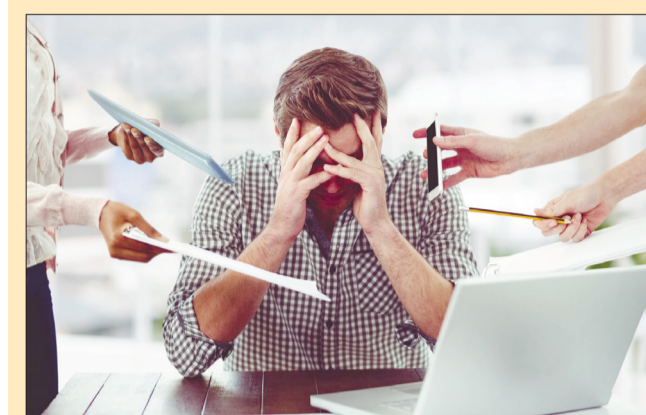


Piața de birouri din Iași, pusă la grea încercare de munca de acasă



Piața închirierii de spații de birouri din Iași a trecut printr-o schimbare radicală în ultimii patru ani, influențată de modificările din mediul de lucru • Înainte de pandemie, cererea era dominată de spații mari, destinate în principal companiilor din sectorul IT, însă, odată cu declanșarea pandemiei, multe firme au fost nevoite să se adapteze la munca hibridă, ceea ce a condus la o scădere a cererii pentru birouri mari și la o preferință pentru spații mai mici, ideale pentru întâlniri periodice • această schimbare de paradigmă este resimțită de proprietari, care au început să ofere condiții mai flexibile și avantaje în negocierea chiriei • totuși, există companii care s-au mutat chiar anul acesta în sedii mai mari • Pagina 3



Creștere a firmelor care „colapsează”

În prima jumătate a anului 2024, antreprenorii români au făcut câțiva pași înapoi în fața provocărilor economice și legislative, iar cei din Iași s-au conformat acestei tendințe • Amănunte în pagina 4

Ce contează cel mai mult în negociere?

Negocierea este o abilitate esențială în mediul de afaceri și în viața de zi cu zi. Fie că îți negociezi salariul, închei un parteneriat de afaceri sau cumperi un produs, capacitatea de a ajunge la un acord favorabil este de neprețuit. Totuși, negocierea eficientă necesită mult mai mult decât simpla prezentare a cerințelor și așteptărilor tale. O negociere de succes implică pregătire temeinică, înțelegerea clară a contextului și utilizarea unor tehnici avansate. • 5



Constantin Măgdălina,
Expert Tendințe și Tehnologii Emergente

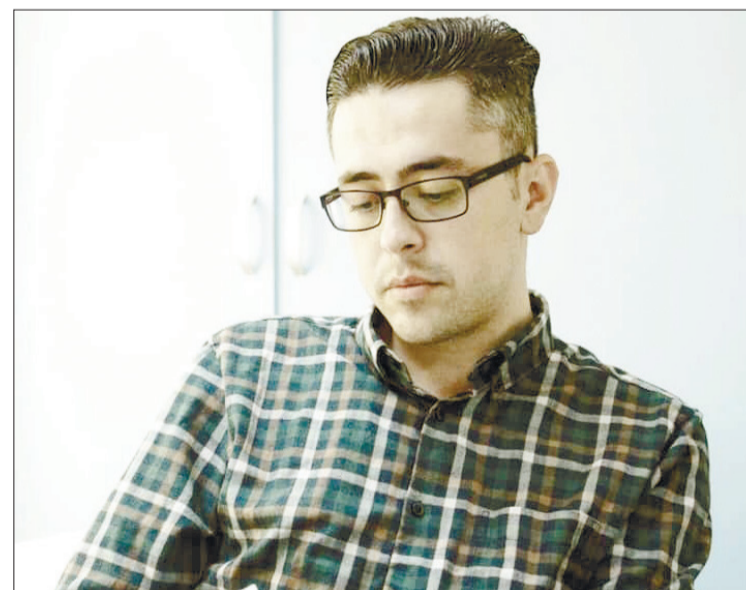
Sălile de evenimente înghit milioane, la Iași

În ciuda măsurilor fiscale tot mai greu de digerat, industria restaurantelor și serviciilor de alimentație continuă să se dezvolte și avansează cu un optimism prudent • Pagina 2



Singurătatea în rândul femeilor educate: O provocare socială și economică

Singurătatea a devenit una dintre provocările majore ale secolului XXI, afectând milioane de oameni la nivel mondial, inclusiv în România. Deși poate părea un subiect abstract, singurătatea are rădăcini adânci în realitățile demografice și socio-culturale ale societății moderne, iar tinerii sunt printre cei mai afectați. • 6



Dr. Vicențiu Gabor, asistent universitar asociat al
Facultății de Geografie și Geologie din Iași, UAIC

UniCredit joacă agresiv și vrea controlul asupra Commerzbank, în ciuda opoziției Berlinului



Banca italiană și-a mărit participarea la Commerzbank la 21% și solicită să dețină până la aproape o treime din banca germană. „Atacuri neprietenoase, preluări ostile nu sunt un lucru bun pentru bănci și de aceea guvernul german s-a poziționat în mod clar în această direcție”, a contraatacat cancelarul german Olaf Scholz. • 7

din Sumar



• „Cursul dolar/leu nu va avea scăderi semnificative”: Cursul dolar/leu nu va scădea semnificativ, având în vedere puterea dolarului american, în timp ce cursul euro/leu are potențial de creștere pe termen scurt, până la nivelul de 5,00, dar nu se preconizează o creștere susținută a euro anul viitor, arată o analiză a iBanFirst, furnizor global de servicii de schimb valutar și plăți internaționale. Pag. 6



• „Inteligența Artificială” ar putea cauza următorul deficit de cipuri din lume: O creștere a cererii de semiconductori axați pe inteligența artificială și smartphone-uri și laptop-uri compatibile cu inteligența artificială ar putea duce la următorul deficit global de cipuri, potrivit unui raport publicat miercuri de firma de consultanță Bain & Company, citat de CNBC. Pag. 7



• Cotația argintului este la cel mai ridicat nivel din ultimii 12 ani: Cotația argintului a atins la sfârșitul săptămânii trecute cel mai ridicat nivel de după 2012, pe fondul așteptărilor că noi reduceri de dobândă din partea Rezervei Federale americane vor impulsiona metalele prețioase, transmite Bloomberg. Metalul alb a urcat cu 2,5%, până la 32,614 dolari uncia, ceea ce duce avansul cumulativ înregistrat de la începutul anului la 37%. Pag. 8

Procedura de contestație la executarea silită

Potrivit Codului de Procedura Civilă, persoanele interesate sau vătămate prin procedura executării silită pot face contestație la executare silită împotriva oricărui act, a încheierilor date de executorul judecătoresc a încheierii prin care s-a admis cererea de încuviințare a executării silită, precum și în cazul în care executorul judecătoresc refuză să efectueze o executare silită sau să îndeplinească un act de executare silită, în condițiile legii. • 5



Magic Pets - Grooming & Spa, din Palas: de la un mic salon, la un reper în îngrijirea canină • 3



Tractoare de 4 mil. euro, prin AFIR, pentru fermieri ieșeni

Agenția pentru Finanțarea Investițiilor Rurale va finanța 14 proiecte din Iași pentru achiziția de utilaje în ferme agricole. Valoarea totală a acestora se ridică la 4 milioane de euro. Însă nu toți fermierii cu dosare eligibile vor primi, acum, finanțare. Unul dintre aceștia este pus pe lista de așteptare, până la alocarea altor fonduri.

Agenția pentru Finanțarea Investițiilor Rurale (AFIR) a publicat lista proiectelor eligibile pentru finanțare privind achiziția de utilaje în ferme agricole. Este vorba despre proiectele depuse în perioada 25 iunie - 24 iulie 2024, pentru submăsură 4.1, pachetul 4.1.1. Achiziții simple de utilaje la nivelul fermei - sector vegetal, componenta „Toate culturile exceptând sfecla de zahăr și formele asociative”. Potrivit AFIR, la nivel național, în urma procesului de evaluare și de analiză a cererilor de finanțare depuse online au fost declarate eligibile în vederea finanțării 511 proiecte. Valoarea proiectelor selectate este de 147,4 milioane de euro, reprezentând o

finanțare nerambursabilă pentru achiziția de utilaje, solicitată de fermieri.

Și la Iași au fost depuse cereri de finanțare în această sesiune. Astfel, conform datelor puse la dispoziție de către OJFIR Iași, au încercat să obțină sprijin pentru achiziția unui utilaj agricol un număr de 36 de persoane, ale căror proiecte însumau aproape 10 milioane de euro. Dintre acestea au fost selectate pentru finanțare 13 proiecte, cu o valoare publică de peste 3,6 milioane de euro, iar unul a fost declarat eligibil, dar a rămas momentan fără finanțare, pe lista de așteptare. Acest proiect are o valoare de 334.250 de euro.

„Având în vedere că la nivel național au fost selectate pentru finanțare un număr total de 511 cereri de finanțare, cu o valoare publică totală de 147.382.932 euro, raportat la aceste cifre, județul Iași se află în media nivelului național”, a explicat directorul Oficiului Județean pentru Finanțarea Investițiilor Rurale Iași, **Liliana Maruneac**. Aceasta a mai precizat că printre localitățile ieșene, de unde provin beneficiarii acestor finanțări, sunt Ciurea, Gorban, Golăești, Dagăta, Țibănești, Coarnele Caprei, Țibana, Brăești, Boureni, Heleșteni și orașul Târgu Frumos. (**Ana-Maria DOBRE**)

În ciuda măsurilor fiscale tot mai greu de digerat, industria restaurantelor și serviciilor de alimentație continuă să se dezvolte și avansează cu un optimism prudent. Anul trecut, în județul Iași funcționau peste 1.000 de restaurante și alte servicii de alimentație, iar rulajul celor mai mari firme era de ordinul milioane de euro, în creștere față de ultimii ani. Însă, creșteri se văd și la companiile mai mici.

Un astfel de business se extinde și pe malul Lacului Aroneanu. Pe o suprafață de aproximativ 600 mp va fi realizat un nou centru privat de evenimente. Investiția aparține omului de afaceri **Dragoș Samoilă**, cel care deține și restaurantul „Liria Events”. Noul spațiu se va numi „Amouria” și îl veți găsi cel puțin la fel de „dichisit”, ca cel din vecinătate.

Bucătăria industriei de restaurante și servicii de alimentație devine tot mai mare la Iași! Pe malul Lacului Aroneanu prinde contur o nouă afacere în domeniu. Pe o suprafață de aproape 600 de metri pătrați, în satul cu același nume, va fi realizată o sală privată de evenimente. Conform autorizației de construire emisă de Primăria comunei Aroneanu, beneficiarul investiției este Dragoș Samoilă, cel care mai deține în satul Aroneanu și „Liria Events”, tot o locație de evenimente cu vedere spre lac, aflată în vecinătatea noii construcții.

Investiția se ridică la peste 800.000 de euro și ar urma să fie gata până la sfârșitul acestui an, după cum speră omul de afaceri. De

altfel, lucrările pe șantier avansează destul de repede, fiind observate schimbări de la o săptămână la alta. Inițial, a apărut o structură de fier, prevăzută cu un acoperiș asimetric, în formă de valuri, o alegere arhitecturală chiar modernă și plăcută ochiului, iar la scurt timp, lucrările au continuat cu șipca de lemn și zidăria. „La formă am lucrat, împreună cu arhitectul nostru, cel mai mult. Fiind pe lac am vrut să preluăm din zona aceasta, de mișcare a apei. Și, sperăm noi că va da și o notă deosebită interiorului, când va fi gata. Sperăm să ne încadrăm până în 1.500 de euro pe metru pătrat, aproximativ. Asta, cu tot ce înseamnă dotări, decorațiuni, amenajări, parcări și tot ce mai avem noi de construit până se termină lucrarea aceasta minunată”, a transmis, pentru „Ziarul de Business”, Dragoș Samoilă, administratorul acestui business. Și, că tot veni vorba de interior, noua sală de evenimente va avea o capacitate de aproximativ 180 de locuri, gândite într-un decor alb, cu tonuri calde care prevestesc



Șantierul viitoarei săli de evenimente „Amouria”, de pe malul Lacului Aroneanu

o fațadă de sticlă și conduc privirea către Lacul Aroneanu. Un decor de pus la ramă, după cum ar spune mulți fotografi. „Am demarat construcția acestei locații bazându-ne pe noua perspectivă de piață privind organizarea de evenimente și a fost puțin mai mică. Avea o capacitate până în 180 de locuri. E o tendință de scădere a numărului de participanți la tipul acesta de evenimente”, după cum ne explică omul de afaceri.

Concurență mare la Iași: peste 1.000 de firme active în domeniu

Noua locație se va numi „Amouria” și, spre deosebire de centrul de evenimente „Liria”, un fel de sora mai mare, care a spart gheața cu acest business pe malul Lacului Aroneanu, noul spațiu va fi deschis și în sezonul rece, nu doar vara. Cât despre tipul de evenimente care se vor organiza aici, responsabilii acestei investiții dau asigurări că spațiul se poate adapta la fel de bine și pentru conferințe, festivități, nunți sau botezuri. „În locația nouă noi ne adresăm altor categorii de evenimente, un pic mai mici. Ele vor fi complementare și, sperăm noi, să fie o perioadă cât mai

lungă în activitate. Încercăm să ne desfășurăm activitatea cât mai bine pentru clienții noștri și mulțumim lor că apreciază și eforturile noastre, pe lângă eforturile lor de organizare de a avea un eveniment cât mai plăcut și frumos”, a ținut să sublinieze omul de afaceri. „Eforturi”, care se explică și din punct de vedere al concurenței mari, la nivelul întregului județ, după cum apreciază Dragoș Samoilă.

Astfel, conform listafirme.ro, anul trecut, în județul Iași figurau active 1.038 de restaurante și alte servicii de alimentație, cea mai mare cifră de afaceri fiind raportată de Mado Corporation SRL. În 2023, firma a înregistrat o cifră de afaceri de peste 52 de milioane de lei, cu un număr de 171 de angajați. Următorii doi clasau în topul celor mai mari cifre de afaceri din Iași, din acest domeniu de activitate se află Vivo Street Food SRL, cu aproape 40 de milioane de lei și Duk Food SRL, cu peste 36 de milioane de lei.

„Liria Events”, o locație deschisă în urmă cu șase ani

Și despre „Liria” aflăm că nu duce lipsă de clienți. Cel puțin, nu vara, când locația poate găzdui eve-

nimente. De aici și ideea de a mai investi într-o nouă sală. Deschis în urmă cu 6 ani, acest spațiu are o capacitate de aproximativ 200 de locuri, și se desfășoară pe o suprafață de aproximativ 570 mp, la care se mai adaugă și alte spații conexe până la aproximativ 900 mp. „În principiu, avem o activitate liniară din punct de vedere al veniturilor. Noi încercăm să contractăm la capacitatea maximă a zilelor pe care le avem de organizat cu evenimente, în weekend-urile din vară. Cam pe acolo suntem. Vom crește probabil sau, sperăm să creștem, la anul, după creșterea capacității prin noua sală pe care o facem acum”, a mai spus antreprenorul. În acest context se estimează și o creștere a cifrei de afaceri, în 2025. Anul trecut, acest business a raportat o cifră de afaceri de peste 3 milioane de lei, în creștere față de 2022, compania familiei Samoilă având în jur de 20 de angajați. Pentru noua sală de evenimente, autorizația de construire a fost emisă de Primăria Comunei Aroneanu în luna februarie a acestui an și, în teorie, are ca termen pentru execuția lucrărilor 36 de luni, respectiv luna martie 2027. Practic însă, ritmul de lucru de pe șantier va devansa inaugurarea noului centru de evenimente. (**Ana-Maria DOBRE**)



Construirea rețelei inteligente de distribuție gaze naturale în comunele Vadu Moldovei și Preutești, județul Suceava

Dezechilibre economice și sociale existente între nivelurile de dezvoltare ale diferitelor regiuni din țară, dar și între mediile de rezidență rural-urban, impun adoptarea unor politici active care să asigure concomitent dezvoltarea economică, bunăstarea socială și protecția mediului. În orientarea acestor politici este necesară evaluarea realistă a spațiului rural din punctul de vedere al resurselor disponibile, dar și al factorilor favorizanți și restrictivi ai dezvoltării.

Un prim pas în acest sens a fost realizat de comunele Vadu Moldovei și Preutești din județul Suceava, prin crearea unei Asociații de Dezvoltare Intercomunitară, menită să efectueze demersurile necesare în vederea racordării satelor componente la rețeaua de alimentare cu gaze naturale.

Contractul de finanțare a fost încheiat cu Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Administrației în luna mai, a.c., iar odată asigurată finanțarea au fost demarate și procedurile de achiziții publice, acestea fiind finalizate în perioada august-septembrie. Astfel, societății S.C. SIGM-HOME PROJECTS S.R.L. îi revine un rol important în cadrul implementării acestui obiectiv de investiții, acela de proiectant general. Având în vedere limitările impuse de Programul Național de Investiții „Anghel Saligny”, predarea

documentației tehnice trebuie să se realizeze până la sfârșitul anului 2024, urmând ca punerea în operă a acestora să nu depășească termenul de 36 de luni, stabilit prin contractul de proiectare și execuție.

Având în vedere scenariul aprobat la faza Studiu de fezabilitate, lungimea totală a rețelei de distribuție gaze naturale ce urmează a fi detaliată prin documentația tehnică va fi 124,776 km, defalcată astfel: 56,654 km, 1.500 brașamente consumatori casnici și 14 instalații de utilizare gaze naturale în clădiri publice pentru comuna Vadu Moldovei și 68,122 km, 2.500 brașamente pentru consumatori casnici și 21 instalații de utilizare gaze naturale în clădiri publice pentru Comuna Preutești.

Prin îndeplinirea obiectivului general al proiectului se va asigura creșterea nivelului de funcționalitate inteligentă a infrastructurii de distribuție de gaze naturale în comunele Preutești și Vadu Moldovei, precum și creșterea gradului de interconectare a Sistemului Național de Transport al gazelor naturale. De asemenea, prin dezvoltarea unei rețele inteligente de distribuție în vederea creșterii nivelului de flexibilitate, siguranță și eficiență în operare, se va asigura totodată un nivel de trai crescut al comunității locale.

SIGM-HOME PROJECTS



ARCADIA
SPITALE ȘI CENTRE MEDICALE

**Spitalul de
Recuperare
Medicală**

Recuperare medicală post AVC



0232 920
arcadiarecuperare.ro

Luigi Ionescu
pacient recuperare

Piața de birouri din Iași, pusă la grea încercare de munca de acasă

Piața închirierii de spații de birouri din Iași a trecut printr-o schimbare radicală în ultimii patru ani, influențată de modificările din mediul de lucru. Înainte de pandemie, cererea era dominată de spații mari, destinate în principal companiilor din sectorul IT. Însă, odată cu declanșarea pandemiei, multe firme au fost nevoite să se adapteze la munca hibridă, ceea ce a condus la o scădere a cererii pentru birouri mari și la o preferință pentru spații mai mici, ideale pentru întâlniri periodice.

Această schimbare de paradigmă este resimțită de proprietari, care au început să ofere condiții mai flexibile și avantaje în negocierea chiriei. Totuși, există companii care s-au mutat chiar anul acesta în sedii mai mari. În prezent, cel puțin în Iași, nu doar firmele de IT își desfășoară activitatea în aceste clădiri, ci și companiile din diverse domenii precum consultanță financiară, inginerie și sectorul medical. „Ziarul de Business” a luat pulsul pieței de birouri de la proprietarii și companiile, pentru a înțelege modul în care s-au adaptat la evoluțiile recente.

Care este nivelul mediu al chiriilor la spațiile de birouri

Marius Șandru deține în Iași clădirea de birouri Șandru Office Building, situată pe Șoseaua Națională, cu o suprafață de 5.000 mp, precum și o clădire mai mică, de 1.800 mp, pe strada Luca Arbore, în spate la Sedcom Libris. Clădirea Șandru Office este în prezent ocupată în proporție de 60%, în timp ce pentru clădirea de pe strada Luca Arbore, renovată în 2022, omul de afaceri încă analizează spre ce direcție o va orienta pentru utilizare. Este o construcție care a găzduit anterior activități de producție, cu o suprafață de aproximativ 1.800 mp.

Marius Șandru observă o schimbare în preferințele companiilor, care acum caută spații mai mici pentru a se adapta la sistemul de muncă hibrid, comparativ cu perioada anterioară, când aveau

nevoie de mai mult spațiu per angajat. El remarcă și o mare incertitudine în sectorul IT, iar din discuțiile cu chiriașii actuali și cei potențiali deduce că unele companii reduc cheltuielile și fac restructurări. De asemenea, se discută despre impactul inteligenței artificiale, dar omul de afaceri spune că efectele rămân greu de estimat în acest moment.

Dan Zaharia, senior consultant la firma de consultanță imobiliară Extind din Iași, observă la rândul său o revenire timidă a cererii, cu interes pentru spații de 100-300 mp destinate întâlnirilor de echipă, în locul birourilor dedicate. Proprietarii preferă să negocieze mai puțin prețurile de închiriere, oferind în schimb avantaje precum chirie gratuită sau locuri de parcare.

Chiriile erau mai bune în urmă cu câțiva ani pentru proprietarii de clădiri

Legat de prețuri, Marius Șandru arată că, în funcție de cerințele și așteptările chiriașului, prețurile de închiriere variază de la ei între 10 și 13 euro/mp. O schimbare față de perioada anterioară, când prețurile erau mai avantajoase pentru proprietarii de birouri.

Companiile Levi9 Technology Services, cât și Preh România au ocupat mulți ani birourile din clădirea Șandru Office, dar și-au relocat recent sediile, fiecare cu motive diferite. Levi9 s-a mutat în vara acestui an în Silk District Office, într-un spațiu adaptat muncii hibride. Pe de altă parte, Preh România a făcut mutarea în octombrie anul trecut, când a închiriat un spațiu mai mare în United Business Center (UBC) din ansamblul mixed-use Palas.

„Clienții din clădirile premium nu mai sunt exclusiv din IT”

Clădirea Șandru Office a fost finalizată în anul 2009, în plină criză. „Deși începutul a fost dificil, am avut succes. Cei mai recent chiriași, Preh și Levi9, au fost foarte stabili. Feedback-ul celor care vizitează clădirea este excelent. În acest business, de fapt în imobiliare, în general, există perioade bune și perioade mai puțin bune. Clădirea nu este imensă, ceea ce îmi oferă flexibilitatea de a găsi chiriași potriviți, iar poziția este una foarte bună. Înainte de pandemie, companiile

alocau între 6 și 10 metri pătrați per angajat, adică pentru 100 de angajați era necesară o suprafață de 1.000 mp. În prezent, pentru același număr de angajați, unele companii închiriază acum doar între 100 și 200 de metri pătrați, ceea ce este foarte puțin. Prețurile de închiriere variază între 10 și 13 euro/mp, în funcție de solicitările chiriașului și de așteptările acestuia. Înainte, prețurile erau mai avantajoase pentru proprietarii de clădiri”, ne-a explicat situația Marius Șandru.

Sunt companii care vor în continuare spații mai mari

Deși unele companii au ales să se mute în spații mai mari, omul de afaceri constată că piața a suferit de la pandemie încoace o transformare semnificativă, cu o cerere crescută pentru birouri mai mici. Unul dintre motive: tranziția către munca hibridă, care a diminuat necesarul de spațiu per angajat. „Acum, din ceea ce observăm la clienți, există o incertitudine în sectorul IT, destul de accentuată. Cred că o parte dintre companii fac restructurări și reduc semnificativ cheltuielile, conform discuțiilor noastre cu chiriașii actuali și potențiali. Se discută, de asemenea, despre impactul inteligenței artificiale, dar nu pot să spun exact cât de mare sau mic va fi acesta. Clienții își doresc mai multă flexibilitate din partea noastră ca proprietari, astfel că ne-am reorganizat pentru a ne adapta. Acum lucrăm cu mai mulți clienți mai mici, în loc să depindem de unul sau doi mari chiriași. Noi am făcut recent o investiție semnificativă într-o nouă parcare, iar în clădirea Șandru Office avem deja servicii de birouri partajate. Rămâne de văzut cum va evolua piața în viitorul apropiat. Spre deosebire de anii trecuți, clienții din clădirile premium nu mai sunt exclusiv din IT, ci vedem acum și companii din consultanță financiară, proiectare, inginerie, dar și din domeniul medical, inclusiv clinici și echipamente medicale, care doresc să se extindă”, arată Marius Șandru.

„În Iași avem un aeroport nou, iar autostrada este în construcție”

El a mai spus că din interacțiunile cu reprezentanții ai companiilor din alte țări a observat că există o apreciere pentru evoluția României. „Am întâlnit turci, spanioli și chiar oameni din nordul Africii care sunt impresionați de progresul nostru. Chiar dacă în România sunt un neorîngițori de direcție pe care o urmărim, ei ne învidiază. Am discutat și cu bulgari și oameni din Republica Moldova care recunosc că România a avansat mult în ultimii ani. Da, suntem îngrijorați pentru anul viitor, dar economia noastră este mult mai robustă comparativ cu criza anterioară. În Iași avem un aeroport nou, iar autostrada este în construcție. Faptul că lucrările avansează, mai repede sau mai încet, ne oferă perspective extraordinare. În discuțiile noastre cu investitorii, acest aspect este foarte bine primit, iar feedback-ul celor care vizitează Iașul este pozitiv. Cei care vin din orașe mari precum București, Cluj sau Timișoara sunt adesea surprinși de cum arată și se dezvoltă Iașul. Chiar și cei care

Acesta mai spune că cererea din sectorul IT reprezintă acum doar 30-40% din total, „ceea ce arată că orașul s-a dezvoltat sănătos”. „Prețurile au scăzut ușor, este

adevărat. Cred că piața birourilor trece printr-o mare transformare și este important să ne adaptăm. În economie există și momente mai dificile. (...) Mai avem și o clădire pe strada Luca Arbore. Deocamdată nu este ocupată deoarece încercăm să găsim cea mai bună utilizare pentru acest spațiu de aproximativ 1.800 mp, care a găzduit în trecut diverse activități de producție. În Iași, cred că vor continua să vină companii noi, iar unele dintre cele existente se dezvoltă. Totuși, observ o prudență din partea tuturor, o anumită îngrijorare. Mulți anticipează că anul viitor va fi unul dificil, cu o posibilă recesiune, încetinire economică și creșteri de taxe și impozite. Aud multe discuții despre asta. Oricum, interesul pentru Iași rămâne ridicat, inclusiv din partea companiilor din Cluj, Brașov, și chiar din Marea Britanie, care vor să își deschidă birouri aici. La fel, companii din București își extind operațiunile cu birouri mici în Iași”, a precizat omul de afaceri.

„În Iași avem un aeroport nou, iar autostrada este în construcție”

Despre cum a evoluat cererea pentru spații de birouri de la pandemie încoace am discutat și cu Dan Zaharia, senior consultant la firma de consultanță imobiliară Extind din Iași. „Piața de birouri este într-o revenire timidă, cu cereri de spații de 100-300 mp care să aibă mai mult rolul de a aduna periodic echipele pentru alinierea pe proiecte și obiective. Birourile conțeau mai mult pentru coeziunea colegilor prin evenimente decât să conțină un număr de birouri aliniat cu numărul angajaților”, a precizat Dan Zaharia. Cât privește evoluția prețurilor de închiriere în ultimii patru ani, Zaharia explică și spune că proprietarii de clădiri preferă să negocieze cât mai puțin nivelul de chirie, aducând însă în negociere alte avantaje de tip chirie gratuită sau discounturi pentru o perioadă limitată, locuri de parcare, bugete de amenajare, promovare etc.



Marius Șandru: „Acum, din ceea ce observăm la clienți, există o incertitudine în sectorul IT, destul de accentuată”

revin după o perioadă de absență sunt impresionați de schimbările din oraș”, a afirmat Marius Șandru.

Piața de birouri este într-o revenire timidă

Despre cum a evoluat cererea pentru spații de birouri de la pandemie încoace am discutat și cu Dan Zaharia, senior consultant la firma de consultanță imobiliară Extind din Iași. „Piața de birouri este într-o revenire timidă, cu cereri de spații de 100-300 mp care să aibă mai mult rolul de a aduna periodic echipele pentru alinierea pe proiecte și obiective. Birourile conțeau mai mult pentru coeziunea colegilor prin evenimente decât să conțină un număr de birouri aliniat cu numărul angajaților”, a precizat Dan Zaharia.

Cât privește evoluția prețurilor de închiriere în ultimii patru ani, Zaharia explică și spune că proprietarii de clădiri preferă să negocieze cât mai puțin nivelul de chirie, aducând însă în negociere alte avantaje de tip chirie gratuită sau discounturi pentru o perioadă limitată, locuri de parcare, bugete de amenajare, promovare etc.

Unde s-a mutat Levi9 în Iași

În luna iulie, compania Levi9 anunța că s-a mutat la Silk District Office într-un nou birou, gândit special pentru modul de lucru hibrid, adică o combinație între

munca de acasă și cea de la birou. Biroul este amenajat ca un „clubhouse” - un loc modern și confortabil, unde colegii pot să se întâlnească, să colaboreze și să lucreze împreună la proiecte.

Anca Dana Gațițeanu, director al centrului de livrare Levi9 Technology Services din România, ne explică mai bine: „Levi9 a inaugurat recent un nou sediu, conceput pentru a sprijini modul de lucru hibrid, o practică pe care ne dorim să o menținem și să o dezvoltăm pe termen lung. Designul biroului se bazează pe conceptul de «clubhouse», oferind un spațiu modern și flexibil, menit să faciliteze interacțiunile între colegi, atât pentru proiecte de echipă, cât și pentru activități de team building. Acest mediu primitor și creativ încurajează colaborarea și schimbul de idei, susținând eficiența și interacțiunea dintre echipele noastre. În funcție de activitățile desfășurate, implicarea colegilor este esențială, contribuind la un climat organizațional pozitiv și dinamic. Suntem conștienți că acest nou spațiu va deveni un punct central pentru activitățile noastre zilnice, promovând un echilibru între munca de acasă și cea la birou”, ne-a declarat Gațițeanu.

„Numărul angajaților care vin la birou este mai mic decât înainte de pandemie”

Și Preh România a hotărât încă de anul trecut să extindă

spațiul de birouri din Iași, iar acum au la UBC Iași o suprafață dublă. Deși numărul angajaților care vin la birou a scăzut comparativ cu perioada pre-pandemică, există o prezență constantă din partea celor care preferă munca de birou, potrivit Lilianei Osz, manager Preh Iași. „Investiția în extinderea spațiilor de birou reflectă angajamentul companiei față de dezvoltare și inovație. În trecut, spațiile limitate ne-au împiedicat să optimizăm procesele de testare și validare a produselor. Acum, cu o suprafață dublă, putem alocă spații dedicate acestor activități cruciale. În același timp, expansiunea ne permite să oferim angajaților un mediu de lucru modern și flexibil, care să susțină atât creativitatea și colaborarea, cât și munca individuală. Numărul angajaților care vin la birou este mai mic decât înainte de pandemie, însă există o prezență constantă din partea celor care apreciază beneficiile muncii la birou. Frecvența variază, unii angajați preferând să vină doar atunci când au nevoie de colaborare directă sau acces la echipamente specifice. Totodată, complexitatea produselor dezvoltate de Preh necesită o strânsă colaborare între departamentele R&D, ceea ce menține prezența la birou la o medie de 75-80%”, a menționat Liliana Osz. (Florentina SANDU)

Magic Pets - Grooming & Spa, din Palas: de la un mic salon, la un reper în îngrijirea canină

Într-o lume în care animalele de companie sunt mai mult decât atât, devenind membri ai familiei, îngrijirea lor a evoluat rapid de la necesitate la răsfăț. Astăzi, câinii și pisicile nu se mai bucură doar de o simplă baie sau o periere ocazională, ci de tratamente spa, tunsori personalizate și servicii de îngrijire adaptate fiecărei rase. Saloanele de toaletaj pentru animalele de companie au devenit adevărate sanctuare de relaxare și întreținere.

Magic Pets, coafar canin amplasat în Palas, este exemplul perfect al modului în care această industrie a evoluat. Oferind nu doar servicii clasice de toaletaj, ci și pachete dedicate pentru animalele cu nevoi speciale și abonamente care asigură întreținerea regulată, Magic Pets transformă fiecare vizită într-o experiență completă.

Îngrijirea canină - o idee de business care s-a dovedit a fi de succes

Povestea Magic Pets începe în 2016, când un mic salon de toaletaj canin și-a deschis porțile în zona

Gării din Iași. Fondatorii și-au dat seama rapid că îngrijirea periodică a animalelor de companie nu era foarte dezvoltată în oraș, așa că și-au propus să schimbe acest lucru. În timp, afacerea locală a crescut alături de comunitatea sa, ajungând să fie un nume bine cunoscut în Palas, locul unde s-a mutat după un an și jumătate de la deschidere.

La început, una dintre cele mai mari provocări a fost să educe clienții cu privire la importanța îngrijirii regulate a animalelor de companie. Întreținerea blănii și igiena câinilor nu erau o practică obișnuită în rândul proprietarilor, dar cu răbdare și dedicare, echipa Magic Pets a reușit să creeze o cultură în jurul îngrijirii constante. „Satisfacțiile au apărut când clienții au început să ne urmeze când animalele lor, de beneficiile unui toaletaj periodic”, povestește Andrei Dogariu, Manager Magic Pets.

Noul răsfăț pentru animalele de companie - abonament la SPA

Magic Pets oferă o gamă completă de servicii de toaletaj canin, realizate

la cele mai înalte standarde ale rasei fiecărei căine. Salonul a introdus și pachete SPA pentru animalele cu nevoi speciale sau pentru cei care pur și simplu își doresc un răsfăț pentru companiionii lor patrupezi. „Am creat și abonamente care oferă constantă în toaletaj și, în același timp, permit un cost redus pentru clienți”, adaugă Andrei Dogariu.

Extinderea Magic Pets - o farmacie veterinară la orizont

Cu o bază de clienți loiali și un salon situat într-una dintre cele mai importante locații din Iași - complexul Palas - Magic Pets este pregătit să facă următorul pas important în dezvoltarea afacerii. În curând, aceștia vor deschide și o farmacie veterinară, răspunzând, astfel, cerințelor clienților și completând gama de servicii oferite. Astfel, fondatorii consideră că farmacia veterinară va veni ca o completare perfectă pentru salon, oferind o zonă dedicată exclusiv animalelor de companie, unde proprietarii pot găsi atât soluții de

îngrijire, cât și produse medicale de calitate.

Interes în creștere pentru un business din îngrijirea animalelor de companie

Pe viitor, Magic Pets își propune să continue să rămână un punct de referință în îngrijirea canină din Iași. Echipa participă constant la cursuri, seminarii și workshopuri pentru a fi la curent cu cele mai noi tendințe și tehnici în domeniu, astfel încât să poată oferi servicii la cele mai înalte standarde.

Magic Pets nu este doar un salon de toaletaj canin, ci un loc în care câinii primesc atenția, grija și răsfățul pe care îl merită. Amplasat într-o locație centrală și accesibilă, în inima complexului Palas, Magic Pets continuă să ofere comunității locale servicii de top și să demonstreze că pasiunea pentru animale poate transforma orice afacere mică într-un succes durabil.

Magic Pets din Palas este deschis de luni până sâmbătă, între orele 09:00 și 18:00. Localizare: Nivel -2, Zona Auchan



Tendințe economice la Iași: Se „nasc” tot mai puține firme și „mor” tot mai multe

În prima jumătate a anului 2024, antreprenorii români au făcut câțiva pași înapoi în fața provocărilor economice și legislative, iar cei din Iași s-au conformat acestei tendințe. Conform datelor Oficiului Național al Registrului Comerțului (ONRC), numărul firmelor nou înmatriculate a scăzut semnificativ, în timp ce numărul companiilor care și-au suspendat activitatea sau au fost dizolvate sau radiate a crescut considerabil. Mai mult, s-a înregistrat și o creștere a numărului de profesioniști care au intrat în insolvență în acest an

În total, în România și-au suspendat activitatea în prima jumătate a acestui an 10.412 firme (cu 31% mai mult decât în primul semestru din 2023), în timp ce totalul firmelor dizolvate a crescut cu 15,5%, iar cel al firmelor radiate cu peste 34%. Concomitent, numărul profesioniștilor intrați în insolvență a crescut cu 8% față de anul anterior, în timp ce înmatriculările de noi firme, PFA-uri, întreprinderi Individuale sau întreprinderi Familiale a scăzut cu 12%.

În Iași, creșterea numărului de firme suspendate și dizolvate a fost chiar mai accentuată decât la nivelul țării. În total, aici au fost suspendate, radiate, dizolvate sau au intrat în insolvență 3.045 de persoane juridice, în timp ce numărul celor nou înmatriculate a fost de 2.687.

La Iași au fost cu 43% mai multe firme care și-au suspendat activitatea

Suspendarea activității unei firme este o măsură

temporară ce poate dura până la trei ani și implică întreruperea activităților economice, dar nu și a obligațiilor legale, cum ar fi depunerea declarațiilor fiscale. În județul Iași, 467 de firme și-au suspendat activitatea în perioada ianuarie-iulie 2024, marcând o creștere procentuală de 43% față de anul anterior. Iașii ocupă astfel locul al treilea la nivel național în acest clasament, fiind depășit doar de București (1.236 firme suspendate) și

Cluj (663 firme suspendate).

La nivelul Regiunii de Dezvoltare Nord-Est, creșterea numărului firmelor suspendat în acest an a fost cu 29% mai mare decât în anul anterior, iar două dintre județele componente ale regiunii, Suceava și Botoșani, au fost printre județele din țară cu cele mai mari creșteri procentuale ale numărului de firme suspendate (+51% în Suceava, +49% în județul Botoșani).

Dinamica firmelor din Iași, din Regiunea de Dezvoltare Nord-Est și din România (semestrul I 2024 vs. semestrul I 2023)

	Iași	Regiunea Nord-Est	România
Total înmatriculări	-9%	-11,4%	-12%
Total suspendări	+43%	+28,5%	+31%
Total dizolvări	+36%	+11,4%	+15,5%
Total radieri	+29%	+26%	+34,4%
Total profesioniști intrați în insolvență	+5%	+39,6%	+8,3%

sursă date: ONRC

În primul semestru din 2024, numărul profesioniștilor intrați în insolvență în România a crescut cu peste 8%. În Regiunea Nord-Est, creșterea de 39,6% reprezintă media aritmetică a creșterii insolvențelor din cele șase județe componente și e influențată de dinamica înregistrată în Județul Botoșani (+180% față de 2023)

Ce mesaj transmit aceste cifre, de fapt?

Președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași, **Paul Butnariu**, este convins că „Cifrele reflectă anul pe care, din cauza măsurilor punitive din 2023, ne zbatem să îl traversăm. Economia își găsește soluțiile de a nu intra în colaps, multe societăți sunt în stand by, așteaptă să vadă ce se întâmplă. În agricultură și construcții, de exemplu, e mult mai greu după ridicarea facilităților fiscale”. Firmele din domeniile menționate de președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași au înregistrat cele mai mari creșteri procentuale față de anul trecut: în prima jumătate din anul 2024 au fost suspendate cu 73% mai multe firme din domeniul „Construcții” și cu 61% mai multe în „Agricultură, silvicultură și piscicultură”. Iar dintre societățile dizolvate în acest an, cele din domeniul construcțiilor au avut a treia cea mai mare rată de creștere.

Activitatea economică din Iași se dizolvă rapid

Prin dizolvarea unei societăți se efectuează operațiuni care pregătesc încetarea existenței societății și lichidarea patrimoniului. Pe perioada procedurii dizolvării în România, societatea comercială își păstrează personalitatea și existența juridică numai în scopul desfășurării operațiunii de lichidare. Creșterea numărului de companii în dizolvare arată așadar o intenție a antreprenorilor de a pune punct activităților economice pe care le desfășurau. La nivel național, această intenție a fost cu 15,5% mai mare decât în anul 2023.

Cele mai multe firme dizolvate erau din domeniul „Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor” (6.125 firme dizolvate, cu 670 mai multe decât anul trecut).

Următoarele cele mai numeroase erau companii de „Construcții”, domeniu din care s-au dizolvat în perioada ianuarie-iunie 2.280 de asemenea entități (cu aproape 500 mai multe decât anul trecut). Acestea reprezentau 10% din totalul companiilor dizolvate în România, tot atât cât s-au dizolvat și din rândul firmelor care se ocupă în principal cu „Activități profesionale, științifice și tehnice”. Cele mai multe firme dizolvate au fost din Municipiul București și județele Ilfov, Constanța, Cluj și Timiș, în timp ce Iașii au avut al șaselea cel mai mare număr de firme dizolvate din țară (852) și tot a șasea cea mai mare creștere procentuală a numărului de dizolvări în comparație cu anul trecut. La Iași, numărul firmelor aflate în etapa de dizolvare a crescut de peste două ori mai mult față de media la nivel național. Aici au fost cu 36% mai multe firme dizolvate în prima jumătate din acest an față de aceeași perioadă din 2023.

Tendința s-a remarcat încă de la începutul acestui an, când **Sorin Simon**, consilier juridic în cadrul Antreprenor, companie de consultanță pentru micile întreprinderi, a remarcat pentru Ziarul de Iași:

„Începutul de an a fost marcat de o avalanșă de dizolvări și radieri. Dar ceea ce contează aici nu e neapărat ceea ce s-a întâm-

plat la Iași, ci trendul la nivel național. Mulți antreprenori pur și simplu au intrat în panică atunci când au văzut care sunt măsurile fiscale ce vor fi implementate în 2024 și, dacă aveau afaceri mici, la limita supraviețuirii, au decis să le închidă. Cu noile condiții de impozite și taxe, business-urile lor nu ar mai fi fost rentabile”.

Din Regiunea Nord-Est, doar în Suceava s-a mai înregistrat o creștere procentuală a firmelor dizolvate comparabilă cu cea din Iași (+32%). În același timp, în Vaslui numărul firmelor dizolvate a crescut cu 13%, iar în Bacău cu 2%. În schimb, în Botoșani (-6%) și Neamț (-3%), numărul firmelor dizolvate a fost mai mic decât în 2023, ceea ce a făcut ca Regiunea Nord-Est să înregistreze o creștere medie cu 11% a firmelor dizolvate, sub media la nivel național, în comparație cu perioada precedentă.

Modificările fiscale au radiat agricultura

În viața unei societăți comerciale, după etapa de dizolvare sau de lichidare a unei societăți comerciale urmează radierea din Registrul Comerțului, „moartea” companiei, cu alte cuvinte. Iar în prima jumătate a anului, societățile radiate au fost însă de două ori mai numeroase decât cele dizolvate, peste 45.500 la nivelul întregii țări, cu 34% mai multe decât în prima jumătate a anului 2023. Mai mult de atât: nu a existat niciun județ în care numărul companiilor radiate în acest an să fi fost inferior celui din 2023.

Județul Iași a avut al șaptelea cel mai mare număr de companii radiate din țară (1.568, cu 29% mai multe decât în aceeași perioadă din 2023). Motive de îngrijorare au însă și antreprenorii din Suceava și din Botoșani. În aceste județe, rata de creștere a firmelor radiate a fost mai mare decât în Iași și chiar mai mare decât media la nivel național în cazul Sucevei (+36%).

Comerțul, agricultura și domeniul „Transport și depozitare” au fost cele din care s-au radiat cele mai multe companii. Față de anul anterior, însă, „Agricultura, silvicultură și piscicultură” e de departe domeniul care a avut cel mai mult de suferit: numărul companiilor de specialitate radiate a crescut cu 85% față de primul semestru din 2023. Descurajate par să fi fost și companiile din domeniul „Învățământ”, acolo unde numărul societăților radiate a crescut cu 71% față de anul anterior, precum și cele specializate în „activități de spectacole, culturale și recreative” (unde s-au radiat cu 53% mai multe societăți decât în 2023).

Județul Botoșani – cea mai mare rată de creștere a numărului de insolvențe

Cât despre profesioniștii intrați în insolvență, trei dintre județele Regiunii de Dezvoltare Nord-Est au avut printre cele mai mari creșteri din țară. În Botoșani, în prima jumătate din 2023 au fost înregistrate zece insolvențe. În prima jumătate a acestui an, numărul insolvențelor a ajuns la 28 (+180%). Această creștere a plasat județul Botoșani pe primul loc la nivel național în ceea ce privește dinamica numărului de insolvențe în 2024 față de 2023. Bacăul, cu o creștere cu 62% și Suceava

cu un număr de insolvențe cu 41% mai mare decât anul trecut, au fost pe locurile 4 și 6 la nivelul țării. În Iași au fost 158 de profesioniști intrați în insolvență, cu 8 mai mulți decât anul trecut (+5%).

Domeniile în care s-au înregistrat cele mai multe noi cazuri de insolvență au fost „Comerțul cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor” (986 insolvențe) și „Construcții” (766 insolvențe, în creștere cu 12% față de anul anterior).

Declin în înmatriculările de firme

De parcă toate acestea nu ar fi fost de ajuns, scăderea numărului de firme nou înmatriculate vine să accentueze prudența, dacă nu chiar teama antreprenorilor față de evoluția economiei. Numărul firmelor nou înmatriculate a scăzut atât la nivel național, cât și în Iași. Față de anul trecut, s-au înmatriculat cu aproape 9.500 mai puține SRL-uri, PFA-uri, întreprinderi Familiale sau întreprinderi Individuale în toată țara. Doar Municipiul București a înregistrat o ușoară creștere (+2%) a numărului total de înmatriculări, în timp ce în restul țării s-au înregistrat doar scăderi.

Această scădere este atribuită în principal modificărilor legislative și fiscale recente, care au descurajat antreprenorii să înființeze noi PFA-uri. Un exemplu concret este contribuția de 10% din nivelul a șase salarii minime, pe care trebuie să o plătească antreprenorii pentru asigurările de sănătate, indiferent dacă au sau nu activitate.

„Prin măsurile luate, guvernul Ciolacu pare să le fi transmis celor care aveau PFA următorul mesaj: fie renunțați, fie vă faceți SRL-uri. Eu cu PFA-uri să nu va mai prind! Așa se explică apetitul scăzut al antreprenorilor pentru desfășurarea activității economice sub umbrela unui PFA la acest început an”, sublinia, la începutul acestui an, consilierul juridic Sorin Simon. „Când mai vine câte un client la noi în birou și spune că vrea să-și înființeze un PFA, îl întrebăm de două ori: sunteți sigur că vreți PFA?”, a mai spus atunci antreprenorul.

Din totalul înmatriculărilor din acest an, în România,

SRL-urile au reprezentat 74%, iar PFA-urile 22%.

Numărul persoanelor fizice autorizate (PFA-uri) a scăzut cu 28% față de anul anterior, de la 21.241 în prima jumătate a anului 2023, la 15.310 în aceeași perioadă din 2024, iar scăderile s-au înregistrat în toate județele din România, inclusiv în Municipiul București.

În Bistrița Năsăud (-67%), Cluj (-54%), Teleorman, (-53%) și Tulcea (-52%) s-a manifestat însă cel mai mare declin procentual al numărului de PFA-uri nou înmatriculate față de anul anterior. În Iași, acest declin a fost de 31%, după ce numărul PFA-urilor nou înmatriculate a scăzut de la 770 în 2023, la 532 în 2024.

În schimb, numărul SRL-urilor nou înmatriculate a crescut cu 2% față de anul anterior la nivelul țării și cu 3% în Iași. După numărul de SRL-uri nou înființate, Iașii, cu 2.017 noi societăți cu răspundere limitată înmatriculate în acest an, a fost pe locul al cincilea în țară după București, Ilfov, Cluj și Timiș.

Antreprenorii din domeniul „Agricultură, silvicultură și pescuit” au fost cei mai ezitanți în privința lansării unor noi afaceri. Dacă în primul semestru din 2023 s-au înmatriculat 7.773 de noi companii în acest domeniu, în 2024 numărul companiilor nou înmatriculate cu 76% mai mic.

Toate acestea s-au întâmplat, spune Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași, pentru că „Statul nu se uita în curtea lui, sunt în continuare cheltuieli, cheltuieli, cheltuieli, dar nu sunt bani băgați în circuitul educației și sănătății. Sunt tot felul de cheltuieli cu sinecure și stipendii. Mediul economic încearcă să țină țara asta pe un curs, iar mediul administrativ politic cheltuieste”.

Datele furnizate de ONRC evidențiază o tendință generală de încetinire a activității economice la nivel național, inclusiv în județul Iași, marcată de creșterea numărului de dizolvări, radieri și suspendări de firme, dar și de o scădere a înmatriculărilor de noi entități economice. Această situație reflectă dificultățile cu care se confruntă mediul de afaceri în fața noilor provocări economice și legislative din România. (Cristina PETRACHE)

Cum a evoluat numărul de firme suspendate, dizolvate, radiate sau nou înmatriculate în județele Regiunii Nord-Est, în primul semestru din 2024, în comparație cu primul semestru din 2023

Județ	suspendări (+/-)	dizolvări (+/-)	radieri (+/-)	înmatriculări (+/-)
Bacău	7%	-2%	21%	-19%
Botoșani	47%	-6%	33%	-6%
Iași	43%	36%	29%	-9%
Neamț	20%	-3%	14%	-14%
Suceava	51%	32%	36%	-10%
Vaslui	4%	13%	23%	-10%
Total suspendări Reg. Nord-Est	29%	+11,4%	+26%	-11,4%

În timp ce numărul firmelor nou înmatriculate a scăzut în toate județele Regiunii Nord-Est, a crescut numărul firmelor care și-au suspendat activitatea, s-au dizolvat sau au fost radiate. Doar județele Bacău, Botoșani și Neamț au înregistrat o scădere ușoară a numărului de firme dizolvate în acest an, față de numărul firmelor dizolvate în primul semestru din 2023. Sursă date: ONRC

0232 933

Iași, Șoseaua Păcurari 177

mallauto.testergroup.ro

Mașini rulate, kilometri puțini, calitate garantată

Indiferent de bugetul tău, avem soluția perfectă pentru nevoile tale de mobilitate.



CASA AUTO Rulate

o divizie Tester Grup



Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași

Ce contează cel mai mult în negociere?

Negocierea este o abilitate esențială în mediul de afaceri și în viața de zi cu zi. Fie că îți negociezi salariul, închei un parteneriat de afaceri sau cumperi un produs, capacitatea de a ajunge la un acord favorabil este de neprețuit.

Totuși, negocierea eficientă necesită mult mai mult decât simpla prezentare a cerințelor și așteptărilor tale. O negociere de succes implică pregătire temeinică, înțelegerea clară a contextului și utilizarea unor tehnici avansate.

De aceea este necesar să știi câteva dintre aceste tehnici avansate de negociere și mai ales să înțelegem importanța cunoașterii interlocutorului și a variabilelor implicate.

1. Cunoașterea persoanelor cu care urmează să negociezi

Unul dintre cele mai importante aspecte ale oricărei negocieri este cunoașterea persoanei cu care te confrunți.

Înțelegerea personalității, intereselor și motivațiilor interlocutorului poate face diferența între o negociere de succes și un eșec. În era digitală, avem acces la o cantitate impresionantă de informații despre oamenii cu care interacționăm, iar unul dintre cele mai utile instrumente pentru a aduna aceste informații este LinkedIn.

a. Analiza prezenței online

LinkedIn este un instrument extrem de puternic pentru orice negociator. Pornind de la profilul de LinkedIn al partenerului de negociere poți obține informații esențiale despre experiența sa profesională, interesele sale și chiar despre rețeaua de contacte pe care o

are. În funcție de activitatea sa pe această platformă, poți descoperi subiecte care îl pasionează sau proiectele de care este mândru.

De asemenea, analiza prezenței online a persoanei cu care vei negocia (de la articole, interviuri, bloguri, la postări pe rețelele sociale) îți poate oferi indicii prețioase despre stilul său de comunicare, pozițiile publice asupra anumitor probleme și interesele personale. Aceste informații îți vor permite să abordezi mai bine mesajul și abordarea ta în negociere.

b. Profilarea interlocutorului

Odată ce ai adunat suficiente informații, este important să faci un profil mental al interlocutorului tău. Înțelege ce îl motivează – este orientat spre rezultate rapide? Este axat pe dezvoltare pe termen lung? Acest proces de profilare îți permite să te adaptezi la nevoile și dorințele partenerului de negociere. De exemplu, dacă acesta este orientat către profitabilitate, vei putea evidenția aspectele financiare ale ofertei tale. Dacă este concentrat pe construirea de relații, vei sublinia valoarea pe termen lung a colaborării.

2. Identificarea și gestionarea variabilelor cheie din negociere

Un alt aspect esențial în negociere este cunoașterea și gestionarea variabilelor relevante din acel proces de negociere. De ce este bine să avem în vedere acest lucru? Negocierea nu înseamnă doar stabilirea unui preț; există o multitudine de variabile ce pot influența rezultatul final, iar capacitatea ta de a le înțelege și de a le puncta la momentul potrivit va determina succesul negocierii.

Desigur, un negociator experimentat știe să fie flexibil, dar în același timp să își păstreze obiectivele intacte. Concesile sunt inevitabile într-o negociere, însă este



Constantin Măgdalina

important să faci concesii doar în schimbul unor beneficii clare.

Aici este esențial să ai o strategie clară pentru ce variabile ești dispus să flexibilizezi și unde trebuie să fii ferm. Spre exemplu, dacă prețul nu poate fi redus, poate că poți oferi condiții de plată mai flexibile sau livrare rapidă fără costuri suplimentare.

a. Prețul

Prețul este, în mod evident, una dintre cele mai importante variabile. Cu toate acestea, trebuie să îți pregătești un interval de prețuri care să-ți asigure profitabilitatea. Altfel „vii cu bani de acasă”.

Este recomandat să știi care este limita inferioară sub care nu ești dispus să cobori și să ai o strategie bine definită pentru cum să negociezi în cadrul acestei limite.

De asemenea, este bine să anticipezi și care ar putea fi poziția partenerului tău în ceea ce privește prețul și să fii pregătit pentru concesiile care să arate flexibilitate, dar fără să pună în pericol obiectivele tale.

b. Timpul

Timpul este o variabilă esențială, dar adesea subestimată. În negociere, timpul poate funcționa fie ca un aliat, fie ca un adversar.

Dacă timpul este un factor critic pentru partenerul tău de negociere, ai ocazia să folosești acest lucru în avantajul tău. De exemplu, dacă ai capacitatea să livrezi un produs sau un serviciu într-un termen mai scurt, acesta poate fi un element cheie în câștigarea negocierii.

c. Termenele

Termenul de livrare este o altă variabilă esențială. Negocierea termenelor de livrare sau de execuție poate fi de mare importanță în funcție de industria în care activezi. Flexibilitatea ta în a ajusta termenii de livrare sau capacitatea de a oferi termene preferențiale partenerului de afaceri poate reprezenta un punct de diferențiere față de competiție. De asemenea, gestionarea așteptărilor legate de livrare poate reduce tensiunile și poate consolida relația pe termen lung.

3. Tehnici avansate de negociere

Tehnica BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement): BATNA reprezintă cea mai bună alternativă pe care o ai în cazul în care negocierea eșuează. Această tehnică îți permite să evaluezi ce alte opțiuni ai și îți oferă putere în negociere. Odată ce îți cunoști BATNA, ești mai puțin vulnerabil la presiuni și poți negocia cu mai multă încredere.

Tehnica adresării întrebărilor (SPIN): Tehnica SPIN presupune utilizarea a 4 tipuri de întrebări: întrebări „situaționale” despre starea actuală a clientului, întrebări „problemă” despre problemele cu care se confruntă, întrebări „implicite” pentru accentuarea nevoilor și generarea unui sentiment de urgență și întrebări „nevoio-soluție” ca să-l ghidăm către soluția noastră, ajutându-l să exprime în propriile cuvinte avantajele acesteia. Întrebările bine gândite dezvăluie interesele reale ale

ceilalte părți și informații ascunse. Prin întrebări deschise poți înțelege mai bine ce este important pentru partenerul de negociere și astfel poți adapta oferta pentru a obține un rezultat avantajos pentru ambele părți.

Tehnica ancorării: Aceasta este o tehnică de poziționare strategică în negociere, prin care pui pe masă prima ofertă, stabilind un punct de referință (ancoră). Studiile arată că prima ofertă influențează semnificativ rezultatul final, deoarece ceilalți vor ajusta cerințele lor în raport cu această ancoră. Fiind prima parte care stabilește acest reper, poți influența direct dinamica discuției.

4. Crearea de valoare reciprocă

O abordare corectă a negocierii se bazează pe crearea de valoare pentru ambele părți (win-win). În loc să tratezi negocierea ca pe o confruntare de tip câștig-pierdere, o negociere eficientă trebuie să urmărească un rezultat câștig-câștig. Această mentalitate te va ajuta să construiești relații de lungă durată, bazate pe încredere și colaborare.

Din experiența mea de trainer, am observat cum funcționează tehnicile avansate de negociere, concentrate pe crearea de valoare reciprocă, și care conduc la consolidarea relațiilor cu partenerii de afaceri.

Prin stabilirea unor obiective comune și identificarea unor soluții care să aducă beneficii ambelor părți, partenerii reușesc să maximizeze oportunitățile de colaborare și să obțină rezultate pozitive pe termen lung.

Tehnicile avansate de negociere nu se rezumă doar la un schimb de oferte și contra-oferte, ci implică o pregătire și o înțelegere detaliată a partenerului de negociere, precum și a variabilelor care pot influența rezultatul. Cunoașterea persoanelor cu care urmează să negociezi, gestionarea prețului, timpul și termenele de livrare, precum și crearea de valoare pentru ambele părți sunt componente esențiale ale unei negocieri de succes.

Constantin Măgdalina, Expert Tendințe și Tehnologii Emergente

Procedura de contestație la executarea silită

Potrivit Codului de Procedura Civilă, persoanele interesate sau vătămate prin procedura executării silite pot face contestație la executare silită împotriva oricărui act, a încheierilor date de executorul judecătoresc a încheierii prin care s-a admis cererea de încuviințare a executării silite, precum și în cazul în care executorul judecătoresc refuză să efectueze o executare silită sau să îndeplinească un act de executare silită, în condițiile legii.

Motive principale pentru formularea unei contestații la executare

1. Prescripția dreptului de a obține executare silită

Dreptul de a obține executare silită se prescrie în termen de 3 ani, dacă legea nu prevede altfel, iar în materia drepturilor reale, termenul de prescripție este de 10 ani. Termenul de prescripție începe să curgă de la data când se naște dreptul de a obține executare silită. În măsură în care, contestatorul invocă excepția prescripției dreptului de a obține executare silită, iar instanța apreciază ca întemeiată contestația la executare va dispune, pe cale de consecință, anularea actelor de executare emise împotriva debitorului în dosarul de executare silită.

2. Lipsa de titlu executoriu

Executarea silită se poate efectua numai în temeiul unui titlu executoriu. Printre acestea amintim hotărârile executorii, hotărârile cu executare provizorie, hotărârile definitive, precum și orice alte hotărâri sau înscrisuri care, potrivit legii, pot fi puse în executare, precum înscrisurile autentice, cambia, biletul la ordin titlu executoriu, cecul și alte contracte de credit bancar. Biletul la ordin titlu executoriu este adesea folosit în scopul garantării executării obligațiilor asumate în cadrul unor relații comerciale, iar în ipoteza în care instituția bancară nu poate efectua plata din motive ce țin de insolvabilitatea debitorului, creditorul are posibilitatea de a formula o cerere de executare silită prin care să solicite recuperarea debitului din biletul la ordin titlu executoriu. În măsură în care încuviințarea executării silite a fost dispusă în temeiul unui înscris care nu îndeplinește condițiile pentru a fi catalogat titlu executoriu, acest lucru poate constitui un motiv de anulare a executării silite. În acest sens, este important ca persoana împotriva căreia s-a început o executare silită să apeleze la un avocat executare silită întrucât printr-o apărare juridică adecvată se poate obține o soluție favorabilă în cadrul formulării unei contestații la executare silită.

Suspendare executare silită

Până la soluționarea contestației la executare sau a altei cereri privind executarea silită, la solicitarea părții interesate, instanța competentă poate suspenda executarea. Suspendarea se

poate solicita odată cu contestația la executare silită sau prin cerere separată, iar cel care o solicită trebuie să dea în prealabil o cauțiune suspendare executare silită. Totuși, instanța poate dispune suspendarea executării în mod obligatoriu și fără ca partea care o introduce să plătească o cauțiune suspendare executare silită.

„Nerespectarea dispozițiilor referitoare la executarea silită sau la efectuarea oricărui act de executare poate conduce la nulitatea actului ilegal, precum și a actelor de executare subsecvente, iar în acest sens suntem pregătiți să vă oferim expertiza noastră în procedura executării silite” a declarat Avocatul

Coordonator, Dr. Radu Pavel, al Societății Românești de avocatură Pavel Mărgărit și Asociații.

Este important de subliniat faptul că, înainte de a formula o contestație la executare silită, este esențial să se identifice motivele valide pe care se întemeiază contestația, precum și faptul că sunt îndeplinite condițiile de admisibilitate. De asemenea, instanța competentă poate dispune suspendare executare silită până la soluționarea contestației sau a altor cereri privind executarea silită, în anumite cazuri și cu condițiile prevăzute de lege. Pentru a beneficia de o reprezentare juridică adecvată și pentru a identifica și susține în mod corespunzător motivele de contestare în procedura executării silite, se recomandă angajarea unui avocat executare silită, care poate oferi asistență juridică în toate etapele procesului și poate ajuta la obținerea unei soluții favorabile pentru client.

Toamna aduce evenimente speciale în parcul Palas: expoziție cu 35 de dinozauri și animale marine gigant

Primul proiect mixed-use din România a fost dezvoltat de compania IULIUS Iași, în inima orașului, și, astăzi după 12 ani de la inaugurare, Palas continuă să fie un catalizator al comunității. Proiectul include o zonă amplă de retail și spații office premium, dar și un parc de 50.000 mp, unde sunt organizate periodic evenimente dedicate întregii comunități.

Până pe 10 noiembrie 2024, parcul Palas va găzdui

o expoziție inedită, ce cuprinde 35 de exponate gigant. Lumea Dinozaurilor și Monștrii marini „aduce” în inima orașului animale marine gigant și dinozauri animatronici. „Călătoria” fascinantă printre Monștrii marini precum Mosasaur, Megalodon, Mososaurus, dar și alții, este dedicată întregii familii și poate fi vizitată în intervalul orar 10.00-20.00. Taxa de intrare este de 25 de lei, iar copiii cu vârstă mai mică de 3 ani au intrarea liberă. Toți copiii care vin în grupuri mai mari de 10 persoane beneficiază de un preț special de 20 de lei pe persoană, iar însoțitorul are intrare liberă. Acces gratuit au și persoanele cu dizabilități, alături de un însoțitor. Biletele pot fi achiziționate

din parcul Palas, zona patinoarului.

Parcul Palas găzduiește toamna aceasta mai multe specii de dinozauri și monștrii marini uriași printre care și: T-Rex, poate cel mai cunoscut dinozaur din istorie, ce a trăit în Cretacic, cu aproximativ 65 milioane de ani în urmă; Mosasaur, un animal marin asemănător unei șopârle uriașe, perfect adaptat pentru a înota în mare precum un șarpe; Megalodon, un rechin ce a dispărut în urmă cu 2,6 milioane de ani și care este considerat unul dintre cei mai mari prădători marini din istoria planetei; Mososaurus, o șopârlă din epoca dinozaurilor care trăia în mare și avea dinți striți, diferiți de cei ai oricărui reptile cunoscute; Plesiosaurus,

un dinozaur de dimensiune gigantică ce ar putea fi strămoșul balenelor și delphinilor din prezent, sunt doar câteva exemple. Aceștia și mai adaugă și Diplodocus, cea mai înaltă creatură care a existat vreodată pe Pământ și care se ridică la o înălțime de peste 11 metri echivalentul a două girafe puse una peste cealaltă; Dimetrodon - strămoșul terapsidelor (grupa de animale din care au evoluat mamiferele) se evidențiază prin creasta semicirculară, poziționată deasupra prelungirilor vertebrelor de pe spate așa că o să-l identifice ușor și alte câteva surprize.

Expoziția a mai putut fi admirată în proiectele IULIUS din Suceava, Timișoara și Cluj-Napoca.



Singurătatea în rândul femeilor educate: Cum dezvăluie statisticile provocările economice și sociale ale fenomenului

Singurătatea a devenit una dintre provocările majore ale secolului XXI, afectând milioane de oameni la nivel mondial, inclusiv în România. Deși poate părea un subiect abstract, singurătatea are rădăcini adânci în realitățile demografice și socio-culturale ale societății moderne, iar tinerii sunt printre cei mai afectați.

România se prezintă ca o țară a contrastelor în ceea ce privește cauzele și particularitățile singurătății. Deși singurătatea are o caracteristică personală profundă, există anumite elemente care o fac mai frecventă pentru anumite categorii sociale, elemente ce pot fi explicate prin date demografice.

Cele mai mari probleme în momentul de față ale persoanelor singure se găsesc în mediul rural și afectează în mod deosebit bărbații tineri. Majoritatea tinerilor de la țară se confruntă cu dificultăți majore în găsirea unei parteneri, iar acest fenomen are explicații demografice clare.

Femeile tinere din zonele rurale aleg să părăsească aceste comunități timpurii și mai ușor față de tinerii bărbați. Motivele sunt variate: unele tinere pleacă pentru a-și continua studiile și a urma ulterior o carieră, ajungând adesea să se stabilească în orașul unde au absolvit. În timp ce altele, ce aleg să nu își continue studiile din diverse motive, preferă să plece în străinătate sau să se stabilească într-un oraș mai mare în căutarea unor oportunități mai bune.

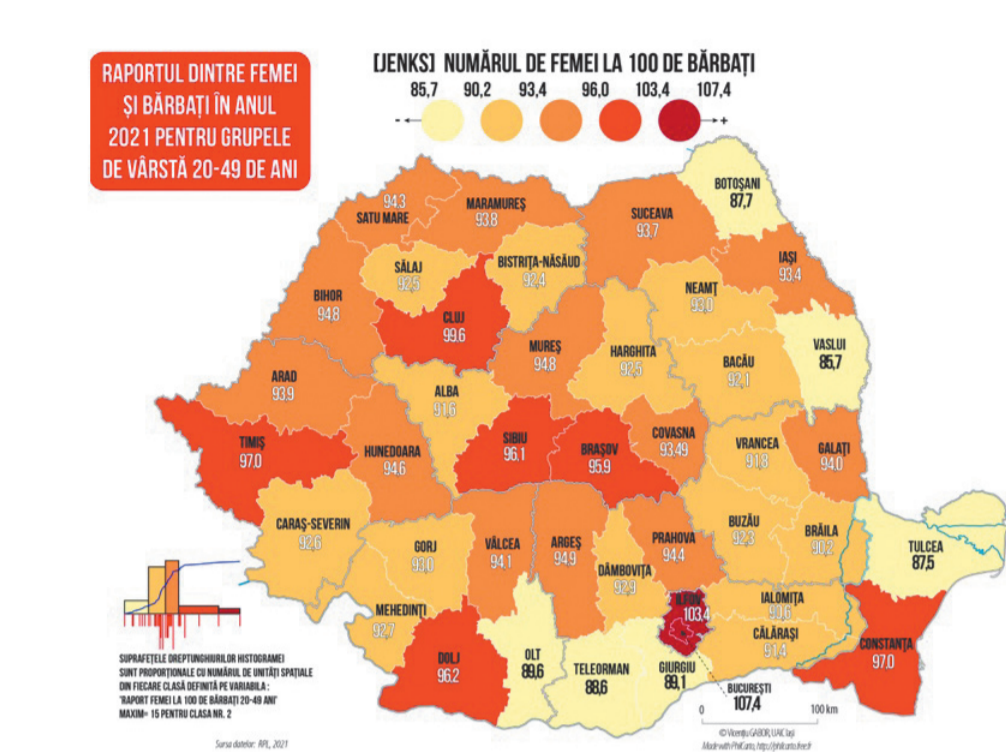
În contrast, tinerii bărbați din mediul rural sunt mai predispuși să rămână în comunitățile lor, cel puțin în

primele etape ale tinereții. Aceștia preferă să intre pe piața muncii mai devreme, evitând adesea studiile universitare în favoarea independenței financiare, și totodată sunt mai puțin dispuși să emigreze. Fiind mai legați de locurile natale, ei se adaptează mai ușor oportunităților locale, preferând să își găsească o slujbă aproape de casă, chiar dacă aceasta nu implică un grad ridicat de pregătire. Aceste dinamici demografice creează un dezechilibru semnificativ în defavoarea bărbaților din multe comunități rurale, ceea ce face ca găsirea unei parteneri să devină o provocare tot mai mare.

În România, raportul dintre femeile și bărbații cu vârste cuprinse între 20 și 49 de ani în anul 2021 era de aproximativ 95 de femei la 100 de bărbați. Însă, la nivel regional, acest dezechilibru este și mai accentuat. Cele mai mari inegalități de gen sunt prezente în regiunea Moldovei, sudul României și în zonele rurale montane din Apuseni. În majoritatea județelor, cu excepția Bucureștiului și a județului Ilfov, există mai puține femei decât bărbați, în timp ce în marile orașe raportul se inversează.

Cu toate că aceste inegalități ale majorității populației tinere de sex masculin sunt întâlnite pe aproape tot teritoriul României. La o perspectivă locală lucrurile sunt mai complexe, dezechilibrele în mediul rural cresc vertiginos, înregistrându-se în unele localități un raport de 53 femei la 100 de bărbați cu vârste cuprinse între 20 și 49 de ani. Mediile urbane prezintă inegalități mult mai reduse, iar în marile orașe populația feminină tânără devine majoritară, cum este raportul din capitală, de 107 femei la 100 de bărbați.

În mediul urban, unde populația feminină tânără este mai numeroasă,



singurătatea ia o altă formă. Multe femei întâmpină dificultăți în a găsi un partener, iar acest lucru nu este cauzat de un dezechilibru demografic. Cauzele sunt mai degrabă de natură culturală. Femeile sunt din ce în ce mai orientate către educație și carieră, iar după absolvire își doresc un partener la același nivel de pregătire. Totuși, numărul bărbaților cu studii superioare este mai mic decât cel al femeilor și acest lucru modifică cutumele sociale.

Primul cercetător care a observat aceste tendințe a fost autorul american Jon Birger, care a lansat o ipoteză interesantă în contextul studiilor superioare. Birger susține că din ce în ce mai multe femei educate și independente financiar rămân singure și întâmpină dificultăți în găsirea unui partener. Concluzia sa este simplă: nu există destui bărbați cu studii superioare pentru numărul tot mai mare de femei tinere, educate. În SUA, pentru fie-

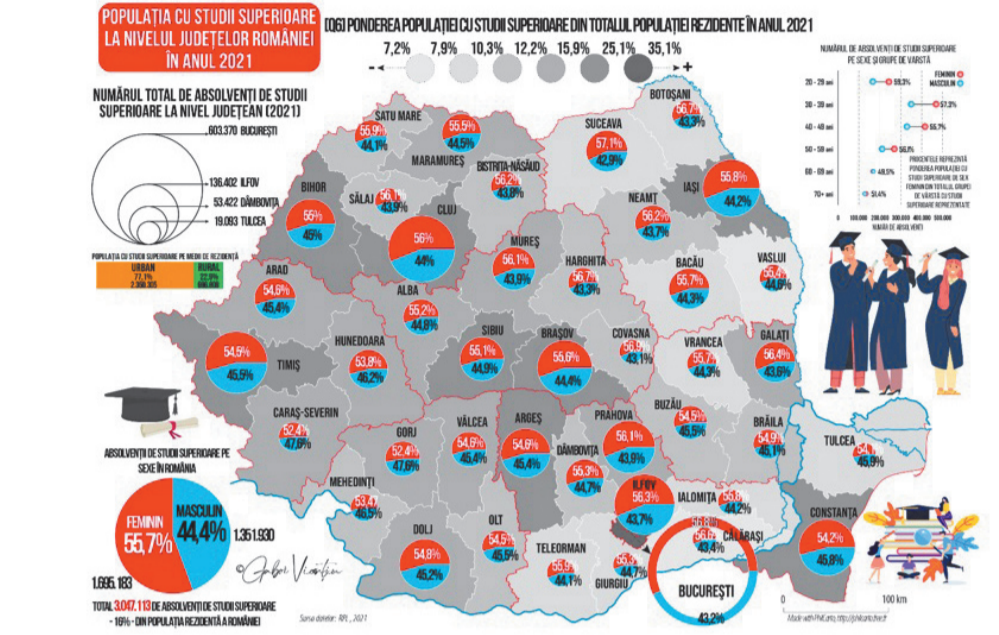
care patru femei cu studii superioare există doar trei bărbați cu același nivel de educație. Acest dezechilibru face ca bărbații să își găsească parteneri cu ușurință, în timp ce femeile rămân cu tot mai puține opțiuni, multe dintre ele ajungând să nu își găsească deloc un partener.

Aceste dezechilibre demografice duc și la reconfigurări culturale în Statele Unite. De exemplu, în orașul New York, există un raport de 2,3 femei la un bărbat eligibil (cu vârstă și statut similar), ceea ce le oferă bărbaților un avantaj relațional semnificativ. Această situație îi face pe mulți bărbați să amâne stabilirea unei relații serioase sau a unei căsătorii, preferând să aibă mai multe parteneri datorită accesului facil la mai multe parteneri. În acest mediu, adesea denumit „raiul bărbaților”, femeile se confruntă cu o competiție acerbă pentru găsirea unui partener, fiind mai dispuse să accepte relații în care fide-

tatea nu este o prioritate sau în care trebuie să împartă partenerul cu alte femei.

În schimb, în sudul zonei metropolitane a orașului San Francisco, în Silicon Valley, situația este diferită. Aici, raportul se schimbă în favoarea femeilor, datorită dezvoltării economice rapide a regiunii, care a atras cohorte de tineri IT-iști din întreaga țară. În acest mediu, femeile sunt curate cu mai mult romantism, iar căsătoriile au loc mai devreme și sunt mai solide.

Birger oferă și un studiu de caz interesant legat de economia Chinei. El consideră că anii de avorturi selective, care au favorizat nașterea băieților în detrimentul fetelor din dorința de a menține numele familiei, au condus la o populație tânără foarte dezechilibrată din punct de vedere demografic, cu mult mai mulți bărbați decât femei. În astfel de situații, sexul predominant într-o populație tinde să fie mai



harnic și competitiv, încercând să acumuleze resurse și să atragă un partener, pentru a se asigura că va avea succes în viața personală. În cazul de față, bărbații chinezi sunt puternic orientați spre carieră și prosperitate, elemente esențiale atunci când o fată este cerută de la părinți.

În România, dintre cei aproximativ 3 milioane de absolvenți de studii superioare numărați la recensământul din anul 2021, 55,7% sunt femei și doar 44,3% sunt bărbați și majoritatea covârșitoare a absolvenților trăiesc în mediul urban (77,1%). Dezechilibrul dintre sexe este și mai pronunțat în rândul tinerilor cu vârste între 20 și 29 de ani, unde femeile reprezintă 59% dintre absolvenți.

Acest lucru, așa cum a identificat și autorul Jon Birger pentru spațiul american, înseamnă că multe femei educate se confruntă cu dificultăți în a găsi un partener pe măsura așteptărilor lor academice și profesionale.

Aceste realități demografice și culturale contribuie la creșterea fenomenului de singurătate, atât în mediul rural, cât și în cel urban. În timp ce în zonele rurale problema principală este lipsa de parteneri disponibili, în mediul urban provocarea este găsirea unui partener cu un nivel similar de educație și interese. Singurătatea nu este doar o problemă personală; are implicații profunde asupra sănătății mintale și asupra structurii societății.

Studiile arată că singurătatea cronică poate duce la probleme grave de sănătate mintală, inclusiv depresie și anxietate, care nu doar că scad calitatea vieții, dar pot duce și la o scădere a productivității și la o speranță de viață redusă. Mai mult, izolarea socială are efecte negative asupra sănătății fizice, contribuind la riscuri crescute de boli cardiovasculare și alte afecțiuni.

În plus, singurătatea are implicații directe asupra natalității și îmbătrânirii populației. Într-o societate în

care tinerii se confruntă cu dificultăți în găsirea unui partener sau aleg să nu aibă copii din motive economice sau de carieră, natalitatea scade, iar populația îmbătrânește. Acest fenomen pune presiune asupra sistemelor sociale și economice, conducând la o forță de muncă din ce în ce mai mică și la un număr tot mai mare de vârstnici.

Astfel, este esențial să conștientizăm aceste efecte și să găsim soluții pentru a aborda problema singurătății nu doar ca o criză individuală, ci ca o provocare structurală. Numai prin inițiative care să sprijine formarea de relații sănătoase, să încurajeze natalitatea, putem spera la o societate mai echilibrată și mai conectată. Altfel, riscurile demografice și economice vor continua să se adâncească, amenințând stabilitatea și prosperitatea viitoare a națiunii.

Dr. Vicențiu Gabor, asistent universitar asociat la Facultatea de Geografie și Geologie din Iași, UAIC.

Bogner, brand de lux de articole sportive, intră pe piața din România

Brandul german de lux de articole sportive Bogner, prezent în peste 50 de țări, se extinde în România prin deschiderea primului magazin, în Capitală. Deschiderea magazinului este planificată pentru 1 noiembrie, în urma unei investiții de aproximativ 500.000 de euro.

„Brandul german de lux de articole sportive Bogner, prezent în peste 50 de țări, se extinde în România prin deschiderea primului magazin în cadrul galeriei de retail The Grand Avenue, localizată la parterul JW Marriott Bucharest Grand Hotel. Noul magazin, cu o suprafață de 131 de metri pătrați, va completa mixul de branduri de lux din cadrul hotelului, tranzacția de închiriere fiind intermediată de compania de consultanță imobiliară Cushman & Wakefield Echinox”, anunță compania. Deschiderea magazinului este planificată pentru 1 noiembrie, în urma unei investiții de aproximativ 500.000 de euro. Magazinul din București este operat în franciză de Iceland România, deținută de Iceland Bulgaria, companie care este de peste 10 ani reprezentantul oficial al Bogner în Bulgaria, unde operează 3 magazine mono-brand, două în Sofia și unul în Bansko, și alte 4 unități multibrand.

„Segmentul de lux din România a avut o evoluție impresionantă în ultimii



ani având în vedere rezultatele raportate de brandurile prezente pe piața locală. Intrarea în România a Bogner, un retailer care vine cu o gamă de articole care până acum nu a fost exploatată de alți jucători prin magazine fizice arată o maturizare a pieței de lux. Magazinele fizice rămân cruciale pentru brandurile de lux, având în vedere că experiența clienților este un element foarte important”, spune Dana Radoveneanu, head of Retail Agency Cushman & Wakefield Echinox.

Fondată în anul 1932 de Willy Bogner în München, Germania, Bogner oferă o gamă exclusivă de îmbrăcăminte pentru sport, de la articole pentru schi și

golf până la articole pentru exterior și accesorii pentru bărbați, femei și copii. „Am văzut întotdeauna potențialul pieței românești. Ne gândim să deschidem un magazin Bogner în România încă de dinainte de pandemie. Acum că ne-am întors la o oarecare normalitate, nu am vrut să ratăm ocazia de a aduce un magazin mono-brand Bogner în România. România se dezvoltă considerabil din punct de vedere al veniturii disponibile, al PIB-ului și al calității vieții în general, depășind majoritatea vecinilor săi din Balcani”, spune Dimitar Tsikandelov, Business Development Manager Iceland Bulgaria și Head of Iceland România.

Cushman & Wakefield Echinox, afiliatul exclusiv al Cushman & Wakefield în România, deținut și operat independent, cuprinde o echipă de peste 80 de profesioniști ce oferă servicii de consultanță imobiliară investitorilor, dezvoltatorilor, proprietarilor și chiriașilor. Cushman & Wakefield este unul dintre liderii globali în domeniul serviciilor imobiliare comerciale, cu 52.000 de angajați în aproape 400 de birouri și peste 60 de țări și venituri de 9,5 miliarde de dolari. Serviciile principale ale companiei sunt: consultanță în gestionarea activelor și investițiilor; piețe de capital, închirieri, administrarea proprietăților, reprezentarea chiriașilor, servicii de proiect și evaluare.

„Cursul dolar/leu nu va avea scăderi semnificative“

Cursul dolar/leu nu va scădea semnificativ, având în vedere puterea dolarului american, în timp ce cursul euro/leu are potențial de creștere pe termen scurt, până la nivelul de 5,00, dar nu se preconizează o creștere susținută a euro anul viitor, arată o analiză a iBanFirst, furnizor global de servicii de schimb valutar și plăți internaționale.

„În ultimele luni ale acestui an, dar și în 2025, procesul de normalizare a politicii monetare în Uniunea Europeană și în Statele Unite va constitui forța motrice a piețelor valutare și a întregului sistem financiar. Măsurile adoptate de băncile centrale vor avea un impact semnificativ asupra sentimentului pieței și strategiilor de investiții la nivel global. Alegerile prezidențiale din SUA și România vor avea efecte minime asupra pieței valutare pe termen lung. În schimb, alți factori imprevizibili, precum evoluția economică a Chinei, lichiditatea scăzută pe diverse segmente ale pieței și instabilitatea geopolitică din Orientul Mijlociu, au potențialul de a influența dinamica piețelor valutare”, arată iBanFirst, furnizor global de servicii de schimb valutar și plăți internaționale, cu birouri în 10 țări europene, care prezintă prognoza privind cursul leului și al perechii EUR/USD în ultimul trimestru al anului 2024. În contextul alegerilor prezidențiale din România,

analizii se așteaptă la o volatilitate în creștere a leului, dar consideră că impactul pe termen lung va fi minim.

„Cursul USD/RON nu va avea scăderi semnificative, având în vedere puterea dolarului. Dacă rata se va apropia de pragul de 4,44, aceasta ar însemna o revenire tehnică, similară cu cea care a avut loc în urmă cu o lună. Acest lucru va determina investitorii să cumpere din nou dolari în așteptarea unei creșteri. Cursul EUR/RON are potențial de creștere pe termen scurt, până la nivelul de 5,00. Creșterea va fi generată în mare parte de randamentele în scădere ale obligațiilor, determinând investitorii să facă pariuri tactice pe euro în speranța unor câștiguri pe termen scurt. Acest lucru

explicit, de asemenea, creșterea recentă a EUR/USD”, relevă analiza.

Cu toate acestea, analiștii nu prevăd o creștere susținută a euro anul viitor, inclusiv față de leu. Dacă rezultatele alegerilor din SUA nu vor fi contestate, analiștii prognozează că perechea EUR/USD va fluctua între 1,07 și 1,12 până la sfârșitul anului. Doi factori structurali cheie vor influența cursul EUR/USD în aceste luni și anul viitor: Având în vedere reducerea agresivă a ratelor de către Rezerva Federală și PIB-ul de aproximativ 3%, se așteaptă ca economia SUA să depășească Europa în următorii ani. Acest lucru ar putea atrage investitorii care caută randamente mai mari, susținând creșterea dolarului.

Performanța puternică a acțiunilor în SUA, în special a indicilor S&P 500 și Nasdaq, va atrage intrări de capital, stimulând în continuare dolarul.

iBanFirst estimează că indicele dolarului este în prezent supraevaluat cu 9,3%, deși această valoare este încă sub recordul de peste 20% atins în anii 1980. Este probabil ca această supraevaluare să persiste în anii următori, spun analiștii.

Înființat în anul 2016, fintechul iBanFirst furnizează companiilor de comerț servicii de plăți transfrontaliere, schimb valutar și management al riscului. Are peste 350 de angajați în 10 țări europene și un volum de tranzacții de circa 1,4 miliarde de euro lunar.



UniCredit joacă agresiv și vrea controlul asupra Commerzbank, în ciuda opoziției Berlinului

● banca italiană și-a mărit participația la Commerzbank la 21% și solicită să dețină până la aproape o treime din banca germană ● „Atacuri neprietenoase, preluări ostile, nu sunt un lucru bun pentru bănci și de aceea guvernul german s-a poziționat în mod clar în această direcție“, a contraatacat cancelarul german Olaf Scholz

UniCredit a anunțat la începutul săptămânii trecute că și-a majorat pachetul de acțiuni la banca germană Commerzbank la aproximativ 21% și a depus o cerere de creștere a participației până la 29,9%, transmite CNBC. Banca italiană a achiziționat acțiuni suplimentare la Commerzbank prin instrumente financiare, a anunțat luni într-un comunicat. La începutul acestei luni, UniCredit a anunțat că a preluat un pachet de 9% din Commerzbank, confirmând că jumătate din această participație a fost achiziționată de guvernul german.

„UniCredit consideră că există o valoare substanțială care poate fi deblocată în cadrul Commerzbank, fie de sine stătătoare, fie în cadrul UniCredit, în beneficiul Germaniei și al părților interesate mai largi ale băncii. Cu toate acestea, așa cum a fost cazul UniCredit, un astfel de potențial necesită acțiuni pentru ca acesta să fie cristalizat“, a spus banca luni.

Acesta a adăugat că și-a acoperit cea mai mare parte a expunerii la Commerzbank pentru a oferi UniCredit „flexibilitate și opțiuni depline fie de a-și păstra participația, de a-și vinde participația cu un dezavantaj redus, fie de a crește participația în continuare“.

Următoarea sa mișcare va depinde de implicarea cu consiliul de administrație și cel de supraveghere ale Commerzbank, precum și cu „părțile interesate mai largi din Germania“, a spus banca. Berlinul este un acționar major al Commerzbank de

când a injectat 18,2 miliarde de euro pentru a salva banca în timpul crizei financiare din 2008. Oficialii guvernului german s-au întâlnit vinerea trecută pentru a discuta despre participația statului în Commerzbank. Ei au concluzionat că banca este „o instituție stabilă și profitabilă“ și „strategia sa este orientată către independență. Guvernul federal va susține acest lucru până la noi ordine, menținându-și participația“, a spus agenția. „Atacuri neprietenoase, preluări ostile nu sunt un lucru bun pentru bănci și de aceea guvernul german s-a poziționat în mod clar în această direcție“, a declarat cancelarul german Olaf Scholz în comentarii publicate de Reuters.

Analizii speră că o mișcare din partea UniCredit va încuraja o consolidare transfrontalieră mai mare în sectorul bancar din Europa, care pare adesea mai fragmentat în comparație cu SUA.

Germania și-a intensificat opoziția față de asaltul UniCredit

Pe acest fond Germania și-a intensificat la mijlocul săptămânii trecute opoziția față de asaltul UniCredit asupra Commerzbank, în același timp în care un mare investitor al băncii germane a cerut discuții, care sunt derivate de CEO-ul băncii italiene Andrea Orcel, transmite CNBC. Liniile roșii sunt trasate la două săptămâni după ce UniCredit i-a socat pe politicieni și pe investitori prin asigurarea unui pachet semnificativ de



acțiuni la Commerzbank, iar Orcel și-a prezentat viziunea pentru o rară fuziune bancară europeană transfrontalieră.

Berlinul, care deține un pachet de 12% din Commerzbank, conducerea băncii și sindicatele se opun cu toții unui acord, iar un oficial german de vârf a numit acțiunile UniCredit „agresive“ și „neînțelepte“. Cu toate acestea, șase factori de decizie ai Băncii Centrale Europene (BCE) au declarat pentru Reuters că sunt în general în favoarea unei legături și consideră că opoziția Berlinului față de un acord este împotriva principiului integrării europene. Orcel a spus că toate opțiunile - inclusiv plecarea - sunt pe masă, în același timp construind participația UniCredit la banca germană.

„Commerzbank, pentru noi în acest moment, este o investiție, nimic altceva. Nu există nicio ofertă“, a declarat Orcel la o conferință Bank of America pentru investitori, organizată la Londra.

„Suntem într-adevăr un mare acționar, un acționar strategic acum, dar este o investiție... și oamenii ar trebui să comenteze și să se gândească la asta ca la o investiție și la nimic altceva“, a spus el, adăugând că UniCredit nu va cere un loc în consiliul de administrație al Commerzbank.

Dar Orcel a făcut presiuni pentru mai multe discuții, spunând că UniCredit a vorbit „în mod repetat cu mai multe părți interesate“ înainte de a fi invitat să cumpere un pachet de 4,5% de la guvernul german.



„Am simțit că aceasta a fost o consecință normală a aceluia proces. Și acolo ne aflăm astăzi, dar suntem foarte dornici să redeschidem acele dialoguri și să avem un dialog constructiv cu toate părțile interesate“, a adăugat el.

UniCredit și mulți alți investitori și-au exprimat interesul la Ministerul de Finanțe în achiziționarea de acțiuni Commerzbank, după ce la începutul lunii septembrie filiala sa de agenție financiară a declarat că Germania va începe să-și reducă participația, a declarat vineri un oficial al Ministerului de Finanțe. UniCredit a fost îndrumat către agenția financiară într-un efort de a trata toate părțile interesate în mod egal și nu a dezvăluit nimic mai mult despre planurile sale

pentru Commerzbank, a spus persoana.

Germania avertizează împotriva preluării ostile

UniCredit a supărat guvernul german săptămâna aceasta prin creșterea participației sale în Commerzbank la aproape 21%, condiționată de aprobarea Băncii Centrale Europene, folosind instrumente derivate. Cancelarul german Olaf Scholz a catalogat mișcarea drept „un atac neprietenos“, iar miercuri secretarul de stat al Ministerului Finantelor, Florian Toncar, a avertizat UniCredit să nu devină ostil, spunând că astfel de preluări prezintă riscuri mari.

„Nu este înțelept să procedăm prea agresiv cu o bancă mare, foarte

reglementată și complexă. Întotdeauna ai nevoie de părțile interesate în cele din urmă“, a spus Toncar după o întâlnire cu ușile închise cu comisia de finanțe a Camerei inferioare a parlamentului german.

Mișcarea lui Orcel este un test uriaș pentru consolidarea bancară europeană, care a fost dorită de multă vreme de autoritățile de reglementare și de directorii din domeniul bancar, dar împiedicată de opoziția politică și de slăbiciunea multor creditori de a achiziționa rivali. Mișcarea reprezintă, de asemenea, o provocare pentru noul director general al Commerzbank, Bettina Orloff, care își va asuma sarcina de a respinge mișcarea UniCredit asupra băncii germane începând cu 30 septembrie, renunțând din funcția ei de șefă a finanțelor. Un mare investitor la Commerzbank i-a cerut miercuri să se angajeze în discuții cu UniCredit.

„Cooperarea cu UniCredit - indiferent de formă - nu trebuie să fie în detrimentul Commerzbank“, a declarat Alexandra Annecke, managerul fondului Union Investment. „Așadar, ne așteptăm la dorința de a intra într-un dialog deschis“, a adăugat Annecke într-o declarație a Union Investment, care deține 1,5% din Commerzbank.

Beneficiile preluării Commerzbank de către UniCredit

Oficialii celor două mari grupuri de afaceri germane care reprezintă întreprinderile mici și mijlocii au acor-

dat, de asemenea, un sprijin, invocând beneficiile de amploare pe care le-ar putea oferi o fuziune transfrontalieră, reflectând argumentele UniCredit.

„Acest lucru ar putea iniția transformarea necesară urgent a afacerii în dificultate a Commerzbank pentru a o face din nou competitivă, ceea ce ar fi un avantaj și pentru companiile germane“, a declarat Marc Tenbrieg, directorul general al asociației DMB, care are ca membri peste 27.000 de întreprinderi mici și mijlocii. Commerzbank a spus că rolul său de creditor cheie pentru grupul de companii mijlocii „Mittelstand“, care conduc economia de top a Europei, este un motiv pentru a rezista propunerii UniCredit. Investitorii pariază pe o ofertă de preluare completă din partea UniCredit, care este plină de numărare după o serie de profituri record și are deja o prezență în Germania prin deținerea HVB.

O primă rundă de discuții între UniCredit și Commerzbank

La sfârșitul săptămânii trecute, CEO-ul desemnat al Commerzbank, Bettina Orloff, a anunțat că a avut o întâlnire cu oficialii UniCredit pentru a purta o primă rundă de discuții.

Acesta a fost prima declarație făcută de Orloff de când a fost numită drept următorul director general al băncii germane, într-un moment critic din istoria sa de 154 de ani a instituției financiare. ●

„Inteligența Artificială“ ar putea cauza următorul deficit de cipuri din lume

O creștere a cererii de semiconductori axați pe inteligența artificială și smartphone-uri și laptop-uri compatibile cu inteligența artificială ar putea duce la următorul deficit global de cipuri, potrivit unui raport publicat miercuri de firma de consultanță Bain & Company, citat de CNBC. Ultima lipsă majoră de semiconductori a avut loc în timpul pandemiei de Covid-19, pe fondul întreruperii lanțului de aprovizionare și a unei creșteri a cererii de electronice de larg consum, deoarece oamenii au fost forțați să rămână și să lucreze acasă. Giganții tehnologiei au cumpărat unități de procesare grafică sau GPU-uri, în principal de la Nvidia. Aceste GPU-uri care sunt găzduite în centre de date sunt esențiale pentru formarea modelelor uriașe de AI care stau la baza aplicațiilor precum ChatGPT de la OpenAI.

Între timp, companii precum Qualcomm proiectează cipuri care merg în smartphone-uri și computere personale și permit acelor dispozitive să ruleze aplicații AI la nivel local, mai degrabă decât printr-o conexiune la internet în cloud. Acestea sunt adesea denumite dispozitive activate AI, iar companiile, de la Samsung la Microsoft, au lansat astfel de produse. Bain a spus că cererea de GPU și electronice de consum AI ar putea fi cauza unei penurii de cipuri.

„Cererea în creștere pentru unități de procesare grafică (GPU) a cauzat lipsuri în anumite elemente ale lanțului valoric al semiconducturilor“, a declarat Anne Hoecker, șefa practicii de tehnologie în America la Bain & Company, pentru CNBC prin e-mail.

„Dacă combinăm creșterea cererii de GPU cu

un val de dispozitive compatibile cu inteligența artificială, care ar putea accelera ciclurile de reînnoșare a produselor PC, ar putea exista constrângeri mai răspândite asupra aprovizionării cu semiconductori.“

Cu toate acestea, nu este clar în acest moment cât de multă cerere vor avea astfel de gadgeturi activate AI, având în vedere ceea ce pare a fi o abordare prudentă față de acestea din partea consumatorilor până acum. Bain & Company a remarcat că lanțul de aprovizionare cu semiconductori este „incredibil de complex, iar o creștere a cererii de aproximativ 20% sau mai mult are o probabilitate mare de a perturba echilibrul și de a provoca o lipsă de cipuri“.

„Explozia AI la confluența piețelor finale mari ar putea depăși cu

ușurință acest prag, creând puncte de sufocare vulnerabile de-a lungul lanțului de aprovizionare“, a adăugat raportul.

Lanțul de aprovizionare cu semiconductori este răspândit în mai multe companii. De exemplu, în timp ce Nvidia și-ar putea proiecta GPU-urile, acestea sunt produse de Taiwan Semiconductor Manufacturing Co., sau TSMC, în Taiwan. TSMC se bazează pe instrumente de fabricare a cipurilor din țări din întreaga lume, cum ar fi Țările de Jos. Mai mult, cele mai de ultimă generație pot fi produse la scară largă de TSMC și Samsung Electronics.

Geopolitica ar putea fi, de asemenea, un factor care determină o penurie de cipuri. Semiconductoarele sunt văzute de guvernele din întreaga lume ca tehnologie strategică. SUA au fost într-o campanie, prin restricții la export și alte sancțiuni, de a încerca să restricționeze accesul Chinei la cele mai avansate cipuri. Între timp, Washingtonul a încercat să-și consolideze propria capacitate internă de a produce semiconductori.

„Tensiunile geopolitice, restricțiile comerciale și decuplarea lor de către companiile multinaționale de tehnologie lanțurile de aprovizionare din China continuă să prezinte riscuri serioase pentru aprovizionarea cu semiconductori. Întârzierile în construcția fabricilor, lipsa de materiale și alți factori imprevizibili ar putea crea, de asemenea, puncte de criză“, a spus Bain & Company. ●

Băncile europene lansează sistemul de plăți Wero, pentru a se desprinde de Visa și Mastercard

Cele mai mari bănci din Uniunea Europeană au lucrat ani de zile în liniște pentru crearea unui nou sistem de plăți care ar putea permite în cele din urmă clienților să renunțe la cardurile lor Visa și Mastercard, cel mai recent indicu că regiunea caută să se desprindă de două din cele mai valoroase firme financiare din lume, transmite Bloomberg.

Proiectul Wero (parte a Inițiativei Europene de Plăți - EPI) se extinde acum în cea mai mare parte a Europei Occidentale. Susținut de 16 procesatori de plăți și bănci importante, inclusiv BNP Paribas SA, Deutsche Bank AG și Worldline SA, în cele din urmă platforma va permite, de exemplu, unui client german să plătească instant o notă de plată la un hotel din Franța folosind propriul lui cont bancar în loc de Visa sau Mastercard. Poate părea simplu, dar dacă firmele reușesc implementarea proiectului, Visa și Mastercard vor pierde taxe de miliarde de dolari, pe care le percep de la comercianții europeni de fiecare dată când consumatorii își folosesc cardul.

Dar, și mai important, este un exemplu de modul în care Europa nu mai vrea să depindă de SUA pentru infrastructura cheie, financiară sau de alt tip. „În condițiile în care Visa și Mastercard sunt atât de mari, controlează o mare parte din piață. Ideea este de a construi o alternativă la soluțiile internaționale de plăți, pentru a oferi con-



sumatorilor și jucătorilor europeni o alegere europeană“, a apreciat Martina Weimert, director general la European Payments Initiative, compania din spatele Wero. În zilele de după invadarea Ucrainei de către Rusia, Visa și Mastercard s-au mișcat rapid, suspendându-și operațiunile, prevenind plățile externe ale deținătorilor ruși de carduri și oprind străinii să fac tranzacții în Rusia. Banca Centrală a Rusiei, pregătită pentru acest tip de criză, a creat anterior „Sistemul național de plăți cu cardul“ pentru procesarea tranzacțiilor pe plan intern,

chiar dacă cardurile aveau logo-ul Visa sau Mastercard. Astfel, consumatorii au putut continua să facă plăți pe plan local după invazie.

Chiar înainte de închiderea rețelelor în Rusia, Banca Centrală Europeană era din ce în ce mai îngrijorată de insuficiența suveranitate a sistemelor sale de plăți. Serviciile Wero urmează să fie disponibile atât prin propria sa aplicație cât și prin platformelor băncilor participante la proiect.

„Plățile sunt o problemă de volum, dacă nu ai volume, nu ai capacitatea de a fi competitiv pentru utilizatori“, a explicat Carlo

Bovero, de la BNP Paribas. Banca are peste 35 milioane de abonați la serviciul său de plăți Paylib în Franța, care se va alătura Wero.

Visa și Mastercard, înființate de bănci în anii '1950 și '1960 ca o alternativă la numerar, au procesat anul trecut 14.800 miliarde de dolari și, respectiv, aproximativ 9.000 miliarde de dolari, obținând comisioane din gestionarea tranzacțiilor. Conform datelor Boston Consulting Group, veniturile din plăți au înregistrat o rată anuală de creștere de 8,3% în perioada 2017 - 2022, astfel încât veniturile ajung la 1.600 miliarde de dolari. ●



Prețurile produselor agricole în UE au continuat să scadă

Prețurile produselor agricole în Uniunea Europeană (UE) au scăzut în trimestrul doi din 2024, comparativ cu perioada similară din 2023, arată datele publicate joi de Oficiul European de Statistică (Eurostat). În trimestrul doi din 2024, comparativ cu perioada similară din 2023, prețul mediu al produselor agricole, în ansamblu, s-a diminuat cu 3%, în timp ce prețul mediu al bunurilor și serviciilor consumate în prezent în agricultură (mijloacele de producție care nu au legătură cu investițiile) a scăzut cu 7%.

După o perioadă de perturbări, când s-a înregistrat un avans semnificativ al prețurilor produselor agricole în UE, în 2021 și în primele trei trimestre din 2022, ritmul creșterii a încetinit, iar apoi prețurile au început să scadă. Recenta scădere a prețurilor produselor agricole se îndreaptă spre nivelul de dinainte de 2021. În trimestrul doi din 2024, comparativ cu perioada similară din 2023, s-au înregistrat scăderi semnificative la prețurile la ouă (minus 15%), cerealele (minus 14%) și plante furajere (minus 13%). În contrast, a continuat să crească prețul uleiului de măsline (41%) și al cartofilor (10%).

În general, prețurile fructelor și legumelor s-au modificat puțin (3% la fructe și minus



1% legumele), deși se înregistrează contraste semnificative la anumite produse. În categoria fructelor, în trimestrul doi din 2024, comparativ cu perioada similară din 2023, cel mai sever declin s-a înregistrat la lămâi și lime (minus 48%), cel mai semnificativ avans fiind la fructele din țări cu climă subtropicală și tropicală (51%). La legume, cel mai sever declin s-a înregistrat la ceapă (minus 46%) și tomate (minus 27%), cel mai semnificativ avans fiind la leguminoase proaspete (39%) și conopidă (35%).

În rândul mijloacelor de producție care nu au legătură cu investițiile, cele mai mari scăderi de prețuri au fost la îngrășăminte și amelioratori de sol (-19%) și furaje (-13%). La nivel național, majoritatea statelor membre UE (17 dintre cele 25 pentru care sunt disponibile datele) au înregistrat scăderi de prețuri ale produselor agricole, în trimestrul doi din 2024, comparativ cu perioada similară din 2023. Cel mai semnificativ declin al prețurilor a fost în Ungaria (minus 13%), Polonia (minus

12%) și Cehia (minus 10%). Urmează statele cu un declin între 5% și 10%: România, Slovacia, Finlanda, Bulgaria și Danemarca.

În contrast, cea mai mare creștere a fost în Grecia (8%), Letonia (4%), Cipru și Irlanda (ambele cu 3%). La mijloacele de producție care nu au legătură cu investițiile prețurile au scăzut în toate statele pentru care sunt disponibile datele, cel mai sever declin fiind în: Croația (minus 14%), Ungaria, Spania și Slovacia (fiecare cu minus 11%).

Creditarea companiilor din zona euro se redresează

Acordarea de împrumuturi bancare companiilor și gospodăriilor din zona euro a continuat să crească luna trecută, redresându-se după dificultățile de la începutul anului, pe fondul perspectivelor reducerii suplimentare a dobânzilor, în următoarele luni, arată datele unui studiu publicat de Banca Centrală

Europeană (BCE), transmite Reuters. Împrumuturile acordate gospodăriilor au crescut cu 0,6% în august, după o expansiune de 0,5% luna precedentă, în timp ce creditarea companiilor din zona euro a accelerat ușor, la 0,8%, de la 0,6% în iulie. Ambii indicatori au continuat tendința de creștere începută

în trimestrul doi din 2024. Vestile bune vin de pe segmentul banilor care circulă în economia zonei euro. Creșterea masei monetare M3, considerată drept un indicator al activității economice, s-a situat la 2,9% în august, depășind estimările analiștilor, de 2,6%. Luna aceasta, BCE a înrăutățit estimările de

creștere pentru perioada 2024-2026, în timp ce prognoza de inflație a fost lăsată nemodificată. Conform proiecțiilor experților BCE, creșterea economică a zonei euro va fi de 0,8% în 2024, în loc de un avans de 0,9% prognozat în luna iunie, urmând să accelereze la 1,3% în 2025 și la 1,5% în 2026. "Aceste valori reprezintă o revizuire în sens ușor descendent comparativ cu proiecțiile din luna iunie, datorată în principal unei contribuții mai reduse din partea cererii interne pe parcursul trimestrelor următoare", se precizează în comunicatul BCE.

În ceea ce privește inflația, datele recente au fost, în linii mari, în concordanță cu anticipațiile, cele mai recente proiecții ale experților BCE confirmând perspectivele precedente ale inflației. Aceștia estimează o inflație totală medie de 2,5% în 2024, de 2,2% în 2025 și de 1,9% în 2026, similar proiecțiilor din luna iunie.



Cotația argintului este la cel mai ridicat nivel din ultimii 12 ani

Cotația argintului a atins la sfârșitul săptămânii trecute cel mai ridicat nivel de după 2012, pe fondul așteptărilor că noi reduceri de dobândă din partea Rezervei Federale americane vor impulsiona metalele prețioase, transmite Bloomberg. Metalul alb a urcat cu 2,5%, până la 32,614 dolari uncia, ceea ce duce avansul cumulativ înregistrat de la începutul anului la 37%. Argintul este una din materiile prime cu cele mai bune performanțe în acest an, în contextul în care decizia Fed de săptămâna trecută, de a reduce dobânda

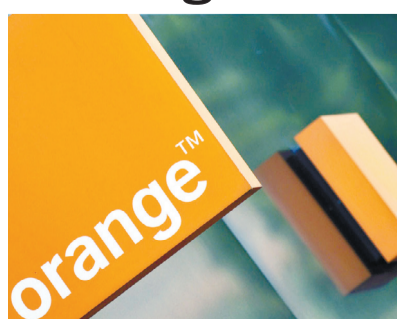


de bază cu 50 de puncte de bază, precum și perspectiva

unor noi reduceri, stimulează apetitul pentru

metale prețioase. Cotațiile la argint au fost susținute și de posibilitatea unei utilizări crescute în sectorul industrial, pe măsură ce China a decis să își stimuleze economia, în timp ce achizițiile de argint ale fondurilor tranzacționate la bursă dau și ele semne de relansare. La bursa de metale de la Londra, în jurul orei 12:23 p.m. uncia de argint cu livrare imediată se tranzacționează în creștere cu 2,2% până la 32,515 dolari. Cu toate acestea, cotațiile rămân mult sub maximul istoric de aproape 50 de dolari uncia, stabilit în 2011.

Orange se va delista de la Bursa de la New York



Operatorul francez de telecomunicații Orange și-a anunțat intenția de a se delista de la Bursa de la New York (NYSE), citând costul financiar al listării secundare, transmite Reuters.

"Decizia de delistare voluntară de la NYSE și de radiere de la SEC (Autoritatea de regle-

mentare a piețelor financiare americane) a fost luată după o atentă analiză efectuată de Consiliul de Administrație, și ținând cont de cerințele semnificative financiare și administrative pentru menținerea listării la NYSE și înregistrarea la SEC", se arată într-un

comunicat al companiei franceze.

Decizia este menită să simplifice operațiunile interne și să îmbunătățească eficiența, a informat Orange. Delistarea de la NYSE nu va avea impact asupra clienților sau partenerilor Orange din SUA sau asupra prezenței pe piața americană, se arată în comunicat.

Top tranzacționare BVB - 30.08 -30.09 (segment principal)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
FP	FONDUL PROPRIETATEA	275.590.458,30	530.806.836	18.598	0,3728	-2,76
TLV	BANCA TRANSILVANIA S.A.	180.301.005,75	6.447.739	18.299	27,9000	-2,96
H2O	HIDROELECTRICA S.A.	160.136.409,60	1.324.901	12.953	124,9000	1,88
SNP	OMV PETROM S.A.	159.606.133,43	218.362.207	27.880	0,7250	-3,97
TTS	TRANSPORT TRADE SERVICES	53.075.413,30	7.878.180	7.158	6,7900	-10,66
SNG	S.N.G.N. ROMGAZ S.A.	51.261.861,99	9.318.749	8.062	5,5300	-3,99
SNN	NUCLEARELECTRICA S.A.	35.513.694,05	832.574	8.083	42,7500	-3,93
DIGI	Digi Communications N.V.	28.875.187,60	445.216	3.575	67,6000	6,62
M	Med Life S.A.	26.850.024,10	4.636.173	2.611	6,1100	3,56
EVER	EVERGENT INVESTMENTS S.A.	21.383.021,67	14.697.001	567	1,4850	2,06
ONE	ONE UNITED PROPERTIES	20.727.507,14	35.536.504	3.311	0,5610	-13,29
BRD	GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	19.818.761,65	959.140	4.493	21,0500	-2,09
PE	Premier Energy PLC	19.418.943,24	931.031	2.277	21,0200	3,04
EL	ELECTRICA S.A.	17.739.650,08	1.262.574	3.053	13,7000	-6,55
TEL	TRANSELECTRICA	13.259.237,50	337.929	4.174	36,2000	-22,48
ATB	ANTIBIOTICE S.A.	12.692.103,32	4.031.932	4.633	3,3500	13,95
BVB	BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	8.484.528,75	167.032	2.545	50,0000	-13,39
INFINITY	CAPITAL INVESTMENTS S.A.	7.953.090,74	3.568.664	1.083	2,4000	7,14
SFG	SPHERA FRANCHISE GROUP	7.300.859,30	184.963	1.604	39,5000	-2,95
AQ	AQUILA PART PROD COM	6.547.542,96	4.666.478	1.221	1,4500	3,57

Top tranzacționare BVB - 30.08-30.09 (SMT)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
BENTO	2B INTELLIGENT SOFT S.A.	3.008.861,70	223.008	988	14,0000	5,66
DN	DN Agrar Group	2.161.572,99	1.468.202	835	1,5000	1,01
BAYN	BAYER AG.	2.112.569,58	14.840	162	151,5200	10,91
LHA	DEUTSCHE LUFTHANSA A.G.	1.898.483,48	62.161	305	32,9100	11,56
LIH	LIFE IS HARD S.A.	1.042.104,59	920.470	604	1,0950	-23,16
CBKN	Commerzbank AG	994.986,28	13.748	74	82,1400	23,97
HUNT	IHUNT TECHNOLOGY S.A.	698.184,00	1.616.326	363	0,4580	3,15
AST	ARCTIC STREAM	687.924,70	27.605	330	24,3000	-2,80
HAI	HOLDE AGRI INVEST S.A.	643.906,47	1.170.758	417	0,5700	-4,04
BMW	BAYERISCHE MOTOREN WERKE	617.834,30	1.680	161	401,0000	-4,64
AG	AGROLAND BUSINESS SYSTEM S.A.	612.909,70	444.039	437	1,4200	2,53
JTG	J.T. GRUP OIL S.A.	600.789,86	135.847	557	4,4600	0,90
PRSN	PROSPECTIUNI SA BUCURESTI	593.211,82	3.181.072	474	0,1705	-18,42
IPRU	IPROEB SA Bistrita	592.938,73	343.348	447	1,7000	-3,41
CMVX	COMVEX SA CONSTANTA	579.269,00	7.439	298	80,0000	-15,34
UTGR	UTILAJ GREU SA MURFATLAR	539.796,60	42.841	1	7,3000	0,00
AVIO	AVIOANE SA CRAIOVA	472.088,44	155.698	423	2,8000	-14,11
CC	Connections Consult	437.421,25	62.008	272	7,1000	1,43
NRF	NOROFERT	396.714,04	109.497	374	3,7800	4,42
2P	2PERFORMANT NETWORK SA	340.908,41	145.889	229	2,3500	4,44

Prețul petrolului în ultima săptămână



Prețul bitcoin în ultima săptămână

