicabil dreptului de opțiune privind moștenirea autorului lor”.

În situația în care succesoriilor nu se înțeleg cu privire

la modul de exercitare a dreptului de opțiune succesorală, în sensul în care unii dintre moștenitorii acceptă succesiunea, iar alții renunță, atunci din partea persoanelor care renunță, vor beneficia ceilalți moștenitori care acceptă, astfel cum prevede art. 1105 alin. 2) din Codul civil.

Pe de altă parte, conform prevederilor art. 1107 din Codul civil, dreptul de opțiune succesorală poate fi exercitat și de către creditorii personali ai succesibilului, pe calea acțiunii oblice, deși conform art. 1106 Cod civil „Nimeni nu poate fi

obligat să accepte o moștenire ce i se cuvine.”

Mai mult decât atât, trebuie remarcat și faptul că posibilitatea legală anterior menționată este dată exclusiv creditorilor personali ai persoanei decedate.

De asemenea, dreptul de opțiune succesorală se exercită prin intermediul unui act juridic de opțiune succesorală care reprezintă manifestarea de voință prin care titularul are drept de opțiune succesorală între a accepta sau a renunța la moștenire.

Carla COZMA, Instituția Avocatul Poporului – Biroul teritorial Iași



ONG-urile din România învârt în medie circa patru miliarde de euro

● studiul „România 2024. Sectorul neguvernamental. Profil, tendințe, provocări”, realizat de Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile, arată că fondurile la dispoziția ONG-urilor reprezintă aproximativ 1,51% din PIB ● resursele sunt în scădere

Veniturile totale obținute de ONG-uri au fost de peste 21 miliarde de lei la finalul anului 2022 - aproximativ 1,51% din Produsul Intern Brut al României, în ușoară scădere față de 2015 (1,59%), potrivit studiului „România 2024. Sectorul neguvernamental. Profil, tendințe, provocări” realizat de Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile (FDSC).

ONG-urile obțin venituri din finanțări publice și private

ONG-urile obțin venituri din finanțări publice și private, donații sau sponsorizări și mai puțin din tranzacționarea de bunuri și servicii. Aproximativ 11% dintre organizații înregistrează venituri din activități economice, acestea acoperind până la 18% din totalul veniturilor la nivel de sector.

Cele mai frecvente trei surse de venit în 2023 au fost direcționarea a 3,5% din impozitul pe venit, cele din sponsorizare și donațiile individuale. În acest context, 2,4 milioane de persoane au solicitat direcționarea a 375 milioane de lei prin intermediul mecanismului 3,5%, de această sumă beneficiind 30.200 de organizații. De asemenea, 88.544 de companii (comparativ cu 34.811 în 2015) au sponsorizat domeniul cu 2.468 milioane de lei.

Veniturile domeniului sunt în creștere față de 2020-2021, dar în scădere comparativ cu 2019. Față de anul 2015, veniturile ONG-urilor au fost de aproape două ori mai mari. În jur de 26% dintre ONG-uri nu au înregistrat deloc venituri în 2022. Majoritatea organizațiilor (54%) au înregistrat fie venituri mai mici 40.000 de lei, fie sub 200.000 de lei. Doar 20% dintre organizațiile care au depus bilanț contabil în 2022 au realizat venituri de peste 200.000 de lei.

Probleme cu resursele financiare

De asemenea, 78% dintre respondenți au declarat că au fost nevoiți în ultimii trei ani să selecteze beneficiarii programelor din cauza lipsei resurselor necesare. Problemele legate de precaritate sau insuficiență a



resurselor au fost accentuate, în ultimii ani, de amenințări globale, printre care cele mai importante sunt pandemia Covid-19 și recesiunea economică.

„Având în vedere că o parte din măsurile care au avut o contribuție semnificativă pentru creșterea sectorului ONG au fost restricționate începând cu ianuarie 2024, precaritatea acestui sector va fi și mai vizibilă. Mai exact, redirecționarea a 3,5% din impozitul pe venit va fi aplicabilă exclusiv veniturilor din salarii și asimilate salariilor (eliminată și veniturile din străinătate), iar facilitățile fiscale privind sponsorizarea a fost eliminată pentru microintreprinderi”, a explicat Ștefania Andersen, director operațional FDSC.

Cei mai mulți angajați în ONG-uri sunt femei

ONG-urile care au angajați constituie o minoritate. Cei mai mulți angajați din ONG-uri au vârsta până în 44 de

ani, iar femeile predomină în majoritatea domeniilor ONG, potrivit Barometrul Liderilor ONG 2023 (BLO 2023) - sondaj parte a studiului Fundației pentru Dezvoltarea Societății Civile despre sectorul neguvernamental. De asemenea, majoritatea angajaților au studii universitare de masterat sau doctorat. 39% din angajați și voluntari resimt un grad moderat de burnout.

Conform studiului „România 2024. Sectorul neguvernamental. Profil, tendințe, provocări”, peste 80% dintre angajații din sector sunt mulțumiți și foarte mulțumiți de viața lor, iar peste 60% sunt mulțumiți de veniturile lor, conform Barometrului Membrilor, Angajaților și Voluntarilor ONG 2023 (BMO 2023) - sondaj care, de asemenea, face parte din studiul FDSC. Peste 70% dintre participanți ar vrea să-și petreacă restul carierei în cadrul organizației în care își desfășoară activitatea.

În raport cu salariul mediu net lunar, angajații din ONG sunt la un nivel

inferior. Comparând cu datele INS pentru 1994-2022, reiese că între 2006-2012 salariile din ONG-uri s-au plasat peste mediile naționale, dar creșterea economică a condus la salarii medii practice egale cu media națională în 2013, mai mici în 2014-2015, iar începând cu 2016 salariile din ONG-uri au fost cu 1/3 - 1/2 mai mici decât salariul mediu național net. Diferențele dintre domenii nu sunt foarte mari, dar sunt trei care raportează sistematic salarii mai mici: sport, social/caritabil, cultură/artă.

Aproximativ 27% dintre respondenți lucrează 40 de ore/săptămână, iar 54% mai puțin de 40 de ore. Peste 50% dintre angajații din sector au două sau mai multe locuri de muncă având în vedere specificul activităților desfășurate și faptul că majoritatea organizațiilor lucrează pe bază de proiecte.

În jurul a 60% dintre angajați spun că lucrează și în afara sectorului ONG și având multe ore lucrate zilnic/săptămână și salarii mici, angajații din ONG-uri

sunt predispuși epuizării. De altfel, 46% dintre angajați au afirmat că resimt un grad ridicat sau foarte ridicat de epuizare și 39% resimt un grad moderat de burnout. Participarea cetățenilor: 1 din 3 români interacționează cu un ONG.

1 din 4 români a donat pentru un ONG în 2023

Participarea în asociații în România a crescut de aproximativ 2,5 ori în ultimii 30 de ani. Valoarea estimată pentru anul 1993 este de 13%, iar astăzi în jurul a 30% din populația României participă în asociații. De asemenea, a crescut interacțiunea dintre organizațiile neguvernamentale și populație, arată datele din Barometrul Opinilor despre Societatea Civilă 2023 (BOSC 2023) - sondaj parte a studiului FDSC și care evaluează atitudinile populației României despre sectorul ONG. De exemplu, anul trecut procentul cetățenilor care au beneficiat de serviciile unui ONG a fost dublu față de 2016.

De asemenea, 24% din populație a făcut cel puțin o donație către ONG-uri (față de 21% în 2016), cei mai activi donatori fiind cei între 18-49 ani și cu studii superioare, conform BOSC 2023. Valahia și Moldova sunt zonele din care s-a donat cel mai puțin, deși procentul celor ce au beneficiat de serviciile ONG din aceste zone a fost peste media națională. Dincolo de sprijinul direct pentru organizații neguvernamentale, românii au mai donat pentru persoane în nevoie (42% din respondenți) sau pentru alte cauze (17%), în timp ce 45% din populație a donat cel puțin o dată pentru biserică. De asemenea, 2% din populație a donat în ultimul an pentru susținerea unei publicații (ziar, revistă, publicație online).

Doar 1 din 5 ONG-uri a solicitat informații ori dezbateri publice

Într-o proporție majoritară organizațiile nu fac parte din nicio structură națională (60%) sau europeană (80%) ceea ce determină o capacitate redusă a domeniului de a influența agende și decizii de politică publică. Însă 80% dintre respondenți susțin ideea creării unei forme reprezentative la nivel național pentru structurile asociative.

Pe de altă parte, jumătate dintre liderii de organizații au afirmat că nu au colaborat în proiecte cu instituții publice (ca beneficiari ori parteneri), iar 82% nu au folosit cele două instrumente legale esențiale pentru implicarea civică: solicitarea de informații (Legea 544/2001) și solicitarea de întâlniri pentru dezbateri publice pe marginea actelor normative (Legea 52/2003), conform Barometrului Liderilor ONG 2023. Același studiu arată că atunci când un ONG lucrează cu o instituție publică va folosi mai des instrumentele legale. Aproximativ un sfert dintre organizații declară că au inițiat propuneri de politici publice.

Participarea foarte scăzută la procesul formal de luare a deciziilor se vede și din faptul că în 2022, doar 20% dintre actele normative puse în dezbateri publice de ministere au primit recomandări din partea societății civile și doar 12% au fost

îmbunătățite. La nivel local, doar 10% dintre actele normative propuse dezbaterii au primit recomandări și doar 5% au inclus unele recomandări în forma finală.

Totodată în 2022, ONG-urile au solicitat întâlniri publice de dezbateri pentru doar 1% dintre actele normative inițiate de primării din municipiile reședință de județ, și pentru doar 4% dintre cele inițiate de ministere. **„Chiar dacă datele nu sunt optimiste, sondajul BLO 2023 arată existența unor ONG-uri mult mai implicate și mai capabile (ONG-uri resursă) să participe la politicile publice. Astfel, ONG-urile ar trebui să (re)învete și să folosească constant mecanismele fundamentale de dialog cu instituțiile publice. De asemenea, autoritățile ar trebui să simplifice utilizarea acestor mecanisme, iar finanțatorii ar trebui să sprijine active ONG-urile resursă preferabil prin finanțări pe termen lung”,** a afirmat Viorelia Manda, manager de proiect FDSC.

Stresul și epuizarea, provocările angajaților și voluntarilor

Membrii, angajații și voluntarii cred că principalele dificultăți ale organizațiilor în implementarea proiectelor sunt bugetul insuficient (69%) și resursa umană insuficientă (61%), potrivit datelor din Barometrul Membrilor, Angajaților și Voluntarilor ONG (BMO 2023), sondaj din cadrul studiului FDSC. Aceste dificultăți sunt urmate de barierele legale (32%), cerințele excesive ale finanțatorilor (28%), dificultățile fiscale și administrative (24%), dificultățile în lucrul cu beneficiarii (19%) și lipsa de încredere din partea populației (17%).

În ceea ce privește provocările personale legate de modul de lucru, 85% dintre angajați au afirmat că resimt epuizare (burnout) într-o anumită măsură (de la moderat la foarte ridicat), o valoare îngrijorătoare, dar care este o problemă acută și în alte țări, un studiu din Marea Britanie menționând precaritatea crescândă din acest sector, pe fondul recesiunii economice.

Stresul este o altă provocare importantă - peste 30%

dintre angajați simt stres întotdeauna sau în marea majoritate a timpului, față de doar puțin peste 20% dintre membri și voluntari.

Aproape 70% dintre respondenți consideră că prin ceea ce fac, schimbă soarta oamenilor sau a societății în majoritatea timpului sau întotdeauna. În același timp, 45% dintre angajați consideră că, luând în considerare toate eforturile și realizările muncii lor, munca nu este plătită corespunzător. Dar jumătate din aceștia cred că munca le oferă perspective bune pentru avansarea în carieră (50%) și că organizația unde lucrează îi motivează din punctul de vedere al performanței (64%).

Raportul „România 2024. Sectorul neguvernamental. Profil, tendințe, provocări” a fost realizat cu sprijinul financiar Active Citizens Fund România, program finanțat de Islanda, Liechtenstein și Norvegia prin Granturile SEE 2014-2021.

Barometrul Opinilor despre Societatea Civilă - un studiu realizat pe un eșantion de 1.200 de respondenți, reprezentativ național, care permite evaluarea atitudinilor populației României despre sectorul ONG. BOSC constituie o anchetă pe bază de interviu telefonic (CATI), colectarea datelor fiind realizată de către Mercury Research în noiembrie 2023.

BLO 2023: Barometrul Liderilor ONG - o anchetă adresată organizațiilor neguvernamentale, care colectează în principal date despre organizație și mai puțin despre oamenii care o pun în mișcare.

BLO 2023: Barometrul Membrilor, Angajaților și Voluntarilor ONG - este un instrument nou în contextul raportelor FDSC despre sectorul ONG, dar folosește o parte din itemi pe care îi include.

BLO 2016. Au fost colectate 2028 de răspunsuri printr-un websurvey (CAWI) în perioada decembrie 2023 - ianuarie 2024.

BMO 2023: Barometrul Membrilor, Angajaților și Voluntarilor ONG - este un instrument nou în contextul raportelor FDSC despre sectorul ONG, dar folosește o parte din itemi pe care îi include.

Compania de curierat Sameday a pus ochii pe societatea Sprinter din Ungaria

● tranzacția se află în analiză la Consiliul Concurenței ● Sameday își va extinde infrastructura out of home din Ungaria cu 60%

Compania de curierat Sameday anunță intenția de preluare a companiei de curierat Sprinter din Ungaria pentru a consolida rețeaua de puncte de livrare out of home. Infrastructura Sameday out of home din Ungaria crește cu peste 60% prin potențiala preluare a celor peste 450 de puncte de livrare deținute de Sprinter. La finalul lunii iunie, după finalizarea tranzacției, magazinele online care expediază cross border vor putea accesa o rețea extinsă de peste 6.000 de lockere easybox și puncte de livrare în România, Ungaria și Bulgaria.

Ce spun datele?

„Ca parte a strategiei de extindere a infrastructurii de livrare din regiune, Sameday, compania care a introdus livrarea în easybox în piața din România,

anunță intenția de a prelua compania de curierat rapid Sprinter din Ungaria. Astfel, în urma potențialei achiziții, Sameday își va extinde infrastructura out of home din Ungaria cu 60% prin preluarea celor 450 de puncte de livrare deținute de compania maghiară, precum și capacitatea de livrare home delivery”, anunță compania. Sprinter este o companie tradițională de curierat expres din Ungaria, cu o istorie de 17 ani pe piață, care deserveste un număr important de magazine online și care va livra și către România.

Până la finalul anului 2024, rețeaua Sameday out of home din Ungaria va ajunge la aproape 2.200 de lockere easybox și puncte de livrare, cu acoperire în toate marile orașe și regiuni din Ungaria și care vor fi activate

în perioada următoare pentru magazinele online care expediază crossborder.

„Construim o zonă de livrare unitară și fără granițe care va îmbunătăți experiența clienților și va reduce costurile de livrare pentru magazinele online din România, Ungaria și Bulgaria. Avem un plan ambițios de a ajunge la 8.500 de puncte de livrare în regiune în acest an, iar eventuala preluare a infrastructurii Sprinter reprezintă un pas important. Vom continua extinderea accelerată prin creșterea numărului de easybox-uri și introducerea unor noi puncte de livrare și a sistemelor shop-in-shop, care vor sprijini la dezvoltarea și mai accelerată a comerțului online în regiune”, a declarat Lucian Baltaru, CEO Sameday Group.

În ultimele 12 luni, Sameday a înregistrat o creștere cu 115% a numărului de magazine online care au accesat serviciile de expediere crossborder, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Cu un total de 95 de milioane de colete livrate în regiune în ultimul an, prima companie românească de curierat care a deschis operațiuni în afara granițelor se află în al patrulea an de activitate în Ungaria și al doilea an de prezență în Bulgaria.

Sameday va investi aproximativ 30 de milioane euro

Pe fondul trendului ascendent al numărului de colete livrate în regiune, în anul 2024 Grupul Sameday va investi aproximativ 30 de milioane euro în creșterea



capacității de livrare prin extinderea rețelei out-of-home. Investiția totală planificată de Grupul Sameday pentru 2024 este de peste 60 milioane euro și va fi direcționată către extin-

derea rețelei regionale out-of-home, dezvoltării tehnologice și optimizarea capacității și vitezei de procesare și livrare.

Sameday este compania regională de curierat, cu o

experiență de 17 ani pe piața din România, o echipă de peste 5.000 de angajați și parteneri și o infrastructură digitală integrată. Compania este prezentă în România, Ungaria și Bulgaria, oferind

atât servicii de livrare door-to-door, cât și livrare în peste 5.000 de lockere easybox. Astfel, Sameday operează cea mai extinsă rețea de lockere din regiune.

Orase sau locuri din lume unde turistii au început să le „miroasă” localnicilor

- mii de persoane au protestat recent în Tenerife, cerând ca insula spaniolă să limiteze temporar sosirile de turiști
- Veneția a impus o taxă de cinci euro la intrarea în oraș
- municipalitatea din Barcelona a șters de pe hărțile online o linie de autobuz ca să-i protejeze pe localnici, iar primarul Atenei se plânge că veniturile aduse metropolei de turism sunt extrem de mici
- toate aceste acțiuni conturează o nouă modă, cea a respingerii vizitatorilor străini sau cel puțin impunerea unor limite
- asta se întâmplă în timp ce în alte zone ale lumii turiștii ar fi așteptați cu brațele deschise

O nouă modă își face încet, încet loc printre locuitorii orașelor sau zonelor turistice. Localnicii se simt agasați de numărul mare de persoane care le calcă pragul și cer limitarea lor. Unii vor cote, iar alții mai pragmatici au trecut deja la fapte și au impus taxe la intrarea în oraș. Paradoxal, în alte locuri ale lumii, oamenii ar vrea ca turiștii să le calce și lor pragul, dar acest lucru nu se întâmplă din cauze obiective sau pur și simplu din motive subiective, motive ce țin de cele mai multe ori de modă.

Mii de oameni au protestat în Insulele Canare pentru limitarea turismului

Mii de persoane au protestat recent în Tenerife, cerând ca insula spaniolă să limiteze temporar sosirile de turiști pentru a stopa o explozie a închirierilor de vacanțe pe termen scurt și a construcției de hoteluri, care duc la creșterea costurilor locuințelor pentru localnici, relatează Reuters.

Cu pancarte pe care scria „Oamenii trăiesc aici” și „Nu vrem să ne vedem insula murind”, manifestații au afirmat că trebuie făcute schimbări în industria turismului, care



Tenerife

reprezintă 35% din produsul intern brut (PIB) al arhipelagului Insulele Canare. „Nu este un mesaj împotriva turistului, ci împotriva unui model turistic care nu aduce beneficii acestui pământ și care trebuie schimbat”, a declarat pentru Reuters unul dintre protestatari în timpul marșului din Santa Cruz de Tenerife.

Limitați numărul turiștilor!

Marșuri mai mici au avut loc în alte părți ale grupului de insule și în alte orașe spaniole, toate fiind organizate de aproximativ două duzini de organizații de mediu înainte de sezonul de vârf al vacanțelor de vară. Organizațiile susțin că

autoritățile locale ar trebui să limiteze temporar numărul de vizitatori pentru a reduce presiunea asupra mediului, infrastructurii și stocului de locuințe de pe insule și să limiteze achizițiile de proprietăți de către străini. „Autoritățile trebuie să oprească imediat acest model corupt și distructiv care epuizează resursele și face economia mai precară.

traseul autobuzului, dar un purtător de cuvânt al Google a spus că acest gen de modificare nu se face decât la cererea autorităților locale. Catalanii care circulă cu autobuzul 116 pentru a ajunge acasă s-au plâns că acesta este mai tot timpul aglomerat din cauza turiștilor care-l folosesc pentru a ajunge la Park Güell. Park Güell este a doua cea mai populară atracție a orașului, după bazilica Sagrada Familia.

Atena a câștigat doar 42 de cenți de pe urma fiecărui turist

Primarul Atenei, Haris Doukas, a publicat un articol de opinie în publicația electronică de limbă engleză ekathimerini.com în care se plânge de faptul că municipalitatea nu a câștigat anul trecut decât 42 de cenți de pe urma fiecărui turist care a vizitat capitala elenă, într-un an considerat bun pentru turism.

Singurul venit pe care municipalitatea din Atena l-a avut din activitatea turistică în 2023 - după toate părerile, unul dintre cei mai buni ani pentru turism - a fost de doar 2.714.664 de euro. Acest venit este cu aproximativ 50% mai mic decât cel pe care orașul îl încasa în urmă cu 17 ani, în 2007, când veniturile corespunzătoare ajunseseră la 5.183.640 de euro.

În aceeași perioadă (în ultimul deceniu, mai exact), numărul hotelurilor și al camerelor de hotel din sectorul central al Atenei a crescut cu 26%, și, respectiv, 21%, în timp ce în cazul închirierilor pe termen scurt s-a înregistrat o creștere de 475%, potrivit datelor Institutului de Cercetare pentru Turism. De asemenea, potrivit datelor Agenției de Dezvoltare și Management al Destinației din Atena, precum și ale operatorilor hotelieri, se estimează că Atena a primit 6,5-7 milioane de turiști în 2023, arată primarul în articol.

Barcelona a șters o linie de autobuz din Google și Apple Maps

Traseul autobuzului 116 din Barcelona, folosit frecvent de turiști pentru a ajunge la Park Güell, a dispărut din aplicații precum Google Maps și Apple Maps, relatează news.ro. Decizia a fost luată la solicitarea consiliului local al Barcelonei care a cerut aplicațiilor să ascundă traseul întrucât localnicii s-au plâns că le sunt afectate activitățile zilnice de supraaglomerarea creată de faptul că e folosită frecvent de turiști pentru a ajunge la Park Güell. Consiliul local a refuzat să confirme sau să infirme că a forțat Google și Apple să ascundă

Cresc într-un ritm galopant

„Citește aceste cifre pentru a face absolut clară problema cu care ne confruntăm: Atena a încasat anul trecut doar 42 de cenți per turist care a vizitat orașul! Mai exact, în timp ce cererile de servicii și infrastructură din Atena cresc într-un ritm galopant, mijloacele de care dispunem pentru a răspunde



Haris Doukas, primarul Atenei

sunt, de asemenea, în scădere într-un ritm galopant, ceea ce creează disfuncționalități grave în oraș și în produsul turistic în sine”, scrie edilul.

El spune că aceasta nu este singura problemă cu care se confruntă Atena, care se impune de-acum ca o destinație turistică importantă pe tot parcursul anului, nu numai vara. Astfel, beneficiile, dar și povara provenită din sosirile de turiști nu se limitează la unele luni de vară. Potrivit cifrelor oficiale ale hotelierilor, în ultimii doi ani, gradul de ocupare a hotelurilor din Atena a crescut chiar și în luna decembrie.

Angajările sunt blocate

„Această creștere a turismului găsește municipalitatea într-un deficit de personal și de resurse. Administrația centrală „îngheață” de ani de zile angajările în municipalități, în timp ce în fiecare an 200-300 de lucrători se pensionează în oraș. Potrivit unor estimări prudente, sectorul mai larg al curățeniei are un deficit de 800 de lucrători”, explică Haris Doukas.

În același timp, mai spune el, veniturile care au fost reduse drastic în timpul crizei datoritorilor, din cauza planurilor de salvare, nu au revenit niciodată la nivelurile prevăzute. Primarul se plânge, de pildă, că taxa de gestionare a deșeurilor a fost adăugată brusc, ceea ce, în cazul municipalității din Atena, înseamnă 7 milioane de euro pentru 2024.

Problema cea mai importantă este însă că Atena este subfinanțată de la bugetul de stat. Subvenția de stat pe care o primește corespunde unei populații de aproximativ 700.000 de locuitori, în timp ce populația reală care trăiește, funcționează și vizitează Atena în fiecare zi este de aproximativ 10 ori mai mare, explică edilul. În timp ce cererile de servicii și infrastructură din Atena cresc într-un ritm galopant, mijloacele pentru a răspunde la acestea se reduc, de asemenea, într-un ritm galopant, arată primarul.

Care sunt solicitările edilului?

În aceste condiții, edilul cere ca taxa de vizitare deja plătită municipalității (ca în toate municipalitățile) să fie atribuită la procentul votat inițial de Parlamentul grec, adică la 2%, și nu la 0,5%, cum a fost redusă prin decizie ministerială în 2009. În al doilea rând, el vrea ca veniturile provenite din așa-numita „taxă de reziliență” impusă hotelurilor și locuințelor închiriate pe termen scurt și plătită de proprietari să nu mai fie direcționată către administrația centrală, ci către administrația locală.

În vârstă de 44 de ani și de profesie inginer mecanic, Haris Doukas a fost ales primar al Atenei în 2023, sub sigla partidului Atena Acum și cu sprijinul PASOK - Mișcarea pentru Schimbare și Volt Grecia, formațiuni de stânga. Doukas a făcut campanie pentru a dezvolta Atena într-un oraș verde și l-a învins în turul doi pe primarul în funcție Kostas Bakoyannis. Unchiul acestuia din urmă este chiar actualul prim-ministru de dreapta Kyriakos Mitsotakis, iar bunicul său matern a fost fostul prim-ministru Konstantinos Mitsotakis. ●

Veneția introduce un bilet de intrare de 5 euro

O inovație majoră îi așteaptă pe turiști, când vor ajunge în gara din Veneția: controlorii de bilete vor fi însărcinați să verifice dacă aceștia dețin un bilet de intrare obligatoriu în zilele aglomerate în oraș. Prin această premieră mondială, orașul speră să limiteze turismul excesiv, obligându-i pe turiștii de o zi să plătească cinci euro pentru a se plimba pe faimoasele sale canale.

„Scopul este de a găsi un echilibru între turism și oraș și locuitorii săi (...) Trebuie să reducem impactul turiștilor de o zi în anumite zile. La anumite date, acesta este prea mare și acest lucru creează stres pentru oraș”, a explicat deputatul pentru turism Simone Venturini într-un interviu acordat AFP. În fața elegantei stații Santa Lucia, principalul punct de intrare în oraș, a fost amenajat un ghișeu de bilete pentru a-i ajuta pe turiști fără acest nou permis sub forma unui cod QR, disponibil și online.

Primul oraș turistic din lume

Veneția devine astfel primul oraș turistic din lume care percepe o taxă de intrare, asemenea unui parc de distracții, într-un moment în care mișcările anti-turistice se înmulțesc, în special în Spania, determinând autoritățile să ia măsuri pentru a reconcilia bunăstarea locuitorilor cu un sector economic crucial.



Rămâne de văzut dacă, în ciuda prețului său modest și a absenței unui plafon pentru numărul de vizitatori, Veneția va reuși să își facă pariul.

Ashish Thakkar, un turist de origine indiană care locuiește în Florida, este sceptic: „Dacă vin din străinătate, nu mă deranjează să plătesc 5 euro (...) Nu cred că va fi o mare diferență”. Pentru adjunctul ministrului Turismului, ideea este „mai ales de a descuraja turismul local al locuitorilor din regiunea Veneto, care pot vizita Veneția oricând doresc”.

Primarul Luigi Brugnaro însuși a recunoscut la începutul lunii aprilie că „este vorba de un experiment”,

care va fi urmat cu siguranță de alte orașe turistice importante din întreaga lume. Municipalitatea sa, una dintre cele mai vizitate din lume, a interzis deja accesul navelor de croazieră gigantice în centrul său istoric, iar pasagerii vor trebui, de asemenea, să își prezinte legitimațiile.

În plin sezon, 100.000 de turiști dorm în Veneția, pe lângă zecile de mii de vizitatori zilnici. În comparație cu cei aproximativ 50.000 de locuitori ai centrului orașului, care se micșorează în mod constant.

În acest stadiu, experimentul rămâne însă foarte limitat: pentru anul 2024, doar 29 de zile de vârf sunt afectate de această nouă taxă, care începe sășardă joi, zi de sărbătoare în Italia, și se aplică aproape în fiecare weekend din mai până în iulie. Noua taxă este destinată exclusiv turiștilor care intră zilnic în orașul vechi între orele 08:30 și 16:00, ora locală. Aceștia vor trebui să își descarce codul QR de pe site-ul dedicat (<https://cda.ve.it/fr/>), care este disponibil în limbile engleză, spaniolă, franceză și germană, precum și în italiană.

Amendă de până la 300 de euro

O amendă cuprinsă între 50 și 300 de euro a fost stabilită pentru a-i pedepsi pe turiștii care încearcă să scape prin plasă, deși autoritățile locale au declarat că intenționează să recurgă mai degrabă la persuasiune decât la represive. Turiștii care rămân cel puțin o noapte nu vor fi afectați și vor primi gratuit un cod QR pentru cazarea lor. În plus, există numeroase scutiri, în special pentru persoanele sub 14 ani și pentru studenți.

Veneția, renumită în întreaga lume pentru monumentele, operele de artă, podurile și canalele sale, este inclusă în Patrimoniul Mondial UNESCO din 1987. Cu toate acestea, în septembrie, orașul a scăpat la limită de a fi inclus pe lista Patrimoniului Mondial în pericol de către UNESCO, ai cărei experți au considerat că această bijuterie este amenințată de turismul excesiv și de încălzirea globală, din cauza măsurilor „insuficiente” luate de Italia pentru a combate deteriorarea sitului.



Luigi Brugnaro, primarul Veneției





O nouă sursă majoră de conflict se profilează la orizont

SUA pune „artileria grea” pe băncile chineze care susțin efortul de război al Rusiei

● Wall Street Journal se întreabă dacă această amenințare financiară serioasă poate duce la diminuarea schimburilor comerciale dintre China și Rusia

Autoritățile americane pregătesc sancțiuni care amenință să întrerupă legăturile unor bănci chineze cu sistemul financiar global, în speranța că asta va opri sprijinul comercial oferit de Beijing pentru producția de armament a Rusiei, informează un articol publicat luni în Wall Street Journal, care citează surse din apropierea acestui dosar.

În contextul în care secretarul de stat al SUA, Antony Blinken, a efectuat o vizită în China, articolul publicat în Wall Street Journal pune întrebarea dacă această amenințare financiară serioasă poate duce la diminuarea schimburilor comerciale dintre China și Rusia, schimburi care permit Rusiei să își refacă armata după pierderile din Ucraina.

Antony Blinken a criticat sprijinul oferit de China

Recent, Antony Blinken a criticat sprijinul oferit de China pentru industria de apărare din Rusia, susținând că Beijingul este cel mai important sprijin al războiului Moscovei în Ucraina, prin furnizarea de componente vitale pentru armele rusești. În ultimele săptămâni, oficialii americani și-au intensificat presiunile asupra Chinei, avertizând că Washingtonul este pregătit să ia măsuri împotriva instituțiilor financiare chinezești care înlesnesc comerțul cu bunuri ce au dublă utilizare, civilă și militară.

Oficialii americani citați de Wall Street Journal spun că vizarea băncilor chineze cu sancțiuni este o opțiune, în

cazul în care baletul diplomatic nu reușește să convingă Beijingul să își reducă exporturile în Rusia. Întreruperea accesului băncilor chineze la dolarul american, valuta utilizată de cea mai mare parte a comerțului mondial, este în mod frecvent o soluție la care se recurge în ultimă instanță, deoarece astfel de sancțiuni pot duce la falimentul unei bănci, afectându-le consumatorii și baza de clienți.

Acțiunea reprezintă un risc deosebit pentru China

De asemenea, o astfel de acțiune reprezintă un risc deosebit pentru China, în momentul în care gigantul asiatic se confruntă cu o încetinire a ritmului de creștere a economiei și acu-

mulara datoriei. După debutul războiului din Ucraina, China și Rusia și-au intensificat schimburile comerciale în yuan chinez, în loc de dolari americani, în încercarea de a-și proteja economiile de o posibilă intensificare a sancțiunilor americane. SUA și alte state occidentale au impus ample sancțiuni sistemului financiar rusesc, după ce Moscova a invadat Ucraina, în luna februarie 2022.

Luna trecută, Reuters a dezvăluit că mai multe bănci din China, Emiratele Arabe Unite și Turcia au crescut gradul de respectare a sancțiunilor, ceea ce a avut drept rezultat întârzieri și chiar respingerea transferurilor de bani către Moscova. Aceste întârzieri arată că sancțiunile americane pot avea un efect puternic de descurajare. ●

Vânzările de iPhone-uri ale Apple au scăzut drastic în China

● un raport al firmei de cercetare de piață Counterpoint Research, arată că vânzările de iPhone-uri s-au diminuat cu 19,1% în primele trei luni ale anului

Vânzările de iPhone-uri ale Apple au scăzut drastic în China în primul trimestru al acestui an, deoarece compania a întâmpinat o concurență puternică din partea mărcii autohtone Huawei, potrivit unui nou raport al firmei de cercetare de piață Counterpoint Research, transmite CNBC. Apple a înregistrat o scădere a vânzărilor de iPhone-uri cu 19,1% în primele trei luni ale anului, arată datele Counterpoint, în timp ce gigantul chinez de telecomunicații și electronice de larg consum Huawei a văzut o renaștere a afacerii sale cu smartphone-uri.

Creștere uimitoare a vânzărilor

Firma din Shenzhen, China, a înregistrat o creștere uimitoare a vânzărilor de smartphone-uri, cu 69,7% în primul trimestru, a spus Counterpoint. Acest lucru s-a datorat în mare parte lansării smartphone-ului Huawei Mate 60, care vine cu un cip de ultimă generație care permite conectivitatea mobilă 5G de generație următoare. Începând din 2019, SUA au impus sancțiuni Huawei, în încercarea de a împiedica grupul să acceseze o astfel de tehnologie, aproape ștergând afacerea Huawei cu smartphone-uri. Acum, Huawei realizează o revenire. Compania este al patrulea cel mai mare producător de smartphone-uri din China, potrivit notei de cercetare de marți a Counterpoint, punând presiune asupra Apple, care ocupă locul al treilea. „Vânzările Apple au fost reduse în timpul trimestrului, deoarece revenirea Huawei a afectat direct Apple în segmentul premium. În plus, cererea de înlocuire pentru Apple a fost ușor redusă în comparație cu anii precedenți”, a declarat Ivan



Lam, analist senior de cercetare pentru Counterpoint Research, într-un comunicat. Lam a sugerat că producătorul de iPhone-uri și-ar putea reveni în China, cu posibilitatea unor noi opțiuni de culoare pentru dispozitivele sale emblematice, reduceri agresive de prețuri și noi funcții de inteligență artificială, care urmează să fie prezentate la viitoarea Conferință Mondială a Dezvoltatorilor din luna iunie. „Aceasta are potențialul de a muta acul pe termen semnificativ mai lung”, a spus el.

Vânzările de smartphone-uri în China au crescut cu 1,5%

Pe ansamblu, vânzările de smartphone-uri în China au crescut cu 1,5% de la an la an, în primele trei luni ale anului, marcând al doilea trimestru de creștere pozitivă pentru industrie. Counterpoint a spus că anticipează o creștere cu o singură cifră pentru piața de smartphone-uri din China, în 2024. Firma a sugerat că se așteaptă ca funcțiile AI încorporate în telefoanele producătorilor chinezi de smartphone-uri să stimuleze cererea reînnoită pentru telefoane mobile noi.

Producătorii chinezi de dispozitive Xiaomi și Oppo au integrat procesorul Qualcomm Snapdragon 8 Gen 3, care este proiectat pentru aplicații AI, în cele mai recente telefoane emblematice ale lor. Între timp, spinoff-ul Huawei Honor a prezentat o funcție de urmărire a ochilor alimentată de AI în cel mai recent smartphone al său emblemat, Magic 6 Pro, care permite utilizatorului să controleze o mașină folosind ochii. Firmele chineze de smartphone-uri vor începe probabil să includă noi programe AI în telefoanele lor cu preț mediu, în viitor, a spus Counterpoint.

Androidul câștigă puncte importante în fața IOS

Pe de altă parte, vânzările de smartphone-uri Apple au înregistrat o scădere semnificativă în primul trimestru din 2024, conform datelor furnizate de firma de cercetare de piață IDC și raportate de Reuters. Această scădere, de aproximativ 10%, este atribuită intensificării competiției din partea producătorilor de smartphone-uri Android, care vizează să cucerească poziții mai înalte pe piața globală. După o performanță puternică în ultimul trimes-

tru din 2023, când a depășit Samsung și a devenit lider mondial, Apple a revenit pe locul doi, cu o cotă de piață de 17,3%. Performanța sa a fost surclasată de Samsung, care și-a consolidat poziția de lider cu o cotă de piață de 20,8%.

În timp ce Apple a raportat o scădere a livrărilor de iPhone-uri în primul trimestru, Samsung a lansat seria sa Galaxy S24 la începutul anului, generând vânzări de peste 60 de milioane de telefoane în această perioadă. Xiaomi, un alt jucător important din China, ocupă poziția a treia pe piață, cu o cotă de piață de 14,1% în primul trimestru.

Scăderea vânzărilor Apple este vizibilă și în China, a treia cea mai mare piață a companiei. Livrările de iPhone-uri în această țară au înregistrat o scădere de 2,1% în ultimul trimestru al anului 2023 față de anul precedent. Aceasta reflectă și restricțiile impuse de unele companii și agenții guvernamentale chineze asupra utilizării dispozitivelor Apple, ca o măsură de reciprocitate la restricțiile SUA asupra aplicațiilor chineze din motive de securitate.

Cu toate acestea, Apple urmează să organizeze Conferința Mondială a Dezvoltatorilor (WWDC) în luna iunie, unde se așteaptă să anunțe actualizări ale software-ului care alimentează iPhone-urile, iPad-urile și alte dispozitive. Investitorii urmăresc cu atenție și dezvoltarea inteligenței artificiale la Apple, o zonă în care compania a vorbit puțin până acum. Pierderea coroanei de cea mai valoroasă companie din lume în fața Microsoft la începutul acestui an subliniază presiunea crescândă asupra gigantului tehnologic din Cupertino, California, pentru a inova și a rămâne competitiv pe o piață din ce în ce mai disputată. ●

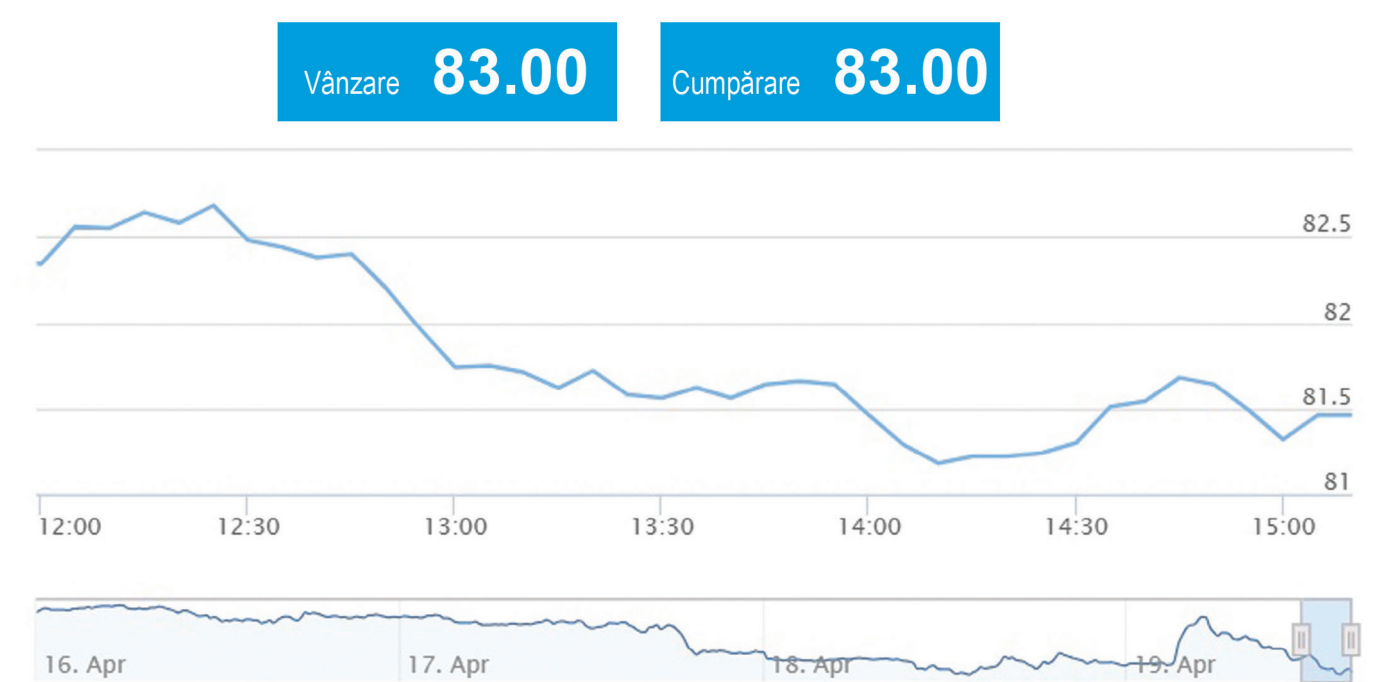
Top tranzacționare BVB - 29.03-29.04 (segment principal)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
ONE	ONE UNITED PROPERTIES	283.062.654,31	304.122.941	7.238	0,8750	-8,76
H2O	HIDROELECTRICA S.A.	234.896.416,10	1.777.224	10.715	133,2000	-0,60
TLV	BANCA TRANSILVANIA S.A.	213.387.412,10	7.504.064	15.819	28,5000	2,37
SNP	OMV PETROM S.A.	118.835.570,21	174.173.844	13.899	0,6920	2,75
SNG	S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	53.223.899,10	999.815	7.176	52,2000	-6,95
BRD	BRD S.A.	46.351.064,40	2.201.781	7.058	20,9500	-3,46
DIGI	Digi Communications N.V.	44.361.359,60	815.076	3.592	55,8000	11,60
SNN	S.N. NUCLEARELECTRICA S.A.	35.626.591,55	737.402	6.835	49,0000	-0,61
EL	ELECTRICA S.A.	30.052.253,00	2.269.039	2.453	13,3800	0,45
FP	FONDUL PROPRIETATEA	20.358.592,59	39.274.883	4.247	0,5250	0,96
TTS	TRANSPORT TRADE SERVICES S.A.	18.509.780,10	677.877	2.720	26,8500	-6,77
AQ	AQUILA PART PROD COM	16.009.222,90	13.456.671	2.304	1,2100	-2,42
SFG	SPHERA FRANCHISE GROUP	12.378.070,70	392.573	1.590	33,0000	12,63
M	Med Life S.A.	10.940.551,53	2.685.851	2.951	4,1200	6,46
TRP	TERAPLAST SA	10.460.013,69	18.647.565	2.626	0,5630	2,74
ATB	ANTIBIOTICE S.A.	9.328.040,96	4.907.701	3.568	1,9450	12,43
AROBS	AROBS SOFTWARE	8.178.501,53	8.928.763	2.354	0,8800	-6,78
WINE	PURCARI WINERIES	7.032.096,98	471.347	2.194	14,3800	-5,77
TGN	S.N.T.G.N. TRANSGAZ S.A.	6.838.771,32	353.555	2.000	18,9000	-2,68
TEL	C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	4.277.529,75	146.421	1.348	29,3000	3,90

Top tranzacționare BVB - 29.03-29.04 (SMT)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
VIRO	VIROLA - INDEPENDENTA SA SIBIU	14.566.968,00	136.140	24	117,0000	30,00
BENTO	B INTELLIGENT SOFT S.A.	9.187.151,55	805.413	1.508	11,5000	-11,54
SMTL	SIMTEL TEAM	7.933.247,00	143.403	2.691	55,6000	-5,44
UTGR	UTILAJ GREU SA MURFATLAR	6.000.447,60	476.226	1	7,3000	0,00
DN	DN Agrar Group	2.957.561,86	1.866.139	1.291	1,6000	-0,62
LHA	DEUTSCHE LUFTHANSA A.G.	2.583.599,95	78.041	348	33,7300	-6,82
DBK	DEUTSCHE BANK AG	1.626.803,77	20.514	84	82,2000	13,54
AG	AGROLAND BUSINESS SYSTEM S.A.	1.225.311,63	889.298	901	1,4000	16,18
LIH	LIFE IS HARD S.A.	941.594,73	359.709	384	2,6400	-1,49
CC	Connections Consult	927.053,65	112.697	579	8,1000	-8,47
MACO	MACOFIL SA TG. JIU	916.426,40	46.165	288	19,4000	-3,00
PRSN	PROSPECTIUNI SA BUCURESTI	788.885,09	3.573.393	574	0,2200	-9,84
BAYN	BAYER AG.	787.452,78	5.792	135	136,1600	-4,58
NRF	NOROFERT	771.549,98	190.308	689	4,1100	-4,86
HAI	HOLDE AGRI INVEST S.A.	725.581,13	770.009	328	0,9300	-5,68
CMVX	COMVEX SA CONSTANTA	720.721,00	6.798	271	109,0000	4,81
AST	ARCTIC STREAM	600.044,50	19.301	312	31,3000	2,29
CBKN	Commerzbank AG	513.317,80	7.701	43	71,0000	12,31
2P	2PERFORMANT NETWORK SA	423.099,73	164.597	340	2,5400	-5,58
ALW	VISUAL FAN	336.889,80	22.487	269	15,2000	2,01

Prețul petrolului în ultima săptămână



Prețul bitcoin în ultima săptămână

